



NACIONES UNIDAS



Oficina de Buenos Aires

# *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil argentino*

**Bernardo Kosacoff (Coord.)**

**Guillermo Anlló, Carlos Bianco, Roberto Bisang, Carlos Bonvecchi, Fernando Porta, Adrián Ramos, Eduardo Spector, Juan E. Zabala Suárez**

Estudio realizado en el marco del convenio con la Federación Argentina de Industrias Textiles (FITA). La responsabilidad por las opiniones expresadas es exclusiva de los autores y no compromete a las instituciones que participaron en la realización del estudio.

**Distribución Restringida  
LC/BUE/R.261  
Octubre de 2004**



## INDICE

I.	ESTADO DE SITUACIÓN, ESCENARIOS Y RECOMENDACIONES .....	1
1.	El desempeño del Complejo Textil Argentino hasta el colapso de la Convertibilidad .....	3
2.	La reactivación del CTA después de la devaluación .....	5
3.	Los problemas del escenario internacional .....	6
4.	La brecha de inversión, productividad y competitividad (en ese orden).....	10
5.	Las particularidades subsectoriales .....	13
6.	El escenario actual del CTA y los problemas “de red” .....	18
7.	Hacia la recreación del proceso de inversión: las áreas de política.....	20
	Anexo: El complejo textil argentino. Desempeño reciente, desafíos productivos y el rol de la política pública .....	25
II.	PRODUCCION, EMPLEO Y SALARIOS EN EL SECTOR TEXTIL .....	51
1.	La evolución de la producción textil y las fuentes del (de) crecimiento industrial .....	53
2.	La evolución de la fabricación de prendas de vestir.....	62
III.	EL COMERCIO EXTERIOR TEXTIL Y DE PRENDAS DE VESTIR .....	67
1.	Comercio Exterior y Crecimiento de la Producción .....	69
2.	Una Breve Nota sobre los Niveles de Apertura Externa .....	71
3.	Evolución, Estructura y Destino de las Exportaciones.....	73
4.	Evolución, Estructura y Destino de las Importaciones.....	79
5.	Algunas Consideraciones Adicionales sobre la Evolución Reciente de las Importaciones .	83
6.	Sobre los Términos del Intercambio de Productos Textiles y Prendas de Vestir.....	85
7.	El Saldo de la Balanza Comercial .....	87
8.	La Importación de Bienes de Capital .....	90
IV.	DE LA PRODUCCIÓN DE ALGODÓN A LA FIBRA EN PLANTA DE HILADO .....	91
1.	Problemas/requerimientos de la trama textil a la producción algodonera.....	93
2.	La oferta de la trama primaria .....	95
V.	TENDENCIAS RECIENTES DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL DE TEXTILES Y CONFECCIONES .....	111
1.	Introducción .....	113
2.	Evolución reciente del comercio y la producción .....	113
3.	Patrones de especialización y estrategias empresariales .....	125
4.	Tendencias futuras de la producción y el comercio .....	126
5.	El escenario hemisférico y regional .....	130
	Bibliografía .....	139



## ***I. ESTADO DE SITUACIÓN, ESCENARIOS Y RECOMENDACIONES***



## 1. El desempeño del Complejo Textil Argentino hasta el colapso de la Convertibilidad

El Complejo Textil Argentino (CTA), incluido el sector de Indumentaria, atravesó durante la mayor parte de la década de los noventa y los comienzos del nuevo milenio por su mayor crisis en más de cincuenta años. Unos pocos indicadores bastan para reflejar la magnitud de la caída: entre los años 1993 y 2001, el valor agregado de los sectores de Hilado y Tejido se contrajo 38%, el consumo aparente 37%, el número de obreros ocupados 42%, las horas trabajadas 52% y los salarios reales 30%. Idénticos indicadores correspondientes al sector de Indumentaria exhiben, respectivamente, los siguientes valores: el valor agregado cayó 37%, la demanda interna 36%, el empleo 51%, las horas trabajadas 45% y el salario real 20%. Al mismo tiempo, en ese mismo período, el saldo del comercio exterior registró un déficit acumulado de 3163 millones de dólares en productos textiles y 1081 millones en indumentaria. Este proceso de involución registrado a nivel macro-sectorial fue causa y efecto, a la vez, de la ruptura y desestructuración de la red productiva y la desaparición de un elevado número de establecimientos y empresas<sup>1</sup>. Si bien durante este período, las exportaciones contribuyeron positivamente a la evolución sectorial, tanto el proceso de de-sustitución de importaciones como la variación de la demanda interna jugaron un papel negativo, convirtiéndose en los factores esenciales de la declinación del CTA hasta el 2001.

Desde el inicio de la convertibilidad, las crecientes importaciones textiles no sólo redujeron la participación de la producción local en el mercado doméstico, sino que, aún más significativo en términos de la organización de los mercados, pusieron un techo a la fijación de precios por parte de las empresas. A diferencia del pasado, las firmas no podían trasladar automáticamente los incrementos de costos. Es en ese contexto que el cambio de precios relativos que favorecía a los bienes no transables, acompañado por un aumento de la presión tributaria y previsional, impactó en forma negativa sobre la estructura de costos y redujo notablemente los márgenes.

La fragilidad de los negocios se expresa en que con costos fijos altos y márgenes de ganancia reducidos es imprescindible vender grandes cantidades para distribuir costos y mantener la masa de ganancias. A su vez, estas mayores ventas aumentan la exposición financiera. Así, se alcanza un delicado equilibrio que se sostiene en la medida en que se mantengan los niveles de producción. Los mayores requerimientos financieros provienen tanto del mayor nivel de actividad como del resurgimiento del crédito comercial. En períodos de alta inflación, el capital de trabajo es escaso. Así, el comprador debía adelantar el dinero con el que se producía, y luego se le cobraba la diferencia por indexación. La convertibilidad no sólo aumentó el nivel de producción, sino que las mayores ventas pasan a cobrarse a plazos, implicando colocar el dinero a 120/150 días. En consecuencia, existió un incremento notable de la exposición financiera de las empresas. Asimismo, el mercado financiero era imperfecto, segmentado, con altas tasas de interés real y denominado en divisas.

A partir del cambio en las condiciones internacionales en 1994 se verifica la ruptura del ciclo expansivo, hecho que perturbó la performance de las empresas. El crédito doméstico alcanzó tasas reales que eran incompatibles con cualquier negocio afectando gravemente a las deudas contraídas con anterioridad. Asimismo, se interrumpió la fluidez de la cadena de pagos, apreciándose una gran cantidad de rupturas de contratos de crédito comercial, un crecimiento en las convocatorias y en las quiebras declaradas. Este proceso originado en la apertura económica con apreciación cambiaria parece explicar el prematuro freno del proceso de inversiones y la reducción

---

<sup>1</sup> A pesar de las mejoras y de algunas inversiones sustantivas alineadas con los mejores estándares internacionales registradas contemporáneamente en la producción primaria, las etapas de manufactura sufrieron particularmente las condiciones de competencia y la evolución del mercado a partir de la segunda mitad de la década pasada.

de la oferta productiva en el sector textil, aún antes de la caída abrupta en los niveles de la demanda interna (a la vez que impulsó el desarrollo de estrategias importadoras por parte de los propios productores locales).

A partir de 1998, la caída de la demanda interna empezó a jugar un papel relevante en la evolución sectorial, comprimiendo, inclusive, los niveles de importación registrados hasta ese momento; en la medida en que la disminución registrada en la demanda interna fue mayor que la observada en las importaciones, el coeficiente relativo del abastecimiento importado en el mercado local creció fuertemente. En otros términos, la contribución positiva del aumento de las exportaciones fue más que compensada por el desplazamiento de la producción local por las importaciones.

Durante el período 1993-2001, los niveles de ocupación y de horas trabajadas en el sector cayeron aún más que la producción, por lo que, hasta 1998, se registró un incremento de la productividad laboral agregada. Al mismo tiempo, el salario real y otros costos asociados a la remuneración de los trabajadores se contrajeron de manera significativa; esta evolución combinada de la productividad de la mano de obra y los costos laborales unitarios se tradujo en la primera parte del período señalado en mejoras de la competitividad-precio de la producción local que atenuaron, en parte, el impacto de la apreciación real del tipo de cambio. Ello resultó insuficiente para impulsar un crecimiento más sostenido de las exportaciones y para enfrentar la oferta importada.

Atendiendo a las evidencias disponibles, el proceso de incorporación de capital fijo y tecnología fue, en promedio para el CTA, débil; por ejemplo, la adquisición de bienes de capital importados por parte de las actividades involucradas ha sido mucho menor que en otros sectores de la industria manufacturera. De ahí que la drástica reducción del peso de la masa salarial en la estructura de costos haya sido, entonces, la modalidad predominante de ajuste a las nuevas condiciones competitivas; en una primera instancia, a través de la disminución absoluta del número de obreros ocupados y de las horas trabajadas y, posteriormente, mediante la contracción de los salarios nominales y una creciente “informalización” laboral y previsional. Estos movimientos fueron, en general, acompañados por el cierre o la desaparición de empresas relevantes dentro del sector y, en las empresas sobrevivientes, por acciones de reducción y racionalización de la capacidad productiva instalada.<sup>2</sup>

Por otra parte, dentro de las posibilidades técnico-económicas de cada sub-sector o eslabón del CTA, las empresas trataron de desplazar su oferta hacia aquellas gamas de producto menos transables, menos competidas u orientadas a sectores de mayor nivel de ingreso, en la búsqueda de condiciones más remunerativas. En este contexto, se observan evoluciones sub-sectoriales relativamente dispares: las líneas de “tejidos planos” y “confecciones” fueron las más afectadas y en las que se registró una mayor mortandad de empresas y una caída más severa de la capacidad instalada; en cambio, en “hilados” y en “tejidos de punto”, los planteles productivos, en términos generales, se mantuvieron más estables. En cuanto al sub-sector de “indumentaria”, el ajuste se basó, principalmente, en una modificación radical de su modelo de producción, incorporando formas organizativas más “informales” y una máxima flexibilización en materia del *mix* productivo y de la oferta final.

Cabe señalar que las diferentes modalidades de ajuste observadas, en promedio, a nivel de los sub-sectores se combinaron, a su vez, con situaciones empresariales diversas, según las firmas fueran o no beneficiarias de algún régimen promocional nacional o provincial, o según fuera su particular situación y evolución patrimonial y financiera. Por lo tanto, sin dejar de considerar que el conjunto del CTA había sido fuertemente afectado por las condiciones de evolución de la economía argentina, puede afirmarse que su mapa microeconómico se caracterizaba –en los momentos previos

---

<sup>2</sup> Ello tuvo como consecuencia la existencia de fuertes capacidades instaladas ociosas en algunos tramos de la actividad primaria (inversiones en cultivo bajo riego o en desmotado).



al colapso final del régimen de Convertibilidad- por una diversidad de situaciones heterogéneas y por desbalances y restricciones de funcionamiento en la red productiva. Esta circunstancia impedía ya la conformación de una articulación virtuosa entre las diferentes actividades y sub-sectores, lesionando aún más sus posibilidades competitivas.

## 2. La reactivación del CTA después de la devaluación

El colapso del régimen de convertibilidad dio pie a un fuerte cambio en los precios relativos a favor de los bienes comercializables internacionalmente y a un importante abaratamiento, en términos internacionales, del costo laboral y de las tarifas de los servicios públicos, instalando incentivos para la sustitución de importaciones y la expansión de las exportaciones de los productos manufacturados<sup>3</sup>. Aún en un contexto inicial de mayor recesión en el consumo doméstico, el CTA reaccionó positivamente durante el año 2002, en una dirección acorde con esos estímulos; en el 2003, la demanda y la producción local crecieron fuertemente, al tiempo que el proceso sustitutivo se debilitó y, en promedio, volvió a jugar un papel contractivo, siendo la expansión de la demanda interna la clave explicativa del crecimiento sectorial. Estas tendencias de crecimiento, aunque más moderadas, se mantienen durante el 2004 y parecen emerger algunos cuellos de botella en la producción; el incremento del PBI sectorial continúa apoyándose en la expansión del consumo interno, mientras que las exportaciones apenas contribuyen ligeramente a esa evolución y las importaciones vuelven a desplazar a importantes segmentos de la oferta local.

El comercio exterior sectorial evidencia algunos cambios en estos últimos dos años: por una parte, tanto en las importaciones como en las exportaciones aparece un mayor componente de bienes con menor grado de elaboración; por otra, el MERCOSUR (en rigor, Brasil) pierde gravitación como mercado para las exportaciones e, inversamente, se convierte en la principal fuente de las importaciones. A partir del 2003, se manifiesta un creciente saldo externo negativo en textiles e indumentaria; la totalidad de ese déficit se origina en el intercambio de productos elaborados –principalmente, tejidos planos-, mientras que en hilados y fibras naturales se registra superávit; el MERCOSUR ha pasado a ser el origen principal del saldo negativo, siendo esta tendencia más acentuada en el caso de prendas de vestir y confecciones.

Se observa en el CTA, asimismo, una recuperación de los niveles de productividad de la mano de obra, que declinaba sistemáticamente desde 1998; en el marco de un crecimiento simultáneo de ambas variables, la producción lo ha venido haciendo más que el empleo (y las horas trabajadas). Dado que los indicadores de inversión del sector, en particular la importación de bienes de capital, muestran un débil avance concentrado en partes y piezas de maquinarias y equipos –lo que estaría señalando que el gasto se orienta mayoritariamente al mantenimiento y conservación del parque productivo-, puede concluirse que la mayor utilización de la capacidad instalada es la fuente principal de los incrementos del PBI y la productividad en el sector; inclusive, en algunos segmentos, podría estar llegando a sus niveles de saturación.

Este sendero del CTA encuentra una de sus explicaciones principales en el cambio y evolución de las condiciones macroeconómicas. En un primer momento, aún cuando la demanda interna no mostraba síntomas evidentes de reanimación, la emergencia de un tipo de cambio real elevado permitió cierta sustitución de importaciones y un aumento de las ventas al exterior. En un segundo momento, la estabilización de los precios internos y del tipo de cambio nominal, el freno a la salida de depósitos bancarios y a la fuga de capitales y la mejora sustantiva de los resultados fiscales y externos dieron una señal fuerte de estabilización y las postergadas decisiones de consumo e inversión se reactivaron. El CTA se benefició de un aumento en el gasto local para el consumo de bienes textiles, financiado, en parte, a través de la recuperación de los niveles de

---

<sup>3</sup> Paralelamente, se reinstalaron retenciones impositivas sobre las exportaciones de materia prima.

empleo y salario real y, en parte, mediante el desatesoramiento de una fracción de las tenencias de activos externos.

Asimismo, se restableció un circuito de crédito comercial entre empresas, se amplió el margen de financiamiento del consumo a través de tarjetas de crédito y se sanearon pasivos financieros con la utilización de una parte de los activos externos acumulados. En este contexto y en un mercado que había recuperado dinamismo, las empresas sobrevivientes accedieron a un mayor flujo de caja y a incrementos significativos de sus niveles de rentabilidad y recompusieron sobradamente sus niveles de liquidez. Sin embargo, estas particulares condiciones de funcionamiento comenzaron a modificarse a partir de mediados del 2003 y, con mayor intensidad, en lo que va del corriente año: se incrementaron relativamente los precios de las materias primas, los salarios y las tarifas de los servicios públicos, se apreció relativamente el tipo de cambio real y recrudesció la competencia de productos importados desde Brasil y los países asiáticos.

Por lo tanto, en la actualidad, las empresas del CTA enfrentan menores márgenes de rentabilidad que los disfrutados en el 2003, mientras que, en general, los niveles de capacidad ociosa también son escasos y no han sido significativamente ampliados con los montos y el tipo de inversiones emprendidas recientemente. Al mismo tiempo, la demanda local de productos textiles dista todavía bastante de los niveles que alcanzó en su pico de la década pasada, en 1998; es decir, que aparece aún una importante brecha de mercado disponible que, si no es satisfecha a través de un aumento de la producción local, lo será por nuevas y crecientes importaciones.<sup>4</sup> De hecho, la rápida reacción de las importaciones desde el segundo semestre del 2003 es una evidencia de que, a partir de las nuevas condiciones impuestas por la apertura comercial, se han desarrollado agentes importadores que conocen el mercado local y que tienen capacidad (y ‘espaldas’ financieras) para responder ágilmente frente a los excedentes de demanda. En la medida en que subsisten algunas incertidumbres importantes sobre los escenarios inmediatos y disponen de excedentes de liquidez, algunos importantes actores del sector desarrollan –antes que planes de inversión– una especie de “preferencia por la importación”, favorecida por retornos seguros a corto plazo.

En el mismo sentido de facilitar la penetración de productos importados competitivos actúan algunos incentivos explícitos (la autorización para la utilización de cupos y diferimientos fiscales originados en actividades ajenas al CTA, el régimen de admisión temporaria intra-zona del MERCOSUR) que, perversamente, instalan o reproducen mecanismos de competencia desleal dentro del propio mercado interno. Es en este complejo marco de serias restricciones de oferta actuales, potenciales condiciones de demanda doméstica insatisfecha en el futuro inmediato y una estructura incierta de incentivos que los eslabones productivos y las empresas que componen el CTA deberán enfrentar las perspectivas que impone la situación actual y futura del mercado internacional y regional.

### **3. Los problemas del escenario internacional**

Hay tres órdenes de factores en el escenario internacional en el que se desenvuelve la industria textil que convergen para la definición a corto y mediano plazo de un contexto de mayor presión competitiva para el CTA: la caducidad del ATV establecida para fines del 2004 y los compromisos contemplados en los Acuerdos de Doha, la eventual concreción de los cronogramas

---

<sup>4</sup> A pesar de la recuperación registrada a partir de 2001, el nivel de la demanda interna dirigida al sector de hilados y tejidos fue en el 2003 todavía inferior en más de un 40% al valor máximo observado en 1998 (promedio anual). En el caso del sector de indumentaria, el nivel de demanda interna alcanzado en 2003 fue menor en un 26% al máximo verificado en 1997. La información disponible sugiere que durante el 2004 esa brecha, aunque menor, seguiría siendo importante; mientras tanto, el avance de las importaciones parece haberse acelerado francamente.

de liberalización comercial en los acuerdos ALCA y MERCOSUR-Unión Europea y la propia situación de las normativas y el comercio intra-MERCOSUR. La evolución previsible en estas sendas negociaciones implica, en líneas generales, una mayor apertura del mercado argentino para el ingreso de productos importados, en un contexto de fuerte agresividad de los principales productores asiáticos.

El fin del ATV y la liberalización plena del comercio mundial de productos textiles implica una probable disminución generalizada de los precios internacionales, impulsada por el aumento de la competencia y la desaparición de las cuotas de acceso a los principales mercados importadores. Un escenario de esta naturaleza supone mayores dificultades para la colocación de exportaciones argentinas y, obviamente, una amenaza importadora adicional sobre el mercado doméstico. Al mismo tiempo, en un contexto de desregulación del mercado textil, es previsible que, tanto en el ámbito multilateral como en las diferentes negociaciones bilaterales, se desarrollen fuertes presiones para un progresivo desmantelamiento de los aranceles (al menos, una reducción de los picos arancelarios) y para la eliminación de los derechos específicos y otras para-arancelarias con las que suelen administrarse las importaciones de estos productos.

La contrapartida de estas consecuencias de la caducidad del ATV sobre el CTA está en la aparición de oportunidades de un mejor acceso a los grandes mercados importadores y, por lo tanto, en el estímulo para el desarrollo de nuevas exportaciones y, asimismo, en las perspectivas de abaratamiento de la incorporación de bienes de capital, a raíz del previsible desmantelamiento de las capacidades manufactureras en los países más desarrollados y su consiguiente redespiegue hacia otras localizaciones. El eventual aprovechamiento de este último factor permitiría apuntalar el proceso de inversión y la modernización del parque instalado en Argentina, facilitando la superación de los actuales niveles de productividad y competitividad.

Está claro que las nuevas oportunidades de acceso a los mercados internacionales sólo podrían efectivizarse si el CTA estuviera realmente en condiciones de profundizar su componente exportador. Sin embargo, es evidente que las restricciones de acceso impuestas hasta aquí por el ATV no son la explicación del reducido nivel relativo de exportaciones de productos textiles; de hecho, la industria argentina no ha sido afectada fuertemente por la existencia de cuotas de importación en terceros mercados. En todo caso, no parece haber ambiente para un aumento generalizado y relativamente inmediato de los flujos de exportación; probablemente, en la medida que haya disponibilidad de materia prima y capital, se pueda generar y profundizar una corriente regular de exportaciones de *commodities* cercanas a la ventaja natural, aunque con una muy débil articulación aguas abajo.

En estas condiciones, para el CTA en su conjunto, las amenazas implícitas en la caída del ATV serían comparativamente más fuertes que las oportunidades; más aún, el impacto relativamente inmediato de la mayor apertura y presión competitiva sobre el mercado doméstico podría diluir los incentivos para la definición de un horizonte de inversión a mediano plazo. Esta asincronía temporal de los efectos de una liberalización rápida de los mercados ha contribuido a la declinación del CTA desde mediados de los años noventa y, en las condiciones actuales, no hay razones para esperar consecuencias diferentes.

La hipótesis del fin del ATV resulta también importante para evaluar el impacto probable de las negociaciones ALCA y MERCOSUR-Unión Europea sobre el CTA. Una vez liberalizado el mercado internacional de textiles, es previsible que el ingreso de productos a esos diferentes mercados quede principal y casi exclusivamente regulado por los respectivos niveles arancelarios. Por lo tanto, en dichos acuerdos preferenciales, la negociación concerniente a los productos textiles tendería a concentrarse en torno de los aspectos tradicionales de acceso, es decir, el desmantelamiento de aranceles y otras imposiciones en frontera y las reglas de origen. En líneas generales, los niveles arancelarios que gravan el acceso de estos bienes en Estados Unidos y Europa son relativamente bajos, por lo que el tratamiento preferencial que pasarían a recibir los productores

del MERCOSUR sería un estímulo mínimo frente a la competitividad-precio exhibida por los grandes países exportadores de Asia.

En ambos acuerdos se ha discutido el establecimiento de plazos más prolongados (diez o quince años) para la finalización del proceso de liberalización en los productos considerados sensibles; esta condición proveería un margen temporal de protección en el caso de que los productos textiles fueran negociados dentro de las listas respectivas. Estas listas no están aún plenamente configuradas, pero en las ofertas provisorias intercambiadas hasta ahora habría un conjunto importante de bienes del sector textil para los que se prevé un horizonte de desmantelamiento más corto y, por lo tanto, una relativamente rápida exposición a la competencia abierta dentro de estas áreas de libre comercio. Asimismo, en la medida en que los aranceles del MERCOSUR presentan actualmente niveles que son bastante más elevados, ha emergido en las negociaciones una presión adicional para un desmantelamiento acelerado de los mismos, a fin de liquidar tal asimetría arancelaria. En estas condiciones, la concreción de sendos acuerdos también tendería a subrayar más las amenazas de desplazamiento en el mercado doméstico que las oportunidades abiertas para el incremento de las exportaciones.

El tercer elemento preocupante del escenario internacional para el CTA es la propia situación del MERCOSUR y, en particular, de Brasil y su sector textil. Más allá de las asimetrías estructurales entre ambos complejos, ampliadas sustantivamente en los últimos años a favor de la expansión de inversiones y capacidad en la industria brasileña, hay dos cuestiones que resultan especialmente conflictivas: por un lado, las asimetrías de política, es decir, el diferente alcance e intensidad de los instrumentos de promoción aplicados a nivel nacional, que impactan decisivamente sobre las condiciones de competencia para el comercio intra-regional, y, por el otro, la ausencia de normativas e instituciones MERCOSUR con eficacia para administrar las situaciones de emergencia y los efectos de aquellas asimetrías sobre las condiciones de desenvolvimiento de las firmas y la industria, en general.

Las asimetrías de política promocional entre Brasil y Argentina están suficientemente relevadas; cubren tanto los incentivos y facilidades para la inversión, como los que alientan las exportaciones. En ambos casos, las diferencias en la disponibilidad, el alcance y la eficacia de los instrumentos y mecanismos respectivos se han incrementado en los últimos años a favor de Brasil, ya sea por la descentralización de su creación e implementación hacia los estados provinciales en el caso de la promoción de inversiones, o bien por la mayor capacidad financiera y la presencia más activa de las instituciones de promoción de exportaciones. Las primeras alimentan el *gap* estructural y las perspectivas de reproducir el desempeño diferencial en el mediano y largo plazo; las segundas son más visibles en el corto plazo y las que provocan más “ruido” en cada coyuntura, en la medida que facilitan el vuelco de excedentes sobre el mercado regional.<sup>5</sup>

En un escenario de libre comercio intra-regional, la permanencia de incentivos diferenciales a las exportaciones dirigidas a dicho mercado introduce serias distorsiones en el proceso de competencia. Si a esto se suma el hecho de que el país más activo en el otorgamiento de incentivos y subsidios es, a la vez, el de mayor capacidad instalada (por amplísimo margen), las perspectivas de daño sobre la industria de sus socios regionales son ciertas y la probabilidad de que esto efectivamente ocurra, elevada. Aquí es donde se hace evidente el déficit institucional del MERCOSUR: la ausencia de una política de competencia a nivel regional imposibilita la evaluación y el tratamiento de estas distorsiones; la ausencia de coordinación de políticas microeconómicas

---

<sup>5</sup> Cabe mencionar dos temas adicionales: a) la paridad cambiaria peso/real fue fuertemente afectada por la temprana devaluación de Brasil a fines de los noventa, con lo cual la readequación de los precios relativos operada en Argentina a partir del 2002 adquiere más sentido respecto de terceros países que de Brasil; b) en las fases de retracción o desaceleración del consumo interno Brasil suele registrarse una presión adicional sobre el mercado local.

dificulta la consolidación de procesos de especialización y complementación tendientes a una distribución más armónica de las capacidades instaladas; la ausencia de mecanismos y fondos de reconversión estructural impide la asistencia a regiones y sectores afectados por el ajuste a las condiciones de liberalización del comercio sin coordinación de políticas. En suma, ni el corto ni el largo plazo son atendidos y los potenciales beneficios de escala se diluyen.

Cabe señalar que, aún durante la etapa relativamente más activa y menos “conflictiva” – desde el punto de vista de las relaciones comerciales intra-zona- en la evolución del MERCOSUR (hasta 1998), los incentivos que teóricamente instala el mercado ampliado para aumentar tanto la escala como la especialización productiva fueron internalizados apenas por un número muy reducido de sectores y empresas. En efecto, estos casos y efectos “virtuosos” de reconversión se circunscribieron a un conjunto de sectores manufactureros y líneas de producción en los que ya predominaban abiertamente o ingresaron con fuerza las filiales de empresas transnacionales, que tuvieron la capacidad para instalar una especie de coordinación microeconómica “privada”; el caso más evidente y avanzado es el de la producción de vehículos automotores; en menor medida, se registraron movimientos similares en algunos segmentos de alimentos diferenciados, productos de higiene y tocador, electrodomésticos de “línea blanca” y autopartes. A diferencia de estos sectores, en el CTA predominan las empresas independientes de capital nacional, que no pasan de un tamaño mediano y que no tuvieron la posibilidad de “regionalizarse”.<sup>6</sup>

Sin dejar de considerar sus determinantes propiamente internos y las características que distintivas que exhibe cada eslabón del complejo (ver más adelante), puede afirmarse que, en general, la situación de la industria textil argentina en la coyuntura 2003-2004 refleja los efectos de las asimetrías de política y el déficit institucional del MERCOSUR. Esta circunstancia aparece agravada por la diferente fase cíclica que han venido atravesando contemporáneamente Brasil (relativo estancamiento de la demanda interna) y Argentina (reactivación del consumo); en estas condiciones, son mucho más dinámicas las importaciones desde Brasil que las exportaciones de Argentina y la reactivación del consumo doméstico no se traduce necesariamente en estímulos suficientes a la inversión para el CTA. La incertidumbre sobre la evolución de la normativa MERCOSUR y la memoria sobre la coyuntura 1999-2001 –cuando las condiciones de competencia en el mercado regional estuvieron fuertemente marcadas por las asimetrías cambiarias entre los socios y la ausencia de una coordinación macroeconómica tendiente a resolverlas o a paliar sus efectos- también llevan a percibir el mercado y la situación regional más como una amenaza que como una oportunidad.

En síntesis, las condiciones internacionales que entoran al CTA instalan una perspectiva, por lo menos, preocupante. La concreción de la anunciada caducidad del ATV desatará un conjunto de efectos en cascada, acentuando la competencia en el mercado internacional, impulsando una caída en los precios internacionales de los productos textiles e instalando fuertes presiones para un desmantelamiento rápido de los sistemas de protección remanentes. Dentro de este contexto, y pasando por alto toda consideración sobre la gestión de los negociadores respectivos, el establecimiento de sendas áreas de libre comercio en las Américas y con la UE supone fundamentalmente un aumento de la presión competitiva en el mercado doméstico, sin que mejoren de modo significativo las condiciones de acceso de los países del MERCOSUR a esos grandes mercados de consumo, al menos en relación con los países fuertemente exportadores de textiles. Por último, tal como ya ha venido sucediendo, el empeoramiento sucesivo de las condiciones internacionales, en un marco de acentuadas distorsiones competitivas en el MERCOSUR, puede

---

<sup>6</sup> Esta circunstancia subraya el carácter más bien “defensivo” de la visión de las empresas argentinas frente al MERCOSUR. Al mismo tiempo, pueden indicarse algunos pocos casos de inversiones de empresas brasileñas en el CTA, especialmente en el sub-sector de “tejidos planos”. Estas firmas son las que aparecen comparativamente en mejores condiciones para adecuar sus estrategias a las normativas y el ciclo económico regional.

impulsar una conducta particularmente agresiva de la industria textil brasileña sobre el mercado argentino.

A la constatación de este panorama hostil para el CTA, derivado del estado y las perspectivas de las negociaciones completadas o en curso en el ámbito multilateral y en los acuerdos comerciales preferentes, debería sumarse una consideración sobre el impacto de probables acuerdos de intercambio que la Argentina encare con países que son grandes productores y exportadores textiles. Si bien no ha habido hasta el momento más que conversaciones preliminares y una declaración informal de intenciones en ese sentido, China y la India aparecen como los nuevos candidatos para una sociedad comercial preferente, en el marco de una proyectada estrategia argentina tendiente a abrir nuevos mercados para sus exportaciones. En ambos casos, si se privilegia dentro de tal estrategia argentina el aumento rápido de las ventas externas siguiendo un patrón de ventajas comparativas ya consolidado, la contrapartida puede incluir una rápida liberalización del comercio textil y, por lo tanto, una muy seria presión adicional sobre el CTA.

#### **4. La brecha de inversión, productividad y competitividad (en ese orden)**

Frente a este escenario previsible de una competencia exacerbada, una de las debilidades principales del CTA tiene su origen en el ya prolongado estancamiento del proceso de inversión; las evidencias disponibles sugieren que, salvo algún emprendimiento aislado y basado estrictamente en el acceso en condiciones sumamente ventajosas a algún buen equipamiento en desuso en el mercado local o internacional, las inversiones significativas en el sector de manufacturas textiles se paralizaron a mediados de la década del noventa.<sup>7</sup> Es decir, la debilidad del proceso de inversión se remonta a un período previo al de la fuerte recesión iniciada a finales de la década; si en este último caso la decisión estuvo motivada por las adversas condiciones de la demanda doméstica y el encarecimiento de los costos de producción *vis-à-vis* Brasil luego de la devaluación del real en enero de 1999, aquel freno previo parece haber estado mucho más vinculado a los tempranos efectos de la apertura comercial profundizada por la sobrevaloración relativa del peso. En la actual coyuntura, a pesar de que la reactivación de la demanda doméstica amenaza con saturar las capacidades instaladas y de que ha desaparecido la fuerte distorsión cambiaria anterior, las incertidumbres sobre la evolución del escenario internacional –y las percepciones más difundidas entre los empresarios del sector sobre el escenario local, igualmente- aparecen como el principal factor limitante de las decisiones de inversión.<sup>8</sup>

En la mayor parte de los eslabones productivos de la cadena textil predominan procesos capital (y escala)-intensivos (ver más adelante, para algunas distinciones). Asimismo, en todos ellos, las posibilidades de avanzar sostenidamente sobre un sendero de diferenciación de productos y de ocupación de las franjas superiores de calidad y de las gamas de precio más atractivas están directamente vinculadas también a la incorporación de equipamientos específicos, ya sea para el procesamiento principal o para el acabado de los productos, y no sólo a la adopción de excelentes prácticas de gestión de la manufactura que fortalezcan los aspectos de diseño y calidad. Por lo tanto,

---

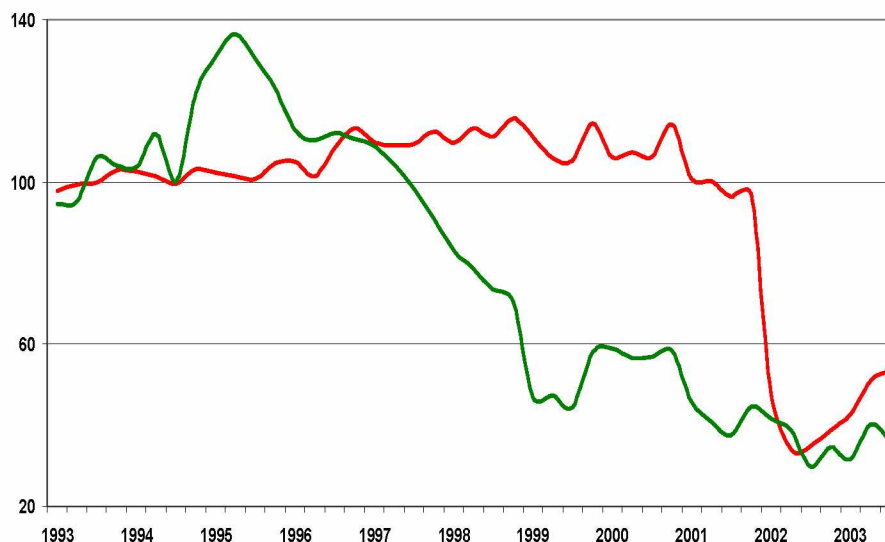
<sup>7</sup> Hay que señalar que en el sub-sector de preparación de fibras de algodón las aplicaciones de nuevas inversiones se mantuvieron por más tiempo, en función de las perspectivas que todavía ofrecía el cultivo ya entrado el último lustro de esa década. Por esta razón, en la actualidad aparece un importante excedente en la capacidad instalada de desmotado.

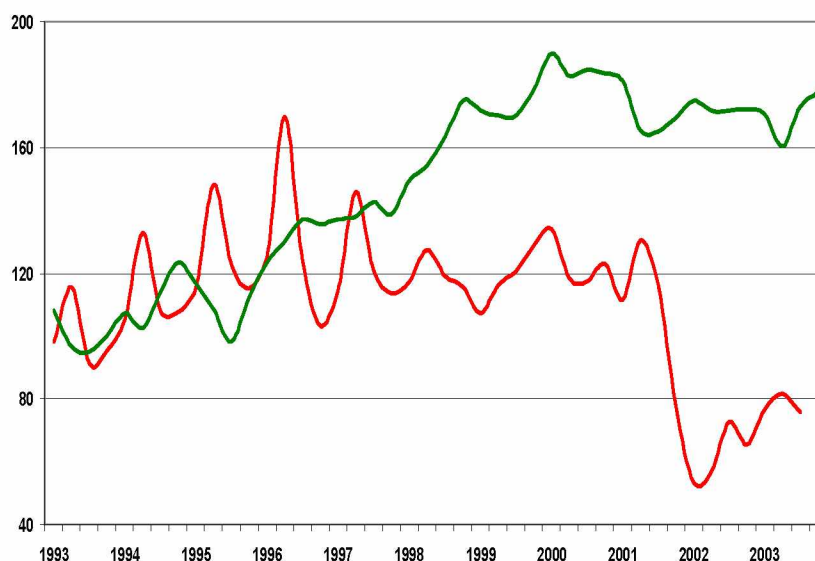
<sup>8</sup> La rápida recomposición de los márgenes de rentabilidad a partir del segundo semestre del 2002 y el éxito de diversas estrategias de saneamiento financiero parecen haber dotado a una buena cantidad de los actores más relevantes del CTA de una posición de liquidez que les permitiría financiar un salto de inversión. En otras palabras, la actitud actual de postergación de inversiones importantes se explicaría más por una decisión del tipo *wait & see* que por la eventual existencia de restricciones financieras; en este caso inclusive, la posición de holgura financiera alienta estrategias de importación.

en el CTA aparece y se reproduce dinámicamente un doble déficit en relación a los estándares internacionales, problemas de insuficiencia de escala y problemas de desactualización tecnológica. Es evidente que la relativamente reducida inversión en equipamientos tendientes a acortar esa brecha y los escasos y débiles esfuerzos de innovación emprendidos comprometen crecientemente sus posibilidades competitivas. Hay que señalar que el sector, en promedio, ha sostenido un umbral de inversiones regulares en el mantenimiento de su parque instalado a lo largo de los últimos años; esta circunstancia lo ha beneficiado para satisfacer en cierta medida el crecimiento reciente de la demanda, pero no parece de ningún modo suficiente para mejorar su posicionamiento actual, ni tampoco, probablemente, para sostenerlo.

La comparación con Brasil entrega una referencia importante e ineludible para dimensionar la situación relativa del CTA ante un escenario de mayor competencia internacional. Aproximadamente hasta 1997, la evolución comparada de los costos unitarios de producción en la industria textil estaba más afectada por la diferencia de los costos salariales en dólares que por la evolución de las productividades relativas entre ambas industrias; es decir, la relativa sobrevaloración cambiaria del peso aparecía como el principal factor limitante de la competitividad argentina. Por supuesto esta situación se agravó considerablemente desde principios de 1999, con la abrupta devaluación del real; sin embargo, ya desde 1997, la evolución de la productividad de la industria textil brasileña, en franco crecimiento, se había despegado de la argentina, cuyos niveles permanecían estancados. Así, hasta el 2001, la diferencia de los costos unitarios de producción favorecía a Brasil, tanto por los niveles de costos salariales como por los niveles de productividad. La devaluación argentina de principios del 2002 cerró prácticamente toda la brecha cambiaria y “resolvió” uno de los factores problemáticos; pero la brecha de productividad se amplió aún más y dejó incólume el problema global.

**Una comparación entre Argentina (---) y Brasil (----)**  
**a) Salario en dólares**



**b) Productividad laboral**

Es innegable que, en el corto plazo, la evolución de la productividad se ve afectada por la naturaleza del ciclo económico; así, el desplome de sus niveles en la industria textil argentina durante el núcleo duro de la recesión (2000-1º semestre 2002) se explica esencialmente por los altos márgenes de capacidad ociosa y su rápida recuperación a partir de mediados del 2002 por la mayor utilización de esa misma capacidad. En el largo plazo, en cambio, la evolución de la productividad se relaciona, fundamentalmente, con los niveles de inversión, la incorporación de mejoras de proceso e innovaciones de producto y la resolución de las ineficiencias “de red”. También en el largo plazo y excluyendo la influencia de cambios macroeconómicos abruptos, la competitividad sectorial se relaciona estrechamente con la tendencia en la productividad (de un modo aún más acentuado comparativamente en los sectores intensivos en escala y con un rango menor de diferenciación de productos). Por ello, es posible afirmar que, independientemente de otras consideraciones relevantes sobre la perspectiva de la demanda, la articulación de la cadena productiva y los marcos regulatorios (ver más adelante), el mejoramiento de la posición competitiva del CTA frente a los escenarios internacional y regional más previsibles depende directa y estrechamente de una rápida y sostenida reactivación del proceso de inversión en todas sus líneas.

Dicho esto, cabe señalar que, en su inmensa mayoría, las firmas del sector son de tamaño pequeño o mediano, de capital nacional e independientes o sin vinculación societaria o patrimonial con un grupo empresarial más diversificado; siendo por supuesto agentes relevantes del CTA, los casos de empresas grandes, de capital externo o de *holdings* son aislados y casi únicos dentro de cada una de esas categorías. Esto hace que la configuración del sector sea particularmente sensible y penalizada por las imperfecciones del mercado financiero argentino; son conocidas las restricciones de acceso al crédito bancario para aquel tipo de firmas, sea para capital de trabajo o para inversión, y, por lo tanto, el sesgo forzado hacia el desarrollo de estrategias de autofinanciamiento. Queda instalado, de este modo, un problema de escala –a nivel del CTA en su conjunto y con independencia de la situación individual de las empresas- que acota fuertemente el rango de los recursos disponibles y de los proyectos factibles.



## 5. Las particularidades subsectoriales

Durante la década de los noventa y la crisis que prologó y sucedió al colapso del régimen de la Convertibilidad, las estrategias de ajuste a las condiciones imperantes en el entorno macroeconómico y sectorial que predominaron dentro del CTA fueron i) la reducción y racionalización de la capacidad instalada y ii) el desplazamiento –dentro de las posibilidades efectivas de cada sub-sector o etapa- hacia gamas productivas menos transables o más altas, en la búsqueda de condiciones y precios más remunerativos. Paralelamente, y como parte esencial del proceso de disminución de costos y afianzamiento de la posición competitiva en el mercado interno, el CTA fue incorporando un creciente componente de “informalización” laboral, previsional y fiscal; la difusión de esta tendencia fue claramente desigual a nivel de sub-sectores o empresas, en la medida que han estado sometidos a marcos regulatorios específicos de diferente rigidez o permeabilidad. Del mismo modo, el creciente componente importado de las funciones de producción y oferta respondió tanto a la lógica de los precios relativos predominantes, como a las “perforaciones” permitidas sobre las condiciones de acceso al mercado local. Por lo tanto, un régimen de competencia predatoria acompañó, paradójicamente, al intento del CTA de diversificar su oferta y mejorar el nivel de calidad de los productos.

Las condiciones de desenvolvimiento del CTA, especialmente a partir del período de profundización de la recesión a finales de la década pasada, debilitaron fuertemente la posición financiera de las firmas del sector y llevaron a que un número importante de ellas exhibieran una situación de patrimonio neto negativo. El progresivo entorpecimiento y, finalmente, la ruptura de la cadena de pagos al interior del CTA fue una de las consecuencias más negativas de la restricción financiera que afectó al sector en ese período y que terminó instalando un proceso relativamente generalizado de incumplimiento de contratos.<sup>9</sup> Esta circunstancia, en la medida en que subrayó los aspectos de desconfianza y baja credibilidad de las transacciones, ha lesionado la capacidad de recomposición y funcionamiento armónico de la red sectorial, convirtiéndose en una de las restricciones actuales de funcionamiento. Al mismo tiempo, el cierre y la desaparición de las firmas más comprometidas por este proceso han eliminado algunos de los eslabones físicos de esta red y han resentido la formación de recursos humanos; ambos problemas se han hecho rápidamente evidentes en el marco de la acelerada reactivación reciente.

---

<sup>9</sup> Del mismo modo, parece haber quedado en la “memoria” de las empresas el temor a que las decisiones de ampliación o mejora de capacidad no sean finalmente convalidadas por la evolución del mercado y sus actores. En este sentido, la estrategia de *wait & see* evocada en la nota 8 parece ampliar el período de espera y necesitar de mayores condiciones de certidumbre para su superación.

## MATRIZ DE ESTADO DE SITUACIÓN DEL COMPLEJO TEXTIL ARGENTINO

ESLABÓN	Mercado factible		Presión importaciones	Intensidad factorial	Factor competitivo	Ventaja existente	Modalidad de ajuste	Problema exógeno
	interno	externo						
ALGODÓN PRIMARIO	X	x	--	K	Precio relativo de producción sustituta	Tierra y experiencia	Arbitra entre los mercados según condiciones de precio y demanda	Brasil (¿?)
HILADOS	X	x	-+	KK	Disponibilidad materia prima y escala	Capacidad de desmotado excedente	Arbitra entre mercados según condiciones de precio y demanda	Brasil (¿?)
DENIM	X	--	++	KK	Escala y diferenciación de producto	¿?	Upgrading de gama y crisis	Brasil (++) Importaciones subsidiadas
T. PLANO	X	--	++	KK	Escala y diferenciación de producto	¿?	Upgrading de gama y crisis	Brasil (++) Importaciones subsidiadas
T. PUNTO	X	--	-+	KL	Costo de mano de obra y diferenciación de producto	Cierta protección "natural"	Upgrading de gama y fluctuaciones modulares	Brasil (¿?) Importaciones subsidiadas
CONFECCION	X	--	++	KL	Escala, costo de mano de obra y diferenciación de producto	¿?	Upgrading de gama y crisis	Brasil (++) Tierra del Fuego (++)
VESTIMENTA	X	--	++	LL	Costo y calificación (menos) de la mano de obra	Informalización plena del circuito	Flexibilización del mercado de trabajo y del mix de abastecimiento (insumos y finales)	Contrabando Competencia desleal

**Aclaraciones:**

La "factibilidad" del mercado externo alude a la capacidad real de colocar excedentes importantes en el mercado internacional.

K: capital

L: mano de obra

En el marco de estas condiciones generales, la “suerte” de los diferentes sub-sectores durante este largo proceso y período de ajuste estructural fue dispar. A nivel primario, luego del *boom* exportador de 1996/7, la producción descendió bruscamente perforando los mínimos históricos de producción; dentro de las manufacturas, las líneas de “Tejidos planos” y de “Confecciones” fueron las más afectadas y en las que la disminución de la capacidad instalada y del número de establecimientos fue mayor; las etapas de “Hilado” y de “Tejidos de punto”, en cambio, mantuvieron, en líneas generales, sus planteles, mientras que el segmento de “Indumentaria” mudó radicalmente su modelo de producción hacia formas organizativas informales y de máxima “flexibilización” de la capacidad productiva. Cabe señalar que esta diferente topografía del CTA, según se lo considera por etapas o segmentos, se combina también con situaciones empresariales diversas, según hayan accedido o no a regímenes promocionales provinciales o según sea su situación financiera y patrimonial. De aquí que el “mapa” de la red textil se caracteriza por una profunda heterogeneidad, lo que ha venido dificultando las posibilidades de desarrollar una articulación virtuosa entre los diferentes eslabones.

Con todo, el conjunto del CTA ha respondido a la nueva configuración de precios relativos con que la economía argentina salió del régimen de Convertibilidad y a la reactivación del consumo que sucedió a la estabilización relativa de la situación macroeconómica con un fuerte aumento de sus niveles de producción; inclusive, en algunas líneas se habría alcanzado ya a saturar la capacidad disponible. Obviamente, aquella historia de ajuste previo condiciona la naturaleza y las posibilidades de respuesta de cada uno de los diversos segmentos y actores; al mismo tiempo, estas diferentes perspectivas y posicionamientos obedecen también a algunos factores estructurales y endógenos (intensidad factorial, atributos competitivos, orientación de mercado) y a otros de carácter más coyuntural o exógenos (nivel de capacidad ociosa, presión de importaciones, situación de Brasil). Esta combinación de historia reciente y condicionantes actuales, sumada a la influencia de algunas regulaciones que afectan específicamente al sector, determinan el tipo de ventaja (desventaja) competitiva que caracteriza a cada etapa y, en menor medida (ya que es necesario atender a la “subjetividad” empresarial), su respectiva modalidad de ajuste.

La siembra y producción de algodón ha venido recuperándose de los paupérrimos niveles registrados en los dos primeros años de esta década, si bien sigue muy lejos de los valores alcanzados en 1996/97, cuando se generó un inédito volumen de exportaciones.<sup>10</sup> En este segmento del CTA y tomando como base períodos “normales”, las importaciones son, básicamente, el resultado de la brecha entre los niveles de producción y demanda internas, excepción hecha de las correspondientes a algunas variedades y calidades de fibra no producidas o para las que no existen buenas condiciones de producción (clima, suelo) en el país. Para el caso de las variedades de cultivo más difundidas y utilizadas para la manufactura, si bien la Argentina no dispone de las condiciones naturales óptimas, exhibe (según las prácticas medias de manejo) costos de producción que resultan relativamente competitivos; por lo tanto, aunque evidentemente no se trata de una “potencia algodonera”, la oferta interna debería resultar suficiente. Así, los niveles de siembra y producción son una función del precio internacional esperado (el producto es un *commodity* y la Argentina un tomador de precios) y del precio relativo de cultivos sustitutos (competitivos en el uso del suelo).

Las intensas fluctuaciones observadas en los últimos años en la producción de fibra de algodón están relacionadas con el avance de la frontera sojera y con la evolución relativa del precio internacional de ambos *commodities*. En este marco, esta etapa ajusta arbitrando entre los mercados interno y externo en función de las condiciones de precio y de demanda que se configuren en cada coyuntura particular; son éstas las que definen los excedentes disponibles y las necesidades de abastecimiento y, por lo tanto, las que originan –para cada nivel de producción y demanda internas– los correspondientes volúmenes de exportación e importación. De todas maneras, aún cuando no

---

<sup>10</sup> De todas maneras, ese período no constituye una referencia comparativa válida, ya que los niveles de siembra registrados aparecen como puramente ocasionales y alejados de cualquier otro máximo histórico.

parece ser decisivo para el sostenimiento de las posteriores etapas de manufactura, habría razones de costo y de aseguramiento de la calidad que harían preferible –para un buen suceder del CTA- la disponibilidad de una adecuada oferta interna de fibra; es decir, no parecería ser indiferente la disponibilidad o la ausencia de materia prima local. Dada esta circunstancia, el hecho de que la producción algodonera haya venido creciendo espectacularmente en el vecino Brasil –a favor de un programa deliberado de apoyo que ha redundado en la generación de excedentes estructurales- puede representar una amenaza para la consolidación y estabilización de los pretendidos volúmenes domésticos de materia prima.

La tendencia al fuerte crecimiento de la producción algodonera argentina registrada a mediados de la década de los noventa alentó la instalación de amplias capacidades de desmotado y preparación de la fibra, con más que aceptables estándares tecnológicos; este fue un movimiento emprendido, en gran parte, por las principales empresas hilanderas. Los avatares posteriores de la producción doméstica de fibra y de la evolución de la demanda interna dirigida al CTA han llevado a que en la actualidad alrededor del 70% de dicha capacidad de desmotado permanezca ociosa. Este capital hundido, localizado en las proximidades de las fuentes de abastecimiento, constituye de hecho, en la medida en que no está afectado por problemas de obsolescencia tecnológica, una ventaja potencial para el sub-sector hilandero; obviamente, la oportunidad de aprovecharla depende de la disponibilidad de materia prima. En este sentido, valen para esta línea de producción ya instalada las consideraciones de preferencia y futuro sugeridas en el párrafo anterior.

De todas maneras, cabe señalar que la supervivencia –e, inclusive, el crecimiento del sub-sector hilandero- no depende estrechamente de la evolución de la producción algodonera local. Siendo una industria de procesos “pegada” a la ventaja natural, cuya producción principal resulta un *commodity* –aún cuando pueda admitir un cierto grado de diferenciación por variedad y calidad-, sus factores de competitividad residen en la escala de producción, en la incorporación de equipamientos *state of the art* y en la disponibilidad de materia prima a precio internacional. Tratándose de una tecnología de producción madura, la resolución de las primeras dos cuestiones está vinculada con la disponibilidad financiera; la segunda cuestión requiere, simplemente, del acceso irrestricto en tiempo y forma a la fibra, lo que podría también ser satisfecho a través de importaciones.

Por otra parte, en condiciones de un tipo de cambio “razonable”, el segmento de “Hilado” ha mostrado considerables volúmenes de exportación, por lo que, en ciertas coyunturas, su evolución puede despegarse parcialmente del ciclo de las restantes etapas del CTA; sin embargo, el mercado interno le es siempre clave, en la medida en que ahí puede realizar un diferencial de precios e incrementar su margen. Dados todos estos atributos, la modalidad de ajuste de este segmento combina un comercio exterior del tipo de “faltantes y sobrantes” con el arbitraje entre los diferentes mercados de venta en función de las condiciones respectivas de precio y demanda. Ahora bien, en la medida que su capacidad instalada no es “reconvertible” y su costo de salida alto, está afectado por una cierta presión de las importaciones de productos competitivos, cuyo origen principal parece estar, una vez más, en la situación relativa de la industria brasileña. Dentro de este contexto, su desafío principal parece residir en la necesidad de elevar la calidad media de su producción.

El sub-sector de “Tejidos planos”, incluyendo la producción de Denim y otros, ha sido comparativamente el más afectado por el cambio en las condiciones de competencia a lo largo de los noventa y el eslabón del CTA en la que el achicamiento de los volúmenes producidos y la muerte de empresas han sido más la regla que la excepción; consecuentemente, el coeficiente de abastecimiento importado del mercado local en estos rubros ha aumentado significativamente. En parte, también, el propio mercado disponible para estos productores se redujo, afectado por la importación directa de prendas confeccionadas a base de este tipo de tejidos; y, por último, la profundización de la recesión y la caída de la demanda interna a partir del 2000 acentuaron su

tendencia declinante. Hasta 1998, una cierta corriente de exportaciones, concentrada principalmente en el mercado brasileño, permitió sostener parcialmente los volúmenes de producción; la posterior devaluación del real y, fundamentalmente, la maduración de nuevas y amplias inversiones que multiplicaron su capacidad de oferta y la efectividad de sus mecanismos de promoción de exportaciones convirtieron a Brasil en un productor sumamente competitivo y en la fuente principal de amenazas para la evolución de este sub-sector.

Conviven en este segmento empresas integradas, que incorporan la etapa de hilandería, y empresas exclusivamente tejedoras; sin embargo, esta distinción no parece ser una causa evidente de desempeños diferenciales, ya que las eventuales ventajas del autoabastecimiento en términos de costos y aseguramiento de entrega pueden resultar compensadas por el *trade-off* entre la escala y la gama requeridas. De todas maneras, en las actuales condiciones, el desarrollo de una estrategia de integración hacia atrás parece estar fuera del alcance y la conveniencia de una tejeduría, en la medida que el umbral de ingreso a la etapa de hilado es muy elevado. Tratándose de procesos fuertemente capital-intensivos, por un lado, y de mercados conducidos por la moda, por el otro, los factores principales de competitividad en “Tejidos planos” combinan escala de producción y capacidad de diferenciación de productos; esta última parece necesitar de un mayor rango en los segmentos más “finos” (telas de camisería, por ejemplo), pero es igualmente decisiva en “Denim” y “Gabardinas”. De hecho, la industria argentina –como parte de su estrategia de sobrevivencia- se ha ido desplazando hacia las gamas superiores y abandonando los productos básicos, en los que, definitivamente, no ha podido competir frente a los grandes productores asiáticos, no sólo en las épocas de sobrevaloración del peso, sino tampoco con los actuales niveles de alineamiento cambiario.

Ahora bien, dicha estrategia de relativa “s sofisticación” productiva ha encontrado diversos límites, por lo que su evolución futura también se presenta incierta. Estas limitaciones se originan en: i) una cierta obsolescencia e inadecuación tecnológica del equipamiento disponible en las plantas al efecto de avanzar en el proceso de diferenciación de producto y de mejoramiento de la calidad; ii) la relativa ausencia de una oferta eficiente de servicios de calidad para las tareas del acabado final de los productos (lavaderos, tintorerías); y iii) la “degradación” del consumo doméstico, como consecuencia del achicamiento del ingreso global disponible y, fundamentalmente, de la caída de los ingresos reales de sectores mayoritarios de la población. En síntesis, la estrategia de “fuga hacia la calidad”, la más conveniente para este segmento en función de las condiciones de competencia predominantes en el mercado internacional y regional, aparece amenazada por serios problemas “internos”, a nivel de las empresas, de la red y del mercado. Obviamente, las exportaciones podrían subsanar este último, pero la solución de los otros dos es, a su vez, una de las condiciones necesarias para generarlas. Cabe señalar que, en el corto plazo, las perforaciones (legales e ilegales) al régimen de acceso de las importaciones competitivas de estos productos achican aún más el horizonte para dicha estrategia; más a mediano plazo, la amenaza principal parece provenir del hecho que las empresas brasileñas ya están desarrollando una trayectoria similar.

En el sub-sector de “Confecciones” (Hogar) la situación y la problemática son relativamente similares a las descritas para el segmento de “Tejidos planos” y tampoco alcanza a advertirse cuál sería, en el marco de la trayectoria reciente de las empresas y de las condiciones actuales de mercado, una ventaja competitiva decisiva de la industria argentina. Por supuesto, las empresas en las que, finalmente, se ha concentrado el grueso de la producción local de este segmento han desarrollado diferentes marcas, calidades y canales de comercialización al efecto de atender un mercado que aparece fuertemente segmentado, lo que revela capacidad de diseño de producto y de gestión comercial; éstos parecen ser sus principales atributos competitivos, en las actuales circunstancias. Sin embargo, su potencialidad resulta relativamente débil, por tres razones: i) la complicada situación financiera y patrimonial de las firmas más representativas; ii) la

emergencia de Brasil como una “potencia” regional en estos productos; y iii) la distorsión introducida en el mercado interno por el régimen promocional para Tierra del Fuego, que subsidia importaciones competitivas desde los exportadores asiáticos. Si bien en este segmento, dada la naturaleza de los procesos tecno-productivos, el umbral de inversión requerido no parece ser sumamente elevado, la primera razón descoloca la posición de las firmas existentes y las otras dos profundizan las incertidumbres a corto y largo plazo.

El segmento de “Tejido de punto” ha sido, dentro del CTA, el que ha sufrido en menor medida la competencia y la penetración de importaciones a lo largo de todo el período considerado; la tendencia declinante de sus volúmenes de producción está mucho más vinculada con los avatares del consumo doméstico, debilitado por el proceso de pérdida relativa de ingresos. El sector se ha adaptado a estas condiciones acompañando modularmente las tendencias del mercado, activando y desactivando alternativamente capacidad de producción; en líneas generales, el trabajo a façon suele ser para las empresas formalmente instaladas la modalidad principal de ajuste en las temporadas de crecimiento. Esta alternativa se ve facilitada por las formas predominantes de organización técnico-económica en este sub-sector, en el que se articulan procesos relativamente intensivos en mano de obra (un telar, una persona) con equipamientos relativamente baratos y un bajo nivel de difusión de automatización. En estas condiciones, las barreras de ingreso son reducidas y, a su vez, la salida de los productores individuales o de los pequeños talleres façoneros tiene nulo o escaso costo para las empresas formales y se produce en respuesta a las caídas de la demanda.

Esta etapa no parece haber enfrentado tampoco problemas o restricciones (en las cantidades y calidades requeridas) en el abastecimiento de hilado por parte de los productores locales; en cambio, sí parece resentirse de los problemas aguas abajo, fundamentalmente en los sectores de teñido o acabado de las telas. Esta circunstancia conspira contra la posibilidad de moverse consistentemente hacia las gamas altas de producto e introduce un déficit o limitaciones de diseño que dificulta la atención a las tendencias de la moda, por lo que, en este caso, la estrategia de sofisticación ha tenido un menor desarrollo que en otras etapas del CTA. Sin embargo, el predominio de un ciclo corto de producto aún en las franjas medias o bajas de este rubro les confiere a los productores instalados una suerte de protección “natural” en el mercado doméstico, por lo que disfrutaban de ciertas ventajas de cautividad en relación con su clientela. De hecho, el sector parece estar mucho más amenazado por el efecto indirecto de las importaciones de prendas e indumentaria (que afectan a sus clientes) que por las importaciones directas de tejidos de punto competitivos. En estas condiciones y en el creciente grado de informalización del mercado laboral y de las relaciones con los façoneros parecen residir las razones principales del desempeño de este segmento. Sin embargo, en una perspectiva de largo plazo, no parece ser una ventaja relevante para algo más que una trayectoria de sobrevivencia o lenta declinación; más aún si se toma en cuenta la orientación y capacidad de la industria brasileña.

## **6. El escenario actual del CTA y los problemas “de red”**

Quedó dicho que, a partir de finales de 2003, los amplios márgenes de rentabilidad que habían caracterizado, en promedio, al CTA en los 18 meses anteriores tendieron a reducirse frente a un consumo interno cuya expansión se ha desacelerado, la situación indica que el período de reconversión de la tasa de ganancia –post salida de la convertibilidad y el colapso- tiende a su fin. Del mismo modo, parece estar agotándose un sendero de crecimiento basado exclusivamente en la ocupación de la capacidad previamente instalada. Esta última constatación amerita dos comentarios: por un lado, la situación impulsa la re-apertura o re-utilización de instalaciones largamente amortizadas y alejadas de las mejores prácticas internacionales, lo que aleja al sector de los factores de competitividad genuinos, circunscribe su crecimiento futuro al mercado interno y presiona para la instalación de márgenes excesivos de protección; por otro lado, no hay que olvidar que subsisten

algunos segmentos –como el desmotado o los emprendimientos de algodón primario bajo riego- con elevada capacidad ociosa, lo que supone una combinación perversa de estrangulamientos en algunos puntos y elevados costos fijos en otros.<sup>11</sup>

En suma, como resultado de la etapa de recomposición 2002-04, aparece un complejo que ha recreado cierto dinamismo, aunque no ha resuelto ni mejorado sustantivamente los rasgos de desestructuramiento y desbalance entre sus etapas (lo que abre espacio para importaciones crecientes), que exhibe empresas saneadas financiera y patrimonialmente (o en camino de estarlo), que presenta un elevado nivel de liquidez de activos, que mantiene segmentos relevantes de la actividad operando informalmente y en circuitos poco bancarizados y que acumula buenos conocimientos técnicos, aunque –en varios eslabones- muestra una brecha apreciable respecto de los parámetros internacionales promedio. Al mismo tiempo, parece no existir una visión homogénea dentro de la actividad sobre las potencialidades y estrategias futuras. Si bien hay mínimas percepciones compartidas sobre el fin de la etapa de re-generación productiva reciente y de la amenaza del contexto internacional (más bien centradas en la situación del MERCOSUR), no ocurre lo mismo acerca de las estrategias y acciones a futuro y predominan diseños heterogéneos y no necesariamente concurrentes en sus fines y propósitos. En su lugar, prevalecen salidas individuales y estrategias meramente oportunistas tendientes a recrear niveles sectoriales de ganancia a corto plazo.

Desde un punto de vista teórico, la mejora genuina de los niveles de rentabilidad y el ensanchamiento de las fuentes de crecimiento para cualquier firma pueden originarse en: i) los procesos de mejoras individuales, a nivel de empresa o del conjunto de empresas que operan en una etapa particular, a través de la realización de una serie de inversiones sustantivas y la posterior optimización, a fin de incrementar productividad, bajar costos o diversificar el “*mix*” de producción; ii) las ganancias emergentes por mejoras en la calidad de la red de empresas e instituciones que operan e intercambian en el mercado en cuestión.<sup>12</sup> Las mejoras en la red pueden provenir del establecimiento y la consolidación de una serie de acuerdos mínimos entre empresas y agentes claves, que permitan reducir la eventual descoordinación; ciertos grados de cooperación, en el marco de contratos –formales o informales- que disminuyan las incertidumbres sobre los abastecimientos a mediano plazo o sobre las inversiones a futuro pueden mejorar la competitividad en terceros mercados o frente al producto importado.<sup>13</sup> Sin embargo, las redes no surgen de forma espontánea. Por lo general, las empresas, si bien las ven deseables, suelen no estar dispuestas a “invertir” tiempo y recursos en estos enfoques y es probable que existan razones reales que los impidan o hagan más interesantes ciertos “atajos” individuales para mejorar la rentabilidad.

A partir de este enfoque, cabe preguntarse como se expresa el CTA como red:

- a) cada una de las etapas de la actividad puede “sobrevivir” e incluso desarrollarse acotadamente en forma independiente de las restantes; sin embargo, no es menos cierto

---

<sup>11</sup> En particular, existe un claro desbalance entre las capacidades –reales o potenciales- en las etapas primarias de la trama textil respecto de los sectores intermedios (hilanderías y tejedurías) y también entre éstas y algunos servicios colaterales o las confecciones.

<sup>12</sup> Por lo general, estos intercambios suelen estar afectados por **problemas de coordinación** entre las empresas que operan en distintas etapas (la calidad no es la convenida, la cantidad de insumo disponible en tiempo y forma no es la requerida, los circuitos de pagos no se respetan, etc.). Estos problemas de coordinación también aparecen a nivel de inversiones (una empresa dispuesta a invertir “aguas abajo” debe contar con que otra “aguas arriba” haga un movimiento compatible en equipamiento a fin de evitar capacidades subutilizadas o desacoples en tiempos y volúmenes demandados, etc.). Estas fallas de coordinación sistémica elevan los costos y reducen la competitividad de las firmas a nivel individual.

<sup>13</sup> Ciertamente, la integración vertical puede ser una solución a los problemas de red. Sin embargo, presenta al menos tres problemas: i) requiere mucho capital fijo, ii) tiene riesgo financiero alto; iii) complica la gestión interna al incluir una gran cantidad de actividades (por lo general, dispares entre sí, con lo cual para evitar un problema con el entorno se aumentan los problemas internos a la empresa).

que perciben que pueden “ganar” si se articulan mejor (“es mejor tener provisión local de algodón siempre que respeten calidad”, “es deseable *fidelizar* a los compradores de telas”, “sería interesante extender y reforzar la contractualización con las marcas y grandes tiendas de ventas”);

- b) si bien existen algunas experiencias (más o menos recientes) de cooperación entre empresas, la regla general, es la acción individual, a menudo sustentada en diferentes beneficios promocionales. El problema con estos “atajos individuales” es que: i) son rápidamente conocidos por el resto y se convierte en fuente de mayores descoordinaciones y desconfianzas; ii) no son pasibles ni deseables de extenderse al conjunto, pues tiene costos fiscales elevados; iii) generan una cultura de poco espíritu competitivo;
- c) existen fracturas originadas las severas condiciones del contexto de los últimos 10 años y en la miopía pública de intervenciones escalonadas como capas geológicas a lo largo de décadas, cuya acumulación está lejos de constituir una política mínimamente coherente; y
- d) el *lay-out* geográfico actual, resultante de la adaptación de las decisiones de localización de capacidades por parte de las empresas a los sucesivos y descoordinados regímenes de promoción, es fuente de ineficiencias, tanto a nivel de algunas firmas individuales como de la red en su conjunto. Este problema es poco relevante para el sub-sector de hilanderías, pero es creciente a medida que se avanza en la cadena de elaboración del producto final.

Se está, por lo tanto, frente al caso de un complejo productivo y empresarial bastante desarticulado, con serios déficit en sus eslabonamientos físicos y en su tramado social e institucional, que afectan fuertemente su desempeño agregado y la propia evolución de las empresas. Considerando que la recreación paulatina de la red puede devenir en la generalización de mejoras competitivas, esta perspectiva debe ser incorporada con fuerza en el diseño de las políticas. Una política pública para el sector debería tener como objetivo el paulatino replanteo de su competitividad sobre la base de mejoras sustantivas de la trama textil en su conjunto. Se trataría, en tal caso, de identificar y poner en funcionamiento una serie de estímulos que alienten “construcciones sociales” de esta naturaleza y, en el extremo opuesto, desalienten los “atajos” para acceder a ganancias insostenibles tanto temporal como socialmente. Este enfoque supone un realineamiento de los múltiples incentivos actuales a efectos de la generación de formas de funcionamiento individual y colectivo sustentables en el marco de los escenarios descritos.

## **7. Hacia la recreación del proceso de inversión: las áreas de política**

Se ha insistido a lo largo de este documento en que las posibilidades de crecimiento del CTA se vinculan estrechamente con la necesidad de ampliar y renovar el aparato productivo, de desarrollar una creciente articulación especializada entre las diferentes etapas y de sustentar esos procesos en el mediano y largo plazo. Esta perspectiva es crucial, no sólo para proyectar un aumento importante de las exportaciones, sino aún en la hipótesis (de hecho, la más firme) de que el mercado interno seguirá siendo el ámbito de realización principal y que éste, una vez que recupere los niveles de fines de los años noventa, probablemente sólo crezca a tasas vegetativas. Sin embargo, los márgenes de rentabilidad de la mayoría de las firmas del sector, recompuestos a la salida de la crisis recesiva en el 2002, tienden a reducirse junto con el debilitamiento de las señales macroeconómicas que los auparon hasta hace algunos meses, por lo que los incentivos para la



reactivación del proceso de inversión aparecen difusos e insuficientes.<sup>14</sup> Si a ello se le suma que la competencia proveniente del ámbito regional e internacional adquirirá, en lo inmediato, mayor agresividad, no es difícil concluir en que el CTA enfrenta una situación coyuntural caracterizada por importantes amenazas.

La recreación del proceso de inversión tiene como requisito la mejora de la tasa de retorno esperada de los diversos proyectos; en la percepción de las empresas, aquélla está afectada por múltiples incertidumbres sobre la evolución de las variables macroeconómicas, de los precios relativos, del tamaño efectivo del mercado y de los escenarios internacionales. En este marco, una de las funciones principales de una política pública dirigida específicamente a mejorar la competitividad del CTA es la de actuar para reducir los niveles de incertidumbre y, con ello, la “prima de riesgo” que cada empresa estima para las diversas opciones alternativas de aplicación de fondos. Esto supone intervenir en varios planos simultáneos, ya que no parece suficiente con la disminución de los costos directos de inversión a través de instrumentos financieros o el abaratamiento del acceso a los bienes de capital para impulsar las decisiones; es necesario, además, establecer algunos parámetros que permitan conocer y evaluar mejor las condiciones de competencia a mediano plazo.

Por supuesto, la definición de acciones en estos planos necesita como referencia un escenario macroeconómico que sitúe las condiciones de la demanda dirigida al CTA. Dado el punto en el que se encuentran actualmente los diferentes eslabones textiles y las perspectivas inmediatas en el mercado internacional y regional, la permanencia de la macro actual de crecimiento del consumo interno resulta una condición necesaria, una hipótesis “de piso”. En principio, puede suponerse que, a mediano plazo, dicho crecimiento será apenas “moderado”; una vez recuperados los niveles de consumo de pre-crisis y sin expectativas de un proceso de redistribución de ingresos significativo, la tendencia de la demanda de textiles en el largo plazo debería acercarse a los niveles vegetativos. Si bien, entonces, no puede esperarse un *boom* de demanda, un escenario de sostenimiento y moderado crecimiento del consumo interno parece ser un requisito para avanzar sobre un proceso de reestructuración positiva del CTA. Esto supone la permanencia de los actuales parámetros de intervención sobre la demanda agregada (política monetaria y política de ingresos), la recuperación progresiva de los mecanismos de crédito y el sostenimiento del tipo de cambio.

Ahora bien, supuesto ese escenario para la demanda doméstica dirigida al complejo, la cuestión clave pasa por la definición de las condiciones en las que la oferta local competirá a corto y mediano plazo con las importaciones en el mercado interno; ésta es una de las principales incertidumbres que están afectando negativamente las decisiones de inversión. Tal como fue dicho en secciones anteriores, no sólo se está frente a una coyuntura en la que predominan algunas estrategias agresivas de los principales competidores externos –los países asiáticos y Brasil-, sino que, además, la frontera argentina aparece perforada tanto por inconsistencias como por ineficiencias en la implementación de la política comercial, lo que amplía las amenazas de desplazamiento. Por ello, la intervención directa sobre la cadena a efectos de mejorar sus sustentabilidad a corto y largo plazo debería ser organizada alrededor de tres áreas de política: i) **la política comercial externa**, a efectos de garantizar un horizonte de escala atractivo para la actividad; ii) **la política de competencia interna**, a efectos de ordenar y nivelar las reglas de juego en el mercado interno y maximizar los beneficios “de red”; y iii) **la política de promoción de inversiones**, a efectos de recrear las capacidades productivas que permitan satisfacer el mercado interno en apropiadas condiciones de precio y calidad y, asimismo, generar un salto exportador que instale nuevos dinamismos a largo plazo.

---

<sup>14</sup> La actual reactivación de la producción se verificó en un contexto de inversión neta negativa; la elevada capacidad ociosa existente al momento del colapso del régimen de la convertibilidad hizo posible aumentar el PBI sectorial sin necesidad de ampliar o renovar el stock de capital, más allá de algunas pocas decisiones de inversión orientadas, básicamente, al mantenimiento del parque productivo en condiciones de operar.

## 7.1 Política comercial

La política comercial comprende tres niveles: i) *general (o de extrazona)*, definido, en principio, por el AEC MERCOSUR, otros mecanismos de regulación en frontera y los instrumentos para combatir la competencia desleal; ii) *intrazona*, definido por los mecanismos de administración de comercio y la política de competencia dentro del MERCOSUR; iii) *bilateral* (ALCA o MERCOSUR-NAFTA, MERCOSUR-UE), definido por los cronogramas de desgravación que se acuerden dentro de las respectivas negociaciones. Es evidente que por su peso específico como países proveedores, y más aún en la medida que avancen las negociaciones bilaterales preferentes, el nivel general tiende a regular fundamental y exclusivamente el acceso de los grandes productores asiáticos. El objetivo general de las recomendaciones en este plano de política sería el de instalar un horizonte temporal de protección para el CTA que posibilite su reestructuración.

## 7.2 Política de competencia

La competencia en el mercado interno presenta un conjunto de distorsiones, provenientes de inconsistencias regulatorias o de prácticas predatorias. En principio, aparecen también tres niveles: i) el “stock” promocional (los derechos adquiridos por la radicación de inversiones bajo los regímenes provinciales especiales); ii) los “subsidijs” a las importaciones (Tierra del Fuego, utilización de diferimientos fiscales); iii) la “informalización” fiscal, previsional y comercial. El objetivo general de las recomendaciones sería el de eliminar progresivamente estas distorsiones y tender a nivelar lo más posible el campo de juego. En principio, la estrategia en este plano debería combinar la no extensión de los regímenes de promoción regional más allá de los derechos ya adquiridos por las empresas beneficiarias, la revisión y, en la medida de lo posible, la eliminación de los diversos instrumentos que estimulan el ingreso de importaciones en condiciones de competencia desleal (además del combate a la competencia ilegal vía el contrabando o el uso indebido de marcas) y la “administración”, bajo regímenes específicos diseñados para la actividad, de la informalización fiscal y previsional, apuntando a mejorar las condiciones de trabajo sin afectar en lo inmediato las posibilidades de desempeño competitivo de tales etapas o empresas.

## 7.3 Política de promoción de inversiones

En principio, las recomendaciones sobre las políticas comercial y de competencia tienen como sentido principal la mejora cualitativa del entorno de inversión para las firmas y, en consecuencia, la facilitación de la concreción de las decisiones que aparecen actualmente postergadas. En otros términos, una vez despejadas algunas de las incertidumbres más severas sobre las condiciones de desenvolvimiento del mercado interno, pueden aparecer espontáneamente ciertas inversiones relativamente menores que están a la espera de un horizonte más claro. Sin embargo, éstas no constituyen el salto de inversión necesario para que el conjunto del CTA se reconvierta y alcance las ganancias de competitividad requeridas para hacer frente a los escenarios internos e internacionales previstos y para su sustentabilidad en el largo plazo. La magnitud de ese salto parece requerir de montos de financiamiento superiores a la capacidad propia acumulada en el sector.

Esto lleva a pensar en mecanismos o instrumentos específicos para alentar las inversiones de modernización y ampliación necesarias. La secuencia de políticas mencionada podría disminuir, en términos agregados, el costo fiscal implícito en la política de promoción, en la medida que disminuye la estimación del riesgo de los proyectos por parte de las empresas. En este sentido, se requiere actuar sobre algunos de los determinantes de los márgenes de ganancia, a efectos de mejorar la tasa esperada de retorno y cerrar la brecha actual en relación a las oportunidades alternativas de aplicación de fondos. Cabría, de este modo, plantear la alternativa de un régimen sectorial para las industrias textiles y de vestimenta que combine algunos instrumentos ya disponibles con otros específicamente diseñados en relación con los problemas y obstáculos que restringen el desempeño del CTA.

Conviene detallar los incentivos que se encuentran actualmente vigentes o en discusión en el ámbito parlamentario, sean de tipo horizontal, regional o sectorial. Dentro de los primeros, se destacan diversos regímenes de promoción de las exportaciones como el *draw-back*, la admisión temporaria, la exportación “llave en mano” y la aduana factoría; también se encuentran operativos diversos instrumentos destinados a reducir el costo inicial de la inversión, tales como el financiamiento del IVA a la inversión, la reducción de la alícuota del IVA para bienes de capital, informática y telecomunicaciones, el arancel 0 para la importación de bienes de capital y para otros bienes que sean parte integrante de grandes proyectos de inversión. Otros instrumentos apuntan a reducir los costos de operación, tal como la desregulación en el mercado eléctrico o en el transporte aéreo de cargas; simultáneamente se encuentran en discusión algunas iniciativas como la amortización acelerada para maquinarias, equipos y obras de infraestructura destinadas a proyectos de inversión y la devolución del IVA originado en la compra de bienes integrantes de esos proyectos.

En materia regional se encuentran vigentes en varias provincias instrumentos orientados a estimular la inversión en sus territorios: exención de impuestos provinciales (ingresos brutos, sellos, inmobiliario), reducción de tarifas de los servicios públicos, apoyo para la realización de obras de infraestructura y equipamiento y facilidades para la compra, locación o comodato de bienes que son de dominio del Estado. Asimismo, varias provincias cuentan con infraestructura de apoyo a las empresas, como los Parques Industriales o las Zonas Francas. Complementariamente, diversos sectores cuentan con regímenes especiales de promoción: tal es el caso de la minería, la forestación, el turismo y la industria automotriz. Dentro de los estímulos previstos en estos casos, se destacan la estabilidad impositiva por períodos prolongados, los sistemas especiales de amortización para el impuesto a las ganancias, exenciones impositivas diversas y mecanismos de intercambio compensado.

Dado este marco, podría pensarse un conjunto articulado de instrumentos para el CTA que incluyera:

- Un régimen laboral más flexible y menos oneroso para aquellos segmentos productivos más trabajo-intensivos (en ese sentido se inscribe la propuesta de computar en el sector de indumentaria contribuciones patronales como crédito fiscal, regularizar el empleo no registrado y la sustitución del régimen de indemnización por despido por un régimen de capitalización);
- Exenciones o desgravaciones impositivas aplicables a la capacitación y capacitación de mano de obra especializada para la industria textil y de vestimenta;
- Un régimen de desgravación impositiva y de financiamiento para la adquisición de tierras fiscales destinadas a relocalizar plantas fabriles como así también para instalar otras nuevas;
- La aplicación de créditos fiscales actualmente inmovilizados para perfeccionar y completar paquetes tecnológicos (con rasgos de bienes públicos) para la actividad primaria, que paulatinamente se traduzcan en ofertas estables de fibra de calidad creciente; asimismo, podrían aplicarse estos fondos a solventar el costo de financiación de contratos entre las etapas de hilados con cooperativas y/o núcleos de productores en acuerdos de provisión de mediano plazo;
- Un régimen de estabilidad impositiva y arancelaria orientado a garantizar el acceso a materias primas e insumos industriales importados a precios cercanos a los que rigen en los mercados internacionales;
- Un programa de financiamiento que garantice el acceso al crédito local para capital de trabajo y compra de bienes de capital, en condiciones de plazos y tasas cercanas a los

valores internacionales, priorizando acuerdos de aprovisionamiento de más largo plazo tendientes a fortalecer la integración contractual entre etapas;

- El diseño de un régimen impositivo destinado a estimular la repatriación de capitales para ser aplicados específicamente en la actividad textil y de vestimenta; por ejemplo, a través del rescate anticipado de títulos de la deuda pública externa (ídem para el uso de créditos fiscales congelados en la medida que sean aplicables a reinsertar inversiones paradas (como el caso de los cultivos bajo riego) en el marco de integraciones contractuales con etapas productivas posteriores);
- Mecanismos fiscales acotados y localizados territorialmente destinados a formalizar paulatinamente actividades hoy informales que no pueden acceder a mercados ampliados.

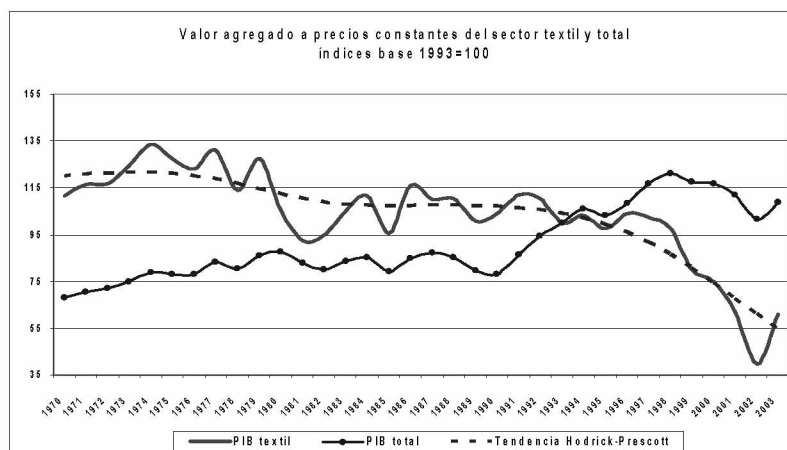
Al efecto de garantizar la máxima eficacia de esta política sectorial, deberían articularse instrumentos y recursos de financiamiento disponibles en fuentes públicas nacionales e internacionales y establecerse un marco institucional de gestión de la misma que asegure operatividad, transparencia y eficiencia. Para ello, debería asegurarse la participación conjunta del sector privado y el sector público en las instancias de selección, decisión y supervisión de los proyectos. Asimismo, deberían definirse estrictamente los posibles beneficiarios, el plazo de vigencia de los incentivos, los compromisos de contrapartida por parte de las empresas y las sanciones en caso de incumplimiento de los compromisos asumidos.

Al momento de la elaboración de la investigación y del informe mismo, se había estimado una brecha importante entre la demanda real y la demanda potencial dirigida al CTA, comparando los niveles de consumo observados con los registrados en el pico máximo previo a la recesión iniciada a finales de los años noventa; esta evidencia llevaba a afirmar que había todavía un margen de crecimiento importante en el mercado interno y que, si la producción local no satisfacía esa mayor demanda potencial, las importaciones podrían encontrar un nuevo impulso. Lo observado en los últimos meses revela que una parte importante de esa brecha de consumo ha sido recorrida y cerrada durante el 2004, al tiempo que confirma la hipótesis de nuevas y crecientes importaciones sustitutivas de la potencial oferta local. En este marco, las conclusiones de este informe sobre la necesidad de dinamizar el proceso de inversión, si se pretende retener una parte sustantiva de la capacidad productiva textil, resultan todavía más perentorias

## **Anexo: El complejo textil argentino. Desempeño reciente, desafíos productivos y el rol de la política pública**

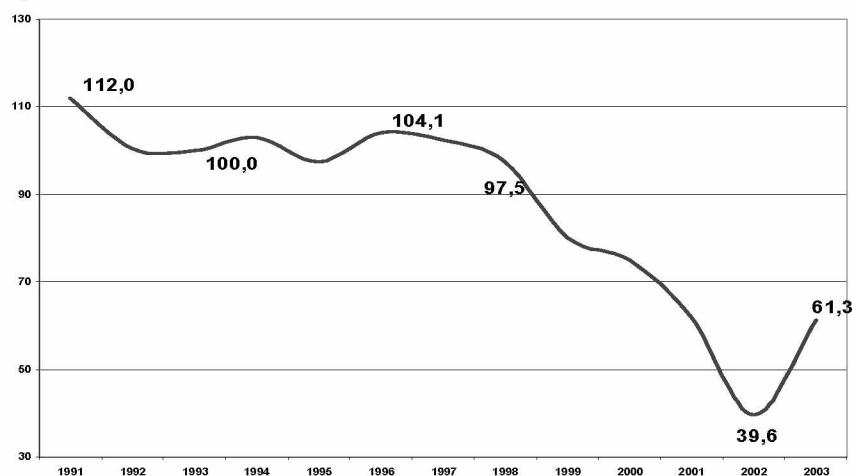
## El sector textil en el largo plazo

- Desde los setenta se observa una tendencia a la reducción del valor agregado (2003 es sólo el 55% del valor de 1970). El retroceso se acrecienta al considerar la cantidad de bienes producidos por habitante.



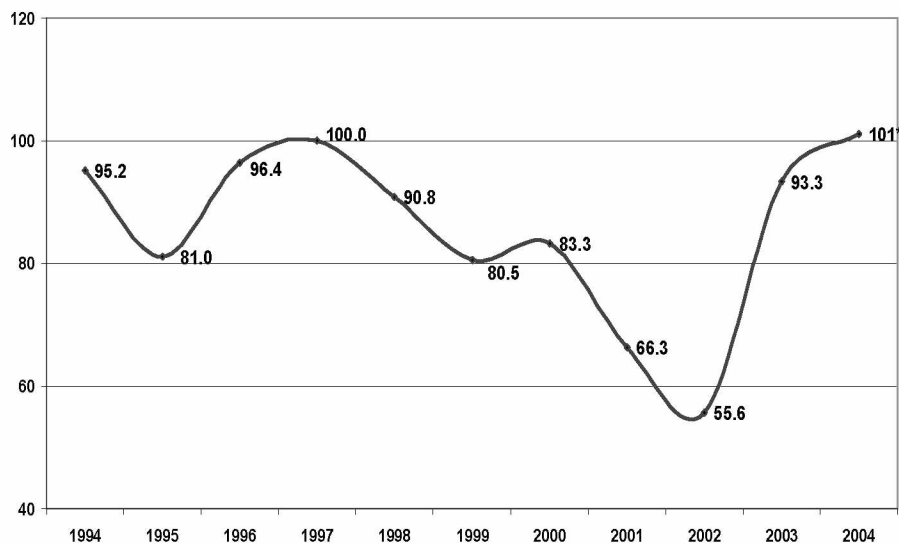
## Desempeño reciente del sector textil

- Desde mediados de los noventa la caída en la producción se acelera y alcanza entre 1998 y 2002 niveles inéditos para las últimas tres décadas.



## Productos Textiles

Estimador Mensual Industrial (EMI) - Indices Base 1997=100



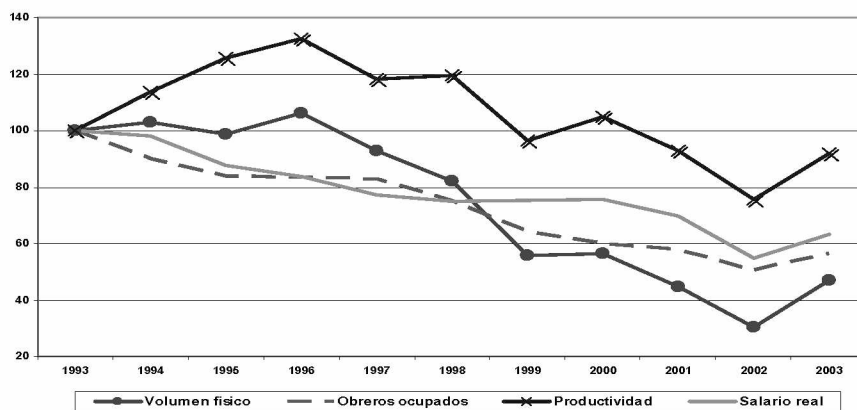
## Cuatro etapas en la evolución reciente del sector textil

<u>Años</u>	<u>Características destacadas</u>	<u>PIB % anual</u>
1993-96	Moderado Crecimiento	+1,3%
1996-98	Competencia de Importaciones	-3,2%
1998-02	Recesión, Concentración, Colapso	-20,2%
2002-03	Recuperación	+50%

## Una década de transformaciones

- Pérdida de participación en el PIB y en la industria.
- Evolución muy desfavorable en el empleo, estancamiento de la productividad, débil proceso de inversiones y reducción persistente en salarios reales.

La evolución económica del sector textil 1993-2003.  
Indices base 1993=100



## Importaciones textiles

(volumen en toneladas, miles de dólares)

	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)
1999	164,427	843,752
2000	195,919	951,465
2001	164,388	813,826
2002	88,802	252,108
2003	228,391	597,756
2004*	285,000	900,000

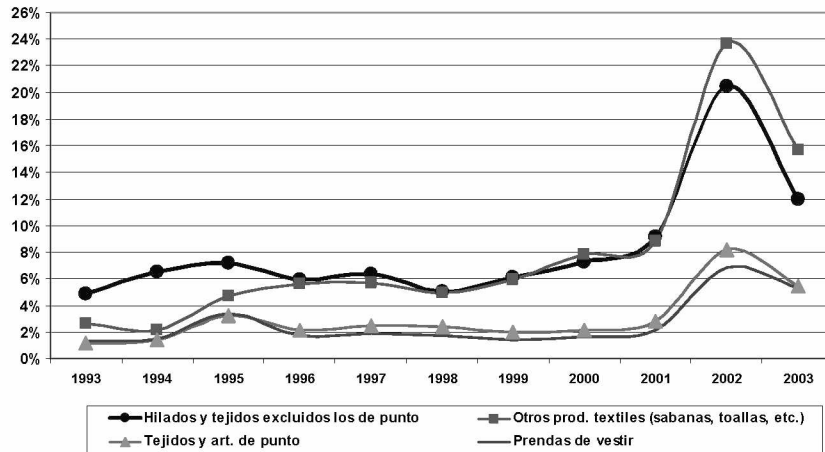
\* Estimación preliminar



## Fuentes del crecimiento de la demanda

- Mercado Interno: sostén principal del crecimiento.
- Mercado Externo: en general, no constituye una porción destacada y es anticíclico.

EXPORTACIONES A VALOR DE PRODUCCION (%)



## Implementación de la convertibilidad

### ↑ Importaciones:

- Reducción participación en el mercado interno
- "Techo" a la fijación de precios

### ↑ Costos:

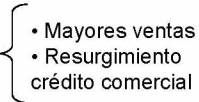
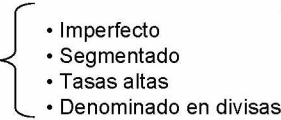
- Precios relativos favorecen a los no transables
- Aumento presión tributaria y previsional

Reducción de márgenes

necesidad de mayores ventas y exposición financiera


**MAYOR FRAGILIDAD DE LOS NEGOCIOS**

## Implementación de la convertibilidad

- **Requerimientos financieros aumentan** 
  - Mayores ventas
  - Resurgimiento crédito comercial
- **Mercado financiero:** 
  - Imperfecto
  - Segmentado
  - Tasas altas
  - Denominado en divisas
- **1994: Cambio condiciones financieras**
  - Tasas reales incompatibles con los negocios
  - Interrupción cadena pagos
  - Rupturas de contratos
  - Convocatorias y quiebras

Este proceso explica prematuro freno de las inversiones y reducción de la oferta productiva aun antes de la caída de la demanda interna

## Comportamientos generalizados en la evolución del CTA

- Inversión en equipos reducida, gastos en innovación bajos y exportaciones marginales.
- Cierre de empresas relevantes y racionalización y reducción de capacidad productiva en empresas sobrevivientes durante los noventa.
- Desplazamiento hacia gamas de producto menos transables, menos competidas u orientadas a mayor nivel de ingreso  disparidades según subsector (tejidos planos y confecciones; hilados y punto).
- Creciente "informalización" laboral y previsional.
- Indumentaria: modificación radical del modelo de organización y producción.
- Situación diversa según promoción nacional o provincial y condición patrimonial/financiera.
- Predominio de empresas independientes de capital nacional con ingreso de firmas brasileñas.

## **Recuperación 2002-03**

- Aumento de los volúmenes de ventas
- Tipo de cambio real elevado
- Reajuste de pasivos
- Menos jugadores en un mercado que crece



### **Mayor flujo de caja y rentabilidad**

(con utilización de capacidad instalada y aumento de la intensidad laboral)

## **La situación actual**

Desde mediados de 2003 y con mayor intensidad en 2004...

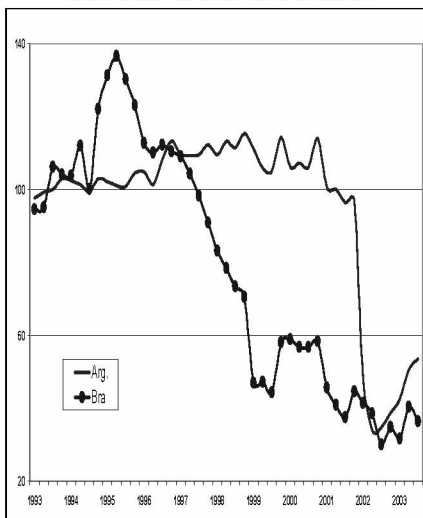
- Márgenes tienden a normalizarse (aumentos en materias primas, salarios y tarifas; leve apreciación del tipo de cambio; disciplinamiento de precios via importaciones).
- Tendencia de crecimiento se modera.
- Escasos niveles de capacidad ociosa (en algunos casos saturación)
- Inversiones concentradas en partes y piezas para mantenimiento del parque.
- Mayor competencia y penetración de las importaciones.
- Brasil pierde gravitación en exportaciones y se convierte en principal fuente de importaciones.
- Restricción de personal en oficios calificados.
- Fragilidad de los eslabonamientos (escasez/ausencia de ciertos proveedores).

## La brecha de inversión, ...

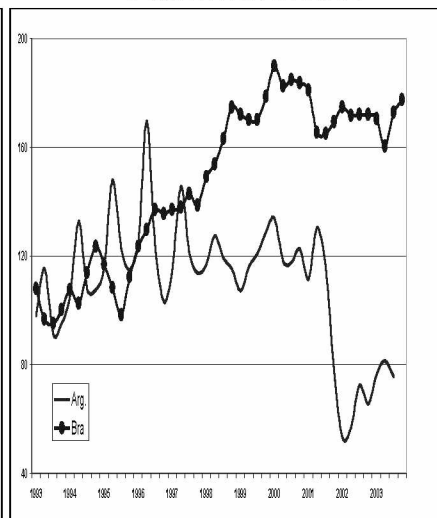
- Prolongado estancamiento del proceso de inversión (desde mediados de los noventa).
- Inversiones en mantenimiento del parque instalado.
- Doble déficit en relación a los estándares internacionales (insuficiencia de escala y desactualización tecnológica) compromete las posibilidades competitivas.
- La reactivación satura capacidades instaladas y desapareció distorsión cambiaria pero hay otro limitante de las decisiones: incertidumbre sobre la evolución del escenario internacional y local.

## Una comparación entre Brasil y Argentina

**SALARIO EN DOLARES**



**PRODUCTIVIDAD**



## ... productividad y competitividad

- *Corto plazo*: la productividad se ve afectada por el ciclo. *Largo plazo*: la productividad se relaciona con los niveles de inversión, mejoras de proceso e innovación de producto y resolución de ineficiencias de red.
- Ganancias de competitividad en el corto plazo derivadas de aumentos en el tipo de cambio real. En el largo plazo, la competitividad se relaciona con la productividad (mayor vinculación en sectores intensivos en escala y menor en diferenciación de productos).



**El mejoramiento de la posición competitiva frente a los escenarios internacional y regional depende estrechamente de un rápido y sostenido proceso de inversión en todas sus líneas**

## El enfoque de red

- La mejora genuina de la rentabilidad se origina en: i) procesos individuales a través de inversiones sustantivas y posterior optimización; ii) ganancias emergentes por mejoras en la calidad de la red de empresas e instituciones que operan en el mercado.
- Las mejoras en la red provienen de acuerdos mínimos entre empresas y agentes claves que permitan reducir la descoordinación, de ciertos grados de cooperación en el marco de contratos –formales o informales- que reduzcan incertidumbres sobre abastecimientos a mediano plazo o inversiones a futuro.
- Las redes no surgen espontáneamente. Las empresas, aunque las ven deseables, no suelen “invertir” tiempo y recursos. Es probable que existan razones que hacen más interesantes ciertos “atajos” individuales para mejorar la rentabilidad.
- El problema con los “atajos individuales” es que: i) son rápidamente conocidos por el resto y se convierten en fuente de mayores descoordinaciones y desconfianzas; ii) no son pasibles ni deseables de extenderse al conjunto pues tiene costos fiscales elevados; iii) generan una cultura de poco espíritu competitivo.

## **Problemas de red en el CTA**

- En 2004 el CTA ha recreado cierto dinamismo pero no ha resuelto ni mejorado los rasgos de desestructuramiento y desbalance .
- Cada etapa -en principio- puede sobrevivir e incluso desarrollarse independiente de las restantes. Aún así perciben que ganarían si se articulan mejor.
- Aunque existen experiencias de cooperación, la regla general es la acción individual. Existen fracturas originadas en las severas condiciones de los últimos años y en la miopía e incoherencia de intervenciones públicas escalonadas como capas geológicas.
- El lay-out geográfico (respuesta de las empresas a los sucesivos y descoordinados regímenes de promoción) es fuente de ineficiencias, tanto a nivel de firmas individuales como de la red en su conjunto. Este problema, poco relevante para las hilanderías, es creciente cuando se avanza en la cadena productiva.
- La política pública debería tener como objetivo el paulatino replanteo de la competitividad sobre la base de mejoras en la trama en su conjunto. Se trataría de poner en funcionamiento estímulos que alienten “construcciones” de esta naturaleza y desalienten los “atajos” para acceder a ganancias insostenibles tanto temporal como socialmente.

## **y ahora qué?**

- El crecimiento del CTA se vincula estrechamente con la necesidad de ampliar y renovar el aparato productivo y de sustentar ese proceso en el mediano y largo plazo.
- No sólo para proyectar un aumento de las exportaciones, sino aún en la hipótesis (de hecho, la más firme) de que el mercado interno seguirá siendo el ámbito de realización principal y que éste, una vez que recupere los niveles del pasado sólo crezca a tasas vegetativas.
- Los márgenes de rentabilidad, recompuestos a la salida de la crisis, tienden a reducirse junto con el debilitamiento de las señales macroeconómicas que los sustentaron.
- A ello se le suma que la competencia proveniente del ámbito regional e internacional adquirirá, en lo inmediato, mayor agresividad.

## y ahora qué?

- Demanda interna con posibilidades de crecimiento aún significativo.
- Problemas de coordinación pueden resultar en esfuerzos individuales insuficientes.
- Situación coyuntural caracterizada por importantes amenazas.
- Incentivos para la reactivación del proceso de inversión aparecen difusos e insuficientes.



## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA

- La recreación del proceso de inversión tiene como requisito la mejora de la tasa de retorno esperada de los proyectos.
- En la percepción de las empresas, aquélla está afectada por múltiples incertidumbres sobre la evolución de variables macroeconómicas, precios relativos, tamaño efectivo del mercado y escenario internacional.
- Una de las funciones principales de una política pública sería la de actuar para reducir los niveles de incertidumbre y, con ello, la “prima de riesgo” que cada empresa estima.
- Esto supone intervenir en varios planos. No parece suficiente la disminución de los costos directos de inversión a través de instrumentos financieros o el abaratamiento del acceso a los bienes de capital para impulsar las decisiones; las condiciones de competencia a mediano plazo deberían ser también mejor conocidas y evaluadas.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

- Se necesita como referencia un escenario macroeconómico consistente con la problemática productiva y que sitúe las condiciones de demanda: la permanencia como un “piso” de la macro actual de crecimiento del consumo interno resulta una condición necesaria.
- A mediano plazo, una vez recuperados los niveles pre-crisis y sin expectativas de un proceso de redistribución de ingresos significativo, la tendencia de la demanda de textiles debería acercarse a los niveles vegetativos.
- Aunque no puede esperarse un boom de demanda, un escenario de sostenimiento y moderado crecimiento del consumo interno parece ser un requisito para avanzar sobre un proceso de reestructuración positiva del CTA.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

- Dado ese escenario para la demanda doméstica, la cuestión clave pasa por la definición de las condiciones en las que la oferta local competirá a corto y mediano plazo con las importaciones. Esta es una de las principales incertidumbres que están afectando negativamente las decisiones de inversión.
- No sólo predominan estrategias agresivas de los principales competidores externos, sino que la frontera aparece perforada tanto por inconsistencias como por ineficiencias en la implementación de la política comercial, lo que amplía las amenazas de desplazamiento.



**Empresarios *schumpeterianos* + políticas públicas**



## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

La intervención pública sobre el CTA a efectos de mejorar su sustentabilidad a corto y largo plazo debería ser organizada alrededor de tres áreas de política:

- Comercial externa: a efectos de garantizar un horizonte de escala atractivo para la actividad.
- Competencia interna: para ordenar y nivelar las reglas de juego en el mercado interno y maximizar los beneficios “de red”.
- Promoción de inversiones: a efectos de recrear las capacidades productivas que permitan satisfacer el mercado interno en apropiadas condiciones de precio y calidad y, asimismo, generar un salto exportador que instale nuevos dinamismos a largo plazo.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

**Política comercial:** garantizar un horizonte de escala atractivo para posibilitar la reestructuración del CTA.

Comprende tres niveles:

- General (o extrazona), definido, en principio, por el AEC Mercosur, otros mecanismos de regulación en frontera y los instrumentos para combatir la competencia desleal.
- Intrazona, definido por los mecanismos de administración de comercio y la política de competencia dentro del Mercosur
- Bilateral (ALCA o Mercosur-NAFTA/UE), definido por los cronogramas de desgravación que se acuerden en las negociaciones.
- Por su peso específico como países proveedores, y más aún en la medida que avancen negociaciones bilaterales preferentes, el nivel general regula fundamentalmente el acceso de los grandes productores asiáticos.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

**Política de competencia:** ordenar y nivelar las reglas de juego en el mercado interno y maximizar los beneficios “de red”

- La competencia en el mercado interno presenta un conjunto de distorsiones provenientes de inconsistencias regulatorias o de prácticas predatorias. Inicialmente, aparecen tres niveles: i) “stock” promocional (los derechos adquiridos por la radicación de inversiones bajo los regímenes provinciales especiales); ii) “subsídios” a las importaciones (Tierra del Fuego, utilización de diferimientos fiscales); iii) “informalización” fiscal, previsional y comercial.
- En principio, debería combinar la no extensión de los regímenes de promoción regional más allá de los derechos ya adquiridos, la revisión y eliminación de diversos instrumentos que estimulan el ingreso de importaciones en condiciones de competencia desleal (además del combate al contrabando o el uso indebido de marcas) y la “administración”, bajo regímenes específicos, de la informalización fiscal y previsional, apuntando a mejorar las condiciones de trabajo sin afectar las posibilidades de desempeño competitivo.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

- Las recomendaciones sobre políticas comercial y de competencia tienen como sentido principal la mejora del entorno de inversión para las firmas y la concreción de decisiones que aparecen actualmente postergadas.
- Son insuficientes para el salto de inversión necesario para que el CTA se reconvierta y alcance las ganancias de competitividad para hacer frente a los escenarios internos e internacionales y para su sustentabilidad de largo plazo.
- La magnitud de ese salto parece requerir montos de financiamiento superiores a la capacidad propia acumulada en el sector.
- Cabría plantear un régimen sectorial para las industrias textiles y de vestimenta que combine instrumentos ya disponibles con otros específicamente diseñados en relación con problemas y obstáculos que restringen su desempeño.

## **Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)**

**Política de promoción de inversiones:** recrear capacidades productivas para satisfacer el mercado interno en condiciones apropiadas de precio y calidad y generar un salto exportador que instale nuevos dinamismos.

Para garantizar la máxima eficacia de esta política deberían articularse instrumentos y recursos disponibles en fuentes públicas nacionales e internacionales y establecerse un marco institucional que asegure operatividad, transparencia y eficiencia. Debería asegurarse la participación conjunta privado/público en las instancias de selección, decisión y supervisión de los proyectos. Deberían definirse beneficiarios, plazo de vigencia, compromisos de contrapartida y sanciones en caso de incumplimiento.

## **Escenario internacional: mayor presión competitiva**

### **1) Caducidad del ATV (2005) y compromisos en los Acuerdos de Doha:**

- Disminución generalizada de precios internacionales.
- Amenaza importadora adicional.
- Presiones para reducir aranceles y eliminar derechos y otras para-arancelarias.
- Oportunidades de acceso a grandes mercados como estímulo a las exportaciones.
- Desmantelamiento de capacidades industriales en PD (podría apuntalar la modernización del parque instalado).

## **Escenario internacional: mayor presión competitiva (cont.)**

### **2) Concreción de cronogramas de liberalización en los acuerdos ALCA y Mercosur-Unión Europea:**

- Dada la liberalización comercial de textiles, los niveles arancelarios en EE.UU. y Europa son escaso estímulo frente a la competitividad de los exportadores asiáticos
- Plazos probables: 10 a 15 años para liberalización de productos sensibles
- Para un conjunto importante de textiles se prevé un horizonte de desmantelamiento más corto

### **3) Amenaza competitiva creciente e incipiente negociación de acuerdos de intercambio con países exportadores (ej. China, India)**

## **Escenario internacional: mayor presión competitiva (cont.)**

### **4) Normativas y comercio intra Mercosur:**

- CT en Brasil: en los noventa, fuertes inversiones, aunque redujo su tamaño y perdió posiciones en el mercado internacional ➡ proceso de racionalización con fuerte concentración y modernización.
- Mayor productividad y desplazamiento de los mercados de mayores ingresos ➡ mayor presión en el mercado regional (desvío de exportaciones hacia Argentina).
- Fuertes asimetrías estructurales con el CTA.

## **Escenario internacional: mayor presión competitiva (cont.)**

- Políticas e instituciones en el Mercosur.  
Asimetrías de política que alimentan brecha estructural (diferente disponibilidad y eficacia de los instrumentos de promoción de inversiones y exportaciones).
- Déficit de normativas e instituciones Mercosur con eficacia para administrar emergencias y efectos de las asimetrías.
- Ausencia de coordinación de políticas microeconómicas para especialización y complementación productiva, distribución equitativa de inversiones y reconversión estructural.

## **Las particularidades subsectoriales: Siembra y producción de Algodón**

- Han venido recuperándose pero siguen lejos del extraordinario 1996/97 (con inédito nivel de exportaciones). Función del precio mundial y del de cultivos competitivos en uso del suelo
- Aunque no dispone de condiciones naturales óptimas, Argentina exhibe costos relativamente competitivos y capacidad potencial de abastecimiento adecuado a la industria
- Importaciones cubren la brecha entre producción y demanda internas (a excepción de variedades no producidas)
- Razones de costo y aseguramiento de la calidad harían preferible disponibilidad de oferta interna (no parece decisivo para el sostenimiento de otras etapas)
- Distintos perfiles de productores internos

## **Las particularidades subsectoriales: Siembra y producción de Algodón (cont.)**

- **La relación entre la producción primaria y las etapas subsiguientes es inestable y sujeta a mejoras de coordinación en términos de calidad, volumen y precios**
- **Los problemas de calidad responden a una multiplicidad de causas (diversidad de semillas, procesos de cosechas, etc.), la mayoría pasibles de ser solucionadas con las tecnologías ya disponibles,**
- **Los problemas económicos y financieros de productores y acopiadores aunque relacionados con algunas cuestiones estructurales no se ubican en escalas inalcanzables para encarar un proceso paulatino de solución**
- **Las mejoras cubren dos planos que deben articularse:**
  - **Cambios a nivel de las unidades productoras**
  - **Modificaciones en las relaciones con las etapas siguientes de la cadena**

## **Las particularidades subsectoriales: Desmotado de Algodón**

- **El crecimiento de la producción algodonera a mediados de los noventa alentó la instalación de amplias capacidades de desmotado y preparación de la fibra, con más que aceptables estándares tecnológicos.**
- **Fue un movimiento emprendido, en gran parte, por las principales empresas hilanderas.**
- **En la actualidad alrededor del 70% de dicha capacidad de desmotado permanece ociosa.**
- **Este capital hundido constituye, en la medida en que no está afectado por problemas de obsolescencia tecnológica, una ventaja potencial: aprovecharla depende de la disponibilidad de materia prima.**

## **Las particularidades subsectoriales: Subsector de Hilanderías**

- Factor de competitividad: escala de producción, incorporación de equipamientos y disponibilidad de materia prima a precio internacional (industria capital intensiva de procesos cuya producción resulta un commodity, aún cuando admite grados de diferenciación)
- Los primeros dos están vinculados con la disponibilidad financiera; el último con el acceso en tiempo y calidad uniforme a la fibra (podría ser satisfecho vía importaciones).
- Ha mostrado volúmenes significativos de exportación, por lo que, puede despegarse parcialmente del ciclo de las restantes etapas.
- El desafío parece residir en elevar la calidad media.
- Como la capacidad instalada no es “reconvertible” y el costo de salida alto, está afectado por las importaciones, cuyo origen principal parece estar en la situación de Brasil.
- El mercado interno es clave, en la medida en que ahí puede realizar un diferencial de precios e incrementar el margen.

## **Las particularidades subsectoriales: Subsector Tejidos planos**

- El más afectado por las condiciones de competencia de los noventa y donde el achicamiento de los volúmenes y el cierre de empresas han sido más la regla que la excepción.
- El mercado se redujo por la importación de prendas .
- Conviven empresas integradas y exclusivamente tejedoras. No parecen tener desempeños diferenciales: las ventajas del autoabastecimiento resultan compensadas por el trade-off entre escala y gama. La integración hacia atrás parece fuera de la conveniencia en la medida que el umbral de ingreso es elevado.
- Factores principales de competitividad combinan escala y capacidad de diferenciación; esta última parece más necesaria en segmentos “finos” pero es igualmente decisiva en “Denim” y “Gabardinas”. La industria—como parte de su estrategia de sobrevivencia- se fue desplazando hacia gamas superiores y abandonando productos básicos.

## **Las particularidades subsectoriales: Subsector Tejidos planos (cont.)**

- La “fuga hacia la calidad” encontró límites: i) cierta obsolescencia tecnológica del equipamiento; ii) relativa ausencia de oferta eficiente de servicios de calidad para las tareas del acabado final de los productos (lavaderos, tintorerías); y iii) “degradación” del consumo doméstico, como consecuencia del achicamiento del ingreso.
- Dicha estrategia, la más conveniente en función de las condiciones de competencia, aparece amenazada por problemas de las empresas, de la red y del mercado. Las exportaciones podrían subsanar este último, pero la solución de los otros dos es una de las condiciones necesarias para generarlas.
- En el corto plazo, las perforaciones al régimen de acceso de las importaciones achican aún más el horizonte para dicha estrategia; más a mediano plazo, la amenaza principal parece provenir del hecho que las empresas brasileñas ya están desarrollando una trayectoria similar.

## **Las particularidades subsectoriales: Subsector Confecciones (hogar)**

- Situación y problemática relativamente similares a las descriptas para “Tejidos planos”.
- Las empresas han desarrollado diferentes marcas, calidades y canales de comercialización para atender un mercado fuertemente segmentado. Esto revela capacidad de diseño y de gestión comercial (parecen ser principales atributos competitivos).
- Potencialidad resulta relativamente débil por: i) situación financiera y patrimonial de las firmas más representativas; ii) emergencia de Brasil como “potencia” regional en estos productos; y iii) distorsión introducida por el régimen promocional para Tierra del Fuego.
- Dada la naturaleza de los procesos tecno-productivos, el umbral de inversión requerido no parece ser sumamente elevado. Sin embargo, la primera razón mencionada descoloca la posición de las firmas existentes y las otras dos profundizan las incertidumbres a corto y largo plazo.



## Las particularidades subsectoriales: Subsector Tejidos de punto

- La tendencia declinante de la producción está vinculada con avatares del consumo doméstico. Dentro del CTA, sufrió en menor medida la penetración de importaciones.
- Articula procesos mano de obra intensivos (un telar, una persona) con equipamientos relativamente de bajo costo y nivel de automatización. Las barreras de ingreso y egreso son reducidas y se producen ajustes rápidos.
- Problemas aguas abajo, fundamentalmente en los sectores de teñido o acabado de telas. Conspira contra la posibilidad de moverse hacia gamas altas de producto y dificulta la atención de la moda.
- En estas condiciones y en el creciente grado de informalización del mercado laboral y de las relaciones con los façoneros parecen residir las razones de su desempeño. En una perspectiva de largo plazo, no parece ser una ventaja relevante para algo más que una trayectoria de sobrevivencia o lenta declinación; más aún si se toma en cuenta la orientación y capacidad de la industria brasileña.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

**Política de promoción de inversiones:** recrear capacidades productivas para satisfacer el mercado interno en condiciones apropiadas de precio y calidad y generar un salto exportador que instale nuevos dinamismos.

### A) Horizontales:

- Existen regímenes de promoción de exportaciones como draw-back, admisión temporaria, exportación "llave en mano" y aduana factoría.
- Se encuentran diversos instrumentos para reducir el costo inicial de la inversión, tales como financiamiento del IVA a la inversión, reducción de la alícuota del IVA para bienes de capital, informática y telecomunicaciones, arancel 0 para la importación de bienes de capital y para otros bienes integrantes de grandes proyectos de inversión.
- Se encuentran en discusión iniciativas como la amortización acelerada para maquinarias, equipos y obras de infraestructura destinadas a proyectos de inversión y la devolución del IVA originado en la compra de bienes integrantes de esos proyectos.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

- B) Regionales:** se encuentran vigentes en varias provincias instrumentos orientados a estimular la inversión: exención de impuestos provinciales (ingresos brutos, sellos, inmobiliario), reducción de tarifas de los servicios públicos, apoyo para la realización de obras de infraestructura y equipamiento y facilidades para la compra, locación o comodato de bienes que son de dominio del Estado. Varias provincias cuentan con infraestructura de apoyo a las empresas, como Parques Industriales o Zonas Francas.
- C) Sectoriales:** diversos sectores cuentan con regímenes especiales de promoción: tal es el caso de la minería, la forestación, el turismo y la industria automotriz. Dentro de los estímulos previstos en estos casos, se destacan la estabilidad impositiva por períodos prolongados, los sistemas especiales de amortización para el impuesto a las ganancias, exenciones impositivas diversas y mecanismos de intercambio compensado.

## Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)

**D)** Adicionalmente, un conjunto de instrumentos que incluye:

- Régimen laboral más flexible y menos oneroso para segmentos trabajo-intensivos (propuesta en instrumentaria de computar contribuciones patronales como crédito fiscal, regularizar empleo no registrado y sustituir régimen de indemnización por régimen de capitalización).
- Exenciones o desgravaciones impositivas aplicables a la capacitación de mano de obra especializada.
- Régimen de desgravación impositiva y de financiamiento para la adquisición de tierras fiscales destinadas a relocalizar o instalar plantas fabriles.
- Aplicación de créditos fiscales para perfeccionar y completar paquetes tecnológicos para la actividad primaria que se traduzcan en ofertas estables de calidad creciente. Podrían aplicarse estos fondos a solventar el costo de financiación de contratos entre las etapas de hilados con cooperativas y/o núcleos de productores en acuerdos de provisión de mediano plazo.
- Régimen de estabilidad impositiva y arancelaria orientado a garantizar el acceso a materias primas e insumos industriales importados a precios cercanos a los internacionales.

## **Hacia la recreación del proceso de inversión en el CTA (cont.)**

- Programa de financiamiento para capital de trabajo y compra de bienes de capital en condiciones cercanas a las internacionales, priorizando acuerdos de aprovisionamiento de más largo plazo.
- Régimen impositivo para estimular repatriación de capitales.
- Idem para uso de créditos fiscales congelados que se apliquen a reinsertar inversiones paradas (como el caso de los cultivos bajo riego) en el marco de integraciones contractuales con otras etapas.
- Mecanismos fiscales acotados y localizados territorialmente destinados a formalizar paulatinamente actividades hoy informales.

Para garantizar la máxima eficacia de esta política deberían articularse instrumentos y recursos disponibles en fuentes públicas nacionales e internacionales y establecerse un marco institucional que asegure operatividad, transparencia y eficiencia. Debería asegurarse la participación conjunta privado/público en las instancias de selección, decisión y supervisión de los proyectos. Deberían definirse beneficiarios, plazo de vigencia, compromisos de contrapartida y sanciones en caso de incumplimiento.

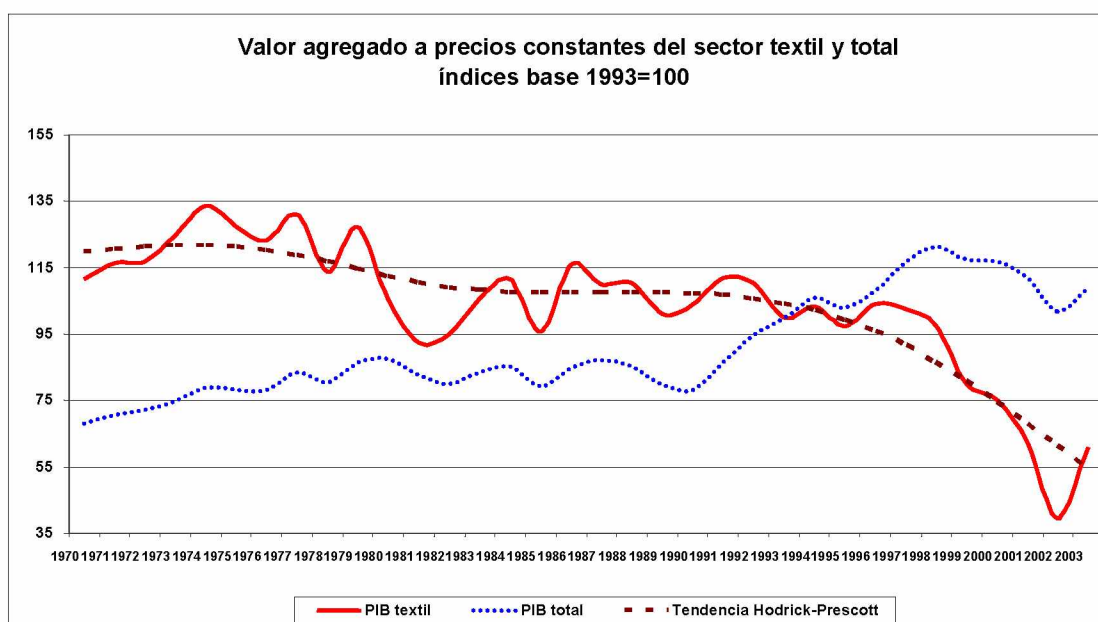


## ***II. PRODUCCIÓN, EMPLEO Y SALARIOS EN EL SECTOR TEXTIL***



## 1. La evolución de la producción textil<sup>15</sup> y las fuentes del (de) crecimiento industrial

En una primera aproximación a los principales hechos que se destacan en el proceso de transformaciones a que ha sido sometido el sector textil argentino, cabe señalar algunas cuestiones relevantes. La primera observación es que el nivel de PBI a precios constantes del rubro productos textiles en el año 2003 es sólo el 55% del valor registrado en 1970; esto es, que el producto textil se redujo a razón de 1,8% anual durante más de treinta años. Al considerar la cantidad de bienes textiles producidos por habitante, dada una tasa de crecimiento de la población superior al 1% anual en el período, la magnitud del retroceso se acrecienta. Asimismo, tomando en cuenta los promedios por década, el producto textil de 2003 representa la mitad del promedio registrado en los años setenta, o apenas el 59% del producto medio correspondiente a la década de los años ochenta. En ese sentido, podría decirse que desde los años setenta se produjo una tendencia a la reducción del valor agregado del sector textil argentino.



La segunda observación es que considerados los años 1993 a 2003 en conjunto, el producto en pesos a precios de 1993 del sector textil se redujo en un 38%, esto es un 4,8% por año. Esta evolución condujo a una pérdida persistente de la participación del sector en el conjunto de la economía y entre las actividades manufactureras, sólo parcialmente restituida por la recuperación de 2002-2003. En efecto, mientras que en 1993 el producto textil contribuía con el 0,9% del PBI total de la economía argentina, en el año 2002 aportaba sólo el 0,3% del conjunto. De modo similar, si se considera la producción industrial argentina, el peso del producto textil en el lapso señalado se redujo del 4,8% a inicios del período hasta alcanzar un

<sup>15</sup> Se consideran aquí los locales dedicados a la fabricación de hilados y tejidos y al acabado de productos textiles (grupo 171); a la fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir), tapices, alfombras, cuerdas y otros productos textiles (grupo 172); y a la fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (grupo 173) según la división correspondiente a la fabricación de productos textiles (división 17) de la clasificación ClaNAE-97.

mínimo de 2,3% en 2002. Estos guarismos tuvieron una reversión parcial en el último año que ubica el aporte del sector textil en 0,5% y 3% respectivamente.

La tercera observación se vincula con que a lo largo de esos 10 años, sin embargo, se presentaron fases diferentes del ciclo industrial. Existe una primer fase de expansión del sector textil que va de 1993 a 1996. Durante ese período, el producto textil acumuló un aumento de 4,1%. No obstante, esto representa una tasa de incremento anual de 1,3%, apenas por encima del crecimiento de la población. Es a partir de 1996 que comienza una prolongada fase recesiva de la actividad textil, hasta que recién el año 2003 muestra la vuelta a un nuevo ciclo expansivo. Durante el período recesivo de esos seis años el PBI textil declinó un 60%, a un ritmo de 14,9% por año. Cabe señalar que en este ciclo recesivo el comportamiento agregado se explica particularmente por la aceleración en la caída desde 1998. En efecto, aparecen dos intervalos con características particulares: entre 1996 y 1998 el producto textil cae un 3,2% al año, mientras que de 1998 a 2002 declina a un ritmo frenético de 20,2% por año. En suma, se puede apreciar que más allá de la reducción tendencial del valor agregado del sector textil desde los años setenta, a partir de mediados de los años noventa la caída en la producción se acelera y alcanza niveles inéditos para las últimas tres décadas en el período 1998-2002.

#### **Evolución de la producción textil argentina**

en millones de pesos, a precios de 1993 y participación %

	<b>PBI textil</b>	<b>en PBI total</b>	<b>en PBI industria</b>
<b>1993</b>	2074.3	0.9%	4.8%
<b>1994</b>	2137.9	0.9%	4.7%
<b>1995</b>	2020.7	0.8%	4.8%
<b>1996</b>	2159.0	0.8%	4.8%
<b>1997</b>	2125.7	0.8%	4.4%
<b>1998</b>	2021.9	0.7%	4.1%
<b>1999</b>	1663.2	0.6%	3.6%
<b>2000</b>	1556.1	0.6%	3.5%
<b>2001</b>	1285.9	0.5%	3.2%
<b>2002</b>	821.6	0.3%	2.3%
<b>2003</b>	1270.6	0.5%	3.0%
<b>variación % anual</b>			
<b>1993-1996</b>	1.3%	<b>1996-2002</b>	-14.9%
<b>1996-1998</b>	-3.2%	<b>1993-2002</b>	-9.8%
<b>1998-2002</b>	-20.2%	<b>1993-2003</b>	-4.8%

Las estimaciones realizadas muestran que en el caso de las fases expansivas existen dos situaciones disímiles. Por un lado, la etapa inicial de moderado crecimiento entre 1993 y 1996, tiene como causa principal la mayor gravitación de las exportaciones; las ventas al exterior más que compensan las pérdidas de producción derivadas de la desustitución importadora. A su vez, con un peso relativo menor, la demanda interna de bienes aporta positivamente al crecimiento del PBI del sector. Un panorama diferente se presenta en la fase de recuperación de 2002-2003, donde la evolución de la demanda interna pasa a ser el factor clave en la dinámica del PBI textil. Una vez más, la expansión de los componentes de la demanda interna se verificó con un simultáneo aumento de las exportaciones y con un regreso del proceso de desustitución de importaciones.

En lo que respecta a la extendida etapa contractiva del producto textil de 1996-2002, como fuera señalado con anterioridad, se pueden identificar dos intervalos con comportamientos diferenciados de los componentes que aquí se consideran. En el caso del período de receso registrado entre los años 1996 y 1998, la caída del valor agregado textil está impulsada por un



fuerte incremento del ritmo de desustitución de importaciones que desplaza producción local y que no puede ser amortiguado por el aumento de la demanda interna de bienes textiles. En contraposición, la fase de abrupta reducción del PBI, entre los años 1998 y 2002, tiene como motor impulsor la contracción de la demanda interna que alcanzó magnitudes absolutas mayores que las del producto. Los amortiguadores derivados de la expansión de las exportaciones y del freno del proceso de desustitución importadora no alcanzaron para cubrir una décima parte de las pérdidas de producción mencionadas.

#### Las fuentes del (de)crecimiento del sector textil

	Demanda interna <sup>1</sup>	Sustitución de importaciones	Expansión de las exportaciones	Variación del PBI
<b>en millones de pesos, a precios de 1993</b>				
1993-1996	53.8	-60.4	91.3	84.7
1996-2002	-1332.8	-40.1	35.5	-1337.4
1996-1998	134.2	-238.5	-32.8	-137.1
1998-2002	-1293.6	24.9	68.3	-1200.3
1993-2002	-1321.8	-57.7	126.9	-1252.6
1993-2003	-692.9	-281.1	170.4	-803.6
2002-2003	564.9	-159.4	43.5	449.0
<b>en % sobre el total del aumento del PBI</b>				
1993-1996	63.5%	-71.3%	107.8%	100.0%
1996-2002	99.7%	3.0%	-2.7%	100.0%
1996-1998	-97.9%	174.0%	23.9%	100.0%
1998-2002	107.8%	-2.1%	-5.7%	100.0%
1993-2002	105.5%	4.6%	-10.1%	100.0%
1993-2003	86.2%	35.0%	-21.2%	100.0%
2002-2003	125.8%	-35.5%	9.7%	100.0%

Nota: <sup>1</sup> incremento de la demanda interna de productos de ese mismo origen deducida la proporción que le corresponde a los bienes importados.

### 1.1 La demanda interna de productos textiles

Entre 1993-2003, la demanda interna de bienes textiles a precios constantes acumuló una notable caída de 37%, declinando a razón de 4,5% anual. Esto es, en el último año considerado, después de una intensa recuperación durante el período 2002-2003, la demanda interna agregada de bienes textiles aún debía crecer casi 60% a precios constantes para recuperar el nivel medio del período 1993-1999.

Si se analiza la evolución de la demanda interna en las distintas fases del ciclo industrial textil registradas en el período considerado se aprecian algunas diferencias en el comportamiento agregado. Por un lado, en la fase expansiva inicial del producto textil, entre los años 1993 y 1996, la demanda interna de bienes textiles aumentó algo menos de 1% por año, un ritmo inferior al presentado por el producto textil y las ventas al exterior de textiles.

Por otro lado, en los seis años de la fase contractiva de la producción textil hay que diferenciar la evolución de la demanda interna en los intervalos 1996-1998 y 1998-2002. Aunque de la reducción en 60% del PBI textil entre 1996 y 2002, el 99,7% se explica por la declinación de la demanda interna de bienes, en el caso particular del período recesivo registrado entre los años 1996 y 1998, la caída del PBI textil no está asociada con una reducción de la demanda interna de bienes. Por el contrario, en esos años la demanda interna a precios constantes continúa creciendo (acumula un 7% de aumento en el bienio) y en 1998 alcanza el nivel máximo para todo el período de 10 años. En este sentido, la demanda interna de bienes textiles actuó como un amortiguador ante el persistente desplazamiento de la producción local que resulta del proceso de desustitución de importaciones. En consecuencia, es recién en la

etapa de abrupto receso del PBI, entre 1998 y 2002, donde la demanda interna alcanza la mayor gravitación sobre el desempeño de la producción textil. En este intervalo de cuatro años, las estimaciones realizadas muestran que la contracción de la demanda interna por bienes textiles fue del orden del 73%, a una tasa anual del 27,7%, registrando magnitudes absolutas mayores que las del producto. Por último, la fase de expansión 2002-2003 del PBI textil está asociada a una fuerte recuperación del nivel de la demanda interna.

**Evolución de la demanda interna de productos textiles**  
índice a precios de 1993 y %

Demanda interna		variación anual	
<b>1993</b>	100.0	<b>1993-1996</b>	0.9%
<b>1994</b>	101.9	<b>1996-2002</b>	-18.5%
<b>1995</b>	89.3	<b>1996-1998</b>	3.5%
<b>1996</b>	102.8	<b>1998-2002</b>	-27.7%
<b>1997</b>	108.5	<b>1993-2002</b>	-12.5%
<b>1998</b>	110.2	<b>1993-2003</b>	-4.5%
<b>1999</b>	94.3	<b>2002-2003</b>	110.8%
<b>2000</b>	87.6		
<b>2001</b>	62.8		
<b>2002</b>	30.0		
<b>2003</b>	63.3		

## 1.2 La evolución de la producción textil por ramas de actividad

Resulta pertinente indagar ahora sobre cuáles son los bienes o conjunto de bienes que gravitan en la evolución agregada de la producción textil. Para responder al interrogante planteado se pueden utilizar los índices de volumen físico de la producción entre 1993 y 2003 a tres dígitos de la ClaNAE-97. En consecuencia, se clasifican las actividades textiles en tres categorías: fabricación de hilados, tejidos y acabado de productos textiles; elaboración de otros productos textiles (ropa de cama, toallas, mantelería, tapices, alfombras, etc.); y la producción de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo. Cabe señalar que en el año base 1993, esas ramas de actividad (identificadas como 171, 172 y 173) contribuyen con el 57%, 20% y 23%, respectivamente, del PBI agregado del sector textil.

La primera consideración que se desprende de los datos es que si se consideran los años extremos del período todas las ramas de actividad presentan notables caídas en la producción. En ese contexto, las ramas 171 y 172 exhiben en diez años una caída superior al 50% en el PBI respectivo; esto es a un ritmo de 9% y 7% al año, respectivamente. En cambio, la producción de tejidos y artículos de punto se contrae entre 1993 y 2003 en poco más del 25%, representando casi 3% de reducción por año. Esta evolución particular se explica no sólo por haber experimentado una contracción relativa menor durante el período recesivo, sino, principalmente, por la fuerte recuperación de la producción de la rama 173 en la última fase expansiva 2002-2003.

Una segunda consideración es que tal como fuera señalado con anterioridad para el caso del agregado de la producción textil, el intervalo contractivo 1998-2002 muestra caídas extraordinarias en el producto en todas las categorías de las actividades textiles, a razón de más del 20% por año. En consecuencia, en sólo 4 años, la reducción del PBI de las ramas acumula entre 60% y 70% según la actividad considerada. Empero, a diferencia de las otras actividades, para la fabricación de hilados y tejidos excluidos los de punto este comportamiento no representa una aceleración de la caída respecto al primer intervalo de la fase contractiva que va desde 1996 hasta 1998, donde la rama 171 exhibe un desempeño negativo de magnitudes similares.

La tercera consideración que cabe destacar es que tanto en la fase expansiva del producto agregado entre los años 1993 y 1996 como en el primer intervalo de declinación de la actividad textil en el período 1996 a 1998, la rama de actividad correspondiente a la elaboración de otros productos textiles (sábanas, toallas, etc.) muestra una evolución contraria a la del PBI textil agregado e inversa al comportamiento individual de las ramas 171 y 173. En efecto, mientras que se verifica una fase de crecimiento en el producto textil agregado, la rama 172 presenta una caída en la producción de algo más del 7% acumulado; y cuando el ciclo textil se revierte y cambia de signo en 1996, la fabricación de esos otros artículos se expande de forma intensa, a un ritmo de 15% anual, actuando como un amortiguador del ciclo industrial textil. Es recién a partir de 1998 que tanto el producto textil agregado como cada una de las ramas de actividad que lo componen registran un mismo comportamiento; esto es, fuertes contracciones en la producción hasta 2002 y una recuperación durante el período 2002-2003.

**La evolución por ramas de actividad de la producción textil**  
(índices de volumen físico 1993=100)

	<b>17</b>	<b>171</b>	<b>172</b>	<b>173</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	90.5	89.7	92.3	92.3
<b>1995</b>	78.6	77.0	82.1	82.1
<b>1996</b>	80.2	74.5	90.3	94.3
<b>1997</b>	78.6	71.7	93.8	92.5
<b>1998</b>	68.9	59.5	92.0	84.2
<b>1999</b>	58.0	51.3	75.2	69.0
<b>2000</b>	53.8	47.3	69.2	65.2
<b>2001</b>	48.0	42.2	60.2	59.4
<b>2002</b>	40.1	36.8	46.3	47.9
<b>2003</b>	51.3	48.4	56.2	59.1
<b>Variación porcentual anual</b>				
<b>1993-1996</b>	-7.1%	-9.3%	-3.4%	-1.9%
<b>1996-2002</b>	-10.9%	-11.1%	-10.5%	-10.7%
<b>1996-1998</b>	-7.4%	-10.6%	0.9%	-5.5%
<b>1998-2002</b>	-12.6%	-11.3%	-15.7%	-13.2%
<b>1993-2002</b>	-9.7%	-10.5%	-8.2%	-7.9%
<b>1993-2003</b>	-6.5%	-7.0%	-5.6%	-5.1%
<b>2002-2003</b>	27.9%	31.7%	21.2%	23.5%

### 1.3 El empleo y las horas trabajadas

La consideración del comportamiento del número de obreros y de las horas trabajadas en la industria textil en el período 1993-2003 pone de relieve el fuerte proceso de reconversión y achicamiento del sector en lo que a recursos humanos se refiere. En efecto, considerando los extremos del período, la cantidad de obreros ocupados en las actividades textiles se redujo en un 44%. Cabe hacer notar que la tendencia declinante en los niveles de ocupación obrera textil se presentó tanto en la etapa expansiva inicial como en la posterior fase de contracción del producto textil. Esta tendencia sólo se revierte en forma parcial en la recuperación 2002-2003, cuando el número de obreros ocupados crece un 11%. Corresponde también hacer mención a que tanto en la fase expansiva de la producción textil entre 1993 y 1996, como en el primer intervalo 1996-1998 de la fase contractiva, el empleo textil se redujo a tasas de entre 5% y 6%

anual, situación que habría de acelerarse entre 1998 y 2002, cuando el empleo cayó más del 30% en cuatro años, a razón de 9,3% por año.

Respecto de los desempeños sectoriales, hay que señalar que el proceso de ajuste en los recursos humanos empleados en la industria textil fue generalizado a todas las actividades componentes. En ese contexto, la fabricación de hilados y tejidos excluidos los de punto fue el agrupamiento con la mayor caída en el número de obreros ocupados. Esta rama de producción ocupaba en 2003 casi la mitad de los obreros con los que contaba diez años antes. Durante el período que va desde 1993 a 2003, las restantes ramas de actividad textil, 172 y 173, redujeron sus plantales laborales en alrededor de un tercio del empleo total. Es posible señalar algún matiz en el comportamiento de las actividades: mientras que el ajuste laboral en la rama 171 aparece como un proceso sostenido y uniforme que se independiza en buena medida del ciclo industrial, en las restantes actividades textiles aparece como más afectado por la dinámica de la producción.

#### La evolución por ramas de actividad del empleo textil

(índices de obreros ocupados 1993=100)

	<b>17</b>	<b>171</b>	<b>172</b>	<b>173</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	90.0	85.8	98.2	98.2
<b>1995</b>	83.6	77.5	95.7	95.7
<b>1996</b>	83.4	75.3	96.8	102.0
<b>1997</b>	82.9	74.5	101.2	98.4
<b>1998</b>	74.9	64.9	100.3	90.7
<b>1999</b>	64.2	55.8	88.6	75.2
<b>2000</b>	60.1	51.7	81.1	73.3
<b>2001</b>	57.8	50.4	76.4	69.6
<b>2002</b>	50.7	44.4	65.3	61.4
<b>2003</b>	56.3	51.0	66.8	67.1

#### Variación porcentual anual

<b>1993-1996</b>	-5.9%	-9.0%	-1.1%	0.7%
<b>1996-2002</b>	-8.0%	-8.4%	-6.4%	-8.1%
<b>1996-1998</b>	-5.2%	-7.2%	1.8%	-5.7%
<b>1998-2002</b>	-9.3%	-9.0%	-10.2%	-9.3%
<b>1993-2002</b>	-7.3%	-8.6%	-4.6%	-5.3%
<b>1993-2003</b>	-5.6%	-6.5%	-4.0%	-3.9%
<b>2002-2003</b>	11.2%	14.8%	2.3%	9.3%

La cantidad de horas trabajadas acompañó este proceso. Al igual que en el caso de los obreros ocupados, el desempeño de las horas trabajadas pone de relieve el drástico ajuste efectuado en los recursos humanos. En efecto, las horas trabajadas en el sector textil caen casi a la mitad en el decenio. Adicionalmente, replicando la evolución del empleo textil, también son claras las diferencias de lo acontecido entre los años 1993-1998 y 1998-2002. En efecto, en el primero de los períodos considerados las horas trabajadas se reducen a razón de 7% al año, mientras que entre 1998 y 2002, la contracción casi duplica su ritmo.

En términos de los agrupamientos textiles cabe señalar que la rama de producción 171 redujo el número de horas trabajadas en forma notablemente sostenida un 10% cada 12 meses; esto es que el proceso de ajuste laboral no se vio afectado por la evolución de la producción y sus distintas fases de comportamiento. Las dos restantes ramas productoras de bienes textiles iniciaron también el ajuste en la cantidad de horas trabajadas de un principio, pero a un ritmo

inferior al que alcanzaría en el intervalo recesivo 1998-2002 donde aceleraron drásticamente el proceso y efectuaron el mayor ajuste registrado durante del período.

Por lo demás, cabe destacar que en la década considerada el ajuste en los recursos humanos empleados en la industria textil derivó en una moderada caída de las horas-obrero trabajadas, proceso que se aceleró simultáneamente con el inicio de la contracción en los niveles de producto. Dado que la reducción de las horas-obrero deriva de reducciones de diferente magnitud en el número de obreros ocupados y de horas trabajadas, podría inferirse que la menor intensidad de la jornada de trabajo puede estar expresando tanto el propósito de sostener parte del plantel de obreros aún cuando esto implique una reducción en los niveles de eficiencia laboral; o en otro caso, cuando se produce la abrupta contracción en los niveles de producción a fines de los años noventa, que el ajuste en el número de obreros había alcanzado una magnitud tal que sólo la reducción de las horas trabajadas actuaba como alternativa a parar la producción.

**La evolución por ramas de actividad textil de las horas trabajadas**  
(índices de horas trabajadas 1993=100)

	<b>17</b>	<b>171</b>	<b>172</b>	<b>173</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	90.5	89.7	92.3	92.3
<b>1995</b>	78.6	77.0	82.1	82.1
<b>1996</b>	80.2	74.5	90.3	94.3
<b>1997</b>	78.6	71.7	93.8	92.5
<b>1998</b>	68.9	59.5	92.0	84.2
<b>1999</b>	58.0	51.3	75.2	69.0
<b>2000</b>	53.8	47.3	69.2	65.2
<b>2001</b>	48.0	42.2	60.2	59.4
<b>2002</b>	40.1	36.8	46.3	47.9
<b>2003</b>	51.3	48.4	56.2	59.1
<b>Variación porcentual anual</b>				
<b>1993-1996</b>	-7.1%	-9.3%	-3.4%	-1.9%
<b>1996-2002</b>	-10.9%	-11.1%	-10.5%	-10.7%
<b>1996-1998</b>	-7.4%	-10.6%	0.9%	-5.5%
<b>1998-2002</b>	-12.6%	-11.3%	-15.7%	-13.2%
<b>1993-2002</b>	-9.7%	-10.5%	-8.2%	-7.9%
<b>1993-2003</b>	-6.5%	-7.0%	-5.6%	-5.1%
<b>2002-2003</b>	27.9%	31.7%	21.2%	23.5%

#### 1.4 La productividad laboral y los salarios

Los procesos de ajuste en los planteles laborales y en las horas trabajadas que se desarrollaron desde comienzos de los años noventa habrían de reflejarse en los niveles de productividad del trabajo. Cabe hacer notar que en 1998 el nivel del producto por hora trabajada era un 20% superior al del año 1993, y que a pesar de la contracción abrupta de la producción registrada desde 1998, al finalizar el decenio la productividad textil era sólo un 8% inferior a la correspondiente a 1993. Un panorama similar se desprende de la evolución del producto por obrero ocupado durante el período 1993-2003.

Una consideración más detallada destaca que en la fase inicial de crecimiento del producto textil entre 1993 y 1996 es donde se acumula un aumento de más del 30% en la producción por hora trabajada, a razón de 9,8% por año. Mientras, en la fase de receso del PBI textil, se verifica una caída de la producción mayor que la reducción de las horas trabajadas. De

ahí, entonces, que la productividad cae un 43% entre los años 1996 y 2002; en particular, hay que insistir con el comportamiento en el intervalo 1998-2002 donde exhibe una reducción anual de más del 10%.

Desde el punto de vista sectorial se destaca el aumento del producto por hora trabajada en las actividades de elaboración de tejidos y artículos de punto. En efecto, en el año 2003, la productividad de la rama 173 es un 25% mayor que la que presentaba diez años atrás. La caída de mayor intensidad se da en la fabricación de hilados y tejidos excluidos los de punto; esta rama de actividad exhibe una disminución de la productividad del orden del 20% entre los años extremos del período. Aunque a un ritmo menor, es también importante la reducción que muestra la producción por hora trabajada de la elaboración de otros productos textiles (sábanas, toallas, alfombras, etc.) que en 2003 se ubica un 12% por debajo de los valores correspondientes a 1993.

**La evolución por ramas de actividad textil de la productividad**  
(índices de valor físico a horas trabajadas 1993=100)

	<b>17</b>	<b>171</b>	<b>172</b>	<b>173</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	113.7	110.2	112.2	126.8
<b>1995</b>	125.7	130.1	100.3	135.1
<b>1996</b>	132.5	147.3	102.6	114.7
<b>1997</b>	118.3	115.5	119.7	118.6
<b>1998</b>	119.4	112.5	134.8	117.0
<b>1999</b>	96.3	78.8	114.7	121.3
<b>2000</b>	104.7	89.2	120.8	125.8
<b>2001</b>	93.0	82.1	103.3	107.8
<b>2002</b>	75.5	71.1	75.1	84.2
<b>2003</b>	91.9	79.8	88.1	125.7
<b>Variación porcentual anual</b>				
<b>1993-1996</b>	9.8%	13.8%	0.9%	4.7%
<b>1996-2002</b>	-8.9%	-11.4%	-5.1%	-5.0%
<b>1996-1998</b>	-5.1%	-12.6%	14.6%	1.0%
<b>1998-2002</b>	-10.8%	-10.8%	-13.6%	-7.9%
<b>1993-2002</b>	-3.1%	-3.7%	-3.1%	-1.9%
<b>1993-2003</b>	-0.8%	-2.2%	-1.3%	2.3%
<b>2002-2003</b>	21.7%	12.2%	17.3%	49.3%

Las condiciones de funcionamiento general de la economía y el fuerte ajuste descendente en la actividad textil habrían de traducirse en una reducción persistente en los salarios reales de los empleados del sector. En efecto, para el conjunto de la industria las remuneraciones reales de los trabajadores en el año 2003 eran 36,8% inferiores a las correspondientes al año 1993; aún cuando se habían recuperado 15,2% en el último año.

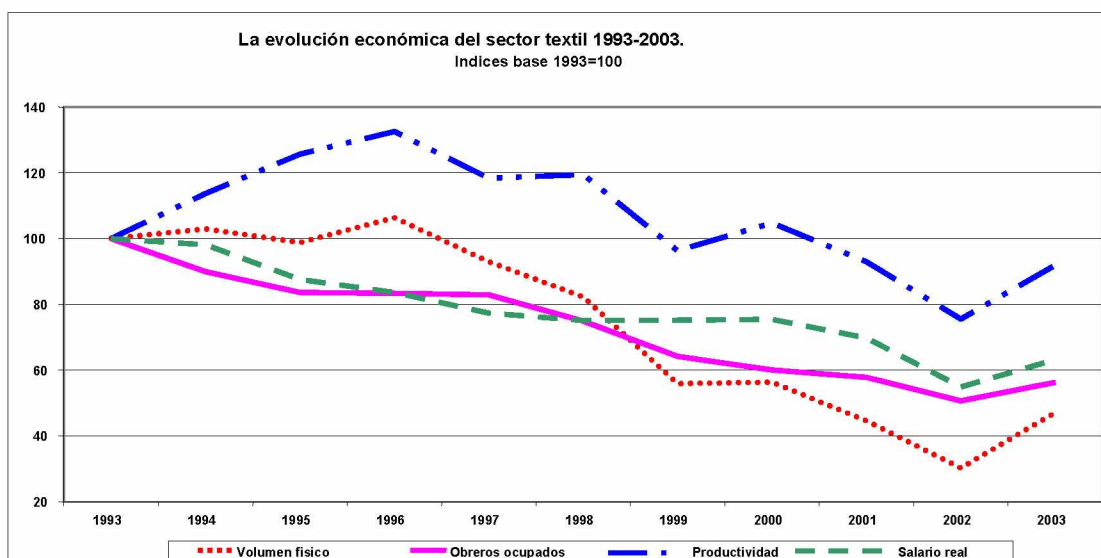
Más aún, los aumentos acumulados entre 1993 y 1996 de la productividad, en 33%, y del producto textil, en 4%, no habrían de reflejarse en los niveles de salario real por obrero empleado. Durante esa fase expansiva de la producción textil, las remuneraciones reales en el sector textil registran una caída de 16,4%, a una tasa anual de variación del 5,8%. Esta evolución negativa se mantiene a lo largo de la posterior fase contractiva, entre los años 1996 y 2002, en donde las remuneraciones se reducen a un ritmo de 6,8% por año. En ese período se destaca el descenso en más de 20% en el salario real por obrero empleado en el año 2002, derivado de la devaluación del peso y sus efectos sobre los precios. Por lo demás, un

comportamiento similar se verifica al considerar las distintas actividades que componen el sector. En efecto, cabe señalar que la intensidad de la caída en las remuneraciones reales está difundida a todas las actividades de producción textil.

**La evolución por ramas de actividad textil del salario real**  
(Índices de salario por obrero deflactado por IPC 1993=100)

	<b>17</b>	<b>171</b>	<b>172</b>	<b>173</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	98.1	99.7	95.0	95.0
<b>1995</b>	87.6	90.3	82.1	82.1
<b>1996</b>	83.6	82.6	86.8	84.4
<b>1997</b>	77.4	73.5	87.5	83.0
<b>1998</b>	75.1	71.0	83.6	82.4
<b>1999</b>	75.2	71.7	84.4	80.2
<b>2000</b>	75.4	70.6	86.8	83.1
<b>2001</b>	69.8	67.3	75.4	74.7
<b>2002</b>	54.9	52.7	61.2	57.8
<b>2003</b>	63.2	61.1	71.6	64.7
<b>Variación porcentual anual</b>				
<b>1993-1996</b>	-5.8%	-6.2%	-4.6%	-5.5%
<b>1996-2002</b>	-6.8%	-7.2%	-5.6%	-6.1%
<b>1996-1998</b>	-5.2%	-7.3%	-1.8%	-1.2%
<b>1998-2002</b>	-7.5%	-7.2%	-7.5%	-8.5%
<b>1993-2002</b>	-6.5%	-6.9%	-5.3%	-5.9%
<b>1993-2003</b>	-4.5%	-4.8%	-3.3%	-4.3%
<b>2002-2003</b>	15.2%	15.9%	16.9%	11.8%

En suma, el conjunto del sector textil argentino que desde la década de los años setenta presentaba una reducción tendencial en el valor agregado, fue, durante el período que transcurre entre los años 1993 y 2003, escenario de una transformación productiva con características inéditas para las tres últimas décadas. Aún con algunos matices en las distintas fases del ciclo industrial, el conjunto de las actividades textiles no sólo redujo notablemente su participación en el producto generado por la economía argentina y en particular entre las actividades de la industria manufacturera, sino que presentó una evolución global muy desfavorable en términos del número de obreros ocupados y de las horas trabajadas en la industria, un estancamiento en los niveles de productividad laboral agregada y una reducción persistente en los salarios reales percibidos por los empleados del sector.



## 2. La evolución de la fabricación de prendas de vestir

En los diez años que transcurren entre 1993 y 2003, el PBI a precios de 1993 del sector de indumentaria se redujo un 36% del nivel inicial; esto es, a un ritmo de 4% por año. En ese lapso, la participación del sector prendas de vestir en el PBI de la economía argentina pasó del 0,7% en 1993, a una contribución del 0,4% en el año 2003. Una evolución similar revela el aporte que esta actividad realiza al producto de la industria manufacturera: en el decenio, cayó del 3,8% del total al 2,5%.

Utilizando un criterio análogo al aplicado en el caso de la fabricación de productos textiles, se pueden identificar una fase expansiva del sector indumentaria entre los años 1993 y 1996, cuando acumula un leve aumento del PBI de 2,4% en tres años, a razón de 0,8% por año; una fase contractiva entre 1996 y 2002, en donde la producción de indumentaria declina en 57%, esto es, una tasa anual de 13%; y una nueva fase de crecimiento en el período 2002-2003, cuando el sector prendas de vestir aumenta el nivel de actividad en 44%.



**Evolución de la producción argentina de indumentaria**  
en millones de pesos, a precios de 1993 y participación %

	<b>PBI indumentaria</b>	<b>en PBI total</b>	<b>en PBI industria</b>
<b>1993</b>	1627.4	0.7%	3.8%
<b>1994</b>	1730.5	0.7%	3.8%
<b>1995</b>	1514.3	0.6%	3.6%
<b>1996</b>	1668.4	0.7%	3.7%
<b>1997</b>	1639.9	0.6%	3.4%
<b>1998</b>	1512.4	0.5%	3.1%
<b>1999</b>	1291.2	0.5%	2.8%
<b>2000</b>	1149.7	0.4%	2.6%
<b>2001</b>	1026.8	0.4%	2.5%
<b>2002</b>	725.0	0.3%	2.0%
<b>2003</b>	1044.7	0.4%	2.5%
<b>variación % anual</b>			
<b>1993-1996</b>	0.8%	<b>1996-2002</b>	-13.0%
<b>1996-1998</b>	-4.8%	<b>1993-2002</b>	-8.6%
<b>1998-2002</b>	-16.8%	<b>1993-2003</b>	-4.3%

Al descomponer la variación del PBI de indumentaria de acuerdo con el esquema basado en H. Chenery, se puede apreciar que por detrás del desempeño negativo del producto en el período 1993-2003 se encuentra la contracción en la demanda interna y el proceso de desustitución de importaciones de prendas de vestir. Las mayores ventas al exterior sólo aportan un 2% del crecimiento de la producción local de prendas de vestir.

En el primer lustro del decenio 1993-2003 los impulsos sobre el producto a precios constantes se originaban básicamente en la evolución del comercio exterior de indumentaria. De ese modo, mientras que durante la fase expansiva 1993-1996 el motor de crecimiento del PBI de prendas de vestir fue el aumento de las exportaciones (y en menor grado la sustitución de importaciones), en el intervalo recesivo 1996-1998, las compras y las ventas al exterior actuaron de forma contractiva. En cambio, a partir del año 1998, tanto la reducción en la producción como la posterior recuperación 2002-2003 estuvieron determinadas por la evolución de la demanda interna de indumentaria.

**Las fuentes del (de)crecimiento del sector indumentaria**

	<b>Demanda interna<sup>1</sup></b>	<b>Sustitución de importaciones</b>	<b>Expansión de las exportaciones</b>	<b>Variación del PBI</b>
<b>en millones de pesos, a precios de 1993</b>				
<b>1993-1996</b>	-96.9	38.8	99.0	40.9
<b>1996-2002</b>	-676.1	-162.0	-105.3	-943.4
<b>1996-1998</b>	20.7	-94.3	-82.3	-155.9
<b>1998-2002</b>	-652.9	-111.5	-23.0	-787.4
<b>1993-2002</b>	-755.2	-140.9	-6.3	-902.4
<b>1993-2003</b>	-401.2	-194.5	13.0	-582.8
<b>2002-2003</b>	290.2	10.2	19.3	319.7
<b>en % sobre el total del aumento del PBI</b>				
<b>1993-1996</b>	-236.6%	94.7%	241.9%	100.0%
<b>1996-2002</b>	71.7%	17.2%	11.2%	100.0%
<b>1996-1998</b>	-13.3%	60.5%	52.8%	100.0%
<b>1998-2002</b>	82.9%	14.2%	2.9%	100.0%
<b>1993-2002</b>	83.7%	15.6%	0.7%	100.0%
<b>1993-2003</b>	68.8%	33.4%	-2.2%	100.0%
<b>2002-2003</b>	90.8%	3.2%	6.0%	100.0%

Nota: <sup>1</sup> incremento de la demanda interna de productos de ese mismo origen deducida la proporción que le corresponde a los bienes importados.

El ajuste registrado en el plantel laboral de la industria de indumentaria fue drástico: en el año 2003, el sector prendas de vestir sólo reconoce un 43% de los empleados que operaban diez años antes. Asimismo, las horas trabajadas en esta actividad productiva se redujeron a algo menos de la mitad de las correspondientes al año 1993. Esta tendencia declinante en los niveles de ocupación se verifica tanto en la etapa expansiva inicial como en la posterior fase de contracción del producto textil. Sólo se revierte en forma parcial en la recuperación 2002-2003, cuando crecen tanto el número de obreros ocupados como la cantidad horas trabajadas.

**La evolución del sector de indumentaria**  
(índices base 1993=100 y variación % anual)

	<b>Obreros ocupados</b>	<b>Horas trabajadas</b>	<b>Productividad por hora</b>	<b>Salario real</b>
<b>1993</b>	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>1994</b>	92.1	95.2	111.7	96.2
<b>1995</b>	83.5	81.2	114.6	92.9
<b>1996</b>	78.4	84.2	121.8	92.4
<b>1997</b>	75.4	80.5	130.6	83.1
<b>1998</b>	70.8	74.9	124.0	79.8
<b>1999</b>	61.5	64.7	119.6	78.8
<b>2000</b>	55.4	60.1	117.1	80.4
<b>2001</b>	49.2	54.1	126.3	80.5
<b>2002</b>	40.5	36.1	133.8	60.8
<b>2003</b>	43.0	46.0	145.3	73.4
<b>Variación porcentual anual</b>				
<b>1993-1996</b>	-7.8%	-5.6%	6.8%	-2.6%
<b>1996-2002</b>	-10.4%	-13.1%	1.6%	-6.7%
<b>1996-1998</b>	-5.0%	-5.7%	0.9%	-7.1%
<b>1998-2002</b>	-13.0%	-16.6%	1.9%	-6.6%
<b>1993-2002</b>	-9.6%	-10.7%	3.3%	-5.4%
<b>1993-2003</b>	-8.1%	-7.5%	3.8%	-3.0%
<b>2002-2003</b>	6.3%	27.3%	8.6%	20.7%

Como contrapartida de ese proceso de achicamiento laboral, cabe hacer notar el aumento de la productividad medida por hora (o por obrero ocupado). En efecto, el producto por hora del sector de indumentaria alcanzó el nivel máximo en el año 2003 (45% por encima del guarismo del año 1993), y lo singular es que el crecimiento se dio tanto en la fases expansivas del PBI como, aunque a un ritmo menor, en la etapa contractiva 1996-2002. No obstante, dada la evolución agregada de la economía y del sector, estos aumentos de la productividad laboral no habrían de reflejarse en los niveles de remuneraciones. En el decenio considerado, el salario real por obrero declinó casi 27% en términos reales; destacándose la pronunciada caída de las remuneraciones reales de los trabajadores en el año 2002 y la recuperación parcial del año siguiente.

### **Anexo 1. Las fuentes del crecimiento industrial**

A través de un simple ejercicio contable es posible considerar la determinación de las fuentes del crecimiento industrial. Por lo años sesenta, Hollis Chenery procura cuantificar de manera más precisa la contribución al aumento del producto de tres procesos centrales: la expansión de la demanda interna (consumo más inversión); el incremento de las exportaciones y la sustitución de importaciones.

Para ello, parte de la identidad básica de las cuentas nacionales (1)  $P = C + I + X - M$ , donde las letras en mayúscula representan las variables habituales: producto bruto interno, consumo total, inversión bruta interna fija, exportaciones e importaciones. Los valores correspondientes a cada una de ellas están medidos en moneda de valor constante, y se refieren al resultado de la actividad industrial.

A partir de allí, se define a la demanda interna

$$(2) DI = C + I$$

A su vez, también se define al coeficiente de importaciones sobre la demanda interna

$$(3) m = M / DI$$

El incremento del producto bruto interno es, entonces,

$$(4) \Delta P = \Delta DI + \Delta X - \Delta M$$

Dada la identidad (3),

$$(5a) \Delta M = \Delta m \cdot DI + m \cdot \Delta DI$$

y como  $\Delta m = m_t - m_0$ ,

$$(5b) \Delta M = (m_t - m_0) \cdot DI + m_0 \cdot \Delta DI$$

Por lo tanto,

$$(6) \Delta P = (1 - m_0) \cdot \Delta DI + \Delta X + (m_0 - m_t) \cdot DI$$

El primero de los sumandos mide la contribución al crecimiento del producto bruto industrial del incremento de la demanda interna de productos de ese mismo origen deducida la proporción que le corresponde a los bienes importados; el segundo muestra el aporte del aumento de las exportaciones, y el último, la participación de la sustitución o desustitución de importaciones de bienes industriales en dicho proceso de crecimiento del producto manufacturero.



### ***III. EL COMERCIO EXTERIOR TEXTIL Y DE PRENDAS DE VESTIR***



## 1. Comercio Exterior y Crecimiento de la Producción

El análisis de la evolución del comercio exterior de productos textiles puede ser abordado desde diferentes perspectivas. Una de ellas es considerar su contribución al crecimiento del PBI de la actividad. Desde este ángulo, cabe comenzar señalando que, tomando al conjunto del sector, excluidas las Prendas de Vestir, se observa que en la década 1993-2003, el valor agregado generado, en pesos constantes a precios de 1993, se contrajo casi un 39% considerando los años extremos del período.

¿Qué papel jugó en esa caída del PBI el comportamiento de las importaciones y de las exportaciones? En el primer caso, actuó negativamente; es decir, que se produjo a lo largo de la década un desplazamiento de producción local por importaciones. En cambio, las exportaciones presentaron un desempeño ascendente. No obstante, esa contribución positiva no alcanzó para compensar el impacto negativo de las importaciones al crecimiento del sector<sup>16</sup> que, en 1993 representaban el 20.7% de la demanda interna y en 2003 el 39.3% de la misma.<sup>17</sup>

Cabe advertir, sin embargo, que a lo largo de la década se observan algunas fases que presentan características diferentes. En efecto, entre 1993 y 1996, el valor agregado del sector creció a razón de un 1.3% por año, acumulando un magro crecimiento a lo largo del período de apenas un 4%. Desde entonces, habría que esperar hasta el año 2003 para que el conjunto de la actividad textil volviera a exhibir una fase expansiva de la producción cuando, en un solo año, el PBI aumentó casi un 55%.

Sin embargo, en ambas etapas de incremento de la producción textil, el aporte neto del comercio exterior<sup>18</sup> fue diferente: en la primera fase fue positivo y representó alrededor del 36% del aumento acumulado del producto, mientras que durante el año anterior, la contribución neta fue negativa y representó un 26% del incremento del PBI. No obstante, cabe advertir que en ambas fases ascendentes el desempeño de las exportaciones y de las importaciones mostró la misma tendencia; esto es, crecieron en el primer caso aportando positivamente a la expansión del producto, y también aumentaron por el lado de las importaciones; pero en este caso, contribuyendo negativamente al incremento del PBI.

¿Cuál fue el papel jugado por el comercio exterior de productos textiles durante las etapas recesivas del ciclo económico? Aunque desde 1996 hasta 2002 la producción textil a valores constantes declina permanentemente acumulando una contracción del orden del 62 % en el período, el papel jugado por el comercio exterior no fue igual a lo largo de todos los años. En efecto, se observa una fase inicial, comprendida entre los años 1996 y 1998, en los cuales la caída acumulada en el PBI, que fue algo más del 6%, se explica en su totalidad por el impacto negativo del comercio exterior; básicamente el desplazamiento de la producción local por las importaciones junto con una declinación de las exportaciones, ya que la demanda interna mostró un desempeño expansivo.

En cambio, desde 1998 y hasta la salida de la convertibilidad, la reducción sistemática de la producción textil se explica, centralmente, por la caída de la demanda interna. Las importaciones también exhibieron una tendencia declinante, mientras que el aumento de las exportaciones, aunque de alguna significación, fue claramente insuficiente como para compensar el impacto negativo de la reducción de la demanda interna.

---

<sup>16</sup> Esto es, que se produjo un proceso de “desustitución de importaciones”.

<sup>17</sup> De acuerdo con las estimaciones realizadas en pesos a precios de 1993.

<sup>18</sup> Se refiere a la diferencia entre la contribución al crecimiento (decrecimiento) acumulado del PBI del proceso de aumento (disminución) de las exportaciones y del proceso de sustitución (desustitución) de importaciones.

La crisis que acompañó al colapso del régimen de la convertibilidad implicó, en términos de valor agregado por la industria textil, una contracción similar a la que se había acumulado entre 1998 y 2001; esto es, algo más del 36%. Sin embargo, el cambio de precios relativos se tradujo en un incremento de las exportaciones superior, en un solo año, al del período anterior. Y lo mismo puede mencionarse respecto del aporte a una menor caída del producto que supuso el renacimiento de un proceso de sustitución de importaciones.<sup>19</sup>

Puede decirse que, en términos generales, los diferentes sectores que componen el sector textil<sup>20</sup> mostraron un comportamiento similar tanto en las fases expansivas como recesivas del ciclo económico, con la sola excepción del subsector “Otros Productos textiles”<sup>21</sup> que exhibió una caída del PBI entre 1993 y 1996 y un aumento significativo entre 1996 y 1998. En el primer caso, el impacto negativo del aumento de las importaciones, junto con la caída de las exportaciones, fueron los factores determinantes en la contracción del valor agregado. En cambio, en la etapa de expansión de los años 1996-1998, el impacto neto del comercio exterior fue levemente negativo; esto es, que el aumento de la demanda interna por esos bienes impulsó la reactivación de la actividad.

El papel jugado por las exportaciones, aunque creciente a lo largo de toda la década, no alcanzó la fuerza suficiente como para compensar el impacto negativo de la caída de la demanda interna y del avance de las importaciones sobre la producción local.<sup>22</sup>

Por lo demás, en lo que respecta al sector Prendas de Vestir, se verifica una caída del PBI del orden del 36%, medido en pesos a precios de 1993, cuando se consideran los años extremos de la década 1993-2003. Los factores que explican la contracción acumulada del valor agregado a lo largo de ese período fueron la reducción de la demanda interna y el desplazamiento de la producción local por la oferta de bienes importados. Finalmente, el aumento de las exportaciones contribuyó apenas positivamente al aumento del PBI.

En otras palabras, el impacto neto del comercio exterior de Prendas de Vestir sobre el crecimiento de la actividad fue claramente negativo y en una magnitud equivalente al 31% de la caída acumulada en el PBI del sector. De manera similar a lo observado en el caso del sector Textil, la fabricación de Prendas de Vestir muestra, a lo largo de la década considerada, sólo dos fases o momentos expansivos: 1993-1996 y 2003.

En el primer caso, la actividad creció a razón de 0.8% anual, acumulando en la fase de expansión, un magro crecimiento del orden del 2.4%. Durante esa etapa, los factores que permitieron ese aumento del valor agregado fueron un fuerte incremento de las exportaciones y el aporte positivo de la sustitución de importaciones. Empero, dado que el consumo aparente de esos bienes se redujo significativamente, el impacto final sobre el PBI fue escaso. En otros términos, la contribución neta del comercio exterior al crecimiento de la actividad fue positiva, aunque apenas pudo neutralizar la caída de la demanda interna.

Una dinámica diferente muestra la reciente fase expansiva que, por lo demás, implicó un aumento del producto del orden del 44% en un solo año. En esta oportunidad, todas las fuentes del crecimiento contribuyeron positivamente.

---

<sup>19</sup> Este proceso vuelve a mostrar una reversión durante el año 2003, al menos desde el punto de vista del conjunto de la actividad textil. Sin embargo, cuando se atiende a la composición de las importaciones durante 2002 y 2003, se observa un comportamiento diferente. Esta cuestión será tratada un poco más adelante.

<sup>20</sup> De acuerdo con la clasificación CIIU Revisión 3.

<sup>21</sup> Incluye artículos confeccionados de materiales textiles, tapices, alfombras, cuerdas, cordeles, y otros no clasificados en otra parte.

<sup>22</sup> Puede comprobarse que las exportaciones totales de productos textiles medidas a precios constantes de 1993 pasaron de representar el 8.9% del valor agregado textil en 1993 al 27.9% diez años después.



En las tres fases recesivas se denotan dos comportamientos diferentes: por un lado, y durante los 1996-1998, la caída acumulada del PBI de Prendas de Vestir se explica por el impacto negativo del comercio exterior: en el marco de un aumento de la demanda interna por esos bienes, se verifica un fuerte desplazamiento de la producción por las importaciones y, al mismo tiempo, una significativa contracción de las exportaciones.

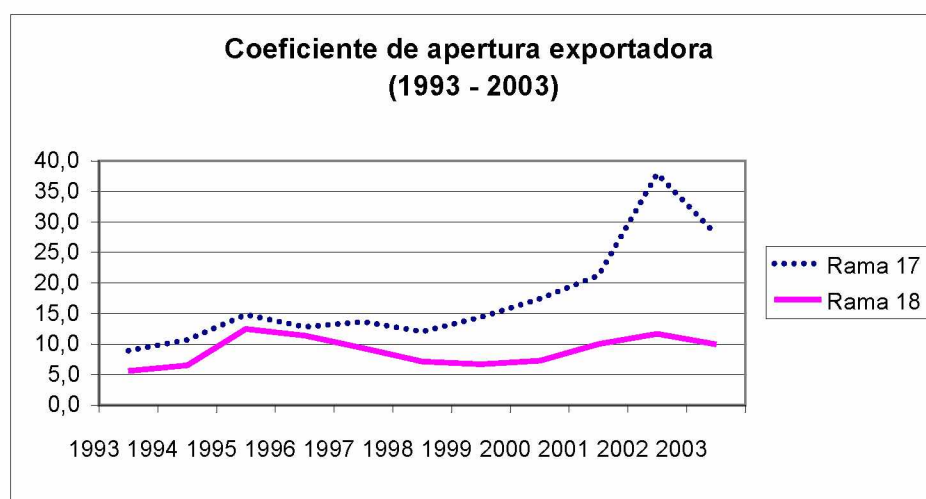
En cambio, entre 1998 y finales de 2001 (antes de que se produjera la salida de la convertibilidad y la devaluación), la recesión del sector se origina en una fuerte disminución del consumo aparente y, en mucho menor medida, en el avance de las importaciones sobre la producción doméstica y en una moderada caída de las exportaciones.

Producido el cambio de precios relativos que acompañó a la devaluación que comenzó en enero de 2002, se produjo una nueva caída en el valor agregado del sector; contracción que se explica por los mismos factores que en la fase inmediata anterior, aunque la importancia relativa de la caída de la demanda interna disminuye, al tiempo que gana importancia el desplazamiento de la producción local por las compras en el exterior.

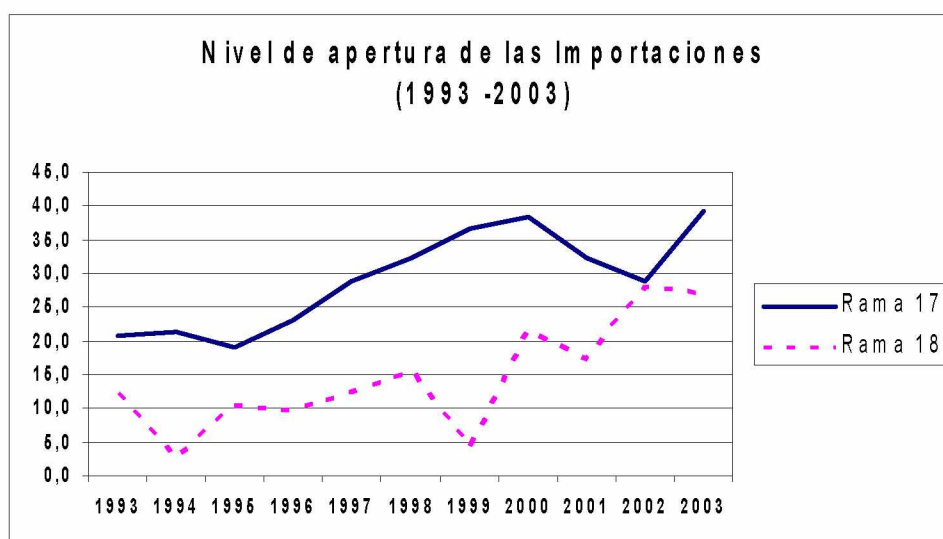
En síntesis, de manera similar a lo observado cuando se consideró el desempeño del sector Textil, el impacto neto del comercio exterior de Prendas de Vestir sobre la evolución de la producción ha sido, en el conjunto de la década, claramente negativo, aunque las exportaciones exhibieron un moderado avance.

## 2. Una Breve Nota sobre los Niveles de Apertura Externa

De acuerdo con las cifras calculadas en pesos a precios de 1993, y considerando los años extremos de la década 1993-2003, resulta evidente que el sector Textil, como el de Prendas de Vestir, muestran un creciente grado de apertura, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones<sup>23</sup>. En efecto, en el caso del primer sector, la apertura exportadora pasa de un 8.9% en 1993 a un 27.9% en 2003, mientras que el porcentaje de abastecimiento de la demanda local por las importaciones se movió desde un 20.7% a principios del período hasta alcanzar un 39.3% el año anterior. En el caso del sector Prendas de Vestir, los valores correspondientes para cada uno de esos conceptos y años fueron los siguientes: 5.6% y 9.9% y 12.1% y 27.2%.



<sup>23</sup> El primero está estimado como la proporción de las exportaciones en el valor agregado bruto, mientras que el segundo, como el porcentaje de las importaciones sobre el consumo aparente total (demanda interna).



Los datos disponibles permiten hacer algunas consideraciones adicionales:

- Aunque los respectivos coeficientes de apertura muestran algunas fluctuaciones a lo largo de la década, las mismas no alteran la tendencia central a un aumento de los valores.
- Esas fluctuaciones son más marcadas en el caso del sector Prendas de Vestir.
- Los niveles de apertura, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones, son más elevados en el sector Textil.
- En el caso de este último sector, los niveles de apertura exportadora e importadora más elevados se registran en la rama “Fabricación de Otros Productos Textiles”<sup>24</sup> donde se alcanzan valores que superan el 40% y 50%, respectivamente, durante 2003.
- La salida de la convertibilidad y la devaluación iniciada enero de 2002 produjeron un efecto similar, durante el primer año,<sup>25</sup> en ambos sectores del complejo Textil y Vestimenta por el lado de las exportaciones; esto es, aumentaron su coeficiente respecto del valor agregado, pero con mucha mayor intensidad en el caso del sector Textil.
- Igual comportamiento se observó durante el año anterior, aunque en este caso en el marco de una fuerte reactivación productiva de ambos sectores. En esta oportunidad, el coeficiente de exportaciones a valor agregado muestra un descenso; nuevamente más acentuado en el sector Textil.
- Sin embargo, por el lado de la apertura importadora, los desempeños fueron diferentes: mientras la rama Textil redujo su coeficiente durante la fase recesiva de 2002, el sector Prendas de Vestir exhibió un salto en el porcentaje de abastecimiento de la demanda interna con importaciones<sup>26</sup>. En cambio, en el ciclo expansivo iniciado en 2003, mientras sigue el avance de las importaciones en la actividad Textil, se reduce moderadamente en el caso de la rama Prendas de Vestir. Esta reducción parece estar vinculada con un incipiente proceso de sustitución de importaciones.

<sup>24</sup> Incluye artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir), tapices y alfombras, cuerdas, cordeles, bramantes y redes, y otros productos no clasificados en otra parte.

<sup>25</sup> Debe tenerse en cuenta que el valor agregado en ambos sectores cayó más del 30%.

<sup>26</sup> Los datos disponibles no permiten un análisis pormenorizado para tratar de buscar una explicación a este desempeño. Una posibilidad podría estar asociada con el despacho a plaza de mercadería que habría sido adquirida en la contratemporada hemisférica en un marco de fuerte declinación de la demanda interna. Debe tenerse en cuenta que en este rubro “la moda” constituye un factor determinante.

**PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL  
VALOR AGREGADO BRUTO  
(porcentajes)**

	171	172	173	Total
1993	12,2	6,3	2,6	8,9
1994	16,5	4,7	2,8	10,7
1995	19,6	10,1	6,9	14,8
1996	15,7	13,0	4,6	12,8
1997	16,4	14,8	5,2	13,6
1998	13,3	14,0	5,6	12,0
1999	16,1	18,3	5,0	14,4
2000	19,0	24,0	5,3	17,4
2001	22,8	26,8	6,9	21,2
2002	40,0	48,9	12,9	37,9
2003	29,5	40,2	10,8	27,9

**PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN LA  
DEMANDA INTERNA  
(porcentajes)**

	171	172	173	Total
1993	20,7	25,5	14,6	20,7
1994	20,9	28,6	14,0	21,3
1995	17,4	30,7	11,0	19,0
1996	21,8	35,1	13,0	23,1
1997	28,1	38,0	19,5	29,0
1998	30,3	38,3	28,1	32,2
1999	32,9	46,6	31,8	36,6
2000	33,1	51,2	34,0	38,4
2001	27,7	40,4	33,2	32,3
2002	21,9	49,5	18,7	28,7
2003	39,7	54,6	18,9	39,3

### 3. Evolución, Estructura y Destino de las Exportaciones<sup>27</sup>

#### 3.1 Por Rama de Actividad<sup>28</sup>

En los años comprendidos entre 1993 y 2003, el valor de las exportaciones totales de Productos Textiles creció un 34,6%, el volumen un 29% y, por ende, el precio medio creció un 4,3%. Se trata, por cierto, de un modesto crecimiento, toda vez que esas variaciones acumuladas en términos de valor y volumen representan tasas anuales de incremento de apenas el 3% y 2,6% respectivamente.

Cabe hacer notar, por otra parte, que el conjunto de las exportaciones en valor de Productos Textiles no se ha comportado de manera contracíclica en el período considerado; esto es, que haya aumentado en la fase declinante del ciclo y reducido en la etapa ascendente del mismo. En efecto, en los dos momentos de aumento del PBI del sector observados en la década 1993-2003, se registraron las mayores tasas de crecimiento de las exportaciones totales, aunque durante el año anterior ese incremento fue significativamente más bajo que el observado entre 1993 y 1996. Más

<sup>27</sup> Las consideraciones que siguen se basan en datos sobre valor, volumen y precio medio en dólares, en kilogramos y en dólares por kilogramo, respectivamente.

<sup>28</sup> Excluye la Fibra de Algodón.

aún, ambas etapas de expansión del nivel de actividad sectorial coinciden con las fases de mayor aumento de los precios medios de exportación (29.6% y 23% respectivamente). Por ello es que, durante 2003, las cantidades totales de exportaciones de Productos Textiles actuaron de manera contracíclica; esto es, declinaron un 13.5%.<sup>29</sup>

Por lo demás, corresponde mencionar que no todas las ramas que integran el sector de Productos Textiles mostraron el mismo desempeño en materia de exportaciones. En tal sentido, actividades como las identificadas como 1729, 1722 y 1723<sup>30</sup> exhibieron crecimientos explosivos a lo largo de la década, ya sea en volumen como en valor.<sup>31</sup> 636%, 470%, 131% en el primer caso, y 298%, 313% y 127%, en el segundo caso, respectivamente.

Sin embargo, esta dinámica exportadora no alteró sustantivamente la alta concentración de las ventas al exterior en dos ramas: la 1711 y la 1729 que, en conjunto, representaron a lo largo de la década entre el 85% y el 90% del total de los valores y cantidades exportadas de Productos Textiles. Lo que sí cambió fue la participación relativa entre ambas actividades: al principio de la década, la 1711 significaba el 78% y casi el 90% del total exportado en valor y cantidad. En el año anterior, esos valores habían declinado a 61% y 62% respectivamente. Paralelamente, la rama 1729 saltaba, en valor, desde un 9% en 1993 a un 26% diez años después y, en términos de cantidades, pasó de un 5.5% a poco más del 31%.

En lo que respecta a la evolución de las exportaciones de Prendas de Vestir,<sup>32</sup> entre 1993 y 2003, se registró un crecimiento en valor del 9% y de las cantidades del 55.6%. Ello implica que los precios medios de exportación cayeron en el período un 30%. Como se observa, el sector Prendas de Vestir exhibe un desempeño menos dinámico que las exportaciones de Productos Textiles en valor; pero lo contrario en el caso de las ventas externas en volumen. Claro está que ello está relacionado con la dinámica de precios en ambas actividades: crecen moderadamente en la década en el caso de los Productos Textiles, y se contraen fuertemente para las Prendas de Vestir.

De manera similar que para los Productos Textiles, en la mayoría de los años considerados las exportaciones en volumen y valor de Prendas de Vestir no se comportaron contracíclicamente, tanto en las fases ascendentes como descendentes de la evolución del PBI. Cabe mencionar, por último, que durante 2003, se registró un aumento significativo en los precios medios de exportación que constituye una diferencia con lo observado, en materia de precios, en la anterior fase expansiva del ciclo: 1993-1996.

Cabe hacer notar, asimismo, que luego del impacto recesivo que tuvo sobre la actividad textil y de vestimenta la salida de la convertibilidad y la devaluación de la moneda, durante el año anterior las exportaciones de ambos sectores mostraron más dinamismo: mayor en el caso de las Prendas de Vestir que aumentaron 31.6% en valor frente al 6.4% observado en la rama Productos Textiles.

---

<sup>29</sup> En realidad, la caída observada en el volumen total de las exportaciones de Productos Textiles durante 2003 encuentra su explicación en la contracción registrada en la rama 1711 (preparación de fibras, hilandería y tejeduría de productos textiles) que representa más del 60% del valor y cantidad vendido al exterior. Es decir, esta actividad actuó contracíclicamente frente al aumento de la demanda interna, al tiempo que recibió el estímulo adicional de un importante incremento en el precio medio de exportación.

<sup>30</sup> Productos Textiles no clasificados en otra parte; Tapices y Alfombras; y Cuerdas, Cordeles, Bramantes y Redes respectivamente.

<sup>31</sup> Dado que, en general, los incrementos en volumen fueron notoriamente más elevados que en valor, ello implica que esas actividades enfrentaron fuertes caídas en los precios medios de exportación.

<sup>32</sup> La actividad 18 del CIIU Revisión 3 comprende la Fabricación de Prendas de Vestir, la Terminación y Teñido de Piel y la Fabricación de Artículos de Piel. Dado que este estudio está referido al complejo textil, las consideraciones que siguen se harán sobre la rama 1810 (Fabricación de Prendas de Vestir, excepto prendas de piel).

Por último, cuando se considera la evolución conjunta de las exportaciones de Productos Textiles y de Prendas de Vestir se observa que éstas últimas constituyen una parte minoritaria del total: en términos de volumen apenas superaron el 3% en 1998 y, en valor, poco más del 25% en 1995. Durante el año anterior, representaron el 17.2% del total exportado en dólares; valor que se ubica casi exactamente en la media de la década 1993-2003.

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES  
(dólares)**

Año	1711	1721	1722	1723	1729	1730	Total
1993	144.402.593	12.140.902	756.584	250.414	16.373.478	10.982.876	184.906.847
1994	196.214.638	5.136.434	548.720	164.627	17.761.188	14.486.793	234.312.400
1995	250.581.477	8.887.403	1.215.483	455.213	31.919.563	35.452.669	328.511.808
1996	214.189.282	9.099.348	1.090.202	553.477	49.813.985	22.874.698	297.620.992
1997	209.234.651	11.613.964	1.043.763	426.856	69.113.964	25.359.445	316.792.643
1998	146.721.280	11.297.129	465.627	380.313	63.403.452	20.517.384	242.785.185
1999	125.848.847	9.369.477	856.224	480.967	55.118.702	14.516.716	206.190.933
2000	136.480.170	8.353.490	1.527.990	264.012	65.630.944	13.920.208	226.176.814
2001	139.650.368	9.853.567	1.688.651	409.838	63.587.084	12.277.251	227.466.759
2002	151.481.473	8.430.097	1.707.827	405.424	59.646.319	12.272.105	233.943.245
2003	152.763.341	7.560.254	3.128.673	568.572	65.215.344	19.622.576	248.858.760

**VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES  
(Kilogramos)**

Año	1711	1721	1722	1723	1729	1730	Total
1993	42.414.147	1.019.173	116.569	90.891	2.593.799	1.101.476	47.336.055
1994	51.220.776	1.137.507	135.986	42.733	2.834.180	1.385.730	56.756.912
1995	53.705.771	1.317.606	393.322	59.595	5.077.430	2.987.359	63.541.083
1996	46.569.050	1.496.425	250.187	108.229	8.931.399	1.440.833	58.796.123
1997	52.540.259	1.933.165	185.662	87.864	13.877.229	1.452.986	70.077.165
1998	33.307.950	2.254.480	85.314	167.316	12.863.964	1.554.146	50.233.170
1999	34.833.677	1.823.068	126.095	81.390	12.136.623	1.005.331	50.006.184
2000	39.042.824	1.936.068	338.329	63.117	15.793.920	981.593	58.155.851
2001	42.446.980	1.598.627	342.553	105.631	15.777.807	909.854	61.181.452
2002	49.244.096	1.425.628	360.513	171.427	18.110.829	1.300.684	70.613.177
2003	37.918.317	1.475.196	664.161	210.081	19.090.421	1.693.874	61.052.050

**PRECIO MEDIO DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES  
(dólares x kilogramo)**

Año	1711	1721	1722	1723	1729	1730	Total
1993	3,405	11,913	6,490	2,755	6,313	9,971	3,906
1994	3,831	4,516	4,035	3,852	6,267	10,454	4,128
1995	4,666	6,745	3,090	7,638	6,287	11,868	5,170
1996	4,599	6,081	4,358	5,114	5,577	15,876	5,062
1997	3,982	6,008	5,622	4,858	4,980	17,453	4,521
1998	4,405	5,011	5,458	2,273	4,929	13,202	4,833
1999	3,613	5,139	6,790	5,909	4,542	14,440	4,123
2000	3,496	4,315	4,516	4,183	4,155	14,181	3,889
2001	3,290	6,164	4,930	3,880	4,030	13,494	3,718
2002	3,076	5,913	4,737	2,365	3,293	9,435	3,313
2003	4,029	5,125	4,711	2,706	3,416	11,584	4,076

### 3.2 Por Tipo de Producto<sup>33</sup>

La información elaborada por FITA agrupa los diferentes tipos de bienes por diferentes grados de elaboración; esto es, desde las materias primas básicas hasta las confecciones. De acuerdo con esta presentación, entre los años extremos del período 1999-2003, se observa una marcada “primarización” del valor de las exportaciones totales. En efecto, en 1999, las ventas externas de “Manufacturas Textiles” representaron el 74.4%; en 2003, el 57%. Sin embargo, si se atiende a los datos en volumen, el cuadro es diferente: en 1999, las cantidades exportadas de Manufacturas eran casi el 53% del total y en 2003 el 57%. Ello implica, entonces, que entre los años considerados, se produjo un cambio de precios relativos a favor de las “Fibras Naturales” y en detrimento del conjunto de las “Manufacturas Textiles”.

No obstante, cabe señalar que el impacto de la devaluación ocurrida a partir de enero de 2002 sobre la composición de las exportaciones fue beneficioso. Al respecto, a fines de 2001, último año de la convertibilidad, el volumen de las exportaciones de Manufacturas Textiles llegó a su menor nivel en el período: 35.3% del total. Dos años después, habían alcanzado al 56.8%, valor superior al de 1999. Empero, la caída de los precios medios de exportación determinó que, en valor, no se recuperara la participación en valor de cuatro años atrás.<sup>34</sup>

El panorama descripto corresponde a la totalidad de las exportaciones. Existen, empero, algunas diferencias significativas si se atiende a los principales mercados de destino. En tal sentido, la elaboración de los datos realizada por FITA muestra que la tendencia a la “primarización” de las exportaciones no se verifica en el caso del Mercosur. En efecto, considerando los años extremos del período 1999-2003 se observa que el volumen exportado de Manufacturas Textiles hacia ese mercado pasó del 63% al 86% del total, mientras que en términos de valor el aumento fue mucho menor: desde el 87% al 91%.

La tendencia opuesta se verifica en los destinos hacia el Resto del Mundo: aunque la estructura de las ventas externas hacia esos destinos resulta más “pareja” entre Materias Primas Básicas y Manufacturas Textiles, las primeras ganan participación entre 1999 y 2003, tanto en volumen como en valor.

Sin embargo, cabe advertir que esta descripción puede generar imágenes equívocas. Si se atiende a la distribución del total de las exportaciones entre Mercosur y Resto del Mundo, entre los años extremos del período 1999-2003 el primero de los destinos pierde gravitación, en términos de valor, de manera permanente: en 1999 el 57% del total exportado iba al Mercosur; en el 2003 ese valor apenas supera el 31%. La pérdida de importancia es menor si se considera los volúmenes destinados al Mercosur: 56% al inicio del período y 42% durante el año anterior. Ello implica, entonces, que el precio medio de las exportaciones al Mercosur han caído entre los años considerados.

El comportamiento inverso se da en los mercados del Resto del Mundo: ganan participación tanto en volumen como en valor, pero más en este último caso. Ello significa que los precios medios de exportación hacia estos destinos han crecido, haciéndolos más atractivos.

La apuntada pérdida de importancia relativa del Mercosur como mercado de destino de las exportaciones es generalizada a todos los tipos de bienes, tanto en volumen como en valor, excepto el caso de los Tejidos Planos; en particular, de algodón y filamento. No obstante, debe tenerse en

---

<sup>33</sup> Las consideraciones que siguen se basan en los datos elaborados sobre el comercio exterior por la FITA para el período 1999-2003.

<sup>34</sup> Cabe destacar que el avance de la participación de las cantidades exportadas de Manufacturas durante el año anterior es el resultado de una caída menor a la registrada en las ventas externas de Fibras Naturales. Ello muestra, a pesar de la mejora de los precios relativos que siguió a la devaluación, la extrema vulnerabilidad de las exportaciones argentinas a las cambiantes condiciones de los mercados internacionales de estos bienes.

cuenta que las exportaciones de este tipo de bienes representaron, durante el año anterior, el 6% en volumen y el 13% en valor, de las ventas destinadas al Mercosur.

En síntesis, las consideraciones realizadas en torno al desempeño de las exportaciones permiten describir el siguiente panorama:

- El crecimiento de las ventas externas de Productos Textiles, en valor, fue bastante superior al de Prendas de Vestir; moderado en el primer caso, magro en el segundo.
- Un desempeño inverso se observa en el caso de las cantidades exportadas.
- Un corolario de esa evolución es que mientras los precios medios de exportación de los Productos Textiles crecieron suavemente, los correspondientes a Prendas de Vestir registraron una caída considerable.
- En general, las exportaciones de ambos sectores no actuaron contracíclicamente; es decir, aumentar en la fase recesiva del ciclo, disminuir en la expansiva.
- Las diferencias de crecimiento entre ramas al interior de los Productos Textiles no alteraron de manera significativa la preeminencia de las ventas externas originadas en Hilanderías y en Tejedurías.
- El cambio de precios relativos que acompañó a la devaluación de enero de 2002 dinamizó las exportaciones de Productos Textiles y de Prendas de Vestir; más en este último caso.
- No obstante, las ventas externas de Vestimenta constituyen una parte minoritaria de las exportaciones: muy poco en términos de volumen, y no más del 17% en promedio y en valor, a lo largo de la última década.
- Por tipo de bien exportado, se observa una clara tendencia a la “primarización” en los últimos cinco años.
- Este proceso no se verifica en las ventas externas realizadas hacia el Mercosur sino en las destinadas al Resto del Mundo.
- La devaluación de enero de 2002 empujó el aumento de las exportaciones de Manufacturas Textiles.
- El Mercosur, como mercado de destino de las exportaciones pierde gravitación desde 1999 tanto en volumen como en valor, excepto en el caso de Tejidos Planos.

**EXPORTACIONES TEXTILES AL MUNDO**  
**- volumen en toneladas, miles de dólares y porcentaje del MERCOSUR respecto a las exportaciones -**

	1999		2000		2001		2002		2003	
	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)
1.1. Fibras naturales	61.664,00	97.439,00	108.117,00	191.281,00	136.033,00	202.553,00	66.106,00	155.890,00	48.978,00	167.287,00
% Mercosur	44,40	28,50	23,60	14,40	10,30	7,30	8,30	5,20	13,40	6,70
1.2. Fibras manufacturadas	9.748,00	10.455,00	14.485,00	18.760,00	8.708,00	9.885,00	7.857,00	7.441,00	8.780,00	9.132,00
% Mercosur	56,80	57,20	66,90	63,40	72,50	72,60	86,20	89,90	94,40	94,00
2.- Hilados	35.275,00	124.652,00	49.764,00	157.364,00	39.336,00	112.733,00	38.526,00	87.853,00	26.643,00	61.501,00
% Mercosur	75,00	74,90	74,70	73,50	85,00	83,70	65,50	66,90	67,00	61,20
3.- Tejidos planos	8.839,00	44.908,00	9.006,00	45.494,00	6.704,00	26.840,00	7.903,00	24.940,00	4.325,00	21.714,00
% Mercosur	50,60	56,60	55,90	61,60	73,20	76,20	61,30	59,30	66,30	70,50
4.- Otros tejidos y artículos tejidos	11.731,00	56.170,00	18.043,00	74.202,00	16.204,00	65.078,00	18.676,00	61.928,00	20.061,00	69.286,00
% Mercosur	63,30	65,70	66,10	68,10	58,00	62,30	51,40	54,40	53,30	52,90
5.- Tejidos de punto	770,00	7.605,00	710,00	6.492,00	689,00	6.483,00	814,00	5.802,00	1.028,00	6.872,00
% Mercosur	69,50	66,90	66,40	64,40	47,90	38,10	23,20	19,40	24,20	22,40
6.- Prendas	1.004,00	30.516,00	1.019,00	31.939,00	944,00	31.672,00	1.621,00	29.425,00	2.060,00	46.537,00
% Mercosur	49,00	51,80	53,50	46,30	44,90	34,30	24,60	16,30	24,10	17,30
7.- Confecciones	1.663,00	8.659,00	1.916,00	8.322,00	1.540,00	9.485,00	1.388,00	7.840,00	1.507,00	6.834,00
% Mercosur	55,00	68,40	53,20	60,70	40,90	50,00	32,30	43,30	31,60	27,60
8.- Manufacturas Textiles	69.030,00	282.964,00	94.942,00	342.573,00	74.125,00	262.176,00	76.785,00	225.229,00	64.404,00	221.876,00
% Mercosur	66,4	66,6	69,4	67,2	74,8	68,9	61,8	54,7	63,6	49,4
9.- Total	130.694,00	380.404,00	203.060,00	533.854,00	210.158,00	464.730,00	142.890,00	381.118,00	113.382,00	389.162,00
% Mercosur	56,00	56,90	45,00	48,30	33,10	42,00	37,00	34,40	41,90	31,10



## 4. Evolución, Estructura y Destino de las Importaciones<sup>35</sup>

### 4.1 Por Rama de Actividad

Expresado en términos de valor, las importaciones de Productos Textiles se contrajeron, cuando se consideran los años extremos de la década 1993-2003, un 18.1%. Si no se toman en cuenta los dos años posteriores a la devaluación de enero de 2002, las compras externas apenas crecieron un 5.4%. Desde esta perspectiva, el impacto negativo de las importaciones sobre la evolución de la actividad textil no parecería haber alcanzado una gran significación.

Un panorama distinto exhibe el escenario si se consideraran las cifras en volumen. Así, entre 1993 y 2003, las compras externas aumentaron un 37.3% y entre 1993 y 2001, un 28.4%. Pero aún desde este ángulo, las cifras consignadas no llegan a dar cuenta de la magnitud del impacto negativo de las importaciones sobre el sector textil. Para ello es necesario remitir esos valores en un contexto más amplio donde se tenga en cuenta, básicamente, el tamaño del mercado.

Precisamente, si se relaciona la evolución de las cantidades importadas de Productos Textiles con la del consumo aparente de esos mismos bienes, puede concluirse que el impacto global de la apertura importadora fue claramente negativo en términos de producción y empleo. Unos pocos datos ilustran la cuestión: entre 1993 y 2003, la demanda interna de Productos Textiles en pesos a precios de 1993 se contrajo casi un 37%. En ese marco, la participación de las compras externas en el abastecimiento del mercado local pasó de poco menos del 21% en 1993 a poco más del 39% 10 años después. Aunque las exportaciones, medidas de la misma manera, crecieron a lo largo del período, ello fue insuficiente para impedir una caída del PBI del sector que, entre los años considerados, se redujo un 39%. Ello se reflejó en fuertes disminuciones en las horas trabajadas y en el número de obreros ocupados. Una descripción similar podría hacerse en el caso de la evolución del sector Prendas de Vestir; actividad en la cual el avance de las importaciones en el abastecimiento del consumo aparente alcanzó un ritmo superior al del sector Productos Textiles, aunque el nivel de apertura final resultó inferior.<sup>36</sup>

Por lo demás, en términos generales, podría describirse el desempeño de las importaciones totales de Productos Textiles durante la década 1993-2003, del siguiente modo:

- Crecieron en cada fase expansiva del ciclo textil, tanto en volumen como en valor.
- Se destaca lo sucedido durante el año anterior, cuando las compras externas de casi todas las ramas que integran el sector exhiben tasas de variación sumamente elevadas, alcanzando el promedio de la actividad un incremento del 170% en un solo año.
- En cambio, en las fases recesivas del ciclo textil se observaron dos tendencias: entre 1996 y 1998, un aumento generalizado de las importaciones en un contexto de incremento de la demanda interna.
- En segundo lugar, entre 1998 y 2001, una contracción de las compras externas que incluyó a todas las ramas de actividad, en el marco de una significativa caída del consumo aparente<sup>37</sup>.
- En las etapas recesivas, los precios medios de importación mostraron una clara tendencia declinante, a diferencia de las fases expansivas cuando no se observa un comportamiento definido.

---

<sup>35</sup> Ver Nota al Pie Nro.13

<sup>36</sup> Entre 1993 y 2003, el coeficiente de apertura importadora del sector Prendas de Vestir más que se duplicó; tendencia que no se verificó en el caso de los Productos Textiles.

<sup>37</sup> Excepto la rama 1722, Fabricación de Tapices y Alfombras.

- Si se atiende a la evolución de la estructura de las importaciones por ramas de actividad se denotan dos momentos: el primero, que comprende los años 1993-2002, durante los cuales la rama 1711 (Hilanderías y Tejedurías) muestra una participación declinante; es decir, que las ramas que expresan mayores niveles de valor agregado ganaron ponderación en la composición de la oferta importada. Este desempeño se presenta tanto en volumen como en valor.
- Un segundo momento, que se corresponde con lo acontecido durante el año anterior, que refleja una reversión de esa tendencia; esto es, vuelve a ganar gravitación las importaciones de hilados y de tejidos.
- En lo que respecta a las compras externas de Prendas de Vestir, el comportamiento sigue patrones menos definidos que en el caso de los Productos Textiles, tanto en las fases expansivas como recesivas del ciclo textil.
- No obstante, a diferencia de lo sucedido en el sector de Productos Textiles, al considerar la década 1993-2003, se observa que las importaciones de Prendas de Vestir crecieron en valor y en volumen.
- También se observa que, en términos generales, a diferencia del sector Productos Textiles, el de Prendas de Vestir exhibe una alta sensibilidad en los volúmenes importados a la caída de los precios medios de importación.

**VALOR DE LAS IMPORTACIONES TEXTILES (dólares)**

<b>Año</b>	<b>1711</b>	<b>1721</b>	<b>1722</b>	<b>1723</b>	<b>1729</b>	<b>1730</b>	<b>Total</b>
<b>1993</b>	271.758.010	55.894.548	19.929.737	6.355.789	67.913.546	70.715.031	492.566.661
<b>1994</b>	259.227.558	71.723.117	25.093.769	6.507.471	85.137.285	79.813.853	527.503.053
<b>1995</b>	216.961.945	65.905.005	13.616.115	9.443.400	79.754.741	59.782.576	445.463.782
<b>1996</b>	312.932.124	80.850.266	20.693.839	9.627.414	103.459.405	68.993.878	596.556.926
<b>1997</b>	389.749.103	99.895.366	27.629.834	8.990.497	133.989.017	106.128.741	766.382.558
<b>1998</b>	392.867.392	109.482.074	30.706.773	10.192.586	121.912.273	128.599.815	793.760.913
<b>1999</b>	285.470.492	106.192.492	22.455.215	7.285.596	93.646.894	114.882.363	629.933.052
<b>2000</b>	282.534.687	119.597.122	23.188.936	7.960.460	96.877.668	126.642.451	656.801.324
<b>2001</b>	233.161.293	93.780.599	2.401.297	7.689.219	75.892.403	106.023.026	518.947.837
<b>2002</b>	61.463.238	13.152.118	5.892.503	4.798.011	45.523.785	18.383.852	149.213.507
<b>2003</b>	233.881.813	32.286.487	17.936.931	5.246.911	77.580.147	36.554.623	403.486.912

**VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES TEXTILES  
(Kilogramos)**

<b>Año</b>	<b>1711</b>	<b>1721</b>	<b>1722</b>	<b>1723</b>	<b>1729</b>	<b>1730</b>	<b>Total</b>
<b>1993</b>	53.511.414	9.367.456	5.663.104	1.623.294	8.445.983	5.642.865	84.254.116
<b>1994</b>	49.264.521	11.397.784	6.964.311	1.945.805	11.468.388	5.278.539	86.319.348
<b>1995</b>	41.149.293	10.265.486	3.771.749	2.188.421	11.645.188	3.804.624	72.824.761
<b>1996</b>	57.071.752	11.846.798	5.150.236	2.352.937	14.785.634	4.515.315	95.722.672
<b>1997</b>	68.425.290	13.503.049	7.098.808	2.462.303	20.221.352	8.644.191	120.354.993
<b>1998</b>	73.111.436	15.599.668	8.558.825	2.510.105	18.812.730	10.992.248	129.585.012
<b>1999</b>	64.986.151	17.470.171	7.097.260	1.694.115	17.558.141	10.808.175	119.614.013
<b>2000</b>	66.011.300	20.660.387	8.112.888	2.050.633	19.686.717	13.142.269	129.664.194
<b>2001</b>	57.153.062	18.530.812	978.737	2.296.874	15.970.002	13.244.147	108.173.634
<b>2002</b>	18.763.059	3.499.031	2.747.159	1.049.760	11.069.249	2.582.425	39.710.683
<b>2003</b>	71.265.648	8.483.080	6.705.041	1.130.871	20.127.666	8.006.430	115.718.736

**PRECIO MEDIO DE LAS IMPORTACIONES TEXTILES  
(dólares x kilogramo)**

<b>Año</b>	<b>1711</b>	<b>1721</b>	<b>1722</b>	<b>1723</b>	<b>1729</b>	<b>1730</b>	<b>Total</b>
<b>1993</b>	5,079	5,967	3,519	3,915	8,041	12,532	5,846
<b>1994</b>	5,262	6,293	3,603	3,344	7,424	15,120	6,111
<b>1995</b>	5,273	6,420	3,610	4,315	6,849	15,713	6,117
<b>1996</b>	5,483	6,825	4,018	4,092	6,997	15,280	6,232
<b>1997</b>	5,696	7,398	3,892	3,651	6,626	12,277	6,368
<b>1998</b>	5,374	7,018	3,588	4,061	6,480	11,699	6,125
<b>1999</b>	4,393	6,079	3,164	4,301	5,334	10,629	5,266
<b>2000</b>	4,280	5,789	2,858	3,882	4,921	9,636	5,065
<b>2001</b>	4,080	5,061	2,453	3,348	4,752	8,005	4,797
<b>2002</b>	3,276	3,759	2,145	4,571	4,113	7,119	3,758
<b>2003</b>	3,282	3,806	2,675	4,640	3,854	4,566	3,487

## 4.2 Por Tipo de Producto<sup>38</sup>

Durante el quinquenio 1999-2003, se presenta un elevado predominio de las importaciones de Manufacturas Textiles. Sin embargo, a partir de la salida de la convertibilidad y el cambio de precios relativos que acompañó a la devaluación, se observa un avance de las compras externas de Fibras Naturales y, también, de las Manufacturas Textiles con menor nivel de elaboración. En este último caso, particularmente, en términos de valor.

En efecto, en 1999, las importaciones de Fibras Naturales representaban el 2.3% en volumen y el 0.7% en valor del total importado. En el 2003, esos números fueron, respectivamente, 29.8% y 11.5%. A su vez, la sumatoria correspondiente a las fibras manufacturadas, hilados, tejidos planos, otros tejidos y artículos tejidos, y tejidos de punto que participaban del total importado en 1999 con el 59.5% en dólares, en 2003 esa cifra se había elevado al 75%. Ello podría estar indicando que el proceso de sustitución de importaciones que siguió al cambio de precios relativos se habría concentrado, básicamente, en las Prendas y en las Confecciones.

Si se atiende a la evolución de la estructura de las importaciones por mercado de origen se observa que el predominio de las Manufacturas Textiles se presenta tanto en el Mercosur como en el Resto del Mundo, aunque es más acentuado en este último caso; en particular, durante el año anterior. La explicación reside en el espectacular crecimiento de las importaciones de Fibras Naturales provenientes del Mercosur registrado durante el último bienio<sup>39</sup>.

Más aún, la señalada tendencia a importar bienes con menor grado de elaboración, se verifica también con mayor intensidad desde el Mercosur. Al respecto, entre 2003 y 2001, mientras las compras externas en el Mercosur de Manufacturas Textiles, excluidas las Prendas y las Confecciones, crecieron a ritmos elevados, las provenientes del Resto del Mundo mostraron importantes caídas en valor. Ello podría estar indicando que el proceso de sustitución de importaciones que se habría verificado con mayor intensidad en las Prendas y en las Confecciones, habría afectado mayormente a las compras externas realizadas al Resto del Mundo.

<sup>38</sup> Las consideraciones que siguen se refieren al período 1999-2003.

<sup>39</sup> El crecimiento fue del 1.495% en volumen y del 1.538% en valor. De ahí, entonces, que del total importado desde ese mercado regional, las Fibras Naturales pasaron a representar durante 2002 y 2003 más del 40% en volumen y poco más del 17% en valor.

**IMPORTACIONES TEXTILES DESDE EL MUNDO**  
**- volumen en toneladas, miles de dólares y porcentaje del MERCOSUR respecto a las exportaciones -**

	1999		2000		2001		2002		2003	
	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)
1.1. Fibras naturales	3.862,00	5.794,00	9.155,00	10.590,00	4.999,00	6.183,00	25.679,00	23.848,00	62.205,00	68.668,00
% Mercosur	45,60	36,30	24,20	24,00	73,50	62,90	97,00	94,90	94,20	92,70
1.2. Fibras manufacturadas	19.968,00	37.884,00	24.979,00	42.389,00	20.461,00	39.606,00	16.197,00	30.793,00	26.184,00	46.836,00
% Mercosur	45,60	55,20	44,40	49,10	42,50	49,40	62,00	67,50	59,30	62,10
2.- Hilados	34.898,00	101.700,00	38.447,00	119.654,00	27.734,00	85.860,00	13.235,00	37.250,00	52.008,00	124.397,00
% Mercosur	29,00	35,90	31,20	36,00	27,20	32,20	39,60	46,70	49,20	55,90
3.- Tejidos planos	42.919,00	194.069,00	44.486,00	199.393,00	42.094,00	179.101,00	12.071,00	41.856,00	42.118,00	154.234,00
% Mercosur	38,00	40,90	38,70	41,10	39,00	38,90	48,20	49,30	57,90	59,00
4.- Otros tejidos y artículos tejidos	27.910,00	124.089,00	34.596,00	142.881,00	27.161,00	112.220,00	14.046,00	57.272,00	27.041,00	98.564,00
% Mercosur	41,60	37,20	45,50	38,30	51,30	39,80	67,80	48,20	73,10	55,00
5.- Tejidos de punto	7.494,00	44.233,00	9.277,00	49.359,00	9.670,00	44.776,00	2.022,00	8.005,00	7.331,00	24.414,00
% Mercosur	19,50	32,20	20,00	33,50	15,00	25,40	16,40	30,40	26,40	41,30
6.- Prendas	11.360,00	243.736,00	15.263,00	280.861,00	14.900,00	260.019,00	2.248,00	40.958,00	3.243,00	51.821,00
% Mercosur	36,20	35,50	41,90	41,90	45,00	42,30	39,60	32,10	63,90	53,50
7.- Confecciones	16.016,00	92.248,00	19.715,00	106.338,00	17.368,00	86.062,00	3.286,00	12.127,00	8.261,00	28.822,00
% Mercosur	68,90	73,50	71,90	73,20	74,40	74,80	58,20	59,00	85,00	84,90
8.- Manufacturas textiles	160.565,00	837.958,00	186.763,00	940.876,00	159.389,00	807.643,00	63.105,00	228.261,00	166.186,00	529.088,00
% Mercosur	39,7	42,0	42,0	43,8	42,4	43,0	53,5	47,8	57,9	57,8
9.- Total	164.427,00	843.752,00	195.919,00	951.465,00	164.388,00	813.826,00	88.802,00	252.108,00	228.391,00	597.756,00
% Mercosur	39,80	41,90	41,20	43,60	43,40	43,10	66,10	52,30	62,20	61,90

Por otra parte, si se atiende a la estructura de la oferta importada por mercado de origen se observa que mientras en el trienio 1999-2001 las compras externas totales provenientes del Mercosur representaban menos de la mitad del total en volumen y en valor, luego del colapso del régimen de la convertibilidad y la devaluación, ese mercado pasó a ser la principal fuente de abastecimiento local: alrededor del 62% en 2003.

Cabe destacar, por otra parte, que ese predominio del Mercosur como fuente de abastecimiento del mercado local se verifica en la mayoría de los bienes, destacándose por lo elevado de sus valores que superan el 80% y 90%, las importaciones de Fibras Naturales, Hilados de Algodón, Tejidos Planos de Algodón, y las Confecciones. El mismo tiempo, en rubros como las Fibras Manufacturadas, Hilados Discontinuos, Alfombras, Prendas de Punto, Artículos Técnicos, por mencionar algunos de ellos, los guarismos se sitúan en torno al 55% a 70%.

## **5. Algunas Consideraciones Adicionales sobre la Evolución Reciente de las Importaciones**

En 2001, último año durante el cual estuvo vigente la convertibilidad y el tipo de cambio de un peso por cada dólar, el valor total de las importaciones comprendidas en los Capítulos 52 a 63 de la Nomenclatura Común del Mercosur, alcanzó casi los 803 millones de dólares. Un año después, y como consecuencia del intenso proceso recesivo, las compras externas se habían reducido a poco menos de 249 millones; esto es, una caída del 69%. Al año siguiente, y como consecuencia de la fuerte reactivación registrada, las importaciones crecieron hasta alcanzar casi los 604 millones de dólares; es decir, un incremento del 143%.

El mencionado proceso presenta algunas particularidades que es conveniente poner de relieve:

- Considerando las partidas arancelarias a 6 dígitos de la Nomenclatura Común del Mercosur, y ordenadas de manera descendente por valor, se observa un proceso de creciente concentración en un número menor de partidas.
- Así, en 2001, las 10 primeras posiciones arancelarias daban cuenta del 24% del valor total de las compras externas; en 2003 ese valor había trepado al 36%.
- Del mismo modo, si se toman las primeras 50 partidas, los porcentajes pasaron del 57% en 2001, a poco menos de los dos tercios dos años después.
- Esa mayor concentración se da, a su vez, junto con un cambio importante en la estructura de las importaciones de esas 50 primeras partidas.
- Así, 20 posiciones arancelarias que integraban en 2001 el conjunto de las 50 primeras ordenadas por valor no forman parte, en 2003, del conjunto de igual número de partidas.
- Esos bienes corresponden a Alfombras, Tejidos de Punto, Prendas y Demás Artículos Textiles Confeccionados y representaban el 32.25% del valor importado en las primeras 50 partidas arancelarias durante 2001 (casi 147 millones de dólares).
- A su vez, en la estructura de las compras externas de 2003 existen 22 partidas arancelarias que no forman parte del conjunto de las 50 primeras en 2001.
- Esos bienes corresponden a Fibras, Hilados y Tejidos de Algodón, Filamentos Sintéticos y Artificiales, Fibras Sintéticas y Artificiales, Guatas y Fielros, Tejidos Especiales, Telas Impregnadas y una partida de Tejidos de Punto y Prendas, y que representaron el 26.84% del valor importado en las primeras 50 posiciones arancelarias durante 2003 (112.5 millones de dólares).
- En otras palabras, podría decirse que junto con el proceso de concentración de las compras externas en un menor número de partidas, se registra al mismo tiempo un cambio en la

composición de las mismas: ahora se importan más productos con un menor grado de elaboración.

- También se observa un proceso de concentración de las importaciones, entre 2002 y 2003, según los países de origen.
- Al respecto, en 2002 cinco países (Brasil, España, EEUU, Corea y China) representaban el 66% de las importaciones.
- En 2003, los 5 primeros países (Brasil, Corea, Indonesia, España y EEUU) representaron el 73.4% del total comprado en el exterior.
- Cabe advertir, por lo demás, que el salto registrado en las importaciones entre 2002 y 2003 queda explicado, en un 63%, por el crecimiento de las compras externas desde Brasil, seguido por Corea con el 6.5% e Indonesia con el 5.3% del aumento total.
- En el caso de Brasil, la parte más significativa del incremento de las importaciones (54% del total) se origina en las mayores compras de Fibras, Hilados y Tejidos de Algodón, y un 15% adicional en Fibras Sintéticas y Artificiales, mientras que en el caso de Corea, también en Fibras Sintéticas y Artificiales (alrededor de las tres cuartas partes del aumento total de las importaciones).

### IMPORTACIONES TEXTILES (por origen)

2002				2003			
Origen	u\$s	% Total	% Acumul.	Origen	u\$s	% Total	% Acumul.o
Brasil	119.152.068	47,1	47,1	Brasil	346.159.192	56,6	56,6
España	15.643.625	6,2	53,3	Rep.Corea	33.624.098	5,5	62,1
EEUU	12.560.187	5,0	58,2	Indonesia	27.448.091	4,5	66,6
Rep.Corea	10.308.398	4,1	62,3	España	20.830.687	3,4	70,0
China	9.322.110	3,7	66,0	EEUU	20.828.960	3,4	73,4
Italia	8.857.815	3,5	69,5	Paraguay	18.898.239	3,1	76,5
Paraguay	8.518.377	3,4	72,9	Italia	14.688.675	2,4	78,9
Indonesia	8.438.032	3,3	76,2	Paquistán	14.138.031	2,3	81,2
Alemania	5.370.112	2,1	78,3	China	11.991.099	2,0	83,1
Chile	4.879.042	1,9	80,2	Uruguay	9.330.922	1,5	84,7
Uruguay	4.006.112	1,6	81,8	Alemania	9.139.017	1,5	86,2
India	3.746.510	1,5	83,3	Chile	8.975.990	1,5	87,6
Francia	3.174.622	1,3	84,6	India	7.558.894	1,2	88,9
ExColon.RU	3.170.292	1,3	85,8	Francia	5.406.318	0,9	89,7
Paquistán	3.062.223	1,2	87,0	ExColon.RU	5.399.400	0,9	90,6
Total	253.069.201				611.749.793		

### IMPORTACIONES TEXTILES

#### Variación porcentual, absoluta y contribución porcentual al incremento

	2002	2003	Inc.%	Inc.Abs.	Contribución
Brasil	119.152.068	346.159.192	190,5	227.007.124	63,3
España	15.643.625	20.830.687	33,2	5.187.062	1,4
EEUU	12.560.187	20.828.960	65,8	8.268.773	2,3
Repu.Corea	10.308.398	33.624.098	226,2	23.315.700	6,5
China	9.322.110	11.991.099	28,6	2.668.989	0,7
Italia	8.857.815	14.688.675	65,8	5.830.860	1,6
Paraguay	8.518.377	18.898.239	121,9	10.379.862	2,9
Indonesia	8.438.032	27.448.091	225,3	19.010.059	5,3
Alemania	5.370.112	9.139.017	70,2	3.768.905	1,1
Chile	4.879.042	8.975.990	84,0	4.096.948	1,1
Uruguay	4.006.112	9.330.922	132,9	5.324.810	1,5
India	3.746.510	7.558.894	101,8	3.812.384	1,1
Francia	3.174.622	5.406.318	70,3	2.231.696	0,6
Ex Colon.RU	3.170.292	5.399.400	70,3	2.229.108	0,6
Paquistán	3.062.223	14.138.031	361,7	11.075.808	3,1
Total	253.069.201	611.749.793	141,7	358.680.592	100,0

## 6. Sobre los Términos del Intercambio de Productos Textiles y Prendas de Vestir<sup>40</sup>

- Una de las características principales es la significativa fluctuación que exhiben los términos del intercambio de ambos sectores del conjunto. de la actividad textil.
- Sin embargo, mientras el sector de Productos Textiles muestra, a lo largo de la década 1993-2003, una tendencia ascendente,<sup>41</sup> lo contrario se observa en el caso de las Prendas de Vestir.
- Cabe mencionar, asimismo, que la tendencia ascendente registrada en el sector Productos Textiles es más pronunciada que la observada en el período 1993-2001. Ello implica que después de la salida de la convertibilidad y de la devaluación, los términos del intercambio mejoraron para esta actividad.
- El comportamiento inverso se presenta en las Prendas de Vestir: la tendencia descendente es más aguda durante 1993-2003 que la registrada entre 1993 y 2001. Ello significa que durante los dos últimos años, los términos de intercambio mostraron un deterioro.
- Por otra parte, aunque los precios medios de exportación de las Prendas de Vestir son significativamente más altos que los del sector Productos Textiles, entre 1993 y 2001 se observa una moderada tendencia declinante cuando se relacionan ambos valores; esto es, que el diferencial de precios es cada vez menor. Esa tendencia es más aguda si se considera a la década 1993-2003, lo que significa que durante los dos últimos años, el descenso de los precios medios de exportación de las Prendas de Vestir fue muy importante (más del 40%).
- El desempeño inverso se observa cuando se considera la relación entre los precios medios de importación de las Prendas de Vestir con los de los Productos Textiles.
- Aunque también en este caso los precios medios de las Prendas de Vestir son sensiblemente superiores a los de los Productos Textiles, la brecha entre ambos ha tendido a ampliarse.
- En términos generales, podría decirse que hasta 1999 por un crecimiento mayor de los precios medios de las Prendas de Vestir pero, desde entonces y hasta 2003, por una caída más rápida de los precios medios de los Productos Textiles.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> Se trata del cociente entre los precios medios de exportación y de importación, expresados ambos en términos de dólares por kilogramo.

<sup>41</sup> Las ramas de Hilanderías y Tejedurías, Tapices y Alfombras, y Tejidos y Artículos de Punto exhiben la tendencia más pronunciada; moderada en el caso de la Fabricación de Otros Productos Textiles y descendente en la Fabricación de Cuerdas y Cordeles

<sup>42</sup> Esta tendencia parece haberse interrumpido durante el año anterior, cuando los precios medios de importación de las Prendas de Vestir cayeron más fuertemente que los correspondientes a los Productos Textiles.

**TÉRMINOS DE INTERCAMBIO  
1993 - 2003**

	PRODUCCIÓN TEXTIL							PRENDAS DE VESTIR		
	1711	1721	1722	1723	1729	1730	Total	1810	1820	18
<b>1993</b>	0,670	1,996	1,844	0,704	0,785	0,796	0,668	2,178	1,552	2,937
<b>1994</b>	0,728	0,718	1,120	1,152	0,844	0,691	0,676	2,559	3,342	3,428
<b>1995</b>	0,885	1,051	0,856	1,770	0,918	0,755	0,845	3,144	1,705	3,469
<b>1996</b>	0,839	0,891	1,084	1,250	0,797	1,039	0,812	1,473	1,566	2,570
<b>1997</b>	0,699	0,812	1,444	1,331	0,752	1,422	0,710	1,599	3,070	2,664
<b>1998</b>	0,820	0,714	1,521	0,560	0,761	1,128	0,789	1,713	1,873	2,522
<b>1999</b>	0,822	0,846	2,146	1,374	0,852	1,358	0,783	2,072	1,634	2,416
<b>2000</b>	0,817	0,745	1,580	1,078	0,844	1,472	0,768	3,016	1,558	4,001
<b>2001</b>	0,806	1,218	2,009	1,159	0,848	1,686	0,775	1,494	1,715	1,952
<b>2002</b>	0,939	1,573	2,209	0,517	0,801	1,325	0,882	0,973	1,007	1,044
<b>2003</b>	1,228	1,347	1,761	0,583	0,886	2,537	1,169	1,605	1,134	1,682
<b>1993-2001</b>	0,787	0,999	1,512	1,153	0,822	1,150	0,758	2,139	2,002	2,884
<b>1993-2003</b>	0,841	1,083	1,598	1,043	0,826	1,292	0,807	1,984	1,832	2,608
<b>2002-2003</b>	1,083	1,460	1,985	0,550	0,844	1,931	1,025	1,289	1,071	1,363



## 7. El Saldo de la Balanza Comercial

### 7.1 Por Rama de Actividad

A lo largo de la década 1993-2003, excepto el año 2002, se registró de manera permanente un déficit en la balanza comercial de Productos Textiles. Ese quebranto se presentó tanto por el lado de los valores como de las cantidades. Los máximos niveles para ambos registros se observaron en 1998: poco más de 550 millones de dólares y algo menos de 80 mil toneladas.

Desde entonces, y acompañando el proceso recesivo general de la economía, el déficit muestra una tendencia declinante; algo más significativa por el lado de los valores que de los volúmenes. Ya en 2002, y como resultado de la profundización del proceso recesivo y la violenta compresión de las importaciones, y el cambio de precios relativos que acompañó al proceso devaluatorio, en dicho año se registró un superávit en la balanza comercial. Empero, al año siguiente, la fuerte reactivación de la economía se tradujo en un retorno a los saldos deficitarios: casi 155 millones de dólares.

Aunque no se presenta un patrón claramente definido respecto de la participación de cada una de las ramas que integran el sector Productos Textiles en la generación del déficit comercial, en líneas generales tiende a explicarse por lo sucedido en las actividades de Hilandería y Tejeduría, la Fabricación de Artículos confeccionados de materiales textiles, de Otros Productos no clasificados en otra parte, y Tejidos y Artículos de Punto.

No obstante, cabe mencionar que durante 2003, el déficit generado en la rama de Hilandería y Tejeduría explicó, por sí solo, el 52.5% del quebranto total, la Fabricación de Artículos confeccionados de materiales textiles un 16%, y Tejidos y Artículos de Punto otro 11%.

Por lo demás, en lo que respecta al sector Prendas de Vestir, excluidas las confeccionadas con piel, también presenta un déficit permanente, excepto durante 1999 en términos de valor, a lo largo de toda la década 1993-2003. Peor aún, el déficit en divisas registrado el año anterior (poco menos de 185 millones de dólares) es el segundo en tamaño desde 1993 y apenas inferior al máximo observado en 2000 de algo más de 200 millones de la misma moneda.

### 7.2 Por Tipo de Bien

Aunque las cifras sobre las que se apoyan las consideraciones que siguen no son estrictamente compatibles con las utilizadas por Rama de Actividad, las tendencias registradas durante el último quinquenio son semejantes; esto es, una reducción del déficit en divisas desde 1999 hasta 2001, un superávit en 2002 y un retorno a los quebrantos durante el año anterior.

Las características centrales de la evolución de la balanza comercial por tipo de bien pueden ser descriptas del siguiente modo:

- La totalidad del déficit se origina en las Manufacturas Textiles con una tendencia creciente hasta 2001, y con una suave disminución en el año 2003.<sup>43</sup> Dentro de ellas, constituye una excepción el desempeño de los Hilados que muestran un superávit en sus intercambios comerciales externos, excepto durante el año anterior.
- El otro bien que exhibe siempre un saldo favorable es las Fibras Naturales.

---

<sup>43</sup> En 2002 es el único año que se registra un superávit.

- Dentro de las Manufacturas, los bienes que aumentan su ponderación dentro del déficit son los Tejidos Planos (inclusive hasta 2003), mientras que los Tejidos de Punto, las Prendas y Confecciones exhiben un desempeño ascendente hasta 2001, para declinar hacia 2003.
- Resulta particularmente destacable la fuerte reducción de la participación en el origen del déficit de las Prendas que, de explicar el 65% en 2001, pasó a representar el 2.5% en 2003.
- Si se atiende al origen del déficit por regiones comerciales se observa que el Mercosur pasa de explicar una fracción reducida del mismo en 1999 (casi 30%), a poco menos del 45% en 2001, pero el 119% en 2003; esto es, que con el Resto del Mundo se obtuvo un superávit.
- Esta tendencia es más acentuada en el caso de las Manufacturas Textiles; en especial, en las Prendas, las Confecciones, y en una medida menor, pero igualmente significativa, en Tejidos Planos y Otros Tejidos y Artículos Tejidos.

**SALDO BALANZA COMERCIAL TEXTILCON EL MUNDO**  
**- volumen en toneladas, miles de dólares y porcentaje del MERCOSUR respecto a las exportaciones -**

	1999		2000		2001		2002		2003	
	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)	Volumen (Tns)	Monto (M.u\$s)
1.1. Fibras naturales	57.802,00	91.645,00	98.962,00	180.691,00	131.034,00	196.370,00	40.427,00	132.042,00	-13.227,00	98.619,00
% Mercosur	44,30	28,00	23,60	13,80	7,90	5,50	-48,10	-11,00	393,70	-53,10
1.2. Fibras manufacturadas	-10.220,00	-27.429,00	-10.494,00	-23.629,00	-11.753,00	-29.721,00	-8.340,00	-23.352,00	-17.404,00	-37.704,00
% Mercosur	34,90	54,40	13,40	37,70	20,30	41,70	39,10	60,40	41,50	54,40
2.- Hilados	377,00	22.952,00	11.317,00	37.710,00	11.602,00	26.873,00	25.291,00	50.603,00	-25.365,00	-62.896,00
% Mercosur	4.324,70	247,90	222,70	192,60	223,40	248,20	79,00	81,80	30,40	50,70
3.- Tejidos planos	-34.080,00	-149.161,00	-35.480,00	-153.899,00	-35.390,00	-152.261,00	-4.168,00	-16.916,00	-37.793,00	-132.520,00
% Mercosur	34,70	36,20	34,30	35,00	32,50	32,30	23,40	34,50	56,90	57,10
4.- Otros tejidos y artículos tejidos	-16.179,00	-67.919,00	-16.553,00	-68.679,00	-10.957,00	-47.142,00	4.630,00	4.656,00	-6.980,00	-29.278,00
% Mercosur	25,90	13,70	23,00	6,10	41,20	8,70	1,40	130,10	129,70	59,80
5.- Tejidos de punto	-6.724,00	-36.628,00	-8.567,00	-42.867,00	-8.981,00	-38.293,00	-1.208,00	-2.203,00	-6.303,00	-17.542,00
% Mercosur	13,70	25,00	16,20	28,80	12,50	23,20	11,80	59,40	26,80	48,70
6.- Prendas	-10.356,00	-213.220,00	-14.244,00	-248.922,00	-13.956,00	-228.347,00	-627,00	-11.533,00	-1.183,00	-5.284,00
% Mercosur	34,90	33,20	41,10	41,30	45,00	43,40	78,60	72,60	133,10	372,10
7.- Confecciones	-14.353,00	-83.589,00	-17.799,00	-98.016,00	-15.828,00	-76.577,00	-1.898,00	-4.287,00	-6.754,00	-21.988,00
% Mercosur	70,50	74,00	73,90	74,20	77,70	77,90	77,20	87,50	96,90	102,70
8.- Manufacturas Textiles	-91.535,00	-554.994,00	-91.821,00	-598.303,00	-85.264,00	-545.467,00	13.680,00	-3.032,00	-101.782,00	-307.212,00
% Mercosur	19,60	29,40	13,70	30,50	14,30	30,60	100,10	-463,90	54,40	63,90
9.- Total	-33.733,00	-463.348,00	7.141,00	-417.611,00	45.770,00	-349.096,00	54.088,00	129.010,00	-115.009,00	-208.594,00
% Mercosur	-22,80	29,70	150,90	37,60	-4,00	44,60	-10,70	-0,40	99,40	119,30

## 8. La Importación de Bienes de Capital

La importación de bienes de capital destinados a la industria textil puede ser considerada como una aproximación al esfuerzo de inversión realizado en la actividad. De acuerdo con los datos disponibles, el total de bienes de capital importados<sup>44</sup> en relación con el PBI sectorial no habría alcanzado en sus mejores años más del 6%. Se trata, por cierto, de un índice, ya que el promedio de la economía y de la industria registra valores superiores.

En el período 1992 a 2003<sup>45</sup> se observan etapas definidas: una caída de las importaciones del orden del 63% entre 1992 y 1995; un salto del 121% en 1996, para declinar de manera casi permanente hasta 2002, acumulándose una contracción de más del 90%. Esa tendencia se habría quebrado en el curso del año anterior, cuando al amparo de la fuerte reactivación que se produjo en el sector, la compra de equipamiento externo creció en los nueve primeros meses, contra igual lapso de 2002, más de un 200%. Empero, debe tenerse en cuenta que aún extrapolando ese incremento a todo el año 2003, la importación total habría alcanzado apenas unos 50 millones de dólares; esto es, algo más del 20% del valor importado en 1992; año de mayor registro.

Aunque a lo largo del período 1992-2002 no se encuentra un patrón definido de desempeño, cuando se consideran los años extremos se observa que gana importancia la compra externa de Partes, Accesorios y Repuestos en detrimento del rubro Maquinarias. Esta tendencia se habría revertido a juzgar por los datos disponibles para los nueve primeros meses del año anterior.

Dentro del rubro Maquinarias pierden importancia de manera significativa la importación de las destinadas a Tejedurías, Para Coser, y para Hilanderías; en ese orden. En cambio ganan alguna significación las destinadas a Acabado Textil. Si se atiende al comportamiento registrado en los nueve primeros meses del año anterior, se presenta un salto de importancia en las Maquinarias para Tejedurías, del mismo modo que para Coser y para Acabado Textil. No obstante, debe tenerse en cuenta que se trata de muy bajos valores absolutos.

---

<sup>44</sup> Incluye partes, accesorios y repuestos.

<sup>45</sup> Se dispone de datos sólo para los nueve primeros meses del año.

#### ***IV. DE LA PRODUCCIÓN DE ALGODÓN A LA FIBRA EN PLANTA DE HILADO***



## 1. Problemas/requerimientos de la trama textil a la producción algodonera

Asumiendo que el desarrollo de las etapas finales de la industria textil, en cualquier sociedad, es casi natural (dado los bajos requerimientos de escala y la alta posibilidad de copia en el diseño de los productos finales) y que ello, posteriormente puede ir traccionando hacia los pasos previos, no sorprende que históricamente las producciones algodoneras argentinas a cierta escala fueron posteriores o simultáneas con el desarrollo del resto de las actividades textiles

Siendo ello así cabe señalar que la existencia -actual o pasada- de las etapas hilanderas y/o de tejedurías no fue el resultado de una pujante producción algodonera -en calidad y cantidad- asentada en convenientes ventajas naturales, con estructuras productivas adecuadas y tecnologías de primer nivel. En todo caso, fueron desarrollos acompasados entre la producción primaria y las primeras etapas industriales, motivados por diversas particularidades, que en mayor o menor medida, y no sin dificultades, se han ido tratando de acoplar.<sup>46</sup>

Un reflejo de ello son las composiciones del comercio exterior, según etapas, al interior de la actividad textil en su conjunto. Si las hilanderías surgirían como respuesta a la abundancia de materia prima y las tejedurías se asentarían en base la provisión abundante de hilados y, a su vez, las confecciones lo harían porque hay ventajas en la producción local de telas, las importaciones sólo afectarían a unos pocos segmentos intermedios más débiles y las exportaciones reflejarían las actividades más competitivas ubicadas al final de la trama. En su lugar, en todas las etapas hubo -desde los años 70- importaciones y exportaciones sustantivas, hecho particularmente llamativo, durante algunos años, en el algodón primario.<sup>47</sup>

Es probable, y así lo sugieren varios trabajos y opiniones de especialistas, que exista capacidad potencial para mejorar sustantivamente la producción de algodón, pero la existencia de múltiples factores, lo impiden.<sup>48</sup> O sea es posible lograr con las dotaciones naturales y las capacidades actuales, una mejora sustantiva en la actividad primaria que sienta las bases para mejoras sucesivas en las etapas posteriores.<sup>49</sup> A los temas habituales de calidad y precio, no escapa la conveniencia de contar con provisión local del insumo principal en base a ventajas de localización y eventuales menores riesgos de abastecimiento. Mejora la productividad (física y económica) del conjunto textil si la materia prima tiene calidad y precios aceptables, se localiza

---

<sup>46</sup> Diferente fue el caso de la lana, más allá de las vicisitudes de las últimas décadas.

<sup>47</sup> A mediados de los noventa se exportaba tanta fibra de algodón como carnes y/o trigo.

<sup>48</sup> Algunos son estrictamente económicos (incluyendo los de coordinación) y otros de perfil tecnológico. Pero, no hay que descuidar los aspectos sociales (especialmente considerando la presencia extendida de minifundios y desempleo en regiones históricamente productoras de este cultivo) que afectan la estructura productiva.

<sup>49</sup> Resulta difícil establecer cuáles son pisos y techos de esta actividad, máxime si compite con otros productos (en ciertos lapsos "estrellas" como el caso de la soja) por el uso de la tierra. Varios aspectos deben ser considerados para entornar alguna respuesta sobre el particular: a) los vaivenes productivos primarios están muy relacionados con los precios internacionales; recientemente, las cotizaciones externas de la soja inducen desplazamientos hacia dicha actividad en desmedro que varias otras que lentamente van reacomodando sus valores; resulta difícil pensar que las actuales situaciones relativas sojas-maíz, soja-algodón, soja-carne sean estables a largo plazo. b) la evaluación del tema amerita una mirada de más largo plazo; no parecen sustentable ni repetibles escenarios de 1,3 millones de has destinadas al algodón (como las registradas a mediados de los noventa) ni tampoco las 200 mil sembradas cinco años más tarde; todo indica que lentamente (incremento de los precios internacionales mediante como los registradas recientemente) la superficie sembrada retornará al medio millón de has cultivadas. Cabe remarcar que tanto las condiciones naturales como la estructura de producción (especialmente la existencia de minifundios) acotan los procesos sustitutivos entre productos más allá de las distintas rentabilidades teóricas.

convenientemente y se maneja comercialmente con parámetros locales (en moneda local, con contratos internos, etc.).

Desde una mirada de largo plazo, adquirir el principal insumo en moneda local para un producto principalmente volcado al mercado interno parece ser conveniente frente a la inestabilidad que significó -históricamente- proveerse internacionalmente de la fibra, máxime en una economía que tiene problemas con las cuentas externas.

Obviamente ello no es así en la actualidad y no lo fue en el pasado reciente, lo cual no quita que no pueda serlo en el futuro si las acciones públicas y privadas perciben y creen que es relevante contar con una producción primaria sólida pero más como base industrial que como exportadora de *commodities* (y operar en consecuencia).

Para que ello ocurra es necesario identificar los requerimientos de la fase hilandera a la actividad algodonera primaria local. En lo sustantivo:

- a) Precios compatibles con los internacionales puestos en puerta de hilandería (ello incluye la posibilidad de logra con la oferta local una menor volatilidad temporal en relación con lo ocurrido internacionalmente);
- b) Oferta estable a lo largo del tiempo.<sup>50</sup>
- c) Calidad (ya sea buenos estándares como homogeneidad) de la fibra.
- d) Volúmenes aceptables con calidad homogénea.
- e) Posibilidad de acuerdos de más largo plazo de aprovisionamiento con precios, volúmenes y calidades aseguradas y estables.

Una tendencia a ir satisfaciendo paulatinamente estos objetivos será el resultado de:

- a) procesos de mejoras individuales (en tecnologías de producto, proceso, inversiones en equipos, capacitación, etc.);
- b) una sustantiva mejora en las forma de relacionamiento entre los actores que conforman la actividad primaria con los de las primeras etapas industriales (reduciendo fallas de coordinación).

Cómo lograr estos objetivos para en el marco de los negocios privados y con un reparto más o menos equitativos de esfuerzos y resultados? Ese es el desafío de las coordinaciones públicas y privadas. Sin duda no hay una sola medida que pueda mejorar sustantivamente el panorama actual ni éstas se inscriben en acciones de efectos instantáneos. Por el contrario se trata de múltiples acciones consideradas en el marco de un programa estratégico secuenciado a lo largo de varios años. Para ello es necesario identificar algunas restricciones relevantes de la actividad primaria (tanto a nivel individual como en las relaciones) y esbozar las soluciones que tengan como punto de confluencia -algunos o todos- los puntos detallados previamente.

---

<sup>50</sup> Ello repercute sobre los *stocks* con que operan las hilanderías afectando directamente la magnitud del capital de trabajo. Una breve revisión del las hilanderías más relevantes indican que todas, por distintos motivos, operan complementan la producción local con la importación. Aquellas que forman parte de complejos empresario internacional o bien que circunstancialmente tienen problemas financieros, cuentan con reservas que oscilan entre uno y dos meses, mientras que las restantes, tienen entre 6 y 8 meses de *stocks* de materia prima. En este último caso, el perfil mejoraría si se contara con una oferta de calidad homogénea y aceptable, sustentable en el tiempo que facilite la reducción de los *stocks*. Desde una mirada agregada de la actividad, el sector “resuelve” el problema de los ciclos con *sobre stocks* en una etapa intermedia de producción.



Lo que expresamos como “actividad primaria” está lejos de ser un conjunto homogéneo de empresas o productores con perfiles similares e intereses concurrentes. Por el contrario, cubre una amplia gama de productores, oferentes de semillas, equipos, y otras tecnologías, instituciones (desde el INTA a los gobiernos provinciales y municipales, pasando por las cooperativas) que interactúan. Abarca no sólo la actividad primaria sino que incluye las desmotadoras y los mayoristas, de acuerdo con el canal de comercialización y/o los grados de integración de la producción. Tiene, además una compleja gama de relaciones entre los diversos actores teñidas, en muchos casos, de vaivenes históricos que dificultan la calidad de los vínculos en la actualidad.

## 2. La oferta de la trama primaria

### 2.1. Panorama General

Existen al menos cuatro estamentos sustantivos desde de la producción primaria hasta las hilanderías que tienen relación directa con los desafíos que plantean las etapas subsiguientes:

- La provisión de insumos, especialmente la semilla
- Los productores
- Las etapas de comercialización y
- Las desmotadoras.

Existen, como es de esperar, diversos niveles de coordinación entre las etapas previas. Van desde la integración vertical completa hasta la articulación vía mercado *spot* pasando por la presencia de esporádicos contratos de provisión. Recuérdese que se trata de un producto estacional -a lo sumo tres meses de oferta- proveedora a una actividad que desarrolla (generalmente) procesos industriales continuos y enfrenta -en el extremo opuesto- demandas estacionales y volátiles (en el sentido de abastecerse indistintamente, aguas abajo, con telas locales o importadas).

De allí que la coordinación de los niveles de los *stocks* y el mantenimiento de la uniformidad en la calidad sean ejes centrales que dominan la interfase primaria-industrial.

En gran medida la calidad del hilado se “construye” en la etapa primaria. El desafío es construir calidad, cantidad y estabilidad de oferta, en la producción primaria local. Se trata, además, de sub mercados -tanto para la fibra, como el hilado- que desde hace más de una década operan bajo contextos de economía abierta, lo cual significa que ante insatisfacciones en calidad o precios las demandas y ofertas se re direccionan rápidamente hacia los mercados internacionales. Lo mismo vale para la oferta primaria: precios internacionales en alza re direccionan los flujos hacia los mercados externos<sup>51</sup>. Veamos algunos aspectos de los temas que a grandes rasgos constituyen a construir el nivel de calidad de la materia prima local.

#### 2.1.1 Insumos

Un aspecto clave -especialmente en lo referido a la calidad de la fibra- es la calidad de la semilla. Sobre el particular se destaca:

- a) Existe una amplia cantidad de variedades de semillas, diferenciadas por su adaptabilidad a suelos y climas y/o diferenciadas por sus modificaciones genéticas. Hay dos eventos liberados de algodones transgénicos (bt y RR);

---

<sup>51</sup> Los diferenciales de aranceles/derechos sólo atemperan estas conductas.

- b) Las semillas transgénicas son resistentes, en un caso, a determinados insectos (BIOGON; liberado a la venta en 1997) y, en otro, (el algodón RR) al glifosato, (liberado en el 2001)<sup>52</sup>; ambos son productos alcanzado por la Ley de patentes cuyo titular es Mandiyú Agropecuaria (controlada por Delta Pipe, Monsanto y CIAGRO),<sup>53</sup> se trata de semillas transgénicas correspondientes a variedades importadas, no adaptables totalmente a los requerimientos de suelos y climas locales. En el segundo de los casos, -el algodón RR- ello abre las puertas al uso de la siembra directa tendiendo a establecer un nuevo paquete agronómico;
- c) En productos convencionales existe una fuerte predominio de los materiales desarrollados por INTA; estos se encuentran ampliamente difundidos a través de segundas y terceras reproducciones por parte de los productores;
- d) En base a ello se siembra: a) semilla certificada transgénica (bajo contrato con el oferente original); b) semillas convencional certificada y c) semillas de segunda (o más) reproducción (en algunos casos violando las normas de la Ley de Obtentores Vegetales) que los propios productores intercambian o tienen de sus cosechas previas;
- e) La semilla se extrae por separación de la fibra, con lo cual el punto de originación son *las desmotadoras*; si éstas son independientes de los productores (no integradas, especialmente en el caso de los productores más pequeños), es frecuente la mezcla de semillas (tanto en términos de variedades como de convencional-transgénico);
- f) La virtual desaparición efectiva de organismos de control, llevó al uso masivo de semillas de segunda selección sin certificación de origen, especialmente en productores medianos y pequeños, con lo cual las variedades tienen un alto grado de dispersión y como tal repercute en la calidad primaria de la fibra; y
- g) En otro orden, una parte relevante de la semilla, se destina a la obtención de aceite; el uso de ésta está acotado por sus características, ingresando al consumo como mezcla de otras (especialmente, maíz o girasol); actualmente existe sólo una planta de aceite de algodón.

En síntesis, las modalidades recientes de aprovisionamiento de semillas deriva en la existencia de una mezcla de variedades que atenta contra la calidad. El tema es particularmente relevante para los productores medianos y pequeños no integrados con desmotadoras y que en el otro extremo entregan sus producciones a acopiadores o cooperativas pequeñas. *Ello genera una amplia diversidad de calidades iniciales.*

Adicionalmente al tema semillas cabe señalar dos aspectos relevantes relacionados con la construcción de la calidad de la materia prima:

---

<sup>52</sup> Ello abre la posibilidad del uso de siembra directa y mejora el perfil de uso de herbicidas, con lo cual reduce sustantivamente los costos. Pero se trata de un lanzamiento posterior a la vigencia plena de la ley de patentes con lo cual, opera con una fuerte restricción en la oferta por parte de Mandiyú. Ello por un lado reduce la oferta e incentiva las prácticas de bolsa blanca.

<sup>53</sup> El algodón bt se encuentra protegido por una patente cuyo dominio corresponde a Monsanto. Algunos trabajos señalan que la lenta difusión del algodón bt responde a los elevados precios de la semilla (a razón de 4 a 1 respecto del producto convencional). Otras condiciones establecidas en los contratos de venta de las semillas (control sobre las producciones, seguimiento del destino de la semilla, etc.) tampoco favorecen la difusión ordenada de la tecnología. A diferencia de la soja, integrada a la siembra directa, el caso del algodón no constituye un paquete agronómico con rasgos de bien público toda vez que la existe una patente para el caso de la semilla.

- a) la escasa existencia de prácticas de tercerización de las actividades de labranza, lo cual reduce las posibilidades de pasar de la técnica convencional de laboreo a las de siembra directa basada en terceristas; y
- b) un circuito de aprovisionamiento de insumos, especialmente para los menores productores, articulado desde el acopiador y no desde los centros de servicios profesionalizados.

Ambos aspectos se relacionan con el perfil y la conducta tecno-productiva de los productores.

### **2.2.2. Los productores**

Existe, inicialmente, una estructura productiva tan diversa en lo estructural como diseminada en lo territorial.<sup>54</sup> La producción se asienta sobre unos 14.000 productores que- en promedio- tienen una superficie de una 45/50 has. Existen distintos estratos productivos:

- a) micro productores -menos de 20 has-
- b) pequeños productores (entre 20 y 50 has)
- c) medianos (entre 50 y 200 has)
- d) grandes (más de 200 has)

En un contexto donde alrededor de 1/3 de las cosechas se realiza en forma manual -y se corresponde con los primeros estratos de la producción- la relevancia de los tamaños tiene que ser analizada en función no sólo de la producción de algodón sino también de su competidor más dinámico: la soja.

Los micro y pequeños productores, operan con técnicas artesanales, están cercanos a la subsistencia y se articulan con los acopiadores en lo referido al abastecimientos de insumos y productos. Sólo los mayores productores se relacionan con las desmotadoras (privadas o cooperativas). Utilizan semillas de reproducción propia, juntan manualmente la producción y no tienen mayores prevenciones en términos de calidad. En este segmento se ubican los menores rindes y las mayores dispersiones respecto de las buenas prácticas de cultivo.

Por lo general son “capturados” por los acopiadores en la salida de su producción al mercado o forman parte de cooperativas.

Este segmento de la producción, difícilmente sea captable por las producciones de soja u otras alternativas, dado que la modalidad de las mismas gira en torno a alquileres que solo son rentables a través de contratos de alquileres (por suma fija o porcentaje) para niveles mayores a las 50 has.

En este segmento productivo, los rendimientos son bajos (del orden de los 800 Kg. por has), la calidad es altamente perfectible y la recolección es, preferentemente, manual (abriendo las puertas al problema de la presencia de polietileno en la fibra). Su capacidad en la red es muy baja: no tienen escala, dependen de los acopiadores y las desmotadoras y tienen claras asimetrías con los proveedores de insumos. Su localización preferente es Chaco, Formosa y parte del norte de Santa

---

<sup>54</sup> A grandes rasgos el algodón se produce en el NEA y las hilanderías están en el NOA. Las experiencias productivas de algodón en NOA fueron sustentadas por regímenes promocionales, realizadas bajo riego y con escaso éxito hasta el presente.

Fé. Siendo unidades productivas muy poco formalizadas, no son alcanzados por los sistemas promocionales basados en desgravaciones impositivas y créditos bancarios convenientes.

Si bien es difícil establecer la cuantía productiva de este segmento se estima que en promedio pueden producir unas 60 mil ton de fibra anualmente, lo cual da una base de cierta consideración para el consumo local. Se trata de un segmento que dada su composición estructural tiene pocos márgenes de movilidad hacia otras de extensión tecnológica.

Los estratos siguientes, en cambio tienen grados crecientes de mecanización en la siembra, utilizan técnicas más sofisticadas (herbicidas, insecticidas), y se relacionan con las desmotadoras, sean estas privadas o de cooperativas. Enfocadas más como unidades comerciales, tienden a moverse hacia otras producciones más rentables, conformar mínimamente redes de producción sobre la base de contratos, se articulan mejor con los proveedores privados de insumos. Es posible que estos estratos reaccionen a sistemas de estímulos bancarios o impositivos. El armado del paquete tecnológico y el “ajuste” de las prácticas de cultivo se basa tanto en la experiencia como en una amplia gama de fuentes de información que van desde la agencias públicas (especialmente el INTA) hasta los proveedores de insumos. Dispersos territorialmente, este perfil de producción exhibe mejores rendimientos promedio, pero mantiene fuertes dispersiones entre productores y zonas, abriendo posibilidades en mejoras sustantivas de calidad y rendimiento.

Dentro de este segmento hay un conjunto de grandes empresas, altamente tecnificadas, en secano, que dirigen sus producciones hacia diversos cultivos competitivos (sorgo, soja, etc.) en el marco de decisiones empresarias altamente formalizadas e inmersas en contexto de toma de decisión que compiten con otras actividades extra agrícolas. Parte sustantiva de la producción actual (y de los saltos exhibidos a mediados de los noventa) responde a este perfil empresario que migra constantemente entre actividades.

Finalmente existen una serie de emprendimientos planteados desde lógicas totalmente distintas y con una clara concepción empresarial, bajo la lógica de emprendimientos intensivos en capital. Establecidos a partir de los años noventa, utilizan, sistemas de riego, demandan grandes inversiones sustentadas con regímenes promocionales, operan con tecnologías de punta y se integran con desmotadoras propias (y/o con producciones complementarias como los *feed lot*) y, algunos de ellos, se ubican extra zona tradicional algodonera (Catamarca, La Rioja, Salta).

Se trata de una decena de emprendimiento, con una capacidad instalada que puede rondar, potencialmente, las 35 mil has cultivables bajo riego, con rendimientos claramente superiores a los de secano pero inferiores a los estándares internacionales del cultivo bajo riego, con productos de cierta calidad, pero no con el volumen suficiente como para establecer un flujo consistente de abastecimiento a las hilanderías locales. Parte sustantiva de estas capacidades productivas se encuentran desactivadas o requieren inversiones para su puesta en marcha plena.<sup>55</sup> Este segmento tiene pocas posibilidades de migrar hacia otras producciones y en lo tecnológico opera con asesoramiento propio.<sup>56</sup>

En suma, dependiendo del perfil de productores, existen posibilidades concretas de mejoras en productividad y calidad, a través de la aplicación de tecnologías ya disponibles o de la

---

<sup>55</sup> En algunos casos estos desarrollos contaron con desgravaciones impositivas regionales que: a) facilitaron su asentamiento en territorios no cercanos a las hilanderías y sin tradición productiva algodonera previa; b) no son plenamente articulables con hilanderías también cuentan con desgravaciones impositivas.

<sup>56</sup> Lo expresado se refiere a productores que ya se encuentran en el circuito del algodón. Cabe señalar la posibilidad de ingreso de capitales provenientes de otras actividades como potenciales actores de la producción primaria en la medida que sean los objetivos de las políticas públicas. En muchos casos, el potencial atractor radica en la redefinición de la cuestiones impositivas (saldos favorables del IVA, re inversión de pagos en concepto de impuestos a las ganancias, etc.) para el caso de empresas extra sector que aplican a la actividad algodonera.

movilización y reactivación de facilidades productivas ya establecidas. Ello demanda, un conjunto de instrumentos específicos para cada problemas/desafío en particular, pero en el marco de un programa general.

Del algodón en bruto hay al menos tres productos centrales que contribuyen a su valorización: la fibra (con un rendimiento del orden del 30% respecto del bruto recolectado), la fibrillas y otros subproductos derivados de la separación de la semilla y la semilla (de la cual se extrae el aceite y los *pellets* y otros subproductos para su uso en alimentación animal).

En otros términos del algodón derivan varias actividades, lo cual lleva a cierto grado de interdependencia desde una visión agregada del negocio. Si bien no existe óptimos en este mix, bajo condiciones aceptables se estima, a nivel internacional, que un 70% del negocio debería ser absorbido por el tema fibra de algodón, mientras que el resto debería ser absorbido por la producción de aceites y subproductos destinados a la alimentación de ganado de leche y carne, además del uso del aceite (como mezcla junto a otros tipos para uso humano).<sup>57</sup>

Para que ello sea así y el peso del negocio no recaiga en exclusivo sobre las fibras, es necesario:

- a) contar con un esquema de producción de carnes en base a suplementos alimentarios o bien directamente cría a corral, cercano a las fuentes de aprovisionamiento (dado que la semilla se degrada rápidamente); algo similar ocurre con las formas de alimentación para lechería;
- b) un esquema re balanceado de alimentación que incluya al *pellets* de algodón como parte de la dieta;
- c) facilidades de almacenamiento en los establecimientos agropecuarios para el *pellets* de algodón ;
- d) una mínima estabilidad temporal de la oferta que permita armar ciclos de complementación con otros componentes de los alimentos balanceados (recordando que el ciclo algodón duran poca más de tres meses).

En el contexto argentino, no existen mayores desarrollos de *feed lots* o lechería aledaños a las zonas de desmotado. Salvo unos pocos casos de emprendimientos integrados, las zonas de terminación de la hacienda está en el centro-sur de Santa Fé, centro este de Córdoba y norte de la Provincia de Buenos Aires, con lo cual el armado de los circuitos *pellets* de algodón *feed lot/ganadería* no tiene mayor densidad. Algo parecido ocurre con la producción láctea más cercana ubicada en las denominadas cuencas lácteas santafesinas o cordobesa.

Considerando ello, el objetivo sería tratar de desarrollar un esquema integrado entre varias actividades que permita un uso más integral del algodón al relacionarlos con los otros componentes de la alimentación animal (*pellets* de soja, alimentos balanceados secos, malta, etc.)

En lo referido a la explotación de la semilla para aceites, en los noventa existía cuatro molinos de los cuales tres cerraron, centrándose actualmente la producción en uno sólo (correspondiente a una empresa integrada hacia la hilandería e incluso con producción primaria propia y desmotadoras). Tanto la fibra de algodón como la semilla tienen una retención a la exportaciones del orden del 5/10%, lo cual sumado a la concentración en las compras (en el caso de

---

<sup>57</sup> Si bien no hay estimaciones para el caso local, diversas fuentes indican que en Argentina, más del 90% del negocio gira exclusivamente en torno a la fibra del algodón.

las semillas), deprime su precio interno. Ello reduce el aporte de la semilla al negocio del algodón y junto con lo anterior, induce a que el grueso del negocio recaiga sobre el precio de la fibra.

Si bien ello no aparece como definitorio en el negocio, un programa global debería considerar un capítulo particular referido a medidas tendientes a fortalecer el uso de derivados del algodón.

### **2.2.3. Los esquemas de comercialización**

El pasaje desde la producción a las hilanderías está mediado por diversas etapas según el perfil del productor.

En el caso de los productores pequeños, existe la figura del acopiador. Se trata de un número impreciso de empresas (algunos analistas indican la existencia de unas sesenta empresas de las cuales cinco cubren el grueso del mercado) poco formalizadas que tienen un relación de intercambio con el productor que incluye, la provisión de enseres e insumos (para la actividad) e incluso alimentos; en el otro extremo compran pequeñas producciones, establecen una suerte de clasificación de calidades y establecen precios de referencia en base a tales calidades. De allí derivan a las desmotadoras. Un esquema similar de funcionamiento, pero centrado en el algodón exclusivamente, lo constituyen las cooperativas, algunas de las cuales integran sus actividades con las desmotadoras.

Los productores medianos y grandes, en cambio se relacionan con las desmotadoras o las hilanderías (en varios casos ambos esquemas están integrados), en operaciones puntuales. No es habitual la presencia de contratos de largo plazo, ni consideraciones de precios y calidades más allá de la clasificación estándar de la fibra. El producto es calificado en base a una serie de atributos y no en función de la calidad del hilado final.<sup>58</sup>

Los grandes productores -bajo riego- en algunos casos están integrados a las hilanderías y en otros se relacionan contractualmente con las hilanderías o se vuelcan a las exportaciones.

La presencia de hilanderías alcanzadas por beneficios promocionales (principalmente el IVA) generan créditos fiscales en exceso, lo cual es utilizado como medio de pago a productores (para quienes el esquema tiene sentido en el contexto de la presencia de restricciones financieras siempre y cuando tengan una mínima formalización empresarial y adhesión fiscal). Ello complejiza las relaciones comerciales y re dirige flujos de comercio, no en función de lógicas productivas sino en términos de los balances impositivos.

Otro elemento central en estas relaciones es la forma de establecer las calidades de la fibra sobre la que operan las transacciones. Como se expresara anteriormente, en el caso local las operaciones se establecen en base a la calidad de la fibra; otra posibilidad es utilizar como indicador la calidad de hilatura que se desarrolla condicha fibra, en este caso, -implementado en algunas economías algodoneras- el productor recibe un precio ajustado por la calidad del hilado final (HVI) en base a parámetros no de la fibra sino del resultado de su hilatura. Ello relaciona precio con calidad y traccionaría: a) acuerdos de mayor alcance; b) mejoras en las calidades de la materia prima.

Algunas experiencias internacionales -la más cercana y reciente es la de Brasil- son ilustrativas en términos de mejora de calidad relacionada con el uso de estas modalidades de comercialización.

---

<sup>58</sup> En cierta medida ello significa que el productor no perciba que generar una buena calidad se traduzca en mejores precios, por lo cual el mecanismo actual de clasificación resulta poco atractivo para generar interfaces con intereses comunes entre productores hilanderos y el resto de la cadena de distribución del algodón primario.

#### **2.2.4. Las desmotadoras**

Varias son las cuestiones destacables en este caso:

- a) la presencia de una capacidad instalada actual largamente superior a las posibilidades reales de producción; en muchos casos, las inversiones iniciales dieron paso a un posterior proceso de traspaso a otras empresas en el contexto de la crisis de fines de los 90 e implican sustantivos montos de capitales (con altos costos de salida) con el consiguiente costo de oportunidad;
- b) claras diferencias técnicas entre una primera camada de desmotadoras de las décadas de los 80 y/o anteriores de otras incorporadas en los años noventa en el contexto de la expansión de la actividad operada en la primera mitad de tales años;
- c) un segmento de alta tecnología integrada con las hilanderías (en proceso que en algunos casos se concibieron integrados desde un inicio y en otros fueron adquiridas e integradas a hilanderías pre existentes como respuesta a los vaivenes generales de la economía).

Se trata de un sector que con cierta concentración, puede ser considerado como uno de los potenciales objetivos del destino de las políticas públicas dado que:

- a) es el paso obligado de los productores independientes y de los integrados;
- b) opera -para un conjunto de productores- como el productor/seleccionador de semillas;
- c) capta información de producción, calidad, origen y demás temas de la producción real de fibra de algodón.

A la luz de los registros de producción de los últimos años, la magnitud de la capacidad instalada plantea el desafío de su rápida utilización en función de los costos de oportunidad que tales inversiones significan. Más allá de la eventual obsolescencia de parte de estos equipos, la situación del sector plantea la necesidad de reactivar el sector algodonero primario, aunque temporalmente, el destino no sea la integración de su producido a la producción local (sino a los mercados externos). Resulta difícil pensar que con tal capacidad instalada (más allá de los costos reales que ello demandó al sector privado en el contexto de quiebras o salidas forzadas de la actividad), exista una declinación permanente de la actividad en el futuro.

## **2.2. La evolución reciente y perspectivas económicas y tecnológicas**

### **2.2.1. Precios y cantidades**

La producción de algodón presente frecuentes oscilaciones cuando el análisis considera un período prolongado de tiempo. Las superficies sembradas van desde picos de poco más de 1, 2 millones de has a valles ubicados en el entorno de las 250 mil ton. Pocos cultivos tienen en el caso local, variaciones de tal magnitud.

Las oscilaciones en las superficies sembradas se reflejan en los niveles de producción que van desde las 1,3 millones de ton de algodón en bruto (años 1997) a algo más de las 220 ton cosechadas en la campaña 2001-2002 y cerca de 350 mil en 2002/3.

La serie ampliada muestra además que:

- a) las oscilaciones de la última década son más amplias que las anteriores;

- b) Argentina es un productor ubicado -históricamente- en el entorno del medio millón de has y una producción de fibra en bruto del orden de los 400 mil ton y unas 150 mil ton netas;
- c) con tales niveles es un actor poco relevante en el contexto mundial (frente a los 3,7 millones de USA, e incluso el millón de Brasil);<sup>59</sup> ello implicaría que la producción local no debería tener mayores problemas de colocar sus mínimos excedentes ni - desde la perspectiva de las hilanderías- conseguir materia prima importada.

Las oscilaciones en la producción, responde principalmente y a corto plazo, a:

- a) las condiciones climáticas,
- b) las rentabilidades relativas de los usos alternativos de la tierra (soja, y ganadería y lechería en menor medida) y
- c) los precios internacionales del producto.

Ante la ausencia de mayores regulaciones de este último (salvo las retenciones), los niveles locales responden *pari pasu* a las cotizaciones internacionales. Una revisión de las cotizaciones internacionales indica también fuertes oscilaciones en las cotizaciones. El pico 1996/97 responde a ello, como asimismo las caídas de los años subsiguientes.

De esta manera, la historia de los últimos años, indica un salto en la producción a mediados de los noventa arrastrado por las mejoras en rentabilidad asociadas a subas sustantivas en los precios internacionales<sup>60</sup> y una fuerte caída entre 1998 y 2001 fruto del descenso en los precios internacionales y las adversas condiciones climáticas. En este contexto, se inscriben, los desplazamientos, a favor de la soja, que como expresáramos previamente, frente a las reducciones de precios de mediados de los noventa, se volcó masivamente a un paquete tecnológico ahorrador de costos y articulado por las semillas transgénicas.<sup>61</sup> Por el contrario, un paquete técnico de tal potencia y simplicidad de manejo no se encontraba disponible para el algodón.<sup>62</sup>

Las mejoras en los precios de los últimos años, indica un repunte en las áreas sembradas de la mano de las mejoras en los precios internacionales y en las condiciones cambiarias –aunque atenuadas por las retenciones-.

Sumado a ello cabe señalar la presencia rendimientos promedios alejados sustantivamente de los estándares internacionales para cultivos de secano. Los 800/900 Kg. por ha son claramente inferiores a los 1.800 registrados por Estados Unidos u otros países líderes. A ello cabe señalar la presencia de amplias disparidades en los rendimientos de productores medianos y grandes respecto de los de menor tamaño.

---

<sup>59</sup> Las producciones del año 2001 indican: Grecia: 350.000 tn fibra; Turquía: 900.000 tn fibra; India: 2.800.000 tn fibra; Pakistán: 1.800.000 USA: 3.700.000 tn fibra; China: 5.800.000 tn fibra; Paraguay: 100.000 TN fibra; Brasil: 1.000.000 TN fibra; ARGENTINA: 150.000 TN fibra.

<sup>60</sup> A ello cabe sumar una decena de inversiones sustantivas en producciones bajo riego que por sus magnitudes modificaron el panorama previo.

<sup>61</sup> Ello conformó un paquete tecnológico con fuertes rasgos de bien público (dado que la SD es de uso difundido y la semilla se liberó sin patente y con una profusión de uso de bolsa blanca). Nótese que ello no ocurre con los eventos transgénicos en algodón fuertemente acotados en su difusión por el sistema de protección intelectual.

<sup>62</sup> En este caso, tanto la soja como el algodón enfrentaron fuertes descensos de precios en la segunda mitad de los noventa. La diferencia en las evoluciones radica en que en el primero de los casos, estuvo rápidamente disponible un paquete tecnológico ahorrador de costos de dominio público y difusión generalizada, mientras que en el segundo de los casos, por diversas razones ello no ocurrió. Ello revela que la diferencia no se explica solo por la fortaleza de la soja, sino por la debilidad del esquema tecno-productivo del algodón.



Frente a una demanda local del orden de las 150/200 mil toneladas -de acuerdo con las capacidades instaladas anuales- la producción local no se encuentra lejos de convertirse en el abastecedor natural y pleno de la industria. La presencia de saldos exportables e importables simultáneamente con la un cierto equilibrio agregado responde a:

- a) problemas en los niveles y la constancia en las calidades
- b) disponibilidad de volúmenes mínimos

Finalmente cabe señalar que tanto las principales producciones como las desmotadoras, se ubican en regiones alejadas de las instalaciones de algunas hilanderías importantes. Este particular *lay out* del sector algodonero desmotadoras e hilanderías responde a las condiciones edáficas y climáticas por un lado y a los mecanismos promocionales por otro. Su resultado es que, para algunos emprendimientos, no existen protecciones naturales o ventajas de localización en la provisión de materias primas.

En suma:

- Argentina es un productor y consumidor marginal de algodón en el contexto mundial;
- La producción local si bien deseable no aparenta ser una razón excluyente para el desarrollo y evolución de las hilanderías; sin embargo es obvio que su fortalecimiento y desarrollo en calidad y cantidad contribuiría positivamente a una trama textil más dinámica;
- La producción local responde a un conjunto de precios y rentabilidades muy asociadas a los precios internacionales; éstos transmiten, sin amortiguador alguno, las oscilaciones externas al contexto local;
- De ello derivan las oscilaciones en la oferta interna;
- Lo anterior junto a la diversidad en calidad y localización induce, a flujos simultáneos de exportación e importación de fibras;
- Paradójicamente, a nivel primario se tornan deseables mecanismos de estabilización de mercado y a nivel industrial, se mantienen elevados stocks privados de materia prima.

### **2.2.2. Tecnología**

Desde la perspectiva del objetivo de este trabajo -centrado en la necesidad de generar una oferta estable, a precios convenientes y con crecientes estándares de calidad- nos limitamos a algunos aspectos actuales o potenciales de las tecnologías que sustentan a la producción primaria.

Existen dos planos eventualmente concurrentes a los cuales conviene prestar atención: el primero se refiere a la acciones para hacer de uso habitual un conjunto de prácticas que sin probadas y de libre disponibilidad, pero cuya no aplicación derivan en fuertes divergencias en los rendimientos individuales respecto del promedio especialmente en el segmento de los productores de menor tamaño; el segundo se asocia con el perfeccionamiento de un paquete tecnológico completo de mayor productividad que el vigente (articulado sobre las semillas transgénicas sobre base de variedades locales y la siembra directa).

Ambos temas tienen impacto sobre costos, calidades y sustentabilidad de corto y mediano plazo. Una aceptada tecnología en la fase primaria buscaría una reducción de costos que además de favorecer al productor afecte positivamente las demás etapas. En el plano tecnológico algunos indicadores señalarían la posibilidad de mejoras sustantivas dado que:

- a) los rendimientos promedios locales se alejan significativamente de los estándares internacionales para los cultivos de secano; en gran medida las diversas técnicas sobre las que se basan los rendimientos internacionales son de dominio público y se relacionan más con manejo de la actividad que con restricciones de acceso a insumos claves;
- b) los rendimientos promedios internos ocultan grandes disparidades de producción según el perfil de producción y la zona;
- c) existen bolsones de problemas tecnológicos resabios del pasado para los que se cuentan con medios para solucionarlo (la recolección manual; algunos problemas en las desmotadoras, las mezclas de semillas, etc.);

Estas debilidades se hacen más relevantes cuando al tema se le suma:

- a) la presencia de explotaciones en zonas no calificadas como las de mayor aptitud para el cultivo (a la cuales se explota por razones históricas o por sistemas de incentivos no plenamente adecuados);
- b) el dinamismo que, temporalmente, cobran algunas producciones potencialmente competitivas territorialmente (como el caso de la soja), lo cual devela con mayor crudeza la debilidad productiva y obliga a la búsqueda de mejoras que, al menos, equiparen las tasas de retorno con las demás actividades.<sup>63</sup>

Varias son las posibilidades de mejorar el perfil tecnológico en las diversas actividades primarias.

Inicialmente cabe señalar la disponibilidad reciente y poco explotada de la utilización masiva de las semillas de algodón resistente al glifosato. Ello facilita el manejo de las plagas a la vez que posibilita el uso de la siembra directa y con ello tiende a conformar un nuevo paquete técnico, con un fuerte impacto en la reducción de los costos (estimado en el orden del 20%). La difusión de este paquete técnico encuentra algunas dificultades:

- a) su liberación se produce bajo la vigencia de leyes de protección y mecanismos de comercialización por parte del dueño de la patente, altamente restrictivos (en lo referido a precios, posibilidades de posterior uso de las semillas, controles y demás);

---

<sup>63</sup> El tema queda expresado con crudeza cuando se analiza la evolución reciente de la lechería, la soja, la ganadería y el algodón. Entre los años 1995 y 1996, los precios de estas actividades crecieron en el marco de un contexto internacional favorable y un clima de negocio interno expansivo. El precio de la leche oscilaba alrededor de los 21 cts. por litro, la soja se cotizaba entre 220 y 230 Dl. la ton, el novillo de invernada se acercaba al dólar por Kg. vivo (recordemos que se establecía el estatus de libre aftosa con vacunación) y el algodón se cotizaba acerca de los 480 pesos por TN. Ello expandía las producciones en su conjunto y establecía una nueva forma de distribuir tierras ya ocupadas (la ganadería extensiva se vio desplazada a manos de la agricultura con el auge de los feed lots) e incorporar otras. Un par de años más tarde, los precios internacionales se redujeron sustantivamente introduciendo procesos de ajustes diversos, pero con el común denominador de una caída en la rentabilidad y un aumento en los niveles de endeudamiento. La reacción en soja, fue la adopción casi instantánea de la semilla transgénica resistente al glifosato que en combinación con la siembra directa, redujeron sustantivamente los costos de producción, achicaron los tiempos de labranza (ensanchando la frontera al incorporar tierras marginales) y simplificaron el proceso de producción. El resultado fue la expansión de la soja. Por el contrario, las el resto de las actividades -que también enfrentaron severas reducciones de precios internacionales y su consecuente traslado al plano local- no contó con una tecnología disponible a corto plazo capaz de combinar reducciones de costos con simplicidad de manejo. De esta forma, los desbalances se explican tanto por el dinamismo tecnológico de las actividades dinámicas, como por las debilidades intrínsecas de aquellas menos expansivas. En el caso del algodón, no existió disponible y a costo bajo semillas transgénicas, ni paquetes técnicos armados capaces de facilitar la adaptación a las nuevas condiciones. Si a ello sumamos los problemas climáticos puede explicarse la reducción sustantiva registrada en las áreas sembradas.

- b) es aplicable para grandes -donde el tamaño torna conveniente la integración de labores con equipos propios- y medianos productores; en este último caso, no existe aún un desarrollo de subcontratación –como en la soja- capaz de difundir masivamente las nuevas técnicas; y
- c) No aparece, en cambio como una solución masiva para pequeños productores dado que el tamaño no torna atractiva la tercerización y las escalas mínimas necesarias de inversiones en equipos impide la integración vertical.

Otros desarrollos tecnológicos de cuya adopción dependen mejoras en costos se asocian con la implementación de técnicas de cultivos -surcos más angostos, formas de recolección, uso de envases no contaminantes, etc.- cuya difusión es más lenta dado que implica el cambio de prácticas de trabajo largamente arraigadas.

Finalmente los problemas de heterogeneidades en las semillas utilizadas y su no siempre correcto uso en términos de las restricciones edáficas y climáticas plantean un problema de heterogeneidades en la calidad. Sin embargo existe, en manos de entidades públicas, desarrollos de variedades de alta calidad y compatibles con las demandas específicas locales.

### **2.3. Los problemas, desafíos y soluciones**

A partir de este panorama general, cabe retomar los requerimientos iniciales de la producción industrial a la actividad primaria en términos de calidades, capacidad y estabilidad de oferta de volúmenes mínimos de producción.

¿Cuál sería el estado de situación deseable alcanzar para actividad a partir de las potencialidades de tierras, climas, base empresarial y conocimientos públicos y privadas actuales?

El panorama quedaría delineado sobre las siguientes características:

- a) una oferta estable a lo largo de los años, capaz de abastecer cómodamente la demanda local;
- b) una calidad en origen medianamente razonable y creciente en el tiempo;
- c) precios claramente inferiores al costo de oportunidad que implica la importación, pero rentables para la actividad primaria que reduzca los ciclos interanuales; y
- d) relaciones de abastecimiento productores (o cooperativas o acopiadores) con las hilanderías contractualizadas por períodos interanuales en las cuales se incluyan mecanismos de ajustes de precios por calidad, programas de mejoras conjuntas, dosificación de los envíos, etc.

La obtención de estos objetivos debe enmarcarse en un programa integrado por diversas medidas -según objetivos y perfiles de problemas- con la participación de los actores claves de la actividad.

Los planos de acción en este caso abarcarían dos grandes capítulos:

- a) aquellos que sustenten mejoras individuales a nivel de los diversos actores (inversiones en capacitación fincas pequeñas, mejoras en la calidad y unificación de semillas, re planteo selectivo de las inversiones bajo riego, etc.);
- b) acciones tendientes a mejorar el sistema de relaciones entre los actores. En este caso se apunta a producciones y vínculos empresariales entre etapas a lo largo del tiempo. En otros términos, tendrá como objetivo el conjunto de la actividad y no una parte del problema.

Un programa en dicha deberá considerar que:

- a) se trata de un proceso de mejora continua de la interfase producción primaria hilandería, cuyos resultados deben ser de apropiación compartida;
- b) el grueso de las tecnologías necesarias para mejorar la actividad se encuentran disponibles y son de dominio público;<sup>64</sup>
- c) en el caso de unas pocas tecnologías de propiedad privada -como las semillas transgénicas- la oferta se encuentra muy concentrada y los montos económicos involucrados no son sustantivos desde la óptica del conjunto;
- d) la magnitud total del mercado no es significativo en el contexto del negocio global, aunque tiene aristas sociales relevantes;
- e) existen múltiples acciones de intervención, a menudo no totalmente coordinadas, que involucran fondos que individualmente no pueden remover los obstáculos principales, pero que en conjunto representan sumas de cierta significación; y
- f) no existe ninguna acción individual con la suficiente potencia para cambiar el panorama radicalmente en un par de años; por el contrario se trata de atacar el problema de manera coordinada en el contexto de un programa plurianual que necesariamente coordine e involucre el resto de las instancias de la trama textil.

En definitiva, los problemas parecen estar más volcados a los temas de coordinación entre etapas y a la ejecución sostenida temporalmente de las políticas antes que a solución de problemas insalvables que demandan grandes recursos monetarios. Ver Anexo I.

---

<sup>64</sup> Métodos de labranza, formas de recolección, esquemas de clasificación, etc. son de dominio público y si su uso no es difundido ni aceptado masivamente se debe, principalmente, a la presencia de des incentivos o trabas relacionadas con regulaciones poco eficientes

**Anexos estadísticos****Evolución de Precios Internacionales y Locales del Algodón**

AÑOS	Nueva o. Texas	Index "A"	Index "B"	Argentino C-1/2	FOB Bs.As. C	Mercado Interno	Alg.Bruto Pcia.Chaco
1991	1643	1669	1565	1566	1349	1407	301.65
1992	1262	1267	1151	1196	1079	1290	226.02
1993	1313	1311	1237	1422	1246	1421	369.22
1994	1743	1763	1693	1714	1504	1613	319.71
1995	2075	2013	1969		1776	1960	460.92
1996	1786	1691	1891	1811	1575	1713	365.34
1997	1740	1747	1649	1748	1567	1731	449.60
1998	1555	1433	1461	1494	1309	1460	305.42
1999	1564	1299	1131	1261	1047	1151	204.93
2000	1227	1164	1092		1076	1250	288.03
2001	1198	1261	1184	1102	858	950	186.17
*2002	846	924	857		801		200.62

\* Sujeto a Reajustes - Valor Promedio del Dólar \$ 2,91

Fuente: Elaborado en base a publicaciones del "ICAC" Volumen 9 - Cámara Algodonera Argentina - BNA Dirección de Inf. y Sistemas S. A. G. y P. Datos Propios.- Dirección de Algodón- Ministerio de la Producción Pcia. Del Chaco.

**SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCCIÓN DE ALGODÓN EN LA ARGENTINA**

Período	Superficie cultivada Hectáreas	Producción				Semilla Toneladas
		Bruto (Toneladas)	Rindes	Fibra (Toneladas)	Rindes	
1984/1985	462.700	536.100	1.199	170.000	381	332.380
1985/1986	353.300	376.600	1.110	120.000	354	207.000
1986/1987	291.850	322.800	1.182	100.000	366	174.300
1987/1988	494.900	849.400	1.725	281.850	569	467.050
1988/1989	524.000	619.300	1.234	172.070	388	366.721
1989/1990	578.500	927.000	1.694	302.480	508	494.740
1990/1991	661.600	990.000	1.562	323.631	476	537.669
1991/1992	580.400	782.700	1.369	250.000	454	434.500
1992/1993	378.300	430.970	1.374	137.910	454	237.034
1993/1994	503.610	705.840	1.488	230.000	486	400.000
1994/1995	762.000	1.091.231	1.606	349.193	522	600.177
1995/1996	1.008.650	1.341.162	1.390	429.171	469	737.639
1996/1997	955.560	1.029.866	1.139	329.557	366	566.426
1997/1998	1.133.500	987.210 <sup>(e)</sup>	1.120	315.840	303	542.850
1998/1999	750.930	617.542	970	200.000	323	339.500
1999/2000	345.950	417.680	1.257	133.658	402	229.682
2000/2001	441.330	509.345		160.000		325.000
2001/2002	159.930			42.350		
2002/2003	300.610					

Fuente: Para 91/92 JNG, SEAGyP

Nota: (e) al 20-2-98 se estimaban aún 1.560.000 toneladas en bruto (antes de las inundaciones)

## ANEXO 1

## LINEAMIENTOS GENERALES DE POLÍTICAS PARA EL SECTOR PRIMARIO Y LAS HILANDERIAS

Los lineamientos generales son los siguientes:

- existe un programa para la actividad conjunta a ser desarrollado y monitoreado por un ente con participación de los referentes públicos y privados de la institución;
- cada una de las acciones -varias de la cuales se esbozan en el cuadro posterior- se inscribe en un programa de trabajo concreto con uno o varios responsables operativos;
- existiendo múltiples actores como posibles destinatarios de las políticas y pocos recursos humanos y económicos disponibles (y sustentables temporalmente), es necesario incidir en aquellos **tramos o nodos de la actividad** que tengan poder de inducción hacia cambios de conducta e implementación de medidas; y
- el desarrollo de los diversos programas se asienta financieramente en un Fondo Fiduciario semi-privado excluido de los sistemas de presupuestos públicos. Dicho fondo será administrado por una entidad bancaria con cobertura regional coincidente con la producción algodonera. La entidad bancaria operará dicho fondo en función de lo establecido en sus objetivos de acuerdo con la voluntad de quienes lo constituyan. Entre los objetivos se cuentan apoyos a diversas cuestiones tecnológicas, de calidad, abastecimientos a largo plazo y programas de cultivos plurianuales; es decir las acciones en respuesta a las cuatro grandes áreas de problemas identificadas previamente (u otras que se puedan incorporar).

Un armado institucional de este tipo -al cual adhieren- los actores en respuesta a sus propios intereses, puede convertirse en esquema de mejora continua de la actividad en su conjunto.

En el cuadro siguiente se esbozan algunas de las acciones propuestas en cada uno de los planos desarrollados previamente.

PROBLEMA	SOLUCIÓN	INSTRUMENTO	DESTINATARIO	OTRAS CONSIDERACIONES
Precio/costo/rentabilidad de la actividad primaria	. Uso de transgénico RR  . Técnicas de cultivos (surcos menores y otras)  . Mejora en envases recolección  . Eliminación Picudo  . Mecanizado en la recolección	Subsidio semilla a productores pequeños  Asistencia técnica dirigida.  Pago diferencial por calidad en hilatura  Asistencia técnica dirigida. Pago diferencial por calidad  Subsidio financiero a la compra de equipos	Proveedores de semillas, cooperativas o <i>brokers</i>  Programa cambio rural de INTA  Hilanderías  Programa Cambio Rural y SENASA  Terceristas, cooperativas	Necesidad de incorporar a terceristas de siembra  Necesidad de registrar contratos  Mecanismos de pagos automáticos en SENASA  Inclusión en créditos Banco Nación
Volatilidad de la oferta	Fondo Compensador Stocks de intervención	<u>Forma jurídica:</u>  Fondo fiduciario manejado bancariamente con participación público	<u>Como aportantes:</u> . entes públicos (gob. nacional pcial y municipal; AFIP) . empresas del sector textil	<u>Dinámica:</u> Se conforma un fondo fiduciario que financia los diversos programas del plan. Es controlado por los actores económicos de la

PROBLEMA	SOLUCIÓN	INSTRUMENTO	DESTINATARIO	OTRAS CONSIDERACIONES
		privado <u>Origen de fondos:</u> . Reorientación retenciones Aportes vía certificados de créditos fiscales Certificados de créditos de IVA Subsidios provinciales Fondos de garantía <u>Destino:</u> Estabilizar la producción Financiar la interfase Cumplimentar pautas tecnológicas y de calidad de acuerdo al plan general.	. inversores institucionales . oferentes de insumos  <u>Como usuarios:</u> . actores de la actividad según cumplimiento de pautas acordadas en el plan general  <u>Como operador:</u> . red bancaria con presencia arraigada en la región algodonera.	propia actividad. No forma parte de presupuestos públicos pero puede abastecerse de éstos. Los objetivos de los programas se establecen en la reglamentación del fondo (uso de nuevos paquetes agronómicos, contratos de mejora de calidad a largo plazo contra compra asegurada y pago por calidad; rotaciones de cultivos, selección de semillas, mantenimiento de stocks extra hilandería, etc.). Preferentemente debe ser asignado a actores de la trama que influyan sobre varios otros agentes en las etapas posteriores. El uso del fondo es bajo contrato de adhesión en función de cumplimiento de pautas pre establecidas.
Capacidad productiva	. Reactivación de proyectos de irrigación	. Re orientación de subsidio (créditos fiscales disponibles)  . Crédito capital de trabajo contra contratos de provisión de mediano plazo con hilanderías locales	Oferentes de equipos de riego y mantenimiento  Titulares proyectos bajo riego.  Hilanderías con proyectos de expansión y mejor articulación aguas abajo.  AFIP y autoridades provinciales de regímenes promocionales	La idea es reactivar las inversiones previas pero en el marco de una integración con la hilandería y las etapas posteriores
Calidad	. Calidad de la semilla y técnica de cultivo.  . Mejora en la recolección (envases)	.Fiscalización y certificación oficial de la semilla de segunda selección en la desmotadora  .Semilla de primera: Acuerdos con compra para pequeños productores con INTA y ASP  .Paquete de asistencia tecnológica  . Pago por calidad de hilado . Registros de contratos	.Desmotadoras seleccionadas . INASE . INTA . ASP  INTA Cambio Rural Centros de Servicios privados (ASP y otros)  Acopiadores, desmotadores cooperativas e hilanderos (pago por HVI)	La idea es certificar semillas en las desmotadoras y "liberar" a venta sólo aquellas de calidad.  Se trata de programas destinados a estratos focalizados de productores medianos y pequeños.





## **V. TENDENCIAS RECIENTES DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL DE TEXTILES Y CONFECCIONES**



## 1. Introducción

En el presente capítulo se realiza una somera presentación de las principales tendencias de la producción y el comercio mundial de productos de la cadena textil/confecciones, haciendo fuerte hincapié en aquellas cuestiones más relevantes para el desempeño futuro del sector argentino.

En primer lugar, se expone, a muy grandes rasgos, la evolución reciente del comercio y la producción de los distintos segmentos de la cadena textil/confecciones. Luego, se pasan a mostrar los principales cambios en el proceso de especialización y complementación de los países en la producción de textiles y prendas de vestir que se estuvieron dando en las últimas dos décadas, destacando las principales estrategias empresariales y las consecuencias del cambio técnico sobre la cadena. En tercer lugar, se especula acerca de las tendencias futuras de la producción y el comercio en un escenario próximo signado por una mayor competencia global. Por último se analiza el escenario hemisférico y regional con el objeto de conocer i) las potenciales implicancias del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para la producción y el comercio de textiles y confecciones a lo largo del continente; ii) la normativa que ha tenido y tiene el MERCOSUR respecto de la producción y el comercio regional de textiles y confecciones y los inconvenientes que ésta ha generado; y iii) el desempeño del mercado brasileño de textiles y confecciones, dada la importancia que esta economía conlleva respecto del mercado argentino.

## 2. Evolución reciente del comercio y la producción

La cadena textil se compone de tres grandes segmentos industriales. En primer lugar se encuentra el segmento industrial productor de *fibras y filamentos*, quienes a su vez pueden ser químicos o naturales, tratándose en el primero de los casos de un producto industrial y en el segundo de un producto agropecuario. Este segmento es el encargado de producir los insumos o materias primas básicas necesarias para el siguiente segmento de la cadena, los *manufacturados textiles*. Asimismo, estos productos manufacturados pueden ser de tres tipos: hilos, tejidos o tejidos de punto. El *output* de este sector se trata, a su vez, del *input* del último eslabón de la cadena textil: el segmento de *confección de bienes acabados* o, más comúnmente, confecciones.

A continuación se realizará una somera descripción del desempeño reciente de la producción y el comercio de la cadena textil en el ámbito mundial teniendo en cuenta los segmentos anteriormente mencionados e intentando detectar los principales cambios o modificaciones en la estructura de producción y en las corrientes de comercio internacional que se han dado en los últimos 20 años, así como los actores más relevantes en términos de regiones y países.

### 2.1 Fibras

La producción mundial de fibras entre los años 1980 y 2000 creció en un 72,3% en términos de volúmenes físicos. Durante la década de los 90's, el crecimiento del sector se ralentizó, incrementándose la producción entre los años 1993 y 2000 en un 31,6%. Sin embargo, este incremento de la producción no fue homogéneo sino que se concentró en la producción de fibras artificiales, con un incremento entre puntas del 118,7% y del 50,7% a lo largo de los 90's, pasando de explicar el 47,7% de la producción total de fibras en 1980 al 60,6% en el año final del siglo XX (Cuadro 1).

El fuerte aumento de la producción de fibras artificiales es explicado en su totalidad por el incremento de la producción de fibras sintéticas, con un crecimiento del 165,6% entre puntas y del 58,9% entre los años 1993 y 2000; al tiempo que el otro tipo de fibras artificiales, las de celulosa,

experimentaron una caída de 24,7% en sus volúmenes físicos de producción para todo el período analizado y del 3,3% entre los años 1993 y 2000.

El aumento de la participación de las fibras artificiales en la producción total de fibras totales se produjo, obviamente, a expensas de las fibras naturales, cuya participación pasó entre los años 1980 y 2000 de más de la mitad a algo menos del 40% de la producción total de fibras, a pesar del aumento de la producción en un 29,8% a lo largo del período y de un 10,1% entre los años 1993 y 2000.

En el interior de las fibras naturales, las de algodón y la seda sin refinar crecieron a un ritmo modesto pero parejo, tanto a lo largo del período analizado (34,9% y 33,3% respectivamente) como entre los años 1993 y 2000 (12,9% y 14,3% respectivamente). Por su parte, la producción de lana sin refinar experimentó una caída importante a lo largo de todo el período (14,3%) así como entre 1993 y 2000 (17,9%).

**Cuadro 1: Producción mundial de fibras - 1980/2000 (millones de toneladas)**

Tipo de fibra	1980	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Fibras artificiales</b>									
Celulosas	3,52	2,74	2,83	2,97	2,87	2,88	2,78	2,63	2,65
Sintéticas	10,78	18,02	19,78	20,62	21,81	24,64	25,52	26,82	28,63
Total	14,3	20,76	22,61	23,59	24,68	27,52	28,3	29,45	31,28
% sobre la producción total	47,7	52,9	52,7	51,8	53,8	56,1	58,4	59,3	60,6
<b>Fibras Naturales</b>									
Algodón	13,99	16,71	18,64	20,35	19,61	20,03	18,66	18,71	18,87
Lana sin refinar	1,61	1,68	1,56	1,49	1,48	1,43	1,39	1,4	1,38
Seda sin refinar	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08
Total	15,66	18,46	20,27	21,91	21,16	21,53	20,12	20,19	20,33
% sobre la producción total	52,3	47,1	47,3	48,2	46,2	43,9	41,6	40,7	39,4
<b>Producción total</b>	<b>29,96</b>	<b>39,22</b>	<b>42,88</b>	<b>45,5</b>	<b>45,84</b>	<b>49,05</b>	<b>48,42</b>	<b>49,64</b>	<b>51,61</b>

Fuente: Textile Outlook International, September 2001

El consumo explica las tendencias de la producción mundial. En este sentido, ya desde la década del cincuenta se observa un aumento constante de la participación de las fibras sintéticas, en detrimento de las naturales, respecto del consumo total de fibras a nivel mundial. Por otra parte, en los últimos años se ha producido una caída en el ritmo de crecimiento que denota cierta maduración y saturación en el sector y responde al enfriamiento de la economía mundial en las últimas décadas. En efecto, si se observa la variación del consumo entre décadas, decenio tras decenio la tasa de crecimiento, a pesar de positiva, se hace cada vez menor, llegando a ser en el último período de sólo 8,8% (Cuadro 2).

**Cuadro 2: Consumo mundial de fibras textiles (millones de toneladas)**

Año	Fibras naturales	Fibras sintéticas	Total	Participación de fibras	Variación entre décadas
1950	6,4	1,6	8	80%	-
1960	10,1	3,9	14	72%	75%
1970	13,4	8,6	22	61%	57%
1980	16,8	13,2	30	56%	36%
1990	20,8	19,2	40	52%	33%
1996	20,6	21,9	42,5	49%	-
2000	20,9	22,6	43,5	48%	9%

Fuente: Fiber Organon/Departamento de Agricultura de los EEUU

El consumo de fibra según país o región es un primer indicio sobre la hipótesis de concentración de la producción en los países del Sudeste Asiático (SEA). En efecto, esta región explica el 60% de consumo mundial de fibras, insumo principal de la producción de textiles. Dentro de la región, destacan a su vez China e India, con el 48% y 15% del consumo regional respectivamente (Cuadro 3).

**Cuadro 3: Consumo global de fibras**  
(según región, año 2001)

Región o país	Millones de libras	% sobre total
Asia	73.082	60,1%
China	34.691	28,5%
India	11.208	9,2%
América del Norte	15.983	13,1%
América latina*	6.507	5,4%
Europa Occidental*	11.850	9,7%
Europa Oriental*	3.750	3,1%
África*	3.000	2,5%
Medio Oriente*	6.800	5,6%
Oceanía*	650	0,5%
Total*	121.622	100%

\* Estimado por la Comisión de Comercio Internacional de los EEUU.

Fuente: United States International Trade Comisión (2004).

Respecto de las fibras, se espera que la finalización del Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta (ATV), al que más adelante se hace referencia con mayor nivel de detalle, tenga un impacto favorable sobre los niveles de producción a través del incremento de la demanda de largo plazo y, por ende, el precio. En ese sentido, la mayor liberalización del comercio mundial de textiles y confecciones tendrá un efecto derrame sobre la producción de fibras naturales, particularmente el algodón, debido al “efecto sustitución” resultante de la eliminación de las distorsiones entre fibras creadas por el Acuerdo Multifibra (AMF) y mantenidas por el ATV. En efecto, para los productores de algodón este efecto de sustitución será importante ya que el AMF impuso un arancel implícito de alrededor del 20% en los productos de algodón respecto de aquellos que utilizan como insumo fibras artificiales. Estos efectos serán de gran importancia para productores de mayúscula importancia como Egipto, Siria y Brasil.

## 2.2. Textiles y confecciones

Actualmente, la región asiática es la mayor productora y exportadora de textiles y confecciones y probablemente lo continúe siendo, gracias a sus bajos costos (laborales) de producción (Cuadro 4) y a la fuerte inversión de capitales que experimentaron en el período 1992-2001 (Cuadros 5 y 6).

En tanto hilados y tejidos, la región asiática cuenta con la mayor capacidad de producción a nivel mundial. Esta gran capacidad se explica, en principio, por dos razones: a) la región ha sido la de mayor inversor en equipamiento para la producción textil en el período 1992-2001; y b) la gran oferta doméstica de materias primas y, por ende, el acceso a éstas a precios altamente competitivos, lo que lleva a un diferencial de costos de producción importante respecto del resto del mundo.

**Cuadro 4: Costo laboral en la industria textil por país, 1990-2000 (U\$/hora)**  
(en dólares por hora)

Países	1990	1991	1993	1994	1996	1998	2000
Indonesia	0,25	0,28	0,43	0,46	0,52	0,24	0,32
India	0,72	0,55	0,56	0,58	0,56	0,60	0,58
China	0,37	0,34	0,36	0,48	0,58	0,62	0,69
Tailandia	0,92	0,87	1,04	1,41	1,56	1,09	1,18
Eslovaquia	s/d	s/d	1,29	1,54	1,67	1,48	1,61
Perú	1,23	1,25	1,43	1,70	1,98	2,09	1,74
Sudáfrica	1,57	1,64	1,64	2,19	1,86	2,05	1,82
Marruecos	1,28	1,37	1,47	1,54	1,92	1,89	1,87
República Checa	s/d	s/d	1,43	1,51	2,21	2,05	1,97
México	2,21	2,81	2,93	3,22	1,52	2,23	2,20
Brasil	1,97	1,53	1,46	1,76	3,84	4,05	3,20
Corea del Sur	3,22	3,60	3,66	4,00	5,65	3,63	5,32
Argentina	1,42	2,41	2,47	2,89	4,60	4,88	5,90
Hong Kong	3,05	3,39	3,85	4,40	4,90	5,65	6,10
Taiwán	4,56	5,00	5,76	5,98	6,38	5,85	7,23
Francia	12,74	12,63	16,49	15,35	16,45	14,16	13,85
Estados Unidos	10,02	10,33	11,61	11,89	12,26	12,97	14,24
Canadá	12,83	13,96	13,44	13,60	13,92	13,93	14,26
Italia	16,13	17,31	16,20	15,65	16,65	15,81	14,71
Suiza	19,23	19,23	22,32	25,46	27,30	24,08	22,15
Alemania	18,35	18,33	21,32	22,04	25,65	23,10	22,27
Japón	13,96	16,37	23,65	25,62	24,31	20,70	26,10

Nota: Las cifras incluye cargas sociales; basadas en la tasa de cambio dólar al 17 de mayo de 1996

Fuente: Textiles Intelligence, Special Report 2001.

De todas formas, gran parte del parque instalado de equipos de hilado en la región asiática tiene una antigüedad de más de una década. A pesar de esto, y de que los países desarrollados (PD) han estado incorporando equipamientos que permiten el ahorro de mano de obra a un mayor ritmo de modo de mantener su competitividad internacional, los países del SEA con bajos costos laborales, especialmente China e India, siguen siendo los más competitivos a pesar de operar con bienes de capital relativamente obsoletos y menos eficientes, sobre todo en la fabricación de productos estandarizados.

**Cuadro 5: Equipo de hilado: cantidad de husos y rotores instalados en el año 2000 y de nuevos husos y rotores adquiridos durante el período 1992-2001**  
(según tipo de equipo y países seleccionados)

Región o país	Capacidad instalada (año 2000)			Compras acumulativas (1992-2001)		
	Husos		Rotores ampliables	Husos		Rotores ampliables
	Fibra corta	Fibra larga		Fibra corta	Fibra larga	
Mundo	156.913.000	15.372.000	8.284.700	30.257.491	3.316.120	2.530.091
EEUU	3.331.000	628	860	787.236	63.488	529.844
UE	5.493.500	4.449.000	496.7	1.681.338	686.518	303.653
Canadá	305	51	40	67.92	5.984	26.603
México	3.500.000	227	100	814.328	102.82	96.84
Asia (1)	111.904.500	6.881.000	2.230.700	21.481.335	1.756.282	726.389
China	34.435.000	3.600.000	623.8	2.005.480	961.61	208.363
Hong Kong	48	24	20.1	96.672	12.676	16.739
Corea del Sur	1.803.000	676	13.7	409.82	90.708	14.384
Taiwán	2.716.000	339	85.7	710.872	66.652	33.105
Bangladesh	2.469.000	15	55.9	929.376	2.52	25.616
India	37.698.000	990	453.1	11.041.023	233.164	162.083
Pakistán	8.567.000	35	149.5	1.351.632	0	8.604
Sri Lanka	246	0	0	35.616	0	160
Indonesia	8.500.000	103	56	1.419.912	90.948	19.247
Malasia	650	35	6	437.614	21.9	5.451
Filipinas	950	13	50	160.112	2.032	14.049
Tailandia	3.719.000	65	58.5	893.324	61.042	41.609
Países del CBERA	489	3	28.6	77.948	5.28	13.745
Países andinos	1.900.000	148	54.5	165.536	58.14	20.287
África sub-sahariana	391	70	20.2	127.864	10.752	14.064
Otros						
Egipto	2.600.000	98	41	148.936	66	1.976
Turquía	5.554.000	743	430.4	2.646.076	299.768	402.513
<b>% del total explicado por Asia</b>	<b>71</b>	<b>45</b>	<b>27</b>	<b>71</b>	<b>53</b>	<b>29</b>

(1) Se incluyen algunos países de Oceanía, entre ellos Australia y Nueva Zelanda.

Fuente: United States International Trade Comisión (2004).

Respecto del equipamiento para la producción de tejidos, Asia concentra en todos los casos la mayoría de la capacidad instalada en bienes de capital. En términos acumulativos, se destacan las compras asiáticas de telares con lanzaderas. Este tipo de telares representan una tecnología de tejido mucho más obsoleta respecto de los telares sin lanzaderas, los cuales permiten mucho más altos niveles de productividad y producen mayores niveles de producción con menos errores a un menor costo, debido a las mayores velocidades de operatividad y a los menores requerimientos de energía, espacio y mano de obra por unidad de producto. A pesar de que en términos relativos el porcentaje de telares con lanzaderas es mucho mayor al de telares sin lanzaderas, en términos absolutos China aparece también con la mayor capacidad instalada de éstos últimos y más avanzados tecnológicamente.

**Cuadro 6: Equipo de tejido: cantidad de telares instalados en el año 2000 y de nuevos telares adquiridos durante el período 1992-2000**

(según tipo de equipo y países seleccionados)

Región o país	Capacidad instalada (año 2000)				Compras acumulativas (1992-2001)	
	Sistema de algodón		Telares p/ tejido de filamentos	Telares p/ tejido de lana	Telares sin lanzaderas	Telares con lanzaderas
	Telares sin lanzaderas	Telares con lanzaderas				
Mundo	635.680	1.424.620	553.810	128.250	461.586	104.602
EEUU	(1) 51.560	(1) 2.870	(1)	860	22.883	22
UE	50.850	9.720	21.190	32.070	57.602	100
Canadá	(1) 3.100	0	(1)	350	982	0
México	14.500	35.000	0	1.150	5.992	0
Asia (2)	247.560	1.072.250	507.740	46.930	313.091	101.146
China	60.930	594.500	196.440	24.000	144.994	67.720
Hong Kong	4.670	370	0	0	6.198	407
Corea del Sur	2.200	0	76.340	880	49.541	4.772
Taiwán	20.890	1.220	24.950	620	32.614	8
Bangladesh (3)	3.200	4.700	0	0	1.724	1.324
India (4)	7.500	115.500	1.500	7.300	7.866	10.983
Pakistán (5)	16.000	7.200	50.000	0	5.044	1.855
Sri Lanka	1.300	11.000	0	0	29	60
Indonesia (6)	27.000	200.000	34.000	0	18.684	10.258
Malasia	4.000	1.200	0	0	5.992	15
Filipinas	2.500	7.000	0	0	841	95
Tailandia	21.000	61.000	50.000	0	7.067	276
Países del CBERA	1.490	8.000	0	0	810	0
Países andinos	6.430	17.500	0	0	1.419	1
África sub-sahariana	1.850	2.440	1.420	400	1.480	592
Otros						
Egipto	2.600	8.000	0	1.230	2.034	28
Turquía	16.000	30.000	3.000	6.250	17.552	2
<b>% del total explicado por Asia</b>	<b>39</b>	<b>75</b>	<b>92</b>	<b>37</b>	<b>68</b>	<b>97</b>

(1) Los telares para tejidos de filamento se incluyen a los telares sin lanzaderas para sistemas de algodón.

(2) Se incluyen algunos países de Oceanía, entre ellos Australia y Nueva Zelanda.

(3) Existen, además, aproximadamente 30.000 telares mecánicos y 500.000 telares manuales en sectores no textiles.

(4) En 1996 existían, además, 1,4 millones de telares mecánicos en el sector descentralizado de sistemas de algodón, de los cuales 3.000 eran sin lanzadera, y 700.000 telares mecánicos en el sector no textil para filamentos.

(5) Existen, además, aproximadamente 200.000 telares mecánicos y 80.000 telares manuales en sectores no textiles.

(6) Existen, además, aproximadamente 30.000 telares manuales en sectores no textiles.

Fuente: United States International Trade Comisión (2004).

Al igual que en el consumo de fibra, los datos de la producción textil y de confecciones muestran un continuo desplazamiento de la producción desde los PD hacia los PED en el período 1990-2000, a pesar de que los datos obtenidos de la Organización para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (UNIDO, por sus siglas en inglés) no incluyen información para China, el mayor productor del mundo, cuyos niveles de producción crecieron significativamente durante el período analizado.

En ese mismo sentido, puede verse que el valor agregado global textil en el período analizado sufrió una caída del 1,5% en los PD, fuertemente relacionada con el descenso de la producción en los países de Europa Oriental y de la ex Unión Soviética; mientras que experimentó un aumento del 0,9% en los PED, explicado fundamentalmente por la buena *performance* de los países del SEA (Cuadro 7).



**Cuadro 7: Distribución y crecimiento anual del valor agregado de productos textiles por regiones**  
(Porcentajes tomados a precios constantes de 1990)

Regiones	1990	1995	2000	Crecimiento anual 1990-2000
<b>Países industrializados</b>	<b>74,9</b>	<b>70,2</b>	<b>67,4</b>	* <sup>(3)</sup> -1,5
UE * <sup>(2)</sup>	27,7	32,1	32,3	* <sup>(4)</sup>
América del Norte	14,6	20,0	19,1	* <sup>(4)</sup>
Japón	13,2	10,7	8,5	* <sup>(4)</sup>
Europa Oriental y ex URSS	17,2	4,9	5,2	-9,0
<b>Países en desarrollo</b>	<b>25,1</b>	<b>29,8</b>	<b>32,6</b>	<b>0,9</b>
África del Norte	1,2	* <sup>(4)</sup>	1,3	-0,4
África Sub-sahariana	1,0	* <sup>(4)</sup>	1,2	0,7
América latina	5,8	* <sup>(4)</sup>	6,7	-0,7
Sudeste Asiático	13,6	* <sup>(4)</sup>	19,4	1,8
Medio Oriente y resto de Europa	3,6	* <sup>(4)</sup>	4,0	0,7

\*<sup>(1)</sup> Excluido China\*<sup>(2)</sup> Después de 1990, se incluyen los datos de la parte oriental de Alemania\*<sup>(3)</sup> Excluidos Europa Oriental y ex URSS\*<sup>(4)</sup> No hay información disponible

Fuente: elaboración propia en base a UNIDO

En el sector de prendas de vestir se presenta el mismo fenómeno de relocalización de la producción desde los PD hacia los PED, aunque en menor medida que en los textiles. Por otra lado, el producto experimentó una caída tanto en los PD como en los PED, aunque mayor en los primeros, entre los años 1990 y 2000 (Cuadro 8).

**Cuadro 8: Distribución y crecimiento anual del valor agregado de confecciones por regiones** \*<sup>(1)</sup> \*<sup>(2)</sup>  
(Porcentajes tomados a precios constantes de 1990)

Regiones	1990	1995	2000	Crecimiento anual 1990-2000
<b>Países industrializados</b>	<b>75,3</b>	<b>74,9</b>	<b>71,9</b>	* <sup>(4)</sup>
UE * <sup>(3)</sup>	31,2	33,6	31,7	* <sup>(5)</sup>
América del Norte	17,6	21,1	20,8	* <sup>(5)</sup>
Japón	10,2	11,8	9,3	* <sup>(5)</sup>
Europa Oriental y ex URSS	13,7	5,3	7	-6,7
<b>Países en desarrollo</b>	<b>24,7</b>	<b>25,1</b>	<b>28,1</b>	<b>-1,4</b>
África del Norte	1,0	* <sup>(5)</sup>	1,5	1,3
África Sub-sahariana	0,6	* <sup>(5)</sup>	0,8	0,8
América latina	8,5	* <sup>(5)</sup>	10,0	-1,0
Sudeste Asiático	10,7	* <sup>(5)</sup>	12,3	-1,8
Medio Oriente y resto de Europa	3,9	* <sup>(5)</sup>	3,5	2,7

\*<sup>(1)</sup> Excluido China\*<sup>(2)</sup> Incluye cuero y calzados\*<sup>(3)</sup> Después de 1990, se incluyen los datos de la parte oriental de Alemania\*<sup>(4)</sup> Excluidos Europa Oriental y ex URSS\*<sup>(5)</sup> No hay información disponible

Fuente: elaboración propia en base a UNIDO

En síntesis, el análisis de la evolución y la distribución regional del producto (valor agregado) textil y de confecciones muestra dos realidades: en primer lugar, un virtual estancamiento de la producción mundial de textiles y confecciones. En segundo, la relocalización de la producción desde los PD hacia los PED.

Yendo a las cifras referidas al comercio de ambos segmentos, las exportaciones de textiles crecieron en el año 2002 con respecto al año anterior un 3,5%, algo menos que la media de las exportaciones de bienes a nivel mundial, que aumentaron en un 4,2% y muy por debajo de los rubros más dinámicos, como los químicos (9,9%) los productos del complejo automotriz (9%) y el hierro y el acero (7,1%). Asimismo, entre los años 1995 y 2002 el porcentaje de los textiles en las exportaciones mundiales de mercancías pasó de representar un 3% a un 2,4%, a pesar del crecimiento de las exportaciones en el último año. Respecto de las exportaciones mundiales de manufacturas, las textiles explicaron el 3,2% en 2002. Desde mediados de los 90's la industria textil ha experimentado un crecimiento lento y en ocasiones negativo. Luego de una marcada recuperación en el año 2000, descendió a los mismos niveles de la década del 90 en el 2001. No obstante, en el 2002 ha mostrado una recuperación importante (Cuadro 9).

**Cuadro 9: Comercio mundial de textiles, 2002**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

<b>Valor</b>	152,19
<b>Variación porcentual anual</b>	
1980-85	-0,9
1985-90	14,7
1990-95	7,8
1995-00	0,3
2000	5,4
2001	-4,6
2002	3,5
% / exportaciones mundiales de mercancías	2,4
% / exportaciones mundiales de manufacturas	3,2

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Respecto de la distribución del comercio mundial de productos textiles por regiones, Asia concentra el 44,5% de las exportaciones y el 28,5% de las importaciones, siendo la región que obtiene el mayor saldo comercial en el sector (Cuadro 10). El porcentaje más alto de importaciones lo posee Europa Occidental (33,4%), las cuales se ven más que compensadas por unas exportaciones del orden del 38,4% de las exportaciones mundiales del sector. Excepto estas dos, el resto de las regiones son importadoras netas: América del Norte explica el 12,9% de las importaciones mundiales, Europa del Este y América latina (AL) se ubican alrededor del 7%, y por último, Oriente Medio y África no superan el 5%. Respecto de las exportaciones, si bien los niveles son inferiores, el orden se mantiene sin variación: América del Norte (8,5%), Europa del Este (3,7%), AL (2,7%), Oriente Medio (1,3) y África (0,9%) (Cuadro 10).

**Cuadro 10: Participación regional del comercio mundial de textiles, 2002**

Región	Exportaciones	Importaciones
África	0,94	4,81
Medio Oriente	1,34	4,42
América latina	2,68	7,22
Europa Central y del Este, Países Bálticos y CEI	3,65	7,82
América del Norte	8,47	12,92
Europa Occidental	38,43	33,38
Asia	44,49	28,53

Fuente: Organización Mundial de Comercio

En términos de exportaciones, la Unión Europea (UE) aparece como el actor de mayor relevancia, siendo los quince países que la integran responsables del 34,2% de las exportaciones mundiales. Sin embargo, sólo el 15,2% de éstas son exportaciones extracomunitarias. De todas formas, en la última década la proporción de exportaciones de estos países respecto de las exportaciones totales ha caído en algo menos de un tercio, erosionadas fundamentalmente por la mayor competencia de los productores del SEA (China, Hong Kong, Corea del Sur, Taipei, India y Pakistán), cuya participación en las exportaciones mundiales de productos textiles aumentó, en todos los casos salvo Japón, a un ritmo muy elevado, constituyéndose en grandes exportadores del sector. Por su parte, Estados Unidos (EEUU) mantuvo su participación en las exportaciones mundiales en los últimos veinte años. Por el lado de las importaciones, la UE se erige también como el principal destino del comercio de textiles, a pesar de una fuerte caída en los últimos años de su participación en las importaciones totales. En segundo lugar aparece EEUU, quien en las últimas dos décadas ha doblado su importancia como importador de productos del sector (Cuadro 11).

**Cuadro 11: Principales exportadores e importadores de textiles, 2002**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Países / Regiones	Valor	Participación en las exportaciones / importaciones mundiales			
	2002	1980	1990	2000	2002
<b>Exportadores</b>					
Unión Europea (15)	52,05	49,37	48,68	34,35	34,21
China (a)	20,56	4,62	6,92	10,47	13,51
Hong Kong, China	12,37	-	-	-	-
Estados Unidos	10,70	6,83	4,83	7,11	7,03
República de Corea	10,59	4,02	5,82	8,25	6,96
Taipei Chino	9,53	3,22	5,87	7,72	6,26
Japón	6,03	9,31	5,61	4,56	3,96
India (b)	5,38	2,38	2,09	3,89	3,70
Pakistán	4,79	1,59	2,55	2,94	3,15
Turquía	4,24	0,62	1,38	2,38	2,79
<b>Importadores</b>					
Unión Europea (15)	46,21	46,49	46,71	29,95	28,78
Estados Unidos	17,00	4,46	6,24	9,84	10,59
China (a)	13,06	1,93	4,91	7,88	8,14
Hong Kong, China	12,02	-	-	-	-
México (a)	6,37	0,23	0,92	3,82	3,96
Japón	4,54	2,92	3,81	3,04	2,82
Canadá (c)	3,81	2,25	2,16	2,54	2,37
República de Corea	3,17	0,72	1,80	2,06	1,97
Turquía	2,84	0,14	0,53	1,31	1,77
Polonia	2,73	0,55	0,23	1,52	1,70

a Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.

b Las cifras no corresponden a 2002 sino a 2001.

c Importaciones f.o.b.

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Las exportaciones de prendas de vestir crecieron en el año 2002 un 3,7% con respecto al año anterior, algo menos que la media de las exportaciones de bienes a nivel mundial (4,2%) y muy por debajo también de los rubros más dinámicos ya mencionados. En el período 95-02 el porcentaje de las confecciones en las exportaciones mundiales de mercancías se mantuvo estable en el orden del 3,2%. Respecto de las exportaciones mundiales de manufacturas, las prendas de vestir explicaron el 4,3% en 2002. A principios de los noventa la industria de la confección sufrió un fuerte descenso respecto del quinquenio inmediatamente anterior, que se acentuó en la segunda mitad de la década y se mantiene hasta la fecha (Cuadro 12).

**Cuadro 12: Comercio mundial de prendas de vestir, 2002**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

<b>Valor</b>	200,84
<b>Variación porcentual anual</b>	
1980-85	3,5
1985-90	17,5
1990-95	7,9
1995-00	4,5
2000	6,7
2001	-1,7
2002	3,7
% / exportaciones mundiales de mercancías	3,2
% / exportaciones mundiales de manufacturas	4,3

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La estructura de las participaciones regionales en el comercio mundial de prendas de vestir muestra a Asia como la principal región exportadora, al tiempo que destaca la buena *performance* de su balanza comercial en el rubro. Europa Occidental aparece como segundo mercado exportador. Sin embargo, en este caso, el alto porcentaje de importaciones de la región respecto de las importaciones totales de confecciones permite ver el importante déficit comercial que la región presenta en el sector. La región que presenta el peor panorama en términos de saldos comerciales es América del Norte, con una diferencia negativa de 28,3 puntos entre el porcentaje de exportaciones de la región sobre exportaciones totales e importaciones de la región sobre importaciones totales de prendas de vestir. AL aparece como la tercera región exportadora, mostrando un buen desempeño en términos comerciales. El resto de las regiones explica una parte pequeña del comercio mundial de confecciones, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones (Cuadro 13).

**Cuadro 13: Participación regional del comercio mundial de prendas de vestir, 2002**

<b>Región</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
Medio Oriente	1,35	2,13
África	3,67	1,24
Europa Central y del Este, Países Bálticos y CEI	5,68	4,42
América latina	10,40	4,07
América del Norte	3,99	32,25
Asia	44,77	13,25
Europa Occidental	30,13	41,40

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La UE se destaca como el conglomerado de países con mayor caudal de exportaciones de confecciones en el año 2002. De todas formas es válido aclarar que menos de una tercera parte de esas exportaciones se tratan de ventas extracomunitarias, explicándose el resto por ventas entre los distintos integrantes de la UE. De acuerdo a lo último, sería China el principal país exportador de prendas de vestir, con más de un quinto de las exportaciones mundiales totales del rubro. Por otra parte, al igual de lo sucedido con el comercio de textiles, dentro del sector de prendas de vestir se ha

producido un incremento sustantivo de la porción de las exportaciones en los países del SEA menos desarrollados y por tanto con costos menores y regulaciones laborales y ambientales más laxas, fundamentalmente China y Hong Kong, en detrimento principalmente de la UE, pero también de Corea del Sur.

En términos de importaciones, son también los países de la UE el principal destino del comercio de prendas de vestir, a pesar de la fuerte caída en la década del 90 de su participación en las importaciones totales de confecciones. La siguen, en segundo lugar, EEUU, con un fuerte incremento en los últimos dos decenios de su participación en las compras externas totales del sector. En tercer y cuarto lugar aparecen Japón y Hong Kong, con porcentajes sustanciales de las importaciones totales del sector. El resto de los destinos explica, en todos los casos, menos del 2% de las importaciones mundiales de prendas de vestir (Cuadro 14).

**Cuadro 14: Principales exportadores e importadores de prendas de vestir, 2002**  
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Países / Regiones	Valor	Participación en las exportaciones / importaciones mundiales			
	2002	1980	1990	2000	2002
<b>Exportadores</b>					
Unión Europea (15)	50,45	41,98	37,72	24,11	25,12
China (a)	41,30	4,00	8,94	18,31	20,56
Hong Kong, China	22,34	-	-	-	-
Turquía	8,06	0,32	3,08	3,32	4,01
México (a)	7,75	0,01	0,54	4,38	3,86
Estados Unidos	6,03	3,11	2,37	4,38	3,00
India (b)	5,48	1,66	2,34	3,14	2,80
Bangladesh	4,13	0,00	0,59	2,12	2,06
Indonesia	3,95	0,24	1,52	2,40	1,96
República de Corea	3,69	7,27	7,29	2,55	1,84
<b>Importadores</b>					
Unión Europea (15)	84,88	54,26	50,64	38,85	40,33
Estados Unidos	66,73	16,43	24,03	32,52	31,71
Japón	17,60	3,64	7,78	9,55	8,36
Hong Kong, China	15,64	-	-	-	-
México (a)	4,06	0,29	0,51	1,95	1,93
Canadá (d)	4,01	1,69	2,13	1,79	1,90
Rusia (c)	3,86	-	-	1,30	1,83
Suiza	3,45	3,44	3,06	1,56	1,64
República de Corea	2,17	0,03	0,13	0,63	1,03
Australia (d)	1,82	0,78	0,63	0,90	0,86

a Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.

b Las cifras no corresponden a 2002 sino a 2001.

c Incluye estimaciones de la Secretaría.

d Importaciones f.o.b.

Fuente: Organización Mundial de Comercio

### 3. Patrones de especialización y estrategias empresariales

El sector mundial de manufacturas textiles y confecciones ha estado experimentando en los últimos años un significativo proceso de reestructuración y modernización por la incorporación de nuevas tecnologías tanto de producción como de comunicación, al tiempo que se incrementó fuertemente la competencia por los mercados mundiales. Como se ha visto, esto ha llevado a una relocalización de la producción desde los PD hacia los PED.

Este fenómeno de mayor competencia no sólo se explica por el ingreso a (y en algunos casos “inundación de”) los mercados mundiales de productos elaborados en países asiáticos con un consumo productivo basado en mayores niveles de explotación de la mano de obra, sino también por la competencia de países con salarios superiores y procesos de industrialización mucho más avanzados (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong), quienes exhiben ventajas competitivas en los segmentos productores de fibras sintéticas y artificiales. Otro factor adicional que ha traído consigo mayores niveles de competencia es la conformación de bloques regionales, sobre todo cuando en ellos se involucran países desarrollados, al otorgar mayores ventajas competitivas a los socios geográficamente más cercanos y económicamente menos desarrollados, como por ejemplo Turquía en la UE y México en el Tratado de Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).

No obstante los actuales niveles de competencia en los mercados internacionales de productos textiles y confecciones, los próximos años serán aún más competitivos. En tal sentido, la finalización del ATV a principios de 2005 profundizará la competencia y dotará de una mayor virulencia a las disputas comerciales entre países. El ATV, aprobado en 1994 durante la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), es el acuerdo institucional que rige las normas que regulan el comercio de productos textiles y confecciones entre los años 1995 y 2005, luego de expirar el AMF, encargado de esta función durante el período 1974-1994. El acuerdo establece una serie de instrumentos que rigen la liberalización del comercio textil, cuya característica sobresaliente es, contrariamente a todas las reglas del sistema multilateral del comercio, el tratamiento más favorable que reciben los países de mayor desarrollo relativo al permitirles la aplicación de restricciones discriminatorias en un sector de gran interés y posibilidades para los PED. Operativamente, el ATV plantea la supresión gradual de restricciones cuantitativas al comercio en cuatro fases, pasando a estar regulado por las normas generales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir de 2005. Al mismo tiempo, permite la aplicación de salvaguardias transitorias, discriminando inclusive por origen, a productos no integrados en tanto y en cuanto hayan sido debidamente notificados.

La existencia de este tipo de comercio administrado mediante cuotas en el marco del ATV ha extendido la producción de textiles y confecciones a un número importante de países alrededor del mundo. En efecto, la imposición de cuotas a ciertos países ha determinado flujos de inversión hacia otros países sin restricciones. Este proceso ha sido dinámico, en el sentido de que aquellos países que desarrollaron su producción textil y de confecciones al amparo de las prohibiciones existentes en el resto sufrieron, una vez establecida la industria, nuevas restricciones que hicieron cambiar nuevamente el flujo de inversiones hacia otros países “no restringidos”.

En síntesis, el escenario internacional del sector estará caracterizado en los próximos años por una fuerte competencia por los mercados externos entre los países emergentes, sobre todo los asiáticos y los beneficiados por acuerdos preferenciales de comercio. En este contexto, agudizado por la finalización del ATV a partir de 2005, se espera que se produzcan importantes cambios en la producción y el comercio del sector (especializaciones complementarias, países desplazados de los mercados mundiales e inclusive domésticos, mayor transnacionalización y concentración de la producción, etc.).

Por otra parte, y tal como se ha visto en la sección 1 de este informe, el análisis de las tendencias del comercio y la producción de la cadena textil en los últimos veinte años permite apreciar, a grandes rasgos, un escenario en donde se ha producido una caída del consumo *per cápita* de productos textiles a nivel mundial, signado por aumentos decrecientes de las tasas de consumo. Este estancamiento del consumo de productos de la cadena textil, sumado al proceso de reestructuración y modernización del sector y al incremento de la competencia a nivel global, han determinado un contexto signado por la relocalización de gran parte de la producción de la cadena, pasando el grueso de ésta y el origen del comercio desde los países de Europa Occidental hacia el SEA, fundamentalmente hacia aquellos países que detentan menores grados de desarrollo relativo y en donde el proceso productivo se caracteriza por el uso de tecnologías trabajo intensivas, de modo de aprovechar la baratura relativa de la mano de obra, y por ser regulado por normas ambientales más laxas que en el mundo desarrollado.

Sin embargo, la relocalización de la producción hacia países con bajos costos laborales no es un proceso nuevo ni mucho menos. En efecto, comienza tres décadas atrás, momento en que los “Tres Grandes” productores asiáticos (Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur) se transformaron en grandes exportadores de prendas de vestir de bajo costo. La caída relativa en términos de producción y exportaciones de los “Tres Grandes” hacia finales de los 70’s y principios de los 80’s estuvo relacionada con la emergencia de otros productores asiáticos de bajo costo, fundamentalmente China, India, Pakistán, Indonesia, Filipinas y Tailandia. Sin embargo, las crecientes restricciones comerciales que impusieron los PD a este conjunto de países asiáticos permitieron que otros países de menor magnitud desarrollen su producción y exportación de confecciones, como por ejemplo Bangladesh, Macau y Sri Lanka, pero también países de Europa Central, África del Norte y AL, en donde los productores tanto de la UE como de los EEUU han firmado acuerdos de producción conjunta.

Ante este escenario de desplazamiento relativo, los “Tres Grandes” junto con las sociedades comerciales japonesas de carácter global y los grandes productores de confecciones de Europa y los EEUU desarrollaron una estrategia de suministro de capital, asistencia técnica e insumos hacia los PED de modo de producir bienes finales para su exportación, participando también en la coordinación de las actividades de producción y mercadeo.

Esta situación permite también visualizar una clara disociación entre las principales localizaciones de la producción y los destinos de consumo más importantes de productos textiles y confecciones. En tal sentido, al tiempo que, tal como se ha dicho, la producción se concentra cada vez más en países que se caracterizan por la gran disponibilidad de mano de obra barata, los principales mercados de consumo de productos textiles están constituidos por PD, destacándose entre ellos EEUU y algunos países de la UE, en particular Alemania. En el traslado del eje en torno al cual giran la producción y el comercio de productos de la cadena textil/confecciones ha tenido una influencia decisiva la apertura de China al comercio mundial, lo que a su vez ha profundizado la globalización de la oferta y de la competencia de manera inusitada.

#### **4. Tendencias futuras de la producción y el comercio**

La expiración del ATV a partir del 1° de enero de 2005 no sólo incrementará la puja por los mercados del sector sino que tendrá como principales consecuencias un aumento en el comercio total de textiles y prendas de vestir; la concentración de la producción y el comercio en los países más competitivos; y, al mismo tiempo una severa disminución o, inclusive, desaparición de la producción y el comercio de los países utilizados como plataforma de exportación por no estar restringidos por cuotas comerciales (países de Medio Oriente, Bangladesh, etc.) al no ofrecer ventajas por proximidad geográfica a los países centrales, por la baratura de la mano de obra ni por



la buena disponibilidad de materias primas de bajo costo, de modo que los inversores podrían retirar sus establecimientos fabriles y exportar directamente desde sus propios países. El crecimiento de la demanda doméstica, fundamentalmente en los países asiáticos por mejoras en sus ingresos *per cápita*, podría aminorar, pero nunca eliminar, los cambios en los patrones de comercio a nivel mundial.

De este modo, el incremento del comercio tendrá un impacto distinto según el país o región de que se trate. Mientras que para unos se tratará de una oportunidad, dada por la apertura de los mercados a las exportaciones; para otros, no será más que una amenaza, debido a que el resto de los competidores mundiales dejará de estar restringido y los principales mercados estarán abiertos a una competencia más intensa. En el caso particular de los PED, por un lado, permitirá diversificar las exportaciones más allá de las ventas de materias primas; por el otro, la desaparición de las cuotas de exportación garantizadas en virtud del ATV los llevará a competir con mercancías de otros orígenes. De todas formas, las mayores oportunidades, al parecer, estarán presentes para los países del sudeste asiático, quienes cuentan con mayores niveles de competitividad internacional en gran parte de los segmentos por motivos que ya han sido explicados (fuerte inversión en equipo, disponibilidad de mano de obra y materia prima de calidad a bajos costos).

En esta dirección, los determinantes de los nuevos patrones comerciales, la localización de las inversiones y las decisiones de aprovisionamiento ante la ausencia de cuotas a partir del 1° de enero de 2005 tendrán que ver con la existencia de distinto tipo de ventajas competitivas a la hora de proveer de textiles y confecciones a los principales mercados del mundo. Entre ellas se destacan a) el “clima” de negocios (estabilidad política y económica, respeto a los derechos del trabajador, ausencia de trabajo infantil, y buenas condiciones de trabajo); b) la disponibilidad de infraestructura de calidad (logística, telecomunicaciones, facilidad en los procedimientos de importación y exportación, controles de calidad); c) la proximidad a los mercados de exportación, de modo de responder rápidamente a los cambios en las condiciones de mercado; d) las condiciones de acceso preferencial a los mercados, dadas por las diferencias existentes en los aranceles de importación; e) el costo de la mano de obra, que provoca una relocalización de la producción de confecciones mano de obra intensivas hacia aquellos países con ventajas comparativas dadas por su relativamente abundante oferta de mano de obra; f) la oferta de materias primas en cantidad y buen precio, de modo de facilitar las respuestas a demandas de mercado de manera más rápida y a bajo costo; y g) los servicios y la confiabilidad de los proveedores, dado que las decisiones de aprovisionamiento están crecientemente basadas en la satisfacción de los cada vez mayores requerimientos de los clientes (desde el diseño hasta la entrega del producto).

#### **4.1 La estrategia de los PD ante el nuevo escenario**

La estrategia de los PD ante la desaparición de las restricciones cuantitativas que implica la expiración del ATV probablemente esté compuesta de elementos tanto “*defensivos*” como “*ofensivos*”.

Respecto de los primeros, es esperable que los PD, con objeto de resguardar su industria textil y de confecciones, articulen medidas relacionadas al llamado “nuevo proteccionismo” una vez agotada la posibilidad de imponer cuotas y contingentes de importación con la expiración del ATV, tales como la obligación de respetar ciertos estándares laborales y ambientales en la producción a partir de los cuales se podrían imponer salvaguardias de un nuevo tipo. Esto si bien aparece como un elemento distorsivo del libre comercio al discriminar en contra de unos países, puede hacer aparecer oportunidades para aquellos en donde existe un mayor respeto por estas cuestiones y cuyo volumen de producción no amenaza a las industrias de la cadena de los PD.

Más allá de estas políticas de corte “*defensivo*”, la estrategia de carácter “*ofensiva*” ante el nuevo escenario tendrá tres componentes. En primer lugar, una migración de la producción hacia

los eslabones de la cadena con mayor valor agregado y una especialización en productos altamente diferenciados y en aquellas actividades del proceso productivo que requieren de mayores niveles de conocimiento y habilidades (diseño, comercialización, coordinación de la producción, etc.), de modo de evitar la competencia por precio. En segundo lugar, una intensificación del desarrollo y uso de tecnologías ahorradoras de mano de obra dentro del proceso productivo, no sólo para aliviar los costos laborales sino para transformar la producción en un proceso mucho más capital intensivo y, de ese modo, beneficiarse de la mayor disponibilidad relativa de financiamiento y capitales. Por último, una profundización del proceso de *offshorización* de la producción, traspasando las actividades del proceso productivo trabajo-intensivas hacia países con menores niveles salariales, de modo de competir con la producción de los países asiáticos fundamentalmente. Esta lógica se completa con la existencia de acuerdos preferenciales de comercio con países geográficamente próximos a los PD y con menores niveles de desarrollo, de modo no sólo de aprovechar la baratura del trabajo sino de ingresar los productos elaborados sin aranceles a la importación.

Si bien esta lógica es aplicable a todos los segmentos, en la actualidad se observa más claramente en la producción de confecciones, con requerimientos relativamente mayores de trabajo. Por el lado de las manufacturas textiles y las fibras artificiales, el hecho de que su producción haga un uso más intensivo de capital modera la tendencia. Por su parte, en la producción de fibras naturales, lo mismo sucede, esta vez debido a que su obtención depende de la disponibilidad de materias primas (algodón, seda, lino, lana, etc.).

## **4.2 La situación de los PED ante el nuevo escenario**

A diferencia de los productores de los PD, cuya principal fuente de demanda son sus respectivos mercados internos, los PED dependen de los mercados de exportación (hacia los países desarrollados) para el crecimiento del sector. Tal como se mencionó anteriormente, el derrumbamiento de las restricciones cuantitativas al comercio textil a partir de 2005 ofrecerá tanto oportunidades como amenazas para los PED. Las mayores oportunidades, al parecer, estarán presentes para los países del sudeste asiático con mayores niveles de competitividad internacional, al tiempo que los mayores peligros se presentan fundamentalmente para aquellos países o regiones que sustentan sus exportaciones en la inexistencia de cuotas de mercado y en acuerdos preferenciales de comercio.

En esa dirección, se espera que China aparezca como el principal beneficiado al tratarse de un país capaz de producir casi cualquier tipo y calidad de productos textiles y confecciones a un precio competitivo. Sin embargo, gran parte de sus potenciales exportaciones estarán limitadas al uso que haga el Gobierno de los EEUU de las salvaguardias contenidas en el protocolo de acceso de China a la OMC. En tal sentido, en noviembre de 1999, los EEUU y China firmaron un acuerdo de acceso a mercados en donde aquel se obligaba a eliminar las cuotas de importación de productos textiles y confecciones provenientes desde éste a partir del 1 de enero de 2005, al igual que para el resto de los países ante la expiración del ATV. Sin embargo, el acuerdo permite a los EEUU el establecimiento de salvaguardias a la importación (de un año como máximo de duración) en las importaciones de textiles y confecciones de origen chino por un período adicional de cuatro años a partir de 2005.

Otro país con grandes oportunidades de beneficiarse de la caída de las cuotas del ATV es India, quien cuenta con una gran base industrial instalada en el sector y una gran oferta de mano de obra relativamente barata. En el sudeste asiático, otros países exportadores de bajo costo que pueden beneficiarse del mercado estadounidense son Bangladesh y Pakistán, si bien en forma menor pero en una no despreciable cantidad de productos, tales como hilados y prendas de algodón producidas en masa. Dentro de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) los dos únicos países potencialmente competitivos con Asia e India son Vietnam e Indonesia. Sin embargo, difícilmente puedan beneficiarse del mayor acceso a los mercados en

general y del estadounidense en particular ante la caída de las cuotas ATV debido a que, en el primero de los casos, no se trata de un miembro de la OMC y a que, en el segundo de ellos, se trata de un país riesgoso debido a su malestar político y social.

Por su parte, los países beneficiarios del Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA, por sus siglas en inglés), principalmente los de América Central, verían incrementadas sus exportaciones a los EEUU ante la concreción de un acuerdo de libre comercio hemisférico o del NAFTA con América Central, sobre todo si este contempla la posibilidad de utilizar tejidos de terceros países.

Túnez, a pesar de no tratarse de un productor de hilados demasiado competitivo, probablemente preserve su cuota de mercado en Europa debido al acuerdo Euro-Med, en virtud del cual los hilados europeos son transportados hacia Túnez para ser transformados en tejidos y prendas de vestir. Lo mismo sucedería con otros países de Medio Oriente y del Norte de África, esta vez no debido a cuestiones políticas sino por proximidad geográfica con los mercados europeos, sobre todo en la producción de confecciones de alto valor agregado y de productos con condiciones de mercado cambiantes. Sin embargo, estas ventajas sólo serán sostenibles en el corto plazo, debido a la constante caída de los costos de comunicación y transportes.

De la misma forma que las menores restricciones al comercio traerán ventajas, también algunos países verán disminuir la participación de sus exportaciones a los principales mercados desplazados por nuevos competidores al no poder asegurarse cuotas de importación. Los países que proveen de textiles y confecciones a los EEUU tanto sin cuotas como bajo regímenes preferenciales de comercio (NAFTA, AGOA, CBERA) son altamente dependientes de estas preferencias. Sin embargo, la eliminación de las cuotas mantendrá de todas formas ventajas competitivas políticamente creadas para los países con acceso preferencial a EEUU debido a los altos diferenciales en los aranceles de importación existentes, pero de ninguna manera esto dejará exentos a estos países de la competencia sin restricciones cuantitativas de los productores más eficientes.

Algunos países podrán convertirse o mantenerse como proveedores secundarios de los mercados más importantes en algunos bienes de nicho y servicios, sobre todo aquellos que aseguren costos aceptables, flexibilidad, velocidad y bajo riesgo a los productores de los países del Norte en segmentos de la producción sujetos a rápidos cambios. En este sentido, y sin tener en cuenta las consecuencias de potenciales acuerdos de libre comercio, la producción de ciertas mercancías probablemente permanecerá en México y los beneficiarios del CBERA, al tiempo que Turquía y Colombia aparecen con buenas posibilidades.

De todas formas, en el largo plazo, una vez que se eliminen las cuotas y se reduzcan paulatinamente los aranceles a la importación, los principales perdedores serán México y Turquía y los países de Europa Oriental, quienes verán disminuidas sus condiciones preferenciales de acceso a los EEUU y la UE respectivamente. De esa forma, irreversiblemente se desplazará producción hacia los productores más eficientes. Respecto de los países africanos del African Growth and Opportunity Act (AGOA), la mayor exposición a la competencia de nuevos exportadores por el desmantelamiento del ATV producirá una caída en sus exportaciones de prendas de vestir del orden del 30%.

En términos cuantitativos, las distintas estimaciones de los efectos de la desaparición de las cuotas de importación a partir de 2005 presentan un patrón bastante homogéneo, más allá de las diferencias en las metodologías de medición y las diversas hipótesis de comportamiento. Para Francois y Spinanger (2001), las exportaciones de textiles y confecciones de Asia en general y del sudeste asiático en particular se incrementarán sustancialmente, debido a que el acceso preferencial a los EEUU y la UE se reducirá, con lo que se producirá un cambio a favor de esta región y en detrimento de países como México, Turquía y los países del África sub-sahariana.

Avisse y Fouquin (2001) estiman que las exportaciones de Asia de confecciones se incrementarán en un 54% y su cuota de mercado del mercado mundial se incrementará hasta un 60%. Las exportaciones de confecciones de China se incrementarán en un 87%, alcanzando su cuota de mercado a más de 10 puntos porcentuales, al tiempo que las de los países del Sur y sudeste asiático aumentarán en un 36%, al tiempo que las de América latina y los países del NAFTA caerán en un 39% y 27% respectivamente. Las exportaciones de textiles de China se incrementarán en un 9% y las de Asia del Sur en un 22%. La producción textil de China se incrementará de ese modo en cerca de un 70% y la del resto de los países asiáticos en un 26%. La producción de confecciones de América del Norte caerá en un 19% y la producción europea lo hará en un 11%.

Por su parte, para Diao y Somwaru (2001), la porción de mercado mundial de textiles y confecciones del conjunto de los PED se incrementará en un 4%. China obtendrá un aumento en su porción del mercado mundial de casi un 3%, mientras que otros países asiáticos capturarán más de un 2% adicional. Los PED no sujetos a restricciones cuantitativas durante la vigencia del ATV perderán cerca del 20% de sus mercados (algo así como el 2,3% del mercado mundial de textiles y confecciones).

Según Terra (2001), la producción de confecciones de los exportadores restringidos por cuotas aumentará en casi un 20%, mientras que la de textiles se incrementará en casi el 6%. A su vez, la porción de mercado de los proveedores no sujetos a cuotas restrictivas en el marco del ATV disminuirá, lo que lleva a pensar en una caída de las exportaciones de los países latinoamericanos a manos de los grandes exportadores sujetos a restricciones. Es más, se espera que el MERCOSUR y Chile vean disminuidas sus exportaciones de confecciones en forma significativa y de textiles moderadamente.

En síntesis, el conjunto de estimaciones de los efectos de la finalización del ATV sobre el comercio mundial de textiles y confecciones muestra una continuidad en el aumento del *market share* en favor de los PED (y en detrimento de los PD), debido al sustancial aumento de las exportaciones, que se repartirá desigualmente entre los distintos países. Por un lado, los países del sudeste asiático en general, y China en particular, serán los principales beneficiarios del libre acceso (en términos cuantitativos) a los mercados mundiales mientras que, por el otro, los principales perdedores de la mayor apertura serán aquellos países o regiones cuyo acceso preferencial a los principales mercados del mundo se vea erosionado (Turquía, América latina, África sub-sahariana, NAFTA).

## 5. El escenario hemisférico y regional

No sólo el escenario global del sector de textiles y confecciones se encuentra en un proceso de grandes transformaciones. Por el lado de la zona de mayor influencia e implicancias para el sector argentino, el continente americano en general y el MERCOSUR y Brasil en particular, la realidad se muestra tan cambiante y abre tanto peligros como nuevas opciones en el corto y mediano plazo para la producción argentina. En este sentido, en el primer apartado se analizarán las potenciales amenazas y oportunidades que implica la potencial liberalización del comercio del sector en el seno del ALCA.

Al momento de bajar un nivel en el análisis y concentrarse en la realidad del MERCOSUR y sus futuras tendencias, se debe enfocar la mirada fundamentalmente en Brasil, por lejos el principal productor de productos textiles y confecciones de la región. Esto es lo que se hará en el último apartado. Antes se dedican unos párrafos a la forma en que el MERCOSUR ha regulado (o no) el comercio de un sector muy sensible para sus integrantes dada su alta capacidad de absorción de mano de obra, junto con los inconvenientes que esto ha implicado.

## **5.1 Impacto potencial de la conformación del ALCA**

En términos generales, la entrada en funcionamiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) traerá amenazas y oportunidades para el conjunto de productores del hemisferio. En el sector textil y de confecciones en particular, las amenazas estarán fundamentalmente dadas por la mayor competencia con los productos de los países del NAFTA, en donde se destacan los altos niveles de producción de los EEUU y México, éste último fuertemente especializado en algunos segmentos de la cadena a partir de las preferencias conseguidas en el seno del área de libre comercio del Norte del continente, con lo que ha ganado competitividad internacional no sólo por sus salarios relativamente bajos sino también por la mejora de la escala de producción para la exportación hacia EEUU y Canadá a través de la producción en la maquila o zonas de elaboración.

Por el lado de las oportunidades, estarán dadas principalmente también por el apetecido mercado de textiles y confecciones de los EEUU que, luego de las severas restricciones impuestas por la Administración Bush a las importaciones provenientes de China, generaría un desvío de comercio desde el gigante asiático hacia el mercado regional una vez que éste opere sin restricción comercial alguna. En particular, se trata de una salvaguardia estipulada en la OMC, que establece una limitación al crecimiento de las exportaciones chinas de textiles y confecciones a 500 millones de dólares anuales, con lo que quedarían importaciones por un valor de aproximadamente U\$S 2.000 millones anuales a repartirse entre el resto de los productores del mundo (inclusive los norteamericanos) de mantenerse el ritmo de crecimiento de las exportaciones chinas de textiles y confecciones hacia los EEUU durante 2003 (25%).

En particular, la medida tendrá varias repercusiones. En primer lugar, sobre los precios, que se verían elevados ante la limitación de la oferta china muy competitiva en esos términos. Segundo, se producirá un desvío de la demanda hacia los países con mejores condiciones para sustituir las importaciones chinas que no podrán ingresar por las nuevas restricciones. Finalmente se prevé que la medida tendrá un efecto sobre las inversiones del capital transnacionalizado, que se podrían redireccionar hacia otros países no sólo menos propensos a recibir restricciones de parte de los EEUU sino también que gocen con preferencias para el acceso a ese mercado, tales como los potenciales miembros del ALCA.

Sin embargo, la liberalización comercial que implicaría el ALCA generaría ganadores y perdedores también en el interior del hemisferio por la desaparición del acceso preferencial al mercado de los EEUU en algunas regiones, en particular en los países de América Central y el Caribe y los países andinos del ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication), cuyas exportaciones del sector textil y confecciones se benefician de libre acceso al mercado estadounidense. La principal amenaza que acarrearía la conformación del ALCA para el resto de sus integrantes sería la competencia con México fundamentalmente en los segmentos de fibras químicas, tejidos y sintéticos y confecciones, en donde las empresas de los EEUU, localizadas en México, han realizado las mayores inversiones de modo de aprovechar el diferencial de costos laborales.

## **5.2 Normativa e inconvenientes en el seno del MERCOSUR**

Dada la importancia relativa y las características particulares del sector, en el año 1994 se creó en el MERCOSUR un Comité Técnico Textil (CT N° 10; Resolución N° 124/94), subordinado a la Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM), cuyas funciones eran las de evaluar la conveniencia de establecer una política común de importaciones para el sector en el ámbito del bloque regional, teniendo en cuenta las particularidades del comercio internacional textil y las recomendaciones de los foros multilaterales en el sentido de articular una política de importación específica para el sector. Mientras tanto, los países signatarios del MERCOSUR contaron con la potestad de aplicar protecciones legales de carácter nacional al comercio con terceros países, sin

que ello implicara afectar el número de bienes de las listas nacionales de excepciones al arancel externo común (AEC). Por otra parte, no se podían cobrar derechos específicos en el comercio intrazonal. No obstante, el CT N° 10 fue eliminado en el año 2000, en ocasión de la reestructuración de los órganos independientes de la CCM (CMC/DEC. N° 59/00).

De todas formas, en virtud de las atribuciones previstas por el CT N° 10, Argentina, por ejemplo, ha mantenido la imposición de derechos de importación específicos mínimos (DIEM) o sus equivalentes *ad valorem* para productos textiles y vestidos de extra-zona comprendidos entre las posiciones arancelarias de los Capítulos 51 y 63 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). Tras varias modificaciones en su monto y alcance (Res. MEyOSP N° 1184/98; Res. MEyOSP 920/99; Res. MECO N° 252/00; Res. MECO N° 903/00; Res. MECO N° 60/01), tales derechos se han terminado extendiendo hasta diciembre de 2007 “con la finalidad de salvaguardar el normal desenvolvimiento productivo de sectores alcanzados por flujos de importación de productos en condiciones que provocan distorsiones en el mercado interno” (Res. MECO 617/01).

Por su parte, el MERCOSUR, a pesar de tener totalmente liberalizado el comercio de textiles y prendas de vestir, no ha estado exento de inconvenientes comerciales en el sector. Por ejemplo, en enero último Argentina decidió aplicar licencias no automáticas previas de importación (LNAP) para la entrada al país de una serie de productos textiles desde Brasil a partir de los reclamos formulados por industriales locales del rubro ante una presunta inundación del mercado argentino. Bajo tales medidas se exige a los exportadores de Brasil solicitar una licencia cada mes describiendo el volumen que prevén vender en Argentina.

A mediados de marzo el conflicto llegó a una solución provisoria hasta la finalización de 2004, debido al acuerdo al que llegaron los empresarios textiles de ambas partes en donde se limitan las importaciones de tejidos de algodón. En virtud de éste, los industriales brasileños se comprometieron a reducir voluntariamente sus exportaciones a la Argentina, debido al perjuicio que le causaban las licencias, pasando a vender entre un 25% y un 30% menos del volumen de *denim*, hilados y acrílicos sintéticos exportados durante el 2003. A cambio de estas concesiones, el gobierno argentino retiró las sanciones contra el 95% de los bienes brasileños afectados, con excepción de las aplicadas a las alfombras.

En parte, estos conflictos comerciales dentro del sector textil tienen como origen el desplazamiento de la producción brasileña de los mercados de mayores ingresos a manos de países periféricos con acceso preferencial (Turquía en la UE y México en EE.UU), lo que ha provocado un desvío de las exportaciones brasileñas hacia el mercado regional, fundamentalmente hacia Argentina.

### **5.3 Desempeño reciente de la cadena textil/confecciones brasileña**

Durante los noventa y primeros años de la presente década, muy a pesar de la creencia generalizada sobre la buena suerte corrida por las industrias textiles y de confecciones del Brasil, el sector redujo su tamaño en términos de empleo, volumen físico y número de firmas, en el último de los casos exceptuando al sector de confecciones. En efecto, durante el período 1990-2003 el empleo mostró un retroceso del orden del 63% para el segmento de textiles y del 36% en confecciones, configurando una caída en términos conjuntos del 44% (Cuadro 15).

**Cuadro 15: Número de empleados del sector de textiles y confecciones brasileño**

(miles de puestos de trabajo)

Año	Empleo textil	Empleo confecciones	Empleo Total
1990	740	1.808	2.548
1991	698	1.706	2.404
1992	527	1.597	2.125
1993	477	1.535	2.012
1994	498	1.573	2.070
1995	410	1.468	1.878
1996	381	1.460	1.841
1997	318	1.318	1.637
1998	293	1.237	1.530
1999	298	1.204	1.502
2000	310	1.233	1.543
2001	307	1.192	1.499
2002	271	1.135	1.406
2003 (e)	274	1.150	1.425

Fuente: Elaboración propia en base a IEMI

El volumen físico de producción presentó un descenso de cerca del 26% para el mismo período, en un momento en el que índice de volumen físico de producción para la industria brasileña en su conjunto experimentó un incremento de aproximadamente la misma magnitud porcentual (Cuadro 16).

**Cuadro 16: Índice de volumen físico industrial y textil brasileño**

Año base 1990 = 100.

Año	IVF Industrial	IVF Textil
1990	100,0	100,0
1991	97,4	102,8
1992	93,8	98,2
1993	100,8	97,7
1994	108,5	101,5
1995	110,4	95,6
1996	112,4	90,1
1997	116,7	84,2
1998	114,4	78,5
1999	113,6	80,1
2000	121,2	85,0
2001	123,1	80,4
2002	126,1	79,7
2003 (e)	126,5	74,2

Fuente: Elaboración propia en base a IBGE

El número de firmas para el conjunto de la cadena textil/confecciones experimentó un leve aumento, explicado por un incremento en el número de empresas dedicadas a la confección, quienes más que compensaron la fuerte caída (36%) y concentración del segmento textil para el período

1990-2002 (Cuadro 17). Sin embargo, en términos relativos, el aumento de aquellas fue mucho menor a la caída de éstas y tuvo que ver con el hecho de que se trata de un sector muy atomizado constituido por empresas que trabajan al borde (y más allá también) de la informalidad y en donde operar no requiere de altas inversiones en capital.

**Cuadro 17: Unidades productivas en Brasil según segmento, 1990-2002**  
(cantidad de firmas)

Segmentos	1990	2000	2002	Var. % 2002/1990
<b>Textiles</b>	<b>4.938</b>	<b>3.305</b>	<b>3.165</b>	<b>-36%</b>
Hilados	1.179	360	363	-69%
Tejeduría	1.481	434	431	-71%
Tejidos de punto	3.766	3.195	3.261	-13%
<b>Confecciones</b>	<b>15.368</b>	<b>18.797</b>	<b>17.766</b>	<b>16%</b>
Vestimenta	13.283	15.634	14.767	11%
Medias y accesorios	731	1.235	1.256	72%
Alfombras	1.062	1.501	1.291	22%
Otros	292	427	452	55%
<b>Total</b>	<b>20.307</b>	<b>22.102</b>	<b>20.931</b>	<b>3%</b>

Nota: La suma de las parcelas supera al total debido a que hay empresas que participan en más de un segmento.

Fuente: Zabala (2004)

Los factores que afectaron al sector brasileño a partir de los noventa se resumen en a) el proceso de apertura de la economía a principios de la década, que implicó la eliminación de las trabas burocráticas que impedían el comercio y la reducción generalizada de las tarifas aduaneras; b) la articulación del Plan Real, que provocó una caída del tipo de cambio en términos reales y llevó a una mayor demanda por importaciones de textiles y confecciones; y c) el bajo nivel de actividad registrado por la economía brasileña, sobre todo a partir de la crisis de enero de 1999.

Esta mala *performance* a lo largo de la última década llevó a un importante proceso de racionalización de la industria que tuvo como principales resultados el aumento de los niveles de productividad, explicado básicamente por la mayor caída del empleo respecto de los niveles de producción, y una fuerte concentración y modernización del sector. En efecto, fue en este período en donde se produjeron cambios positivos para la competitividad del sector por mayores inversiones que llevaron a parte de la industria a operar en la frontera tecnológica, sobre todo las empresas más grandes.

El aumento de la productividad en la cadena, tanto en el segmento de textiles como en el de confecciones, se explica fundamentalmente por fuertes caídas en los niveles de empleo, pero también por la incorporación de bienes de capital que mejoraron el desempeño de la mano de obra (Cuadro 18). En el segundo de los segmentos, sin embargo, podría haber una sobreestimación de los niveles de productividad debido a la informalización del empleo característica de este tipo de producción.



**Cuadro 18: Evolución de la productividad del sector de textiles y confecciones brasileño**

Año	Hilados*	Tejidos*	Tejidos de punto*	Confecciones**
1991	5,7	7,2	2,9	2,6
1992	9,5	8,4	3,3	3,3
1993	10,9	11,1	3,9	3,5
1994	10,3	11,5	3,9	4,0
1995	10,0	14,2	4,1	4,5
1996	11,1	14,8	4,4	4,5
1997	11,5	17,6	5,1	5,2
1998	15,3	21,8	5,0	5,9
1999	16,5	22,4	4,3	6,9
2000	19,2	28,2	4,9	7,7
2001	17,5	32,0	4,7	8,0
2002	19,8	29,8	5,5	8,3

\* Toneladas por ocupado

\*\* Miles de piezas por ocupado

Fuente: Elaboración propia en base a IEMI

La apertura, y por ende la mayor competencia extranjera, actuó como principal incentivo a la racionalización y la mejora tecnológica. En principio, la mayor presión externa hizo reaccionar a parte del sector hacia la búsqueda de mayores niveles de competitividad, reacción que se hizo operativa principalmente a través de la renovación del parque de maquinarias y equipos (Cuadro 19), fundamentalmente de origen externo (62%), facilitado por el abaratamiento de los bienes de capital importados y por el plan de financiamiento del sector articulado por el BNDES entre los años 1996 y 1998. Esta situación llevó a un fuerte aumento de la relación capital/trabajo, a incrementos de productividad, a la disminución del empleo y a que el sector opere con un nivel tecnológico similar al de los países de frontera.

**Cuadro 19 : Inversión en maquinarias del sector textil y confecciones**  
(en millones de U\$S)

Año	Inversión en maquinaria nacional		Inversión en maquinaria importada		Total
	Monto	%/Total	Monto	%/Total	
1990	307	45%	377	55%	684
1991	234	41%	342	59%	576
1992	217	46%	251	54%	468
1993	275	45%	337	55%	612
1994	314	34%	611	66%	925
1995	316	30%	738	70%	1.054
1996	262	34%	520	66%	782
1997	221	27%	587	73%	808
1998	214	31%	468	69%	682
1999	185	33%	373	67%	558
2000	185	29%	453	71%	638
2001	410	67%	200	33%	610
2002	290	56%	230	44%	520
<b>Total período</b>	<b>3.430</b>	<b>38%</b>	<b>5.487</b>	<b>62%</b>	<b>8.917</b>

Fuente: Elaboración propia en base a IEMI

De todas formas, el proceso de racionalización y modernización del sector textil y de confecciones brasileño no sólo se caracterizó por la adquisición de tecnología incorporada sino por otros fenómenos de singular relevancia. En primer lugar, se produjo un fuerte proceso de concentración. En efecto, el proceso de ajuste disparado por la apertura a la competencia externa tuvo como una de sus principales consecuencias la disminución del número de unidades productivas (Cuadro 17), por un lado, y el aumento de la escala de producción por el otro, con la única excepción del sector de confecciones, en donde el número de firmas aumentó en un 16% en el período 1990-2002.

Las empresas que sufrieron en mayor medida el impacto de la apertura fueron las de menor porte, productoras de hilados de algodón, tejidos sintéticos y artificiales y confecciones, caracterizadas por una concentración de sus ventas en el mercado interno y un bajo nivel tecnológico (Cuadro 20). Por contraste, las de mayor envergadura fueron las de desempeño más aceptable, ya que, a pesar de que también experimentaron un proceso de concentración, en términos generales, aumentaron tanto los niveles de producción como la mano de obra empleada, obviamente los primeros más que los segundos, al aprovechar la reserva de mercado asegurada por las medidas de salvaguardia y los cupos a la importación impuestos en el marco del ATV.

**Cuadro 20: Evolución de la cadena textil/confecciones  
brasileña por segmento, 1997-2002**  
(porcentajes)

Segmentos		Var. % Nº de fábricas	Var. % cant. de mano de obra	Var. % producción (ton.)
Pequeñas	Hilados	-100	-100	-100
	Tejidos	-54,7	-60,61	-37,28
	Tejidos de punto	1,94	16,7	-15,23
	Confecciones	-6,32	23,63	42,66
Hilados	Hilados	-45,14	-44,39	-3,02
	Tejidos	-34,36	-9,3	43,31
	Tejidos de punto	31,76	35,5	-1,7
	Confecciones	-9,48	-5,13	27,51
Grandes	Hilados	21,18	-39,28	47,88
	Tejidos	25	57,27	162,37
	Tejidos de punto	180	0,82	1386,16
	Confecciones	21,18	-39,28	47,88

Fuente: Zabala (2004)

El cambio organizacional fue otra de las respuestas del sector brasileño ante el nuevo escenario de mayor competencia. En este sentido, el cambio tecnológico en los procesos de trabajo en el interior de los establecimientos condujo al sector en su conjunto a obtener fuertes ganancias de competitividad que se suman a las explicadas por la inversión en maquinarias y equipos y a la concentración de la industria. En tercer orden, la mayor competencia externa ha llevado a una estrategia de las empresas pequeñas de los sectores de tejidos y confecciones de paso a la informalidad, caracterizada por un bajo nivel tecnológico, alta intensidad de la mano de obra y costos muy bajos explicados por salarios también muy bajos y evasión de las cargas fiscales y laborales.

Por último, se produjo un proceso de relocalización interna de la producción de textiles y confecciones desde la región sudeste hacia, principalmente, la región nordeste, sobre todo en el caso de los hilados (Cuadro 21). Esta migración es el resultado del desplazamiento de algunas industrias en búsqueda del aprovechamiento de beneficios fiscales y financieros otorgados por distintos gobiernos estatales de modo de atraer mayores inversiones hacia sus territorios.

**Cuadro 21: Evolución de la participación de cada región de Brasil en la producción de textiles y confecciones**

(porcentajes)

Sectores	Nordeste		Sudeste		Sur		Norte y Centro Oeste	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Hilados	24,9	39,8	55,2	37,2	17,2	22,5	2,7	0,5
Tejidos	17,6	21,6	65,6	63,1	12,8	12,5	4	2,8
Tejido de punto	2,8	11,2	39,9	31,7	55,7	55,7	1,6	1,4
Confecciones	8	12	66,6	52,6	21,6	26,7	3,8	8,7
General	13,3	21,2	56,8	46,1	26,8	29,4	3,1	3,3

Fuente: Zabala (2004)

En términos comerciales, el desempeño del sector textil desde comienzos de la década pasada muestra tres etapas bien diferenciadas (Cuadro 22). La primera, que llega hasta el año 1994, se caracteriza por un escenario de alta inflación y una depreciación continua del Real que llevó a los productos brasileños a la obtención de ganancias (espurias) de competitividad. En este contexto, el sector textil obtuvo jugosos superávits comerciales. La segunda etapa comienza con la implementación del Plan Real (junio de 1994) y estuvo signada por la estabilización de precios y la apreciación del tipo de cambio. El cambio de precios relativos, en detrimento de los productos brasileños y a favor de los importados, determinó un fuerte aumento de las importaciones y, con éste, la obtención de importantes déficits comerciales sectoriales. La tercera y última etapa arranca con la caída del Plan Real (enero de 1999) y la correspondiente depreciación del tipo de cambio. Esto produjo un nuevo aumento de la competitividad de la producción brasileña que no se tradujo inmediatamente en importantes aumentos de las exportaciones sino sólo en una fuerte caída de las exportaciones que llevaron a la paulatina disminución del déficit comercial sectorial primero y a la obtención de crecientes superávits comerciales después.

**Cuadro 22: Exportaciones, importaciones y saldo comercial del sector textil brasileño**

(en millones de U\$S)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	1.248	463	785
1991	1.382	569	813
1992	1.491	535	956
1993	1.382	1.175	207
1994	1.403	1.323	80
1995	1.441	2.286	-845
1996	1.292	2.310	-1.018
1997	1.267	2.416	-1.149
1998	1.113	1.923	-810
1999	1.010	1.443	-433
2000	1.222	1.606	-384
2001	1.306	1.233	73
2002	1.185	1.033	152
2003	1.656	1.062	595

Fuente: Zabala (2004)

El fuerte aumento de la productividad de la cadena textil/confecciones brasileñas durante los noventa por las causas anteriormente expuestas, sumado al desplazamiento de los productos textiles brasileños de los mercados de mayores ingresos (en especial EEUU y la UE) debido a la

mayor competencia a nivel global, llevó a una mayor presión en el mercado regional, fundamentalmente compensando la caída de las exportaciones a través del desvío hacia el MERCOSUR en general y hacia Argentina en particular (Cuadro 23). A pesar de que en los últimos años las crisis económicas de la región (en particular la Argentina) provocaron fuertes caídas en las demandas de productos brasileños, el aumento de la participación de las exportaciones brasileñas hacia este destino a lo largo del último decenio generó un escenario ríspido en la relación comercial con Argentina, tal como fue ejemplificado anteriormente.

**Cuadro 23: Exportaciones brasileñas de textiles y sus manufacturas**  
(promedios por períodos)

Período	Total	Al NAFTA		Al Mercosur		A la UE		Resto	
		M U\$S	%	M U\$S	%	M U\$S	%	M U\$S	%
92/94	1.416	429	30,3	280	19,8	357	25,2	351	24,8
95/97	1.333	298	22,3	400	30	258	19,4	378	28,4
98/00	1.115	244	21,9	435	39,1	152	13,7	283	25,4
01/03	1.383	425	30,7	317	23	229	16,6	411	29,7

Fuente: Zabala (2004)

En términos de especialización productiva, a diferencia de lo que ha estado sucediendo en el mundo, en donde a partir del año 1990 el consumo de fibras químicas ha sido superior al de naturales, Brasil se mantiene con un consumo mucho más importante de las últimas, casi en su mayoría algodón. Lo mismo sucede con su producción, en donde la de naturales continúa siendo mayor a la de químicas. En fibras químicas, la estrategia de las empresas brasileñas, en general filiales de ETs o subsidiarias de empresas internacionales, ha sido la de ir hacia especialidades de gran valor agregado y desarrollo de servicios tecnológicos de modo de organizar la cadena “hacia adelante”. De todas formas, esto ha llevado a problemas en el intento de organización de la cadena “aguas arriba”, lo que a su vez perjudica a los agentes “aguas abajo”. Estos inconvenientes tienen que ver con la estructura de la industria petroquímica, en donde las empresas de segunda generación se caracterizan por ser grupos empresarios nacionales cuyos intereses no siempre están alineados con los de los productores de fibras químicas.

En síntesis, luego de más de una década de profundas transformaciones, la cadena brasileña de textiles/confecciones presenta tanto fortalezas como debilidades. Respecto de las primeras, se destacan i) el gran volumen de producción que permite a Brasil ubicarse entre los diez principales productores textiles del mundo, generándole fuertes economías de escala derivadas de la explotación de un mercado interno de gran magnitud; ii) la importancia de su producción algodonera, cuya competitividad, ubicada en segundo puesto en el ámbito internacional sólo detrás de China, se basa fundamentalmente en sus bajos costos de producción y su alta productividad; y iii) el fuerte proceso de inversión en bienes de capital que se produjo en los últimos años al amparo de la baratura de los equipos importados dada la apreciación del Real y las posibilidades de obtención de financiamiento por parte del BNDES. Por el lado de las debilidades, deben ser mencionadas i) la gran dependencia de la producción brasileña de textiles y confecciones respecto del mercado interno, lo que lleva a que los saldos exportables sean marginales y totalmente atados al desempeño de la economía doméstica; ii) la creciente participación del país en las importaciones mundiales al tiempo que la participación en las ventas externas mundiales se hace decreciente; iii) el escaso desarrollo de redes integradas de empresas y alianzas estratégicas tanto “aguas arriba como abajo”; y iv) los problemas en el *lay out* regional que se están generando al relocarse geográficamente la producción estimulada por beneficios fiscales y financieros otorgados por el Estado brasileño, pasando fundamentalmente desde el sudeste del país hacia el nordeste, lo que implica la separación de las fuentes de aprovisionamiento de materias e insumos y su lugar físico de transformación y el perjuicio de la competitividad de largo plazo del sector que esto implica.

## Bibliografía

- Terra M. I. (2001), *“Trade liberalization in Latin American countries and the Agreement on Textiles and Clothing in the WTO”*, mimeo, Montevideo, octubre de 2001.
- United States International Trade Commission (2004), *“Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market”*, Investigation No. 332-448, USITC Publication 3671, Washington, enero de 2004.
- Cahill E. y Ducatel K. (1997), *“Advanced technology and the competitiveness of European industry”*, reporte preparado para la Comisión Europea, Institute for Prospective Technology Studies, septiembre de 1997.
- Prochnik V. (2002), *“Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: Impactos das Zonas de Livre Comércio. Cadeia: Têxtil e Confecções”*, versión para discusión en seminario, Universidad Estadual de Campinas, Campinas, noviembre de 2002.
- Textiles Intelligence, (2001), *“Textile Outlook International”*, N° 95, septiembre de 2001, pp. 11-68.
- Textiles Intelligence, (2001a), *“World Markets for Spun Yarns: Forecasts to 2010”*, Special Report N° 2649, julio de 2001.
- Zabala, J. (2004), *“Lineamientos del desarrollo reciente del sector textil brasileño”*, Centro de Estudios Bonaerense, mimeo, febrero de 2004.
- Avisse, R. y Fouquin, M. (2001), *“Textiles and Clothing: the End of Discriminatory Protection”*, La Lettre du CEPII N° 198, febrero de 2001.
- Francois J. y Spinanger D. (2001), *“With Rags to Riches but Then What? Hong Kong’s T & C Industry vs. the ATC and China’s WTO Accession”*, artículo preparado para la Cuarta Conferencia Anual sobre Análisis Económico Global, Purdue University, West Lafayette, Indiana, 27 y 29 junio de 2001.
- Diao X. y Somwaru A. (2001) *“Impact of the MFA Phase-Out on the World Economy: An Intertemporal Global General Equilibrium Analysis”*, TMD Discussion Paper N° 79, Trade and Macroeconomics Division, International Food Policy Research Institute, octubre de 2001.