

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



ST/ECLA/Conf.23/L.43
Marzo de 1966

ORIGINAL: FRANCES

SIMPOSIO LATINOAMERICANO DE INDUSTRIALIZACION

Organizado conjuntamente por la Comisión
Económica para América Latina y el Centro de
Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas
Santiago de Chile, 14 al 25 de marzo de 1966

LA EXPORTACION EN EL MERCADO MUNDIAL: UNA PERSPECTIVA PARA EL
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL LATINOAMERICANA

Preparado por el Consultor M. Roger Haour para la secretaría
de la Comisión Económica para América Latina

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION.....	1
I. COSTOS DE ELABORACION.....	5
II. ANALISIS DEL DESARROLLO DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS TEXTILES LATINOAMERICANAS.....	15
1. Algodón.....	15
2. Fibras duras.....	20
3. Lana.....	20
III. EL MERCADO MUNDIAL DE TEXTILES.....	22
1. Mercado algodonero.....	22
2. Mercado de lana.....	30
3. Mercado de fibras artificiales y sintéticas.....	31
4. Mercado de fibras duras.....	31
IV. AMERICA LATINA ANTE LA EXPORTACION MUNDIAL DE TEXTILES.....	33
1. Ventajas y desventajas que presenta América Latina para el desarrollo de las exportaciones textiles.....	33
2. Requisitos que deben llenar los industriales para acrecentar sus exportaciones textiles.....	38
a) Mercados.....	38
b) Regularidad en las actividades de exportación.....	39
c) Creación de grupos de exportadores.....	39
d) La calidad y su uniformidad.....	40
e) Puntualidad en las entregas.....	41
f) Calidad de la presentación.....	41
g) El conocimiento de usos y costumbres de los países importadores.....	41
V. CONCLUSIONES.....	43

INTRODUCCION

Hasta hace algunos años, América Latina era considerada como una región esencialmente productora y exportadora de materias primas. Su proceso de industrialización, relativamente reciente, se estimaba como un factor económico encaminado a sustituir las importaciones por la producción nacional. Así sucedió especialmente en la industria textil. Nació ésta a fines del siglo diecinueve o a comienzos del siglo veinte, creada por comerciantes que consideraron más lucrativo producir algunos de los productos que importaban, utilizando las materias primas disponibles. La industria textil latinoamericana progresó con ritmo muy acelerado durante la segunda guerra mundial, pues la región se vio privada de fuentes de importación y debió enfrentar la escasez de productos textiles provocada por la destrucción en Europa y por la necesidad de reponer sus existencias en que se vieron los países afectados por el conflicto bélico. Al mismo tiempo, la reconstrucción de las fábricas destruidas elevó la demanda de materias primas en los mercados mundiales, y permitió también que la industria textil latinoamericana ocupara, si bien en forma temporal, un lugar en el comercio internacional.

La industrialización de los países asiáticos y sus precios, muy competitivos por el costo reducido de su mano de obra, hicieron desaparecer a América Latina del mercado mundial de textiles y su industria textil se replegó, orientándose en cada país al autoabastecimiento; a la vez, cada nación latinoamericana se protegió de las importaciones provenientes de otros países erigiendo barreras aduaneras considerables y aun prohibiendo completamente la importación textil, llegando así a un autoabastecimiento casi total. En efecto, los estudios realizados por la CEPAL ^{1/} en los diferentes países latinoamericanos muestran, en efecto, que en la época en que se efectuaron, Chile producía 89 por ciento de su consumo de textiles; el Brasil, 99.8 por ciento; Colombia, 95.8 por ciento; el Perú, 86.1 por ciento; la Argentina, 98.5 por ciento, y Venezuela, 81.5 por ciento.

^{1/} Chile: No. de venta 63.II.G.5; Brasil: 64.II.G.2; Colombia: 64.II.G/Mim.2; Uruguay: 64.II.G/Mim.5; Perú: 64.II.G/Mim.3; Bolivia: 64.II.G/Mim.4; Paraguay: 65.II.G/Mim.6; Argentina: 65.II.G/Mim.7; Ecuador: 65.II.G/Mim.8; Venezuela: 65.II.G/Mim.9.

Desde hace algunos años, se han hecho presente en el mercado mundial de textiles varios países latinoamericanos, o algunas fábricas especialmente dinámicas dentro de algunos de estos países; México, Colombia y el Brasil colocaron en diversos mercados cantidades más o menos considerables de hilados y tejidos crudos de algodón, especialmente en los Estados Unidos, Canadá y Sudáfrica; el Uruguay y la Argentina efectuaron exportaciones considerables de lana en forma de tops, de hilados, y probablemente en cantidades más simbólicas que industriales, de tejidos.

Estos ejemplos se observan en países o fábricas cuyas condiciones básicas son las mismas que imperan en los demás países de América Latina o en las demás fábricas del país, lo que hace pensar que la región podrá ocupar un lugar de creciente importancia en los mercados mundiales, tanto más cuanto que algunas fibras producidas en ella son exclusivas en el mundo (alpaca y vicuña) o iguales a las mejores fibras de la producción mundial (de algodón de fibra larga del Perú o del noreste del Brasil). Este factor favorable debería permitir que los países productores o la región productora ocupara un lugar destacado en el mercado internacional, como proveedores de productos terminados o semielaborados.

Algunos países, como el Egipto, cuya industrialización es posterior a la de América Latina, han logrado algún reconocimiento en los mercados mundiales; la exportación de productos de algodón de este país ha aumentado su valor en 265 por ciento entre los años 1960 y 1964, pasando de 12 700 000 a 33 800 000 libras egipcias; en estas exportaciones predominan las de hilados, con 21 200 000 libras exportadas en 1964 y eso es un aumento de 300 por ciento en 5 años.^{2/}

El presente estudio, presentado por la CEPAL al Simposio Latinoamericano de Industrialización, busca analizar los factores, favorables y desfavorables, que la industria textil latinoamericana enfrenta a plazo corto y largo en el desarrollo de sus exportaciones, y por lo tanto, en su desarrollo general: sus costos de producción comparados, los diversos mercados que se abren a la exportación, las condiciones requeridas para establecer una corriente constante y creciente de

^{2/} Véase: The Egyptian General Organization for Spinning and Weaving, Annual Report, 1964.

exportaciones. Cabe destacar desde ahora que en América Latina el avance del comercio mundial de textiles no podrá separarse del avance del intercambio comercial dentro de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y que el progreso del segundo puede contribuir grandemente al del primero, creando condiciones más favorables para llevar el comercio latinoamericano a un plano mundial.



I. COSTOS DE ELABORACION

Ha sido posible comparar los costos de elaboración de un kg de hilado de algodón de número métrico 40 (Tex 25 = Ne 24) utilizando los resultados de una encuesta realizada en un cierto número de hilanderías francesas (que en conjunto poseen casi la mitad de los husos activos del país) y los costos verificados en varias empresas de Colombia, el Perú y el Brasil.

El costo de elaboración francés puede considerarse suficientemente representativo de la industria europea, por lo menos de los países del mercado común; la comparación permitirá apreciar el nivel de competitividad de costo de la hilatura en los países latinoamericanos. Respecto de la tejeduría, sería difícil efectuar una comparación de esta índole por la mayor complejidad de la operación y el alto número de variables dependientes del ancho y de la textura de los tejidos, que habría que considerar.

No obstante, para hacerse una idea de los precios en los mercados europeos y las posibilidades de exportar a Europa, se ha elegido como ejemplo un artículo determinado que las casas europeas estarían interesadas en importar en crudo, por razones que se analizarán en otro capítulo de este estudio.

En la hilatura, pues, se consideró sólo el costo de la elaboración, siendo que el precio del algodón podía variar según el país proveedor de esa materia prima. Además la conveniencia aun del solo costo de elaboración es significativa puesto que los países del mercado común europeo no son productores de algodón y, por lo tanto, deben importar su materia prima. En lo que a esta materia prima se refiere, América Latina se halla en ventaja, pues la produce; el flete que se paga por el transporte de América Latina a Europa será superior para el algodón que para los tejidos crudos si se considera la reducción del costo al eliminarse los desperdicios de la transformación.

El cuadro 1 muestra que a comienzos de 1966, en Colombia los costos de elaboración para producir un kg de hilo Ne 24 son claramente inferiores a los costos correspondientes en Francia (y en Europa), mientras que en algunas fábricas brasileñas estos costos son muy semejantes a los de fábricas europeas y en el Perú son considerablemente superiores.

Cuadro 1

COMPARACION DEL COSTO DE ELABORACION DE 1 KILOGRAMO DE HILO No. 40
(TEX 25 = NE 24) ALGODON

(Sin materia prima)

	Francia		Colombia		Perú				Brasil	
			Fábrica C ₁		Fábrica P ₁		Fábrica P ₂		Fábrica B ₁	
	Valor	Por- ciento	Valor	Por- ciento	Valor	Por- ciento	Valor	Por- ciento	Valor	Por- ciento
<u>Gastos variables</u>										
Mano de obra de producción	0.0788	22.5	0.0597	24	0.2281	36	0.3574	47.5	0.0526	14.5
Cargos sociales de la mano de obra de producción	0.0477	13.5	0.0498	20	0.0796	12.5	0.1570	21.5	0.0412	11.5
Mano de obra y gastos de mantenimiento	0.0296	8.5	0.0032 0.0222	1 9	0.0952	15	0.0981	13	0.0173	4.5
Fuerza motriz	0.0332	9.5	0.0327	13	0.0392	6	0.0315	4	0.0351	9.5
<u>Total gastos variables</u>	<u>0.1893</u>	<u>54</u>	<u>0.1676</u>	<u>67</u>	<u>0.4421</u>	<u>69.5</u>	<u>0.6440</u>	<u>86</u>	<u>0.1462</u>	<u>40</u>
<u>Gastos fijos</u>										
Salarios fijos con prestaciones	0.0404	11.5	0.0420	16	0.0566	9	0.0392	5	0.0610	16.5
Otros gastos fijos	0.0283	8.5	0.0245	10	0.0433	7	0.0081	1	0.0630	17.5
<u>Total gastos fijos</u>	<u>0.0687</u>	<u>20</u>	<u>0.0665</u>	<u>27</u>	<u>0.0999</u>	<u>16</u>	<u>0.0473</u>	<u>6</u>	<u>0.1240</u>	<u>34</u>
Amortización	0.0912	26	0.0164	6	0.0933	14.5	0.0589	8	0.0934	26
<u>Total gastos</u>	<u>0.3492</u>	<u>100</u>	<u>0.2505</u>	<u>100</u>	<u>0.6353</u>	<u>100</u>	<u>0.7502</u>	<u>100</u>	<u>0.3636</u>	<u>100</u>
Indice	100		72		181		214		105	

Base: 1 dólar = 4.90 francos = 13.50 pesos colombianos = 27 soles = 2 200 cruzeiros

Fuente: Investigación directa.

Nota: En este cuadro, la columna "Francia" reproduce el resultado medio de una encuesta que incluyó a la mitad de los husos en actividad en 1964. La columna Fábrica C₁ se refiere a los resultados proporcionados por una fábrica representativa de Colombia. P₁ y P₂ se refieren a dos fábricas peruanas, y B₁ a una de las mejores fábricas brasileñas. Las paridades cambiarias señaladas son las vigentes en la época de la encuesta.

/Al descomponer

Al descomponer los costos de operación en Colombia y en el Perú, es interesante comprobar la gran proporción de gastos variables (más de dos tercios) en el conjunto del costo de elaboración; en el Brasil, en cambio, la mano de obra barata reduce esa incidencia aproximadamente a 40 por ciento, tasa inferior al 54 por ciento registrado en Francia.

Pero, por otra parte, en el Brasil hay grandes gastos fijos, especialmente los "diversos" en gran parte gastos financieros. Esto se explica probablemente por el importante recurso al crédito bancario que se hizo necesario recientemente para financiar las grandes existencias causadas por el estancamiento de las ventas durante el último semestre de 1964 y el primero de 1965. Cabe pensar que esos gastos podrían disminuir apreciablemente con la reducción de existencias originadas por la recuperación del mercado interno.

La comparación de las amortizaciones muestra una incidencia especialmente elevada en Francia y en el Brasil, debida probablemente a las disposiciones legales que permiten en esos países una amortización más rápida que en Colombia y en el Perú.

Análogamente, por lo que a Colombia se refiere, la utilización intensiva de las plantas, que ha sido evidenciada por el estudio textil de CEPAL, representa un factor determinante de la reducción de las amortizaciones.

Parece así que de los tres países latinoamericanos comparados en ese cuadro, sólo Colombia y el Brasil están en condiciones de exportar productos textiles de algodón.

En efecto, en los ocho primeros meses de 1965 Colombia exportó tales productos por valor de 5 500 000 dólares. Si la producción se ha mantenido durante todo el año, como creen los principales industriales exportadores consultados, puede estimarse que las exportaciones de productos algodoneros colombianos alcanzaron en él a poco más de 8 millones de dólares. En el Brasil, las exportaciones textiles durante el mismo año fueron de 10 200 000 dólares, 7 millones de ellos en algodones. El Perú no realizó exportaciones de este tipo

No cabe duda de que el bajo costo de la hilatura colombiana y brasileña es un factor determinante del comercio exterior de esos países.

En tejeduría, la encuesta se efectuó por solicitud expresa de un fabricante francés de algodones que deseaba importar tejidos crudos destinados a ropas de trabajo, para remplazar una producción que había interrumpido por no ser económica. La petición se refería a tres tipos de driles de algodón puro, de estructura similar de 163 cm, crudo, en una cantidad aproximada de 100 000 metros mensuales. Los precios señalados por el fabricante francés eran los máximos que podía pagar para competir en el mercado europeo, teniendo en cuenta los derechos aduaneros de importación.

Las cotizaciones medias calculadas por una de las mejores fábricas peruanas eran 2.5 veces mayores que la requerida. Sin embargo, este último pareció aceptable a varias empresas colombianas y brasileñas. El obstáculo principal residía en el ancho del tejido, pues la mayoría de las fábricas latinoamericanas están equipadas con telares demasiado angostos para producir el ancho requerido.

Como se ha señalado anteriormente, los costos de la mano de obra repercuten severamente en los costos de elaboración. Los cuadros 2 y 3 muestran la descomposición de las prestaciones sociales, legales y/o voluntarias, incluyendo, en el caso de Francia, los impuestos sobre los salarios.

Estos recargos constituyen una proporción muy elevada de los salarios, especialmente en Colombia y en el Perú (80 y 70 por ciento respectivamente), mientras en Francia alcanzan a 60 por ciento y en el Brasil sólo a poco menos de 45 por ciento. Así, si bien los sueldos latinoamericanos son claramente inferiores a los pagados por la industria textil francesa, la incidencia de los recargos tiende a minimizar la diferencia, salvo con respecto al Brasil.

Del cuadro 3 se desprende que el costo medio real de la hora-hombre en una empresa textil es de poco menos de 25 centavos de dólar en el Brasil, el doble en Colombia, de 85 centavos en el Perú y superior a 1.10 dólares en Francia. Estas cifras se basan en la paridad monetaria vigente al momento de efectuarse la encuesta.

Cuadro 2
 PRESTACIONES SOCIALES, 1966
 (Por ciento)

	Brasil	Perú	Colombia	Francia
Jubilación	8	7.90	3.29	
Asignación familiar	6		5.22	
Accidentes	1.82	4.00	0.65	
Indemnizaciones	3	10.00 ^{a/}	9.14	
Gratificaciones	10.90	10.00	5.45	
Vacaciones, días feriados	10.50	10.30	13.30	
Asistencia social	3.80	3.50		
Enfermedades		6.00	9.20	
Salario dominical		16.70	16.70	
Participación de beneficios		2.00		
Prima por vacaciones			1.88	
Prima por años de servicio			10.88	
Alfabetización			2.00	
Becas			0.75	
Subsidios alimentarios			2.61	
	<u>44.02</u>	<u>70.00</u>	<u>81.07</u>	<u>60.00</u>

Fuente: Investigación directa.

a/ Más la retroactividad, puesto que las indemnizaciones se calculan sobre la base del último salario pagado y no sobre un promedio de las remuneraciones.

Cuadro 3

COSTO COMPARADO DE LA MANO DE OBRA, 1966

	Salario por hora	Prestaciones sociales (porcentaje)	Total
<u>Colombia</u>			
En pesos	3.85	80	6.93
En dólares (1 dólar = 13.50 pesos)	0.285		0.51
<u>Perú</u>			
En soles	13.50	70	22.95
En dólares (1 dólar = 27 soles)	0.50		0.85
<u>Brasil</u>			
En cruzeiros	375	44	540
En dólares (1 dólar = 2 200 cruzeiros)	0.167		0.245
<u>Francia</u>			
En francos	3.50	60	5.60
En dólares (1 dólar = 4.90 francos)	0.71		1.13

Fuente: Investigación directa.

Nota: Las paridades de cambio son las vigentes a la fecha de la encuesta. Teniendo en cuenta las fluctuaciones cambiarias de los países latino-americanos donde se realizó esa encuesta, conviene considerar las paridades con el dólar sólo como referencia.

/Los altos

Los altos índices de productividad colombianos que señala el estudio de la CEPAL ^{3/} explican por qué, pese al costo relativamente elevado de la mano de obra, los costos de elaboración en Colombia son más bajos que los del Brasil, donde los salarios alcanzan a la mitad de los colombianos. Conviene señalar al respecto que en Colombia los índices de productividad han mejorado aún más y que se han elevado desde la fecha en que se realizó el estudio sectorial de la CEPAL; se puede estimar que el incremento de la productividad alcanzó a un 5 por ciento promedio anual.

En el Brasil, algunas fábricas han logrado elevar su productividad y pese a la carga que significan los gastos fijos decididamente superiores a los de otros países, algunas exportaciones de magnitud se han podido efectuar en 1965.

Sin embargo, cabe señalar que esos fabricantes brasileños han debido desplegar esfuerzos especiales en los mercados externos para paliar los efectos de la crisis textil de 1964-65 y liberarse de una acumulación considerable de existencias. La recuperación del mercado interno y la selección traída por la crisis con el cierre obligado de muchas de las fábricas menos eficientes, hace temer que la mayor demanda interna afecte con severidad al movimiento exportador.

En cuanto al Perú, este país sufre los efectos del alto costo de la mano de obra, de una baja productividad (pese a los resultados satisfactorios obtenidos por algunas fábricas), de una inflación interna que por disposiciones legales implica alzas automáticas de salarios y de una moneda que mantiene desde 1960 la misma paridad frente al dólar, pese al aumento del costo de la vida desde esa fecha (64 por ciento). No es probable, por lo tanto, que este país pueda efectuar exportaciones considerables antes de mucho tiempo.

La encuesta sobre los costos de elaboración sólo consideró tres países y se ocupó exclusivamente de los productos algodoneros. Cabe señalar, sin embargo, que otros tres países latinoamericanos se han incorporado al mercado internacional exportando productos algodoneros y fibras duras (México) y productos de lana (el Uruguay y la Argentina).

^{3/} Véase CEPAL, La industria textil en América Latina, III Colombia, No. de venta 64.II.C/Mim.2.

México efectúa exportaciones cuantiosas, que en 1963 alcanzaron un valor cercano a los 36 millones de dólares.

Es preciso recordar que este país es gran productor de henequén y que, 28 millones de dólares (casi 80 por ciento del total) corresponden a exportaciones de productos manufacturados de esa fibra. Las exportaciones de algodón, otro material textil que México produce en gran cantidad, alcanzaron solamente a 5 600 000 dólares en el mismo año, es decir, a un 15 por ciento aproximado del total. Tres cuartas partes de las exportaciones algodonerías se hicieron en forma de tejidos, y solamente una cuarta parte en forma de hilados. No se han estudiado los costos de elaboración mexicanos, pero no cabe duda de que muchas fábricas mexicanas de algodones tienen un nivel de productividad alto con salarios medios de alrededor de 56 centavos de dólar por hora; cabe suponer entonces que estas fábricas podrían competir en el mercado mundial con los productos de los países más competitivos de América Latina.

En 1964, la Argentina exportó 13 700 000 dólares en tops de lana, 2 millones de dólares en hilados de lana y 1 700 000 dólares en tejidos, lo que hace un total de 17 400 000 dólares. Las exportaciones del Uruguay en ese mismo año fueron de 32 200 000 dólares en lana peinada (tops), 2 500 000 en hilados de lana y 1 200 000 en tejidos de lana.

Esta capacidad de exportación había sido destacada anteriormente en los estudios sectoriales de la CEPAL.^{4/} Cabe prever que si las condiciones de producción continúan mejorando, esa corriente de exportación establecida irá aumentando a largo plazo.

Parece así que algunos países de América Latina están en situación de pasar a una tercera etapa de desarrollo: la exportación de productos textiles manufacturados, luego de haber pasado de importadores a autoabastecedores.

^{4/} Véase CEPAL, La industria textil en América Latina, IV Uruguay, No. de venta 64.II.G/Mim.5; La industria textil en América Latina, VIII Argentina, No. de venta 65.II.G./Mim.7.

Esta situación es propicia a América Latina, si se la compara, por ejemplo, con la de países africanos donde la industrialización naciente está orientada a la sustitución de importaciones, a la economía de divisas y a la utilización de la mano de obra ociosa con fines productivos.

La industrialización textil africana se está logrando con equipos convencionales, razonablemente modernos, que aseguran una producción elevada por máquina, pero sin que se pretenda economizar mano de obra, sino lo contrario. Los gastos laborales se calculan en forma muy conservadora (como promedio se considera un personal 1.5 o 2 veces mayor que el empleado en fábricas europeas con el mismo nivel técnico, aun cuando la mano de obra sea perfectamente adiestrada). Las razones principales de este superempleo de mano de obra son, por un lado, la falta completa de capacitación del obrero, y, por otro, el deseo de dar trabajo al mayor número de personas que sea posible manteniendo los costos de elaboración en un nivel razonable. La competencia de las importaciones, limitadas por aranceles aduaneros altos y prohibiciones, es escasa; el fin que se persigue es el de colocar en los mercados internos mercaderías cuyo precio de venta sea levemente inferior al de la mercadería importada, más los fletes y los derechos de aduana. Pese a los aranceles preferenciales de que disfrutaban esos nuevos países en los mercados europeos, y pese también a su mano de obra generalmente barata, no cabe suponer que en las próximas décadas puedan competir en los mercados europeos, ni menos en mercados mundiales que no les otorgan esas tarifas de preferencia.

Queda sin embargo la competencia de los territorios del este de Asia: el Japón, Corea, Hong Kong, la India, el Pakistán. Esta competencia se hace sentir con fuerza en los países que hasta ahora deben recurrir a la importación para satisfacer total o parcialmente sus necesidades. Además, como los tres últimos forman parte de la Comunidad Británica de Naciones, hacen buen uso de las ventajas aduaneras que les confiere esta afiliación, abasteciendo al mercado británico interno y al de reexportación. Su competencia se manifiesta también en el mercado de los Estados Unidos, pese al prorrato de las exportaciones; en cambio, es limitada en Europa occidental, donde cuotas más bien simbólicas reducen las importaciones provenientes de esos países a cantidades muy limitadas. Por lo

/demás, algunas

demás, algunas empresas latinoamericanas han alcanzado un nivel de productividad que les permite competir con los precios del este de Asia.

Al hablar de la competencia que podrán encontrar los productos textiles latinoamericanos, habrá que mencionar también la de los países socialistas de Europa oriental y de la China continental. Los precios de esos países, y sobre todo de la China continental, son extremadamente bajos. Cabe observar, sin embargo, que las cantidades exportadas hacia los países occidentales son relativamente pequeñas, y que provienen de un saldo exportable que tiende a disminuir a medida que se eleva el nivel de vida de esos países proveedores. Si bien los precios vigentes son inferiores a veces a todos los precios ofrecidos en el mercado mundial, parece que a menos de producirse un desarrollo considerable de los medios de producción para satisfacer la creciente demanda interna añadida a la del mercado internacional, las cantidades disponibles para este último serán limitadas durante muchos años más. Más aún, numerosos países han erigido barreras aduaneras especiales para defenderse de esas exportaciones, o simplemente han prohibido la entrada de mercaderías de esa procedencia. Por otra parte, a menudo las ofertas de algunos de esos países obedecen a la necesidad de buscar medios de pago que les permita importar equipo, con frecuencia mediante acuerdos bilaterales, desde mercados determinados.

Este primer capítulo ha tratado de demostrar que América Latina puede en algún momento ocupar un lugar en los mercados mundiales de productos textiles, debido a sus precios competitivos.

Si algunos países o empresas son capaces de hacerlo ahora, es probable que el movimiento que se observa en toda la región en favor del aumento de la productividad y de la renovación del parque de maquinaria textil, haga que en los años siguientes, otros países y otras empresas puedan también incorporarse al mercado internacional de textiles.

II. ANALISIS DEL DESARROLLO DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS TEXTILES LATINOAMERICANAS

Los primeros resultados de los esfuerzos desplegados por algunos industriales latinoamericanos permiten prever un desarrollo apreciable de las exportaciones textiles en los años próximos.

Los cuadros 4, 5, 6, 7, 8 y 9 muestran la corriente de exportación de manufacturas y semimanufacturas textiles en los principales países exportadores (México, Colombia, el Brasil, el Uruguay y la Argentina) entre 1960 y 1965, enumerando sólo las partidas más importantes entre las fibras exportadas en forma de manufacturas.

1. Algodón

Algunos países, como Colombia y el Brasil, han acrecentado en forma constante su volumen de exportaciones. Sin embargo, el alza espectacular de las exportaciones del Brasil en 1964 respondió a la crisis interna y a la necesidad de liberarse de existencias. Es de temer que la recuperación del mercado nacional en 1966 coincida con una baja de las exportaciones y algún desinterés hacia los mercados externos.

El desarrollo de las exportaciones de Colombia parece más constante y refleja el anhelo de los productores colombianos de incorporarse a los mercados mundiales. Sin embargo, podría temerse que ese esfuerzo con miras a la exportación se vea restringido por las posibilidades de producción de la industria instalada, que trabaja con toda su capacidad y que sólo puede disponer de limitados excedentes exportables. Colombia encara un aumento del consumo interno que, como lo ha mostrado ya el estudio de la CEPAL,^{5/} es extremadamente dinámico y se ha acrecentado en el curso de los años siguientes al estudio sectorial con un ritmo promedio de 5.4 por ciento anual. Sus posibilidades de ampliar pronunciadamente las exportaciones, por lo tanto, están subordinadas a una expansión más rápida de su capacidad de producción, con todos los problemas de inversiones que tal expansión plantea.

5/ Véase CEPAL: La industria textil en América Latina, III Colombia
No. de venta 64.II.G./Mim.2.

Cuadro 4

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES
 MEXICO
 (Miles de dólares)

	Algodón			Fibras duras				Total algodón y fibras duras	
	Hilos	Tejidos	Subtotal	Hilos	Tejidos	Otros productos manufacturados	Subtotal	Valor	Indice (Base 1962=100)
1958	169	1 834	1 903	12 993	328	1 784	15 105	17 008	53
1959	135	1 097	1 232	14 980	384	1 707	17 071	18 303	57
1960	2 011	3 727	5 738	15 230	495	1 780	17 505	23 243	73
1961	3 310	8 401	11 711	17 546	396	2 193	20 135	31 846	100
1962	2 322	6 566	8 888	20 115	602	2 248	22 965	31 853	100
1963	1 872	4 252	6 124	24 371	835	2 735	27 941	34 065	107
1964	432	1 579	2 000	23 811	801	2 218	26 830	28 841	84

Fuente: Banco Nacional de México, Anuario de Comercio Exterior.

Cuadro 5

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES

COLOMBIA

(Valor en miles de dólares)

	Hilos de algodón		Tejidos de algodón		Total	
	Toneladas	Valor	1 000 yardas	Valor	Valor	Indice (Base 1962=100)
1960	54	165	14.5	4	169	(..)
1961	471	604	1 124.1	178	782	2
1962	1 137	1 488	7 455.1	2 221	3 709	100
1963	976	953	7 186.6	1 856	2 809	76
1964	1 760	1 994	19 580.1	4 390	6 384	172
1965 (8 meses)	1 694	1 796	17 941.1	3 689	5 485	(..)
1965 (total estimado, en valor)		2 700		5 550	8 250	222

Fuente: Anuario de Comercio Exterior.

Cuadro 6

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES

BRASIL

(Valor en miles de dólares)

	Hilos de algodón		Tejidos de algodón		Total	
	Toneladas	Valor	Toneladas	Valor	Valor	Indice (Base 1962=100)
1960 a/	778	813	1 467	3 339	4 152	400
1961	276	355	433	1 255	1 610	153
1962	90	108	428	940	1 048	100
1963	54	48	1 420	1 635	1 683	160
1964 a/	678	470	7 915	5 777	6 247	596
1965 b/	...	3 735	...	4 122	7 857	750

Fuente: Anuario de Comercio Exterior

a/ Las cifras sobre esos años se refieren a todos los textiles, entre los cuales los productos de algodón representan alrededor de 95 por ciento.

b/ Los productos de algodón representan alrededor de 95 por ciento de esta cifra.

/Cuadro 7

Cuadro 7

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES
 URUGUAY

(Valor en miles de dólares)

	Tops de lana		Hilos de lana		Tejidos de lana		Total	
	Toneladas	Valor	Toneladas	Valor	Toneladas	Valor	Valor	Indice (Base 1960=100)
1960	9 645	21 740	799	1 385	215	1 276	24 401	100
1961	11 577	...	370	...	213	
1962	10 491	...	562	...	186	
1963	12 034	...	426	...	141	
1964	13 417	32 165	2 440	2 549	280	1 223	35 947	147

Fuente: Anuario de Comercio Exterior.

Cuadro 8

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES
 ARGENTINA

(Valor en miles de dólares)

	Tops de lana		Hilos de lana		Tejidos de lana		Total	
	Toneladas	Valor	Toneladas	Valor	Toneladas	Valor	Valor	Indice (Base 1962=100)
1960	1 096	2 360	26	106	77	326	2 792	55
1961	1 375	3 026	154	83	48	174	3 283	66
1962	2 207	4 586	213	277	28	107	4 970	100
1963	4 657	11 902	702	2 338	219	1 378	15 618	320
1964	5 116	13 730	495	1 898	119	773	15 801	321

Fuente: Anuario de Comercio Exterior.

/Cuadro 9

Cuadro 9

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE MANUFACTURAS TEXTILES

(Miles de dólares)

	Algodón				Lana		Fibras duras	Total		
	México	Colombia	Brasil	Total	Uruguay	Argentina	México	Valor	Indice (Base 1960=100)	
1960	5 738	169	813	6 720	24 401	2 735	27 135	17 505	33 855	100
1961	11 711	782	1 610	14 103	...	3 176	...	20 135
1962	8 888	3 709	1 048	13 645	...	4 904	...	22 965
1963	6 124	2 809	1 683	10 616	...	15 618	...	27 941
1964	2 011	6 384	6 247	14 642	35 947	15 801	51 748	26 830	93 220	275
1965 (Esti- mado)		8 250	7 857

Fuente: Anuario de Comercio Exterior.

/Las exportaciones

Las exportaciones algodoneras de México registraron oscilaciones muy marcadas a través de los años, con una punta en 1961 y una baja apreciable en 1962, 1963 y 1964. Las causas se desconocen, pero cabe suponer que siendo estable el valor del peso y muy pequeña la inflación interna (1 por ciento anual), el hecho de que los productos algodoneros mexicanos hayan quedado fuera del mercado no se debe a alzas de los costos.

Asimismo, al analizar los países de destino de las exportaciones algodoneras procedentes de estos tres países, se comprueba que los exportadores colombianos tuvieron mercados más constantes, esos son: América Central, los Estados Unidos, el Canadá y Sudáfrica. Los países de destino de los productos brasileños muestran menos constancia; las corrientes exportadoras más grandes de este país se dirigen a Bolivia y el Paraguay, lo que muestra que los esfuerzos de exportación del Brasil están orientados no tanto a países fuera de la región, sino más bien a países vecinos, cuyo estudio presenta menos dificultades.

La gran mayoría de las exportaciones mexicanas se dirigen a los Estados Unidos, aunque un pequeño porcentaje de hilados de algodón va a la América Central y otro algo mayor de tejidos se envía a Europa.

2. Fibras duras

Las exportaciones de productos de fibras duras provienen esencialmente de México. Resulta interesante comprobar que contrariamente a lo sucedido con las exportaciones de algodón, han mantenido en 1964 el mismo nivel que en 1963, luego de un incremento acusado entre los años 1958 y 1963. Las exportaciones de este tipo de fibra van casi en su totalidad a los Estados Unidos.

3. Lana

El mayor volumen de las exportaciones de lanas del Uruguay y de la Argentina tomó la forma de lana peinada (tops). En ambos países tales exportaciones aumentaron considerablemente entre los años 1960 y 1964. Las exportaciones de tops influyeron marcadamente en el conjunto de las exportaciones de lana, que en el Uruguay aumentaron casi 50 por ciento en 5 años, es decir, un promedio de casi 10 por ciento anual.

En la Argentina, por el contrario, ha crecido con ritmo más rápido la exportación de productos más elaborados (hilados, por ejemplo) aumentando en 20 veces su valor inicial en el lapso de 5 años, mientras las exportaciones de tops aumentando sólo 5 veces. Sin embargo, en volumen absoluto es el comercio exterior de tops el que tiene más importancia.

El principal cliente del Uruguay es el mercado europeo, que absorbe alrededor de 80 por ciento de sus exportaciones de tops. Las mayores exportaciones de hilados de lana de la Argentina van a países latinoamericanos, y en segundo lugar, a países europeos. No sucede lo mismo con los tejidos, mientras que las exportaciones de tops están destinadas principalmente a Europa.

Parece, entonces, que las perspectivas de los productos de lana del Uruguay y de la Argentina en Europa se han explotado y que se han establecido corrientes regulares de exportación, especialmente de tops. El Africa podría ofrecer otros mercados a los tejidos de lana livianos, pero la competencia del Reino Unido y de los países del Mercado Común Europeo, que disfrutan de ventajas aduaneras en los países de la Comunidad Británica de Naciones o en la zona del franco, respectivamente, hacen difícil que los productores latinoamericanos logren introducir allí esos tejidos.

III. EL MERCADO MUNDIAL DE TEXTILES

Es difícil dar una idea precisa de un mercado tan vasto como es el de mercado mundial de productos textiles. Estudios como el presente deberán basarse por fuerza en suposiciones y tendencias generales, y estarán sujetos a variaciones imprevisibles de índole monetaria, política o económica. También estarán sujetos a modificaciones tecnológicas profundas (desarrollo más o menos rápido de productos "no tejidos", productos nuevos derivados de técnicas nuevas, etc.), a los caprichos de la moda, a la aparición de nuevas fibras químicas y a otra cantidad de factores que escapen por el momento a las previsiones más fundamentadas. Por lo tanto, sólo podrán servir como una indicación sobre las posibilidades presentes y futuras, basándose en estadísticas que permitan determinar algunas tendencias mundiales.

1. Mercado algodonero

Como se ha dicho anteriormente, América Latina ha alcanzado una etapa de su desarrollo en la cual se abre ante ella la posibilidad de emprender la producción de artículos textiles para venderlos a los mercados externos.

En cambio, los países con un alto nivel de desarrollo ven que la mano de obra ocupada tradicionalmente por su industria textil se desplaza hacia nuevas técnicas industriales que pagan salarios más altos. Los salarios textiles aumentan, tal vez compensados, pero no siempre, por un incremento de la productividad.

Pese a esta mayor productividad, la producción de artículos de uso común (sábanas, ropas de trabajo, tejidos para estampar, tejidos para camisas corrientes), sujeta a una severa competencia, no se hace más lucrativa. Muchas fábricas de algodones que producían para el mercado interno y para exportar a países que hoy son productores, tuvieron que cerrar sus puertas o dedicarse a la producción de artículos de demanda creciente: mezclas de diversas fibras naturales y químicas y mercaderías más finas y elaboradas, como popelinas de calidad o artículos de fantasía. Se observa así un desplazamiento de la actividad textil; poco a poco, los industriales

/que tratan

que tratan de conservar su clientela de productos clásicos, o los usuarios de esos productos, recurren a la importación de artículos que ellos mismos no pueden producir en forma económica o que sus proveedores habituales no pueden proporcionarles.

Esta tendencia se manifiesta desde hace muchos años en los Estados Unidos, donde ha disminuido la producción de artículos de algodón de uso corriente y han aumentado las importaciones de estos productos, en gran parte desde el Japón, pero también desde otros países del este de Asia.

En su informe sobre la industria algodonera publicado en 1965, la OCDE indica que en los Estados Unidos la producción de artículos de algodón ha disminuido en 20 por ciento entre 1959 y 1963, descendiendo de 1 400 000 a 1 100 000 toneladas. La producción de los países europeos pertenecientes a la OCDE disminuyeron durante el mismo período en 8 por ciento (de 1 100 000 a 1 000 000 de toneladas). Es indudable que la demanda creciente de fibras químicas y la mayor rentabilidad de los productos elaborados con ellas han influido decididamente en esta disminución.

Al mismo tiempo, la importación de tejidos de algodón en los Estados Unidos, según la misma fuente, subió de 21 500 000 dólares a 111 100 000 dólares entre 1952 y 1963, es decir, experimentó un aumento de más de 415 por ciento. Las exportaciones de esos mismos productos efectuadas por los Estados Unidos durante el mismo período bajaron de 236 100 000 a 124 300 000 dólares entre 1952 y 1963, es decir, disminuyeron casi a la mitad.

Puede concluirse entonces que, puesto que en los Estados Unidos la producción de artículos de algodón bajó en 20 por ciento (aunque sus exportaciones bajaron en 50 por ciento), y las importaciones aumentaron en 400 por ciento (alcanzando un valor semejante al monto de las exportaciones), se ha sustituido allí la producción nacional por la importación; esto sin considerar la sustitución de productos de algodón por los de fibras químicas puras o mezcladas.

Este mismo fenómeno se observa en Europa, aunque en forma menos espectacular. Según la misma fuente, la producción de tejidos de algodón de Europa en su conjunto ha bajado de 1 090 000 toneladas a 1 000 000 de toneladas entre 1952 y 1963. Durante el mismo período, las exportaciones

/disminuyeron también

disminuyeron también en 10 por ciento aproximadamente (de 230 100 a 207 700 toneladas), en tanto que las importaciones aumentaron de 73 900 a 222 400 toneladas entre 1952 y 1963 (es decir, un incremento aproximado de 200 por ciento, que las hizo superar en volumen a las exportaciones).

En gran medida, la responsabilidad de este desplazamiento recae sobre el Reino Unido. La revista Industrial Fibres, publicada por el Comité Económico de la Comunidad Británica de Naciones para el año 1965 muestra que el consumo de algodón en rama del Reino Unido ha disminuido de un promedio de 915 millones de libras anuales, antes de 1950, a sólo 487 millones de libras anuales en 1963 (reducción de 50 por ciento, aproximadamente). Sus exportaciones de tejidos de algodón se redujeron de 78 600 a 29 400 toneladas entre 1952 y 1963, mientras en el mismo período la importación aumentaba de poco menos de 20 000 toneladas a 94 700 toneladas, superando en mucho a las exportaciones.

En los demás países europeos comienza a observarse el mismo fenómeno: aun en Francia, donde la industria algodonera ha estado siempre muy protegida, la producción de tejidos permaneció estacionaria entre los años 1961 y 1964 (226 000 toneladas aproximadamente), mientras que las exportaciones descendían de 48 600 a 38 700 toneladas y que las importaciones subían de poco menos de 6 000 toneladas a poco menos de 14 000, según las estadísticas del Comité Consultivo Internacional del Algodón (Vol.19, No.6, enero de 1966).

Es posible comprobar además que, conforme a las estadísticas de la OCDE, entre esas dos fechas las importaciones se desplazaron hacia países ajenos a esta Organización (incluido el Japón), puesto que en 1952 sólo se importaron 54 toneladas, mientras que en 1963 se importaron 2 375 toneladas procedentes del Japón y de otros países ajenos a la OCDE.

Aunque menos acentuado que en los Estados Unidos y en el Reino Unido, el mismo fenómeno de sustitución se hace sentir más en los países que tratan de proteger en lo posible a su producción tradicional.

Cabe agregar que, a partir de 1963, el cierre de las fábricas menos lucrativas, las fusiones y las transformaciones se han extendido en la industria algodonera, especialmente en Francia; y, como se señaló en la

/primera parte

primera parte de este estudio, los fabricantes franceses han debido abandonar la producción de algunos productos corrientes y tratan ahora de importarlos para poder conservar su clientela.

Todo lo anterior se ve confirmado por un estudio que publica la Revue Internationale du Travail (LXVII, No.1, enero de 1963), en el que se expresa que las importaciones de manufacturas o semimanufacturas textiles efectuadas por los países de la OCDE, el Canadá, los Estados Unidos, Australia y Nueva Zelandia desde los países en desarrollo se elevaron de 376 a 716 millones de dólares entre los años 1955 y 1960, es decir, 90 por ciento en 5 años. El mismo estudio señala además que esos países importadores de productos textiles corrientes, y especialmente los países europeos, aumentaron al mismo tiempo sus exportaciones de productos muy elaborados.

El cuadro 10 resume las cifras expuestas más arriba y muestra una tendencia similar en todas las regiones y países estudiados, aunque con variadas proporciones. Esta tendencia se observa en los productos de algodón de uso corriente. Pero por el contrario (como lo subraya la Oficina Internacional del Trabajo), en los países industrializados se tiende a aumentar la producción de artículos más finos. Esto puede comprobarse, por ejemplo, respecto de los Estados Unidos, estudiando el cuadro 11, que incluye una estadística del Departamento de Agricultura estadounidense (enero de 1964).

En efecto, entre los años 1956 y 1963, la producción en su conjunto descendió en 15 por ciento; pero cabe señalar que la producción de los artículos hechos con hilados de algodón fino aumentó alrededor de 4 por ciento, y la de toallas (probablemente de tejidos esponjosos) en 7.5 por ciento. También aquí es probable que el descenso total de la producción algodonera se vea compensado sólo parcialmente por las importaciones y que corresponda, por una parte, a un desplazamiento de la demanda hacia productos confeccionados con fibras químicas. Sin embargo, la sustitución parcial por importaciones existe y da margen a un mercado que irá en aumento rápido, paralelo al crecimiento de la población, y en alguna medida, al del poder de compra. Es preciso señalar respecto de este segundo factor de desarrollo que el crecimiento de la demanda es mayor cuando se trata de tejidos más

Cuadro 10

PRODUCCION, EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS DE ALGODON EN DIFERENTES PAISES

	Estados Unidos		Países de la OECB		Reino Unido		Francia	
	1952	1963	1952	1963	1952	1963	1952	1963
Producción (miles de toneladas)	1 400	1 100						
Consumo de algodón (miles de toneladas)			1 100	1 000	414.5	207	289	274.2
Exportaciones (millones de dólares)	236.1	124.3						
(miles de toneladas)			230.1	207	78.6	29.4	52.3	44.0
Importaciones (millones de dólares)	21.5	111.1						
(miles de toneladas)			73.9	222.4	20.0	94.7	8.1	9.6
Indices								
Producción <u>a/</u>	100	78	100	91	100	50	100	95
Exportaciones <u>a/</u>	100	53	100	90	100	37	100	84
Importaciones <u>a/</u>	100	516	100	300	100	473	100	119

Fuente: OCDE, L'industrie textile en Europe, 1965.a/ Los índices para los Estados Unidos se refieren a valores. Para los otros países, a volúmenes.

Cuadro 11

PRODUCCION DE TEJIDOS DE ALGODON EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Lona y similares	Sábanas	Telas para estampar	Tejidos de hilos teñidos	Toallas y paños de cocina	Tejidos franelados	Tejidos de hilos finos	Otros tejidos	Total
<u>Millones de vardas lineales</u>									
1956	255	688	3 888	625	563	241	1 518	559	10 317
1962	229	2 557	3 195	439	616	123	1 617	439	9 264
1963 (estimado sobre la base de los nueve primeros meses)	205	2 390	2 965	440	605	160	1 580	445	8 790
<u>Indices : 1956 = 100</u>									
1956	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1962	90	96	82	70	109.5	72	106.5	78.5	90
1963 (estimado)	80	89.5	76	70	107.5	66	104	79.5	85

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Cotton Situation, enero de 1964.

/finos y

finos y más elaborados. Hay mayor disposición al consumo de productos de calidad superior y de gran fantasía, y si bien el consumo crece en valor, no aumenta forzosamente en cantidad, metros o peso.

En Europa, sin embargo, donde el consumo de textiles no ha llegado aún a su punto de saturación (en peso), es interesante comprobar un aumento regular de la demanda.

Para dar alguna idea sobre el mercado europeo de textiles y de la magnitud que adquieren sus importaciones, el cuadro 12 muestra que las importaciones europeas de todos los productos textiles subieron de 2 649 a 3 308 millones de dólares, es decir, aumentaron en 25 por ciento, entre los años 1960 y 1962. Este cuadro muestra como principales importadores, después del Reino Unido, a los Países Bajos y la República Federal Alemana, cuyas importaciones respectivas alcanzaron a 409 y 925 millones de dólares en 1962. Sin embargo, es significativo que todos los países europeos vean aumentar sus importaciones; en 1962, dentro del total correspondieron 792 millones de dólares a importaciones de hilados, y 1 226 millones a las de tejidos.

Es indudable que gran parte de esas importaciones fueron intereuropeas, en otras palabras, correspondieron a una producción europea; pero según las informaciones de la OCDE, puede estimarse que aproximadamente 40 por ciento del total procedía de países no europeos. Por lo tanto, puede decirse que la magnitud del mercado europeo para las importaciones textiles en 1962 fue de 1 300 millones de dólares.

La OCDE publicó en sus National Accounts de marzo de 1964 y en su publicación sobre L'Industrie Cotonniere, Industrie de Capital, de 1965, las cifras relativas al incremento del consumo europeo entre 1959 y 1963. Estas cifras aparecen resumidas en el cuadro 13. Se puede concluir entonces que en los últimos cinco años el valor del mercado ha aumentado en un promedio en alrededor de 8 por ciento anual.

Evidentemente, este incremento se debe en gran medida al mayor consumo de fibras químicas que, según las estimaciones de la OCDE, crece en 35 por ciento anual para las fibras sintéticas y en 3.6 por ciento anual para las

Cuadro 12

EUROPA OCCIDENTAL: IMPORTACIONES DE TEXTILES Y VESTUARIO

(Millones de dólares)

	1960	1962
Austria	111	131
Dinamarca	136	179
Noruega	115	127
Portugal	16	18
Reino Unido	492	522
Suecia	232	270
Suiza	151	192
<u>Total de la Zona Europea de Libre Comercio</u>	<u>1 253</u>	<u>1 439</u>
Bélgica-Luxemburgo	196	241
Francia	100	168
Italia	93	126
Países Bajos	321	409
Reública Federal de Alemania	686	925
<u>Total Mercado Común</u>	<u>1 396</u>	<u>1 869</u>
<u>Total General</u>	<u>2 649</u>	<u>3 308</u>

Fuente: OECD.

Cuadro 13

MERCADO DE TEXTILES EN LOS PAISES DE LA OECD

Años	Valor de todos los textiles	
	(Millones de dólares)	Indice 1959 = 100
1959	21 200	100
1960	23 000	108.5
1961	24 900	117.5
1962	26 800	126.4
1963	28 800	135.8

Fuente: OECD, op. cit.

/fibras celulósicas.

fibras celulósicas. El consumo de fibras químicas subió de 428 000 a 645 000 toneladas entre 1954 y 1963, por lo que el consumo de fibras químicas en su conjunto experimentó un aumento medio anual de 10 por ciento.

Si se considera solamente el algodón, fibra cuyos productos América Latina exporta con mayor facilidad, se comprueba que el aumento del consumo alcanza a 1.7 por ciento anual. Sobre la base de una proporción de consumo, por peso, de aproximadamente 50 por ciento de algodón, 16 por ciento de lana, 24 por ciento de rayón y 11 por ciento de fibras sintéticas, puede estimarse que de los 28 800 millones de dólares de textiles (a precios de venta al público) consumidos en Europa en 1963, un valor de 30 por ciento corresponde al algodón; en otras palabras, en 1963 se consumieron allí entre 8 000 y 9 000 millones de dólares de productos algodoneros. Si se acepta un aumento constante de 1.7 por ciento en el consumo de algodón, en 1975 la demanda de productos algodoneros debería rebasar en 2 275 millones de dólares, aproximadamente, la de 1963.

Es difícil estimar la participación que tendrá la producción europea en este incremento, pero en vista de la tendencia actual a sustituirla por importaciones, cabría imaginar que una buena parte de esa cantidad representa un mercado abierto de productos manufacturados de algodón; y no parece aventurado suponer que la industria textil latinoamericana podrá proveerla parcialmente.

Fuera del mercado europeo y norteamericano, y aceptando que los mercados africanos han llegado a autoabastecerse y que los asiáticos están cerrados a América Latina porque en su conjunto son exportadores, queda todavía una parte de los mercados de los países de Europa oriental.

En efecto, en esos países hay gran demanda de hilados de algodón finos Ne 60 y superiores, simples y torcidos. Las transacciones se efectúan directamente con las centrales de compras, de haber acuerdos comerciales con los países de esa región; en caso de no haberlos, Suiza actúa como país reexportador hacia Europa oriental y por su intermedio se realizan transacciones de gran magnitud. América Latina, productora de algodón de fibra large (Pima y Karnak del Perú, Moco del noreste brasileño), debería poder aprovechar sus recursos exportando hilados de algodón fino.

/No parece

No parece exagerado afirmar entonces que América Latina tiene amplias perspectivas de exportar productos de algodón.

2. Mercado de lana

Parece difícil mirar las posibilidades del mercado de lana con el mismo optimismo con que se consideró las del algodón. En realidad, los productos algodoneros pueden exportarse en crudo, en estructuras estándares, comunes, para su elaboración en los países importadores; esto permite que tales países les den el acabado que conviene a la moda del país consumidor y al gusto y exigencias de su clientela. Por otra parte, la protección aduanera es menos severa para los tejidos crudos que para las mercaderías terminadas.

Por el contrario, la mayoría de los tejidos de lana se tiñen en el hilo y el diseño se incorpora en la tejeduría. Los pedidos de los países importadores, por lo tanto, se harían sobre diseños y colores que no siempre corresponderían a la demanda del país productor. Esto representa un riesgo para el fabricante, pues en caso de anularse el pedido, puede encontrarse recargado de mercadería que no tiene mercado interno; además, deberá trabajar con tejidos especiales que tal vez interfieran con el planeamiento de su fabricación.

Esto no quiere decir que sea imposible vender en el mercado internacional tejidos fabricados para el mercado interno, si estos corresponden a la demanda del país importador; pero las ventas serán esporádicas, activándose o estancándose por temporadas.

Por el contrario, en América Latina, como se ha dicho anteriormente, existen países exportadores de productos de lana semielaborados, como la lana peinada (tops) en crudo o los hilados crudos. Los Estados Unidos importan este tipo de productos, y lo mismo hace Europa, aunque en esta última región existe una capacidad instalada capaz de satisfacer sus propias necesidades y aun de exportar. Por lo demás, la estructura de la industria lanera europea, muy especializada en cada etapa de la fabricación (peinado, hilatura, tejeduría) puede producir a precios con los que sólo es posible competir recurriendo a sistemas de reajuste, no siempre admitidos para los países importadores.

/Los nuevos

Los nuevos países del Medio Oriente asiático y del Africa, que están ya industrializándose en los productos algodoneros, deberán industrializarse igualmente para los productos de lana. Muchos de ellos no podrán proceder a una industrialización vertical suficientemente económica, de modo que considerarán la instalación de tejedurías que empleen hilados importados o de hilanderías que empleen tops importados. Esos nuevos países serán mercados de importancia, por los que se desatará una competencia ardua con otros países que son exportadores tradicionales de lana peinada y de hilados.

3. Mercado de fibras artificiales y sintéticas

Es difícil concebir una expansión de la industria textil latinoamericana debida a la exportación de productos fabricados con estas materias, por las siguientes razones:

a) Los países industrializados producen las fibras químicas a precios muy inferiores a los latinoamericanos. Aquí el impulso a la producción de fibras químicas en el plano nacional, con protección aduanera y a menudo en unidades reductivas de tamaño inferior al mínimo económico, hace que los precios en general sean más altos que los mundiales. En sus estudios sectoriales de las industrias textiles de diversos países latinoamericanos, la CEPAL ha subrayado este factor desfavorable, que de partida impide mirar con optimismo las posibilidades de exportación.

b) El otro factor desfavorable es corolario de un factor propicio a las exportaciones de algodón. En efecto, la industria algodonera de los países industrializados se desplaza con ritmo rápido hacia la producción de artículos fabricados con fibras químicas, puras o mezcladas. Los vaivenes de la moda influyen mucho más en esos productos que en los algodones clásicos, y es difícil predecir en qué momento esos países estarán abiertos a las importaciones de tejidos elaborados con fibras celulósicas o sintéticas.

4. Mercado de fibras duras

Se ha dicho anteriormente que uno de los países latinoamericanos, México, es gran exportador de productos de fibras duras. Países como el Brasil, productor también de esta materia prima, deberían estar en condiciones de ingresar al mercado internacional.

/Por el

Por el momento, las perspectivas de la demanda del mercado mundial para los productos de fibras duras son poco alentadoras, por la competencia que hacen a la fabricación de arpilleras las materias textiles sintéticas y el papel, y los precios bajísimos de los sacos de yute de los países asiáticos. En cambio, el mercado de cordelería parece más asequible y es probable que América Latina pueda mantener y aumentar sus ventas de este tipo de productos en el mercado internacional.

En este vistazo rápido a las perspectivas que se ofrecen a la industria textil latinoamericana en los mercados mundiales, conviene recordar las posibilidades que podría brindar el mercado de los países afiliados a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Más adelante se hará mención de las ventajas que traería a estos países el incremento del intercambio, para lograr una mejor posición en los mercados internacionales.

IV. AMERICA LATINA ANTE LA EXPORTACION MUNDIAL DE TEXTILES

1. Ventajas y desventajas que presenta América Latina para el desarrollo de las exportaciones textiles

Al comienzo de este estudio se mostró que algunos países latinoamericanos podrían producir manufacturas de algodón a precios competitivos. Además, diversas experiencias muestran que algunos otros países están en condiciones de exportar determinados productos semielaborados de lana. Conviene destacar que en esos países son algunas fábricas, y no el conjunto de la industria, las que están en el dintel del mercado mundial.

En sus estudios sectoriales, la CEPAL demuestra que aun los países con los precios de costo más bajos se estrellan contra factores contrarios que les impiden producir en condiciones satisfactorias y que pueden dejarlos fuera del mercado en cualquier momento.

Será útil pues analizar esos factores y buscar la manera de sortear el peligro de que bloqueen el movimiento exportador que comienza a esbozarse.

El primero de esos factores es la materia prima. Al parecer habrá que descartar las materias primas de origen químico, que plantean un problema de precio y, a veces, de calidad, debido a que la producción latinoamericana proviene en su mayoría de fábricas demasiado pequeñas, que utilizan un porcentaje reducido de su capacidad de producción y que disfrutan de protección aduanera que las hace lucrativas sin ser económicas. Los precios de esas materias primas nacionales son siempre superiores a los mundiales, lo que crea una situación básicamente desfavorable para la exportación de productos transformados.

En cuanto a las materias primas naturales, algodón, lana y fibras duras, se producen en grandes cantidades y en muchos países. En general, puede considerarse que esas producciones son complementarias; cada país ofrece un tipo diferente, más o menos económico, de los productos que necesitan los mercados nacionales, pero en su conjunto tales productos pueden conyenir a todo tipo de fabricación exigida por los mercados nacionales, regionales o mundiales. La dificultad reside esencialmente en el hecho de que la industria de un país deba utilizar una materia

/que a

que a veces no conviene a su mercado. De aquí resultan frecuentemente pérdidas industriales que perjudican incluso la economía del país: exceso de desperdicios, materias primas demasiado finas para el tipo de producto fabricado, menor rendimiento de las máquinas cuando deben fabricar productos más finos que los que se hacen normalmente con la materia prima empleada, etc.

Por lo demás, todas estas anomalías en la utilización de las materias primas perjudican la calidad final del producto, o sus posibilidades de competencia en cuanto a precio.

De aquí la conveniencia de que toda la industria textil tenga libre acceso a todas las materias primas naturales producidas en la región. Esto pondría de inmediato a la industria textil latinoamericana en condiciones de competir en pie de igualdad, con la ventaja adicional de permitirle una utilización racional y más económica de los recursos naturales del conjunto de la región. Este sería un primer paso hacia la integración económica textil de los países de la ALAEC. En cuanto a la exportación fuera de la zona latinoamericana de libre comercio, el hecho de poder abastecerse de la materia prima más ventajosa y más adecuada al producto que ha de fabricarse, permitirá que los productos textiles latinoamericanos compitan en mejores condiciones.

Otro factor muy importante que hay que considerar, en esto de la exportación es la inflación más o menos marcada que afecta a la mayoría de los países latinoamericanos. Algunos países compensan esa inflación mediante devaluaciones sucesivas de su moneda, hasta llegar a su estabilización. Sin embargo, en los períodos en los cuales el tipo de cambio no es equilibrado, los costos de producción pueden colocarse a un nivel inadecuado a la demanda del mercado internacional.

Un tercer factor adverso es representado en muchos casos por los derechos aduaneros sobre la importación de la maquinaria, lo que influye en la amortización y, por lo tanto, tiene repercusiones desfavorables sobre los costos. Entretanto, en numerosos países es indispensable modernizar el equipo para lograr una producción más eficiente y de mayor calidad. Esa inversión deberá compensarse con economía de

mano de obra y con una mayor productividad; sin embargo, las leyes sociales de algunos países prohíben reducir la mano de obra y efectuar despidos, lo que obstaculiza la renovación del equipo. Cabe notar asimismo que un equipo nuevo debe trabajar con tres turnos para amortizarse rápidamente y reducir al mínimo el alza del costo provocado por la mayor amortización. A menudo los salarios que se pagan por los turnos nocturnos son tan altos, que el costo del tercer turno anula completamente la ventaja de la plena utilización a efecto de las amortizaciones.

Todos estos factores constituyen un freno a las exportaciones mundiales, y son también un obstáculo para la integración industrial entre los países de la ALALC.

Puede señalarse aún un cuarto factor: la ampliación de la industria en algunos países, en general los más eficientes, basta apenas para satisfacer la demanda interna y las disponibilidades exportables son reducidas. Por el contrario, otros países, los más numerosos, están superequipados: o bien sus máquinas sólo producen un porcentaje muy pequeño de su capacidad, provocando así gastos fijos y de amortización demasiado altos, o bien su parque industrial es demasiado viejo y no produce lo suficiente; el resultado final, en ambos casos, es el mismo.

En fin, para resolver el problema, habría que liberar totalmente los intercambios de materias primas y dar a los países un plazo para equiparar sus condiciones de operación e institucionales; al cabo de ese plazo, comenzaría una liberación progresiva de las transacciones textiles en el marco de la zona latinoamericana de libre comercio.

El incremento resultante de la productividad aumentaría las posibilidades de que América Latina pudiera competir en el mercado mundial por medio de los países y fábricas que están preparados para hacerlo, y de otros que vendrían posteriormente a acrecentar las exportaciones de la región.

No cabe duda de que surgiría aquí un problema básico de financiamiento de la renovación del equipo y de la ampliación. Es posible que en los próximos años los países importadores comiencen a invertir en América Latina para asegurarse el abastecimiento de productos que ellos no pueden fabricar en forma económica. Existen ya algunos proyectos en

marcha y otros se hallan en etapa de estudio; es muy posible que este movimiento se acelere. Convendría entonces que los gobiernos latinoamericanos emprendieran una acción con el fin de condicionar esas inversiones al compromiso de un plan de exportaciones sistemáticas de las nuevas fuentes de producción hacia los mercados de los países financiadores.

La reorganización de la industria textil latinoamericana podría efectuarse igualmente fusionando fábricas, como se ha hecho por mucho tiempo en los Estados Unidos y se está haciendo ahora en Europa. Esas agrupaciones permitirían reducir los gastos administrativos, coordinar las producciones y concentrarlas en las unidades más eficientes, y también permitirían ampliar estas últimas y cerrar las fábricas menos remunerativas. Las fusiones podrían facilitarse si los gobiernos otorgasen ventajas de diversa índole (principalmente fiscales), como se ha hecho en muchos países de otras regiones y especialmente en Francia.

Un quinto factor desfavorable cuya importancia no puede desestimarse es la tendencia existente en la mayoría de los países muy industrializados, donde la confección de vestuario en serie tiene gran importancia, a utilizar tejidos muy anchos. La confección de vestuario masculino requiere tejidos de 150 cm, también en driles para ropas de trabajo. Los estudios del ancho óptimo para la confección de vestuario femenino muestran que un ancho de 115 cm reduce al mínimo las pérdidas de tela. El tejido para camisa de hombre, en cambio, se prefiere de 100 cm de ancho. La demanda mundial, y en especial la europea, de tejidos crudos se inclina por 163-165 cm para las sargas, 123-125 cm en telas para estampados, y 110-112 para las popelinas y telas para camisas. Ahora bien, el parque de husos latinoamericanos se compone en su mayor parte de máquinas que no permiten tejer esos anchos. Si la industria textil latinoamericana desea exportar, al renovar su equipo deberá prever el remplazo de sus telares más angostos por telares anchos que le permitan satisfacer la demanda de los países importadores.

Si bien América Latina presenta desventajas para llegar a ser una región exportadora de textiles (desventajas que en gran medida pueden superarse sin gran dificultad si existe la voluntad de alcanzar resultados positivos), también ofrece ventajas en sus materias primas, de algunas de

/las cuales

las cuales tienen el monopolio mundial (pelo de llama, alpaca, vicuña), mientras otras son comparables con las mejores del mundo (algodones de fibra extralarga, por ejemplo).

Como lo ha señalado la CEPAL en numerosos estudios, esas materias primas no se han utilizado adecuadamente. En efecto, casi la totalidad de ellas se exportan en bruto, en vez de exportarse como manufacturas o semimanufacturas, lo que les daría un valor agregado digno de consideración. Parece posible entonces extender la industria textil de hilados finos a los lugares de producción de algodón de fibras extralargas: el norte del Perú y el nordeste del Brasil. En cuanto al pelo de llama, alpaca y vicuña, se podría ampliar la industrialización o semindustrialización de esas fibras a través de empresas capaces de elaborarlas.

Otro factor favorable es el hecho de que los países del Extremo Oriente que exportan tejidos crudos ofrecen telas estandarizadas que no siempre responden a la demanda de los países importadores, especialmente de los europeos, que están obligados a ofrecer a la clientela las mismas estructuras a las que está habituada. Por lo demás, es muy difícil obtener del Japón, de Hong-Kong, de la India o de Corea telas diferentes de las que el país acostumbra producir en serie, tanto en el ancho del tejido como en su composición; los precios en esos casos no son nada competitivos. Por la estructura misma de su industria, América Latina es mucho más flexible, y si los pedidos alcanzan a una magnitud económica, es posible aun con distintos costos de mano de obra obtener ofertas de los tejidos deseados en excelentes condiciones. La única limitación parece hallarse en proporcionar tejidos de mayor ancho debido a la escasez de telares adecuados en el parque de máquinas textiles.

Habida cuenta de que los factores contrarios a la exportación de productos textiles por América Latina deberían poderse corregir en plazo más o menos breve, las circunstancias parecen propicias a un desarrollo rápido de las exportaciones, que podría iniciarse con una ampliación de las corrientes establecidas por algunas fábricas y continuar con la transformación de la capacidad productora ociosa de muchos países en excedentes exportables, a impulsos de medidas que favorezcan esas exportaciones.

/Para llegar

Para llegar a ese punto sería preciso que tanto los gobiernos como los propios industriales se cifieran a una determinada política de exportación.

Las medidas que aplicarían los gobiernos serían diversas en cada país y por lo tanto, no pueden ser objeto de recomendaciones generales; como es natural las negociaciones se entablarían después de un análisis del problema. En todo caso, los estudios realizados por la CEPAL parecen suministrar elementos esenciales en los que podrían basarse estudios más detallados de las condiciones institucionales necesarias para el desarrollo de las exportaciones textiles.

Las negociaciones en el seno de la ALALC deberían iniciarse lo antes posible para llegar a corto plazo a un mercado común de materias primas naturales de la industria textil.

En cuanto a la política de exportación de las industrias textiles, conviene recordar algunas bases y condiciones principales, que podrían constituir una Carta del exportador.

2. Requisitos que deben llenar los industriales para acrecentar sus exportaciones textiles

a) Mercados. Por lo general, el exportador o el industrial exportador latinoamericano tiende a pensar en los Estados Unidos o el Canadá cuando se trata de exportar productos textiles. Como se ha intentado mostrar en páginas anteriores, el mercado europeo, a pesar de su lejanía y presentar más dificultades para su estudio, tiene la ventaja de aproximarse más a las posibilidades de fabricación de América Latina.

Actualmente existen otros mercados en Europa oriental, especialmente para los hilados finos de algodón; las transacciones con esos países pueden efectuarse directamente o por intermedio de firmas suizas.

Es primordial, pues, que el estudio de mercados se extienda a otras regiones del mundo además de América del Norte, que constituye el mercado tradicional de América Latina. Cabe señalar que desde hace mucho tiempo están abiertos los mercados de los Países Bajos y de la República Federal Alemana. Pero no cabe duda que sería de gran interés para los exportadores de América Latina adoptar de ahora en adelante una posición definida con respecto a los mercados que no pueden dejar de ampliarse enormemente, como por ejemplo los otros del Mercado Común Europeo.

b) Regularidad

b) Regularidad en las actividades de exportación. Algunos países de América Latina se esfuerzan enormemente por colocar sus artículos manufacturados cuando el mercado interno atraviesa una crisis y hay acumulación de existencias. En cuanto se recupera ese mercado generalmente más lucrativo que el de exportación, los productores cejan en su empeño por colocar sus artículos en el exterior, y dejan de ofrecerlos o interrumpen la exploración de los mercados.

Es indispensable que las exportaciones sean objeto de un esfuerzo sostenido y que los países o los industriales exportadores se mantengan en los mercados donde ya han colocado sus productos, sin interrupciones que signifiquen incurrir nuevamente en los gastos de prospección preliminar.

c) Creación de grupos de exportadores. Los estudios de los mercados de ultramar son onerosos y su costo quizá sea excesivo para una empresa aislada que no tenga posibilidades de efectuar transacciones de gran volumen. Por el contrario, la creación de agrupaciones de exportadores permite repartir dichos gastos entre varias empresas, y distribuir entre varios productores los gastos de representación en el extranjero. Al mismo tiempo, los agentes dispondrán de un surtido más amplio de productos y tendrán más interés en colocarlos por cuanto su cifra de negocios será mayor: en consecuencia, desplegarán más interés en vender un surtido más amplio de productos.

El estudio de los mercados europeos, especialmente respecto del algodón, que los fabricantes latinoamericanos no parecen haber emprendido activamente, puede efectuarse de las siguientes maneras:

1. Es preferible que los primeros contactos se entablen directamente entre industriales. El intercambio se haría entonces en el plano de la industria manufacturera que elaboraría los productos crudos importados, manteniéndose así la distribución tradicional de los productos de algodón. Los estudios efectuados entre los usuarios podrían despertar resistencias en los productores europeos que desean defender sus posiciones.

2. Para efectuar esos contactos directos, parecen propicias las reuniones por ramas de actividad (algodón, lana, fibras duras) que celebren las delegaciones de industriales de una misma nación. En estas reuniones se cambiarían ideas sobre los problemas del comercio internacional de textiles y podrían establecerse relaciones directas entre los industriales europeos interesados en importar determinados productos, y los delegados latinoamericanos deseosos de exportarlos.

3. Luego de esta primera exploración, las agrupaciones latinoamericanas de industriales exportadores, podrían designar a uno o dos agentes que tendrían la misión de encauzar las transacciones comerciales y mantenerse en contacto con los importadores.

4. Una vez establecida la primera corriente y realizadas algunas transacciones por un número limitado de firmas, podrían promoverse esos intercambios entre un número creciente de exportadores e importadores, por medio de una oficina en Europa, que informaría a los importadores interesados sobre las oportunidades ofrecidas por los países exportadores. Así, podrían formarse nuevas asociaciones de exportadores, constituidas con carácter de complementarias, y que designarían representantes propios, como en la primera etapa de las exportaciones.

d) La calidad y su uniformidad. Es este un aspecto de suma importancia a la que a veces los industriales no atienden debidamente. En efecto, no puede olvidarse que la clientela de los países altamente desarrollados es muy exigente y a la que es preciso entregar mercadería impecable.

Los gastos que acarrea la devolución de mercadería defectuosa son grandes, y por lo demás, tal mercadería puede arruinar la reputación del proveedor, cerrarle totalmente un mercado y causar a la vez un grave daño a todo el país.

Una de las razones del éxito de los exportadores del Extremo Oriente reside en la calidad de los productos que exportan, y no sólo en su precio.

De aquí que el control severísimo de los envíos es elemento primordial de una exportación exitosa.

/e) Puntualidad

- e) Puntualidad en las entregas. El cumplimiento de los plazos de entrega tiene también una importancia considerable para el éxito de las exportaciones. Los retrasos en este sentido tienen repercusiones graves en las relaciones comerciales, cosa que los fabricantes latinoamericanos olvidan a menudo.
- f) Calidad de la presentación. Las muestras destinadas a los mercados externos, aún más que las destinadas al mercado interno, deben tener una presentación atractiva, aunque sólo se trate de tejidos crudos. Asimismo, la presentación de las mercaderías que se entregan debe ajustarse totalmente a la demanda del cliente.
- g) El conocimiento de usos y costumbres de los países importadores. En numerosos países y en Europa en particular, existen reglamentos o normas muy estrictas sobre las características físicas y también químicas de los productos textiles; tasa de condicionamiento, tolerancias en las variaciones del título, de estructuras o de ancho, etc. Es indispensable que los exportadores latinoamericanos sean uniformados exactamente a esas reglas y se adecúen a ellas estrictamente.

Algunas de estas recomendaciones quizá parezcan superfluas; no obstante, su influjo en el éxito del comercio internacional es tal, que se ha creído útil recordarlas. Su importancia es por lo menos tan grande como la de los precios mismos, y su descuido amenaza destruir los esfuerzos por escalar una posición en los mercados mundiales. Se sabe por experiencia que muchas operaciones comerciales intercontinentales han fracasado porque los exportadores latinoamericanos no han observado estas normas.

V. CONCLUSIONES

De este breve estudio se infiere que muchos países de América Latina, y dentro de ellos, algunas de sus fábricas más eficientes, han iniciado una corriente de exportaciones de algodón, lana y fibras duras.

Por lo que se ha podido comprobar en una encuesta rápida efectuada en varios países latinoamericanos, los costos de producción de algunas fábricas les permitirían aprovechar una coyuntura mundial que es propicia al desarrollo a plazo corto y largo de las exportaciones, de productos de algodón especialmente.

Entre los mercados potenciales de importancia para estos productos, es el europeo el que parece más indicado para un estudio inmediato de sus posibilidades.

Indudablemente, el conjunto de los países latinoamericanos deberá alcanzar mayor eficiencia y productividad para ocupar un lugar destacado en el comercio internacional de productos textiles; sin embargo, una visión realista muestra que el desarrollo masivo de las exportaciones latinoamericanas sólo puede lograrse por medio de los países y de las fábricas mejor colocadas. Cabría considerar entonces dos soluciones:

- que la industria existente, gracias a medidas adecuadas de los países interesados, pueda alcanzar un nivel que le permita ocupar su lugar en el mercado internacional y utilizar el exceso de capacidad de producción que existe en muchos países;
- o bien, que se desarrollen ramas de las industrias especializadas para la exportación.

Las bases esenciales del desarrollo de las mencionadas exportaciones de manufacturas son:

- a) Liberación completa de los intercambios, y libre entrada, en todos los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, para todas las materias primas naturales de la industria textil (algodones, lanas, fibras duras) que producen los países de la Zona.
- b) Una política general de fomento de las exportaciones por parte de los gobiernos, pues la acción aislada de los industriales no basta para obtener resultados de consideración;

/c) Elevación

c) Elevación de la productividad y arreglos necesarios para sacar el mayor partido posible del equipo existente o modernizado a través de programas coordinados y completos;

d) Promoción de las exportaciones de productos textiles latinoamericanos, con estudios que abarquen mercados potenciales de gran importancia, como el europeo, mediante contactos directos de delegaciones de industriales latinoamericanos con industriales europeos interesados en importar determinados productos.

El problema planteado en el punto a) será solucionado por organizaciones como la ALALC, que tiene a su cargo la realización de los proyectos de integración latinoamericana.

Los dos puntos siguientes, como es natural, pueden ser estudiados y resueltos en el plano nacional por los gobiernos y las organizaciones industriales; estos podrán obtener asistencia técnica de organismos internacionales como la CEPAL, que ha efectuado ya estudios profundos de la industria textil, tanto en la esfera nacional como en la internacional.

Finalmente, puede decirse respecto del cuarto punto, que organizaciones internacionales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en cooperación con la OCDE, la CEPAL y otras, podrán poner a disposición de los gobiernos su experiencia y sus medios de ayuda, ante la presencia de las posibilidades reales que ofrece una política coordinada y orgánica.

Sería una ambición desmedida pretender fijar límites en el tiempo a las acciones mencionadas; es evidente que este conjunto de medidas debería adoptarse en forma paralela y simultánea, cada cual dentro de su marco natural, y con tanta mayor rapidez cuanto que el establecimiento de corrientes sistemáticas de exportación de manufacturas textiles representa una exigencia imperativa.