

LA CADENA GLOBAL DE PRENDAS DE VESTIR EN CENTROAMÉRICA Y LAS POSIBILIDADES DE FORTALECER SU COMPETITIVIDAD

Álvaro Martín Parada Gómez
Universidad Nacional, Costa Rica

Resumen

Este artículo tiene el interés de analizar los mecanismos por medio de los cuales las empresas de la Industria de la Confección de Prendas de Vestir (pantalones, camisas, trajes, medias, entre otros) de Centroamérica se han insertado en la economía internacional. Para estos efectos, se ha considerado la Cadena Global de Mercancías, la cual permite clarificar el desarrollo de la producción de las prendas de vestir desde la adquisición de las materias primas, pasando por el proceso productivo, avanzando hacia el marketing y finalizando en el consumo final. El principal resultado de la investigación permite indicar que las empresas concentran sus esfuerzos únicamente en la fase del proceso productivo, es decir, realizan la labor de ensamblaje de la prenda de vestir, dependiendo directamente de la importación de materias primas en la fase inicial de la cadena y de la direccionalidad del marketing en la tercera fase, ésta última, fundamentalmente es realizada en países desarrollados. El segundo resultado, evidencia que los países de Centroamérica son atractivos para las firmas multinacionales productoras de prendas de vestir, debido a la existencia de bajos costos en la mano de obra, aprovechamiento de los beneficios otorgados por los Regímenes de Zona Francas y por las condiciones pre-establecidas en los acuerdos comerciales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Acuerdo Multifibras. El análisis de la cadena ha permitido observar la posición competitiva de Centroamérica en la economía internacional desde la perspectiva de la industria de la confección de prendas de vestir, así como los retos que deben enfrentarse para insertarse exitosamente en la economía global.

1. Introducción

Los países centroamericanos en inicios de la década de los ochentas ponen en marcha el diseño y ejecución de un modelo de desarrollo hacia afuera con base al estímulo de la exportación no tradicional a terceros mercados. La política macroeconómica basada en el proteccionismo y desarrollo del mercado interno aplicada anterior a los 80s encontró su fin y radicalmente cambió hacia una política que ha enfatizado en la liberalización del mercado interno, apertura comercial, donde la búsqueda de la consolidación de un libre mercado ha sido la tónica.

El nuevo modelo económico enfrenta a las empresas locales a una fuerte competencia que podría causar serios perjuicios al sector empresarial y sociedad en general. Por lo tanto, es pertinente estudiar el sector industrial en procura de apoyar desde la academia los

esfuerzos que se hacen para mejorar su posición competitiva. En éste trabajo se profundiza en el caso de la industria de prendas de vestir, debido a la importancia que ha asumido para la economía Centroamericana en los últimos años, en términos de generación de producción y empleo. Por ejemplo, en Centroamérica existen aproximadamente 1200 compañías que exportaron aproximadamente 3.315 millones de dólares al mercado estadounidense en el año 2000 y generan relativamente más de 400 mil empleos directos.

Es de interés de ésta investigación dar respuesta al menos a las siguientes tres interrogantes que orientan éste trabajo: ¿Cuáles mecanismos han permitido a las empresas centroamericanas de la industria de prendas de vestir participar en el mercado internacional? ¿Qué efectos han causado éstas compañías en el desarrollo

económico de la región? y finalmente, ¿Cuáles son los retos a superar por parte de éstas empresas para insertarse con éxito en la economía internacional? Para tratar de aclarar las anteriores interrogantes, se utilizó la Cadena Global de Mercancías (CGM) como marco metodológico. La CGM es definida como una red de trabajo y proceso de producción cuyo resultado es una mercancía acabada (Hopkins and Wallerstein;1986:159). Cuatro dimensiones pueden distinguirse en el análisis de las CGM. En primer lugar, tenemos la organización del sistema de producción a partir de distintas redes o vínculos mediados por múltiples relaciones sociales en donde intervienen las empresas y el Estado (Gereffi,1994:2).

También, la cadena muestra como la producción, distribución y consumo están conformados por complejas relaciones sociales que caracterizan la secuencia de distintos estados, iniciando con la adquisición de insumos, pasando hacia el proceso productivo, continuando con la distribución-marketing y finalizando con el consumo final. A la vez,

El estudio de la CGM considera la dimensión espacial y geográfica local e internacional, que permite comprender la integración de las empresas, sectores, países y regiones en el sistema de producción industrial (Gereffi G,1994; Fitter and Kaplinzky, 2000; Pelupessy, 2001; Taplin I, 1994). En tercer lugar, se define la dimensión institucional la cual clarifica la participación de el marco institucional que colabora en la generación del producto. La cuarta dimensión, es la orientación de la cadena o fuerza motriz, que permite evaluar el grado de control que ejercen dentro de la cadena los distintos agentes que participan en ella.

Desde la perspectiva del desarrollo industrial, el análisis de la cadena de prendas de vestir aporta a la evaluación de la competitividad del sector, porque permite revisar la totalidad de actividades que se requieren para la elaboración de la mercancía desde su concepción hasta su consumo final.

Esto facilita la comprensión de factores críticos de la competitividad industrial en el nivel de la empresa (tecnología, recurso humano, materias primas, procesos productivos, entre otros), así como en el nivel nacional. La fuerza motriz de la cadena facilitará la comprensión de las relaciones sociales entre los distintos agentes

económicos que intervienen a lo largo de la cadena en el nivel local e internacional, evidenciando la forma en que se genera el valor agregado y la distribución del mismo. En síntesis, la CGM permite identificar la forma en que la industria de prendas de vestir de Centroamérica está participando en la producción internacional y los retos que debe enfrentar a futuro para mejorar la posición competitiva actual.

El artículo está organizada en cuatro secciones. La primera sección, explica la CGM de prendas de vestir desde la perspectiva de la economía global. El segundo apartado, desarrolla la CGM de prendas de vestir en Centroamérica, profundizando en la relación insumo-producto, localización espacial, marco institucional y la fuerza motriz que dinamiza la cadena. En tercer lugar, se señalan los mecanismos que han permitido a las compañías centroamericanas posicionarse en el mercado internacional. Finalmente, se exponen unas breves conclusiones.

2.La Cadena Global de Mercancías de Prendas de Vestir y el Contexto Internacional

La industria de prendas de vestir es una de las que más aporta a la dinámica de la producción industrial mundial. En esta producción intervienen regiones, países y empresas que lideran en el mercado mundial. A lo largo de la historia, el crecimiento de este tipo de industria ha mostrado auge y altibajos, el propósito en este apartado es mostrar la evolución de la industria de prendas de vestir desde la posición asumida por las empresas y los países en el comercio internacional e inversiones realizadas, lo cual permitirá clarificar en el nivel global los principales actores que dinamizan esta cadena.

2.1 Exportaciones y Empleo: Desde la perspectiva del sector en análisis, puede afirmarse que anterior a la década de los ochentas se observó una aceleración en el crecimiento de la producción de textiles y prendas de vestir. No obstante, entre los años ochentas y noventas y más recientemente el 2000 se palpa una desaceleración de esta industria (16% de reducción en el nivel de empleo).

Según Gereffi (1994: 189), históricamente las exportaciones globales de textil crecieron 114% entre 1973 y 1979. Más recientemente, crecieron 60% entre 1979 y 1987 y un 44.4% entre 1990 y

1998. Similarmente, las exportaciones globales de ropa de vestir crecieron 181% entre 1973 y 1979, y en la década de los 80's crecieron un 132%, es decir entre 1979 y 1987; posteriormente, entre 1990 y 1998 crecieron un 66.6%*. Los productos exportados se caracterizan por ser de consumo masivo, es decir, no son prendas de vestir de alta costura, por el contrario, son diseños que responden a la "moda" de niños y jóvenes. En términos de resultados, la participación de países en desarrollo en las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir aumentó del 15% al 50% y del 25% al 70% respectivamente entre mediados de los años 70s y 1998(Hans;2002).

En materia de empleo, la industria global de ropa de vestir ha sido un bastión de la ocupación tanto en países en desarrollo como países desarrollados. En el mundo según el nuevo reporte de ILO (International Labour Office) la industria del textil y prendas de vestir generó durante los noventa unos 30 millones de empleos. Por ejemplo, en Europa en el año 1999 fueron empleados un poco más de 2.0 millones de personas, un 55.66% en textil y un 44.33% en confección de prendas; en el caso de Estados Unidos, Mittelhauser señala que se generaron 864 mil empleos directos en 1996, empleo que es inferior al generado en 1983 (1,163 millones). Debe indicarse que el número de empleados en Europa cayó cerca de un 50% entre 1990 y 1998 debido a la caída en la producción de un 10% en el mismo período.

Contrariamente, Asia se ha constituido en el mejor empleador del mundo, particularmente China, país que durante los años noventa creó un 20% del total de empleos del mundo, lo que significa unos 6 millones de empleos. La India emplea un 10%, es decir unos 3.0 millones de trabajadores. En el caso de Centroamérica en cada país se emplean aproximadamente un mínimo de 18 mil empleados y un máximo de 150 mil, participación relativamente poco significativo a nivel mundial pero importante en las aspiraciones de reducción de la tasa de desempleo en cada uno de los países. Según estimaciones hechas por el Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, si la industria del textil de Estados Unidos desapareciera, los países

del tercer mundo como un todo serían capaces de crear alrededor de 33.1 millones de empleos (Tonelson; 2002). Sin duda alguna, la nueva división internacional del trabajo integra a países en desarrollo a la dinámica capitalista y les ofrece oportunidades de participar en la producción mundial.

Hay que indicar que la generación de empleo en la industria de prendas de vestir es bastante volátil, es decir, es usual observar cierre y abandono de las compañías que producen en la región centroamericana, causando desempleos masivos. En el caso costarricense, en setiembre del 2003, la compañía Carter's que actúa en la ciudad de Barranca, Puntarenas, decidió trasladar sus operaciones a México, desempleado directamente aproximadamente a 1.400 trabajadores, profundizando la pobreza que experimenta la zona¹ (El Financiero,2003).

Se sabe que las pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante en la creación de la producción de prendas de vestir en cada uno de los países centroamericanos. No obstante, son las grandes multinacionales las que dominan la producción mundial. En seguida se detalla las compañías y países que marcan la pauta de crecimiento de esta industria en el mundo.

2.2 Principales Compañías y Países que Dinamizan la Producción de prendas de vestir en el mundo

La producción mundial de prendas de vestir es controlada y dominada por un reducido número de compañías. Estas compañías son sumamente grandes y tienen su centro de operaciones en países desarrollados desde donde controlan, organizan y coordinan de manera vertical la cadena global de prendas de vestir. La siguiente tabla muestra las diez compañías más grandes del mundo.

* La información fue tomada de Eurostat, OETH. En la página www.europa.eu.int/comm/enterprise/textile/statistics.htm, pag. 3.

¹ Entre el año 2000 y 2003 han cerrado operaciones importantes compañías multinacionales dedicadas a la producción de prendas de vestir, a saber: Cargud, Ameritex Centroamericana, Trajes Internacionales, Betex S.A, Warnaco, Varias del grupo Levi's, Saljol, Bali y más recientemente Carter's. (El Financiero, 2003).

Cuadro 1
Industria del Textil y Prendas de Vestir
Las Compañías más grandes del Mundo en el Mercado Europeo
(Ventas en millones de Euros)
1998

Compañías del Textil				Compañías de Prendas de Vestir			
Posición	Compañía	País	Ventas	Posic.	Compañía	País	Ventas
1	Sara Lee Corp.	US	6.636	1	Sara Lee	US	6.636
2	VF Corp.Knitting	US	4.951	2	Levi Strauss Associates	US	5.352
3	Toray Textiles	Japan	3.643	3	VF Corporation	US	4.951
18	Coats Viyella Textiles	UK	1495	4	Calvin Klein	US	4.817
19	Chamatex	France	1.397	5	Holding di Partecipazioni	Italy	3.140
21	Gruppo Marzotto	Italy	1.351	8	Adidas Konzern Clothin	Germany	2.184
25	Courtaulds Textile	UK	1.321	9	Benetton Clothing	Italy	1.973
29	Chargeurs Textile Intern	France	1.138	11	LVMH Clothing	France	1.818
40	Hartmann Gruppe	Germany	875	16	Triumph International	Germany	1.375
41	Daun & Cie	Germany	838	17	Zara International	Spain	1.356
43	DMC	France	813	28	Marzotto Abbigliamento	Italy	963
45	Damart Groupe	France	804	31	Max Mara Fashion	Italy	924
47	Gamma Holding	Netherlands	792	33	Coats Viyella Clothing	UK	859
				34	Courtaulds Clothing	UK	837

Fuente: Bolletin Eurotex, 2000.

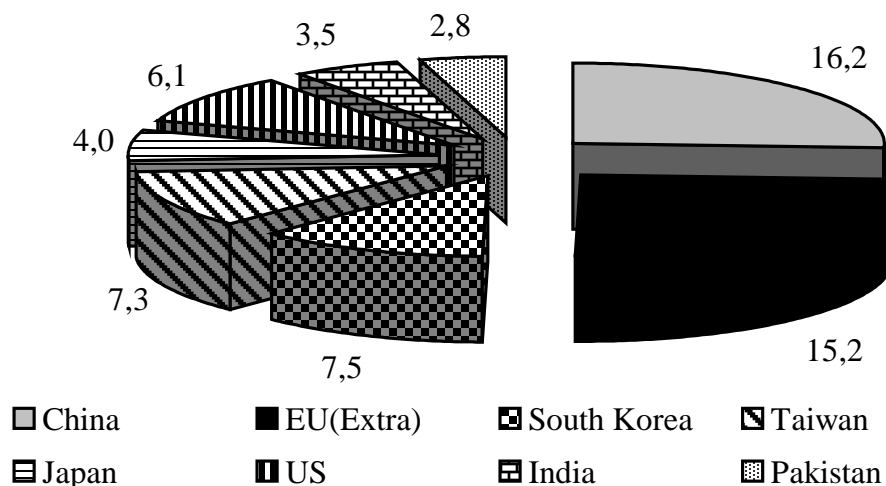
La tabla anterior describe la posición de las compañías más importantes del textil y confección de ropa en el mercado europeo. En este tipo de industria, las compañías de Estados Unidos son las más grandes en el mercado y obtienen excelentes beneficios. Por ejemplo, las ventas de estas se ubicaron entre 4.817 y 6.636 millones de Euros, éstas empresas controlan la dinámica de la cadena global.

También, compañías del textil y ropa de vestir de origen europeo asumieron importantes posiciones en 1998, tal es el caso de Coats

Viyella Textiles, Chamatex, Benetton Clothing and Triumph International, las cuales tuvieron ventas entre 1.000 y 2.000 millones de Euros. El ranking muestra un total dominio de las empresas de Estados Unidos y las empresas europeas asumen posiciones por encima de la posición dieciocho.

Adicionalmente, es muy importante conocer cuáles países asumen la mejor posición en la industria del textil y ropa de vestir en el mercado mundial. El siguiente gráfico y tabla muestra la información respectiva.

Gráfico 1:
Exportaciones Mundiales de Textil Distribución del Mercado 1998



Fuente: Bolletín Eurotex, 2000.

El mayor productor mundial de Textil es China y la Unión Europea con un 16.2% y 15.2% del mercado, respectivamente. Le sigue Korea del Sur con un 7.7% y Taiwan con un 7.3%. Esto muestra la relevancia de los Nuevos Países Industrializados conocidos como (NICs) en la industria del textil. También, países como India

y Pakistan han emergido fuertemente en la década de los 90's.

En el caso de la industria de prendas de vestir, los países asiáticos abastecen la mayor parte del mercado, esto durante los años noventa. La siguiente tabla muestra la distribución del mercado mundial.

Cuadro 2
Exportaciones Mundiales de Prendas de Vestir
1990-1998
(Millones de US\$)

	1990	1998	Var.%	1990	1998
Mundo	108.060	179.640	66,24	100,0	100,0
China	15.809	42.545	169,12	14,6	23,7
EU(Extra)	11.338	15.803	39,38	10,5	8,8
Hong Kong	9.266	9.667	4,33	8,6	5,4
South Korea	7.878	11.020	39,88	7,3	6,1
Turkey	3.330	7.058	111,95	3,1	3,9
US	2.564	8.793	242,94	2,4	4,9
India	2.529	4.343	71,73	2,3	2,4
Mexico	587	6.603	1024,87	0,5	3,7

Fuente: Bolletín Eurotex, 2000.

La industria de prendas de vestir creció en un 66.24% del año 1990 al año 1998. Los países asiáticos son los que mejor participación han tenido en dicho mercado. El top ten de los mejores países que producen prendas de vestir está liderado por China (23.7%) y en segundo lugar, la Unión Europea donde sobresalen países como Italia, Francia y Alemania. En un tercer lugar, se ubican países como Turkía, Estados Unidos, México e India.

Asimismo, China lidera el abastecimiento de prendas de vestir en el mercado de Estados Unidos con un 70.0% de absorción. Este país, entra al mercado estadounidense por medio de la alta demanda ejercida por el distribuidor de ropa más grande, conocido como Wilsons Leather Co. Esta empresa es líder en la distribución de ropa de vestir y accesorios que coordina operaciones con pequeñas firmas distribuidoras alrededor de Estados Unidos.

De acuerdo a Mike James (2002) el bajo costo de la mano de obra en la industria de la confección China (\$4.20), en relación con el costo en Estados Unidos(\$10.0) explica en parte el alto nivel competitivo de las firmas Chinas.

Adicionalmente, de acuerdo a la Comisión Económica del Estado de China, la industria del textil produjo ingresos por ventas durante el mes de agosto del 2002 por un monto de 72.575 billones de Yuan, y esta industria creció un 5.41% en relación a agosto del 2001. Paralelamente, aproximadamente unas 20.637 empresas en esta industria reportaron una combinación de beneficios de 14.288 billones de Yuan entre Junio y Agosto del 2002.

El éxito de China es explicado por múltiples factores: desarrollo de la producción en base a lo que se conoce como “paquete completo”²,

² La definición de “paquete completo”, se refiere a la existencia de compañías que proveen el diseño, hay plantas manufactureras, existe acceso al corte de la tela de manera automatizado, bordado de prendas, tejido de punto, costura en general, acceso a colorantes de ropa, acabado y lavado del producto, también, hay proveedores de cajas para el empaque, entre otros. También, competidores cercanos como República Dominicana y México han ido abandonando la modalidad de ensamblaje y han avanzado en esta lógica, lo que ha permitido el fortalecimiento de su posición competitiva en el mercado mundial. Según Gereffi, México fundamentalmente ha dado un salto significativo en la forma de producción y ha logrado

abundancia de mano de obra calificada y semi-calificada que les permite pagar un muy bajo precio al factor trabajo en relación a países del tercer mundo como los Centroamericanos, uso de tecnología de punta, amplio respaldo de institutos especializados en investigación y desarrollo de productos y procesos productivos innovadores.

Como resultado, han obtenido niveles de eficiencia, productividad y calidad que les permite vender a precios significativamente inferiores en relación a otros países del mundo. Por medio de estos factores los países asiáticos han reducido la vulnerabilidad y dependencia en la industria de prendas de vestir.

De manera contraria, en países pequeños como los de Centroamérica, la mayoría de componentes (tela, botones, zipers) necesarios para la producción de la prenda final deben ser importados, lo que implica alta dependencia y vulnerabilidad del mercado exterior.

Una situación diferente experimentó las exportación de prendas de vestir de Korea, Singapur y Taiwan en el mercado mundial, el cual ha declinado entre 1994 y 1997. Por ejemplo, la República de Korea se ubicó en la quinta posición con un 7.27% de las exportaciones mundiales en 1990, pero ésta logró localizarse en la onceava posición en el año 1997, perdiendo seis lugares.

Por lo contrario, China se ubicó en la primera posición con un 18.01% en 1997, mientras que países como Singapur y Taiwan fueron ubicados en el lugar 47 con un 0,25% y en el lugar 14 con un 1.93% respectivamente. Sin embargo, Hong Kong ha mantenido la tercera posición entre 1990 y 1997 en el ranking internacional.

Por otra parte, mientras algunos países asiáticos han decaído, países del tercer mundo como México y República Dominicana han tomado una fuerza impresionante en la industria de la confección de ropa. Por ejemplo, la posición de México dentro del mercado de Estados Unidos pasó de 0.54% en 1990 a un 3.0% en 1997,

especializar su producción de prendas de vestir en pantalones Jeans (mezclilla), tal es el caso de la producción de blue jeans en la ciudad de “Torreón”, la que muchos llaman ahora la capital del jeans (Gereffi and Bair, 2001).

actualmente ese porcentaje supera el 5.0% en el 2000, lo que le ha permitido avanzar de una posición 34 a una octava posición en el similar período (United Nations, 2000).

Con el propósito de comprender la dinámica que ha asumido la industria de prendas de vestir centroamericana en la economías mundial, se procede a detallar la CGM de prendas de vestir, la cual ayudará a detectar en que partes de la cadena están ubicadas las firmas y la forma de participación de éstas en la generación de valor agregado.

3. La Cadena Global de Prendas de Vestir en Centroamérica

3.1 Ubicación de Centroamérica en las Cadenas de Prendas de Vestir

En la industria de prendas de vestir es posible identificar dos tipos de cadenas: la cadena de prendas de vestir de consumo masivo (stándar) y la cadena de prendas de vestir de alta costura.

Estas cadenas se organizan desde el diseño y adquisición de la materia prima, continuando hacia la preparación o corte de la tela, pasando a manufactureros quienes hacen el ensamblaje de las piezas, luego éstas firmas exportan el bien acabado hacia las compañías propietarias de marcas que reciben el producto y lo distribuyen a las tiendas o cadenas de supermercados, en donde el consumidor final adquiere las prendas de vestir que desea consumir.

Existe una clara diferencia en la ubicación espacial en la cual se desarrollan ambas cadenas. En países desarrollados se llevan a cabo actividades productivas que requieren mayor especialización en la mano de obra (diseñadores, cortadores, creadores de marcas, otros), la prenda en la mayoría de los casos es elaborada por famosas casas de moda para una demanda muy selecta (altos ejecutivos, actores de cine, cantantes, entre otros).

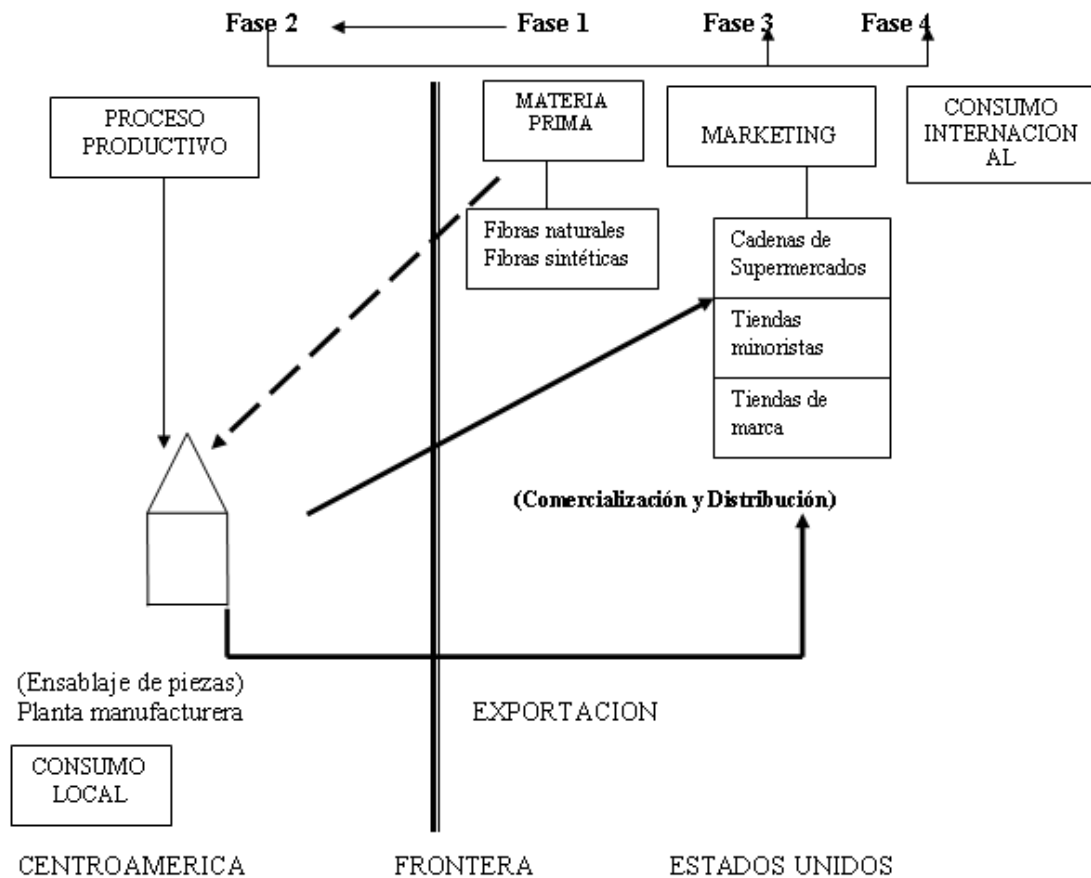
Por lo contrario, en países en desarrollo se producen las prendas de vestir que son de consumo masivo (Jeans, camisas, blusas, calcetines, entre otros) tanto para mercados de países en desarrollo como para países desarrollados.

Según Taplin (1994) la producción de prendas de alta costura y ropa deportiva se desarrolla básicamente en New York, Los Ángeles, Paris e Italia. A diferencia de lo anterior, la producción de prendas de vestir de consumo masivo es producida en países subdesarrollados como Nicaragua, Honduras, República Dominicana, México, India, entre otros.

En el caso de la producción de ropa de vestir de consumo masivo, predomina la explotación de bajos salarios, además la mano de obra no requiere de grandes habilidades, por tanto, es fácil de ser entrenada.

El siguiente esquema permite visualizar la cadena de producción de prendas de vestir de consumo masivo desde la perspectiva de los países centroamericanos

Figura 1. Cadena de Producción de Prendas de Vestir de Consumo Masivo



Fuente: Elaboración Propia.

El esquema anterior presenta los distintos eslabones que integran la CGM. El objetivo es mostrar los distintos vínculos que se dan en el sistema de producción de las prendas de vestir para establecer las interrelaciones que mantienen los países de Centroamérica con Estados Unidos.

Dentro de este sistema, diferentes fases han sido identificadas. Primeramente, diseñadores crean la prenda; en segundo lugar, la materia prima (fibras naturales, sintéticas) es seleccionada; posteriormente, en el proceso de manufactura la prenda es cortada y ensamblada, dando origen a la prenda de vestir. En la mayoría de los casos el diseño es elaborado en Estados Unidos, Asia o Europa, y posteriormente es enviado a empresas que son subcontratadas para la fase de manufactura en países en desarrollo. La materia prima requerida es importada de los países

centrales (telas naturales y sintéticas) en un alto porcentaje, lo que ha profundizado la dependencia de las empresas de Centroamérica en la fase inicial. Por ejemplo, en Costa Rica la mayoría de compañías utiliza un 70% de materia prima importada y sólo el 30% es de origen local.

Fundamentalmente, el aporte de las firmas de la región se ha concentrado en la segunda fase, es decir, en el corte de la tela (no siempre) y ensamblaje de la prenda final. Estas firmas que han sido subcontratadas para elaborar la ropa de vestir, son las responsables de exportar el bien final a las compañías representadas de las famosas marcas internacionales (Levi Strauss, Nike, Adidas, otras) las cuales se encargan de distribuir y llevar el producto final hasta el consumidor. Al final de la cadena, el

consumidor tiene la oportunidad de escoger que prenda usar, esto lo hace en las grandes cadenas supermercados (Wall Mart, Sears, JC Penny) o tiendas de prestigio (Macy's, Target, Marshall), aunque, hay pequeñas tiendas distribuidoras de ropa que actúan independientemente o en ocasiones están articuladas a las grandes cadenas distribuidoras.

La fase de marketing dentro de la cadena ha tomado una gran relevancia debido a lo estratégico que resulta un buen marketing en la orientación de los gustos y preferencias del consumidor (publicidad, promoción, etc). Efectivamente, en la fase de marketing se sitúan compañías especializadas diseño y creación de marcas que hacen un fuerte trabajo en procesos de promoción y publicidad, fuertemente acompañados de innovación para hacer vendible el producto final. En esta fase se reconoce el trabajo de marcas como Adidas, Nike, Klein, Victoria Secret y otras.

Para entender la lógica de inserción de un país centroamericano en la Cadena Global de Prendas de Vestir hemos escogido el caso de Costa Rica, por tanto, se muestra en seguida las condiciones de producción y la forma en que esta industria se ha dinamizado dentro de la cadena.

3.2 Caracterización de la Industria de Prendas de Vestir en Centroamérica

a) Ubicación de las empresas: Las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir desarrollan su actividad productiva dentro de Regímenes de Zonas Francas que ofrecen una serie de beneficios relacionados con el acceso a infraestructura, servicio de agua potable y telecomunicaciones, exoneración de pago de impuestos, entre otros. El 93% de las empresas realizan su actividad productiva dentro de las zonas francas y un 7% fuera de estas (Gómez, 2002). En el caso de Costa Rica, históricamente se establecieron 50 compañías entre 1970 y 1980, y aproximadamente más de 70 firmas después de 1990, más recientemente, en el año 2001 existen aproximadamente 50 firmas. A nivel de Centroamérica estudios realizados (FEDEPRICAP, 1994) indican que en 1991 existían 2.600 firmas. En Costa Rica habían 955, en El Salvador y Guatemala juntos existían igual monto que en Costa Rica, en Nicaragua habían 448, en Honduras 122 y en Panamá 179 empresas. A finales de los años 90's e inicios del 2000 se ha observado una

redistribución de las compañías a lo largo de la región. Actualmente, las empresas se concentran en Honduras y El Salvador, en el caso de Costa Rica algunas empresas han emigrado hacia países vecinos como Nicaragua.

b) Tamaño de las Empresas según nivel de empleo: En Centroamérica el 1,8% son grandes compañías que crean entre 800 y 1100 puestos de trabajo. Las empresas medianas emplean (74.8%) entre 100 y 300 trabajadores y pequeñas empresas generan entre 50 y 100 empleos. Un ejemplo claro de la presencia de empresas grandes es Sara Lee Underwear and Sara Lee Intimate, compañías que exportaron 12.74 millones de dólares en el 2001 lo que representa un 5.36% del total de las exportaciones realizadas dentro del Régimen de Zonas Francas. También, hay gran presencia de microempresas o pequeños talleres familiares que se dedican a la confección y reparación de prendas de vestir (23.4%), éstas últimas se constituyen en actividades que generan ingresos de subsistencia en los grupos familiares y su objetivo no es la reproducción a escala ampliada (Gómez, 2002; Castillo y Chaves, 2001).

c) Tipo de empresas: La actividad de prendas de vestir es dominada por empresas pertenecientes a grandes corporaciones o multinacionales (capital extranjero) que se han movido desde los países desarrollados hacia países en desarrollo, su objetivo es producir las prendas de vestir a un bajo costo de manera que les permita competir mejor en el mercado. Por ejemplo, Sara Lee es una de las más grandes compañías y tiene operaciones en 55 países, generando 154.900 empleos directos alrededor del mundo, a la vez, comercia sus productos en más de 200 naciones. Esta compañía es una de las que más plantas de producción tiene en Centroamérica (6 plantas en Costa Rica y otras en El Salvador). De forma similar otras multinacionales mantienen actividades productivas similares en los distintos países.

d) Tipo de productos y mercados: Las empresas en la región producen una gran gama de productos. Entre los productos elaborados están: pantalones, camisas, blusas, faldas, ropa íntima, calcetines o medias, ropa de deportiva, entre otros. Estas compañías orientan la mayor parte de la producción a la exportación (93.0%), el principal mercado de destino es Estados Unidos y en menor medida se exporta a Europa (Holanda, Alemania, Francia e Italia),

contrariamente, solamente un 7% se destina al mercado local. Debe señalarse que muy pocas empresas medianas exportan y la mayoría de pequeñas y microempresas producen para el mercado local.

e) Producción, Exportaciones e Importaciones: Cada país exporta diferentes productos al mercado de Estados Unidos. Guatemala exportó prendas de vestir a Estados Unidos por un monto de 729.47 millones de dólares en el 2000. Las prendas más exportadas son sueters, distintos tipos de sueters y sudaderas (US\$ 375.61 millones). En segundo lugar, camisas y blusas de mujer con un monto de US\$68.91 millones y en tercer lugar T-shirts, camisetas sin manga, minisetas y ropa en general con US\$ 67.83 millones.

En el caso de Nicaragua, este exportó US\$77.59 US millones al mercado de Estados Unidos, monto muy inferior a las exportaciones de Guatemala. Sin embargo, hay que señalar que Nicaragua ha surgido aceleradamente en la industria de la confección de ropa de vestir desde 1995. Nicaragua exportó US\$56.0 millones básicamente en productos como sueters, sudaderas y trajes de vestir. En segundo lugar, se ubican productos como T-shirts, camisas sin manga, minisetas, blusas de mujer y tejidos de punto representan un 7.5% del total exportado. Costa Rica es un país que muestra una menor importancia comparativamente con los países de la región, por ejemplo, sus exportaciones ascendieron a US\$381.83 millones en el 2000. En orden de importancia los productos costarricenses asumen ciertas características.

En primer lugar, la exportación de faldas de mujer, calzoncillos, bragas, camisón de dormir, pijamas, cubrecamas y batas de baño, las cuales representan un 43.6%. En segundo lugar, el país exporta ropa de niños y accesorios (15.0%) y en la última posición, se muestran productos como camisas de hombre y tejidos de punto con un 8.7%. Como se puede observar, la producción de prendas de vestir costarricense muestra una composición distinta con respecto al resto de los países de la región.

Uno de los países líder en la región centroamericana en la exportación de prendas de vestir es El Salvador, este pequeño país de 21 mil Km² exportó US\$1.167 millones en el 2000. Exportó US\$372.99 millones en productos como T-shirts, camisas sin manga, minisetas. Por

contraste, los productos que en Costa Rica asumen el segundo lugar, en el caso de El Salvador asumen la quinta posición, estos productos son: pijamas, calzoncillos, batas de dormir, camisas de dormir y calzoncillos para hombres y jóvenes. Lo anterior muestra algún grado de diferenciación y especialización relativa en la elaboración de prendas de vestir.

Como fue mencionado con anterioridad, Honduras ha sido integrado rápidamente a la cadena global de la producción de prendas de vestir. En este país, las compañías multinacionales han producido una alta inversión dentro del Régimen de Zona Franca, donde las firmas han acelerado la exportación de ropa. Este país exportó US\$1.688 millones en el 2000. Los cinco más importantes productos exportados refieren en primer lugar a la producción de T-shirts, camisas sin manga y mini-setas con un 36.81% del total exportado.

En segundo lugar, se ubican productos como sueters, pullovers, sudaderas y chalecos (29.86%). En la última posición se observan productos como faldas de mujer y niña, calzoncillos, panties, pijamas, camisón de dormir, cubre camas y batas de dormir (7.6%). En resumen, puede decirse que El Salvador y Honduras lideran la producción y exportación de prendas de vestir de la región en el mercado de Estados Unidos. Costa Rica mantiene un posición estable con muy leve crecimiento y Nicaragua ha surgido como un país que ofrece alternativas a la inversión en este tipo de producción, de ahí su acelerada incorporación al mercado internacional. Se debe indicar que la participación de los países de Centroamérica se da en el marco de la Iniciativa de la Cuenta del Caribe y del Acuerdo Generalizado de Multifibras, ambos otorgan una serie de ventajas que permiten a los países desarrollar la industria de textil y prendas de vestir.

Desde la perspectiva del comercio internacional, los países de la región han sido foco de atención de las compañías que buscan mejores condiciones (ahorro de costos) en la producción de prendas de vestir. Estas firmas han poblado la región y han dado un impulso significativo a las exportaciones de este tipo de industria. En la siguiente tabla se muestra la participación de los distintos países centroamericanos en el mercado de Estados Unidos, país que es el principal socio comercial de la región.

Cuadro 3
Estados Unidos
Importaciones de Prendas de Vestir
Contribución porcentual al mercado

PAIS	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
El Salvador	4,42%	3,95%	3,55%	3,54%	2,60%	2,11%	1,56%	1,11%	0,86%	0,35%	0,17%
Honduras	6,40%	6,22%	5,70%	5,61%	4,86%	3,23%	2,28%	1,88%	1,46%	0,67%	0,36%
Guatemala	2,76	2,19%	1,72%	1,34%	1,22%	1,03%	0,921%	0,967%	0,980%	0,887%	0,452%
Nicaragua	0,294%	0,245%	0,209%	0,222%	0,202%	0,132%	0,048%	0,003%	0,000%	0,001%	0,000%
Costa Rica	1,45%	1,61%	1,59%	1,92%	1,80%	1,94%	1,73%	1,82%	1,58%	1,43%	1,13%
México	13,25%	13,96%	13,02%	11,61%	9,71%	7,02%	4,24%	2,85%	1,65%	1,27%	1,01%

Fuente: Base de datos de Meritsus

Nota: Meritsus es una base de datos que es accesible en la dirección electrónica, www.meritsus.com

De acuerdo a la información, la mayoría de los países de la región y México han surgido rápidamente. Honduras ha crecido muy rápido, por ejemplo, su participación en el mercado era de 1.64% entre 1990 y 1995, no obstante, este aumenta a 5.56% entre 1996 y el 2000. En segundo lugar, aparece El Salvador, país que era participe en el mercado con un 0,17% en 1990 y en el 2000 cubre un 4.42%. La participación de Costa Rica fue acelerada entre 1994 y 1997, sin embargo ésta ha decaído en los últimos años.

Desde la perspectiva de la competencia entre los países, debe señalarse que México aparece como un fuerte y cercano competidor de Centroamérica en el mercado estadounidense. Si bien es cierto, México sólo cubría en 1.01% del mercado en 1990, diez años después este porcentaje asciende a 13.25%, este crecimiento es explicado por la alta movilización de compañías de Estados Unidos hacia territorio mexicano, país que ofrece mano de obra barata, bajos costos de transporte (cercanía a Estados Unidos), facilidad para acceder materias primas, adecuada tecnología, entre otras condiciones. En términos generales, las importaciones de Estados Unidos desde la región centroamericana han evolucionado positivamente, integrando a la región en la Cadena Global del Textil y Producción de Prendas de Vestir.

3.2 El Caso de Costa Rica: En Costa Rica en el 2001 actuaban empresas como Sara Lee Underwear and Sara Lee Intimate, la cual mantiene 4 plantas funcionando y emplea cerca de 1100 trabajadores. Al mismo tiempo, ambas compañías exportaron 12.74 millones de dólares lo que representa un 5.36% del total de las

exportaciones realizadas dentro del Régimen de Zonas Francas.

De acuerdo a Gómez (2002), el país es atractivo para las empresas por múltiples factores: alto nivel educativo, adecuado ambiente macroeconómico, estabilidad social y política, entre otros. No obstante, persiste un reclamo generalizado por parte de los empresarios debido al alto costo de la mano de obra, comparativamente con los países de la región³. A pesar de esta inconformidad, las compañías de prendas de vestir aprovechan la ventaja comparativa que el país tiene en mano de obra, la cual es flexible y fácil de entrenar, condición óptima en sistemas de producción intensivos en mano de obra (Textil).

Además, en el esquema costarricense se evidencia que el sistema de aranceles simplificado y menos proteccionista en productos como textiles, calzado y alimentos. Este favorece al sector de bienes acabados con una protección efectiva más significativa. Por ejemplo, en la industria de prendas de vestir, la introducción de las nuevas modificaciones arancelarias han hecho que la tasa de protección haya caído de un 100.0% a un 65.0%, a la vez, esta tasa ha cambiado de 70.0% a 45.0% para manufacturas de bienes complementarios. De acuerdo a la tendencia de los últimos años, las intenciones del gobierno han sido reducir la tasa

³ Según Werner International, Inc., El costo de mano de obra en la industria de prendas de vestir es de 1,43ctvs\$ en 1995; 1,30ctvs\$ en Guatemala; Honduras 0,80ctvs\$. Contrariamente, en Costa Rica el costo es de 2,23ctvs\$, mano de obra que es mucho más costosa en éste país, condición que le resta ventaja para competir con sus competidores inmediatos.

de protección efectiva al menos a un 35.0%. Si aún se compara con el país más competitivo del mundo (China) hay que indicar que éste país mantiene aranceles que oscilan entre el 20% y el 33% para los textiles y el 35% para las prendas de vestir, nivel de protección que es similar al costarricense. Similarmente se observa que en Canadá y Estados Unidos los máximos arancelarios se concentran en textiles y vestidos. En opinión de Hans (2002), el proteccionismo en países en desarrollo está limitando el crecimiento y las oportunidades de desarrollo.

Asimismo, en el marco de esta apertura comercial, el gobierno costarricense ha hecho esfuerzos para atraer inversión extranjera que dinamice las zonas francas y generar así nuevos empleos y crecimiento económico. La atracción de firmas multinacionales se ha hecho por medio del establecimiento de Regímenes de Zonas Francas, los cuales han incentivado grandemente la producción de prendas de vestir. Al mismo tiempo, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el Acuerdo Multifibras han facilitado la integración de las empresas “locales” en la cadena internacional de prendas de vestir. En seguida se explicarán estas condiciones que han favorecido la competitividad desde nuestro concepto “espurea” en la industria de la confección.

4. Dimensión Institucional y de Políticas: Su impulso en la competitividad de Centroamérica en la Cadena Global de Prendas de Vestir.

En Costa Rica existen muchas instituciones gubernamentales avocadas a dar soporte a la industria de prendas de vestir (CIU 3220). Una es La Cámara de Textil, institución que orienta y diseña estrategias para el mejoramiento de la competitividad del sector. Otra es la Coalición de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) se encarga promover, y aconsejar a inversionistas extranjeros para desarrollar proyectos industriales. En materia de capacitación del recurso humano, el Instituto Nacional de Aprendizaje por medio de programas de capacitación (núcleo de textil) da soporte continua a la industria del textil. Además, existe La Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) que ha tomado un papel beligerante en la asesoría y capacitación a las empresas industriales en materia de negociaciones y vínculos comerciales; también, el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) ha

realizado un trabajo importante en la capacitación de la mano de obra que se requiere en el proceso de producción de las prendas de vestir o confección.

De manera indirecta, distintos ministerios de gobierno como el Ministerio de Ciencia y así como universidades públicas generan proyectos de apoyo al sector. De acuerdo a algunas investigaciones (Monge, 2001; Gómez, 2002) la mayoría de empresarios mantienen una constante inconformidad con el desempeño del marco institucional de apoyo al sector productivo, estos argumentan que el apoyo es insuficiente y causa un efecto no tan positivo en las empresas, incluso afirman que la política del gobierno y de las instituciones en muchos casos es neutral, ambigua e ineficiente.

En los últimos quince años, los distintos gobiernos de turno han apoyado el desarrollo de la actividad industrial y concretamente la fabricación de prendas de vestir a partir de negociaciones comerciales y apertura de Regímenes de Zonas Francas. Estas iniciativas son relevantes desde la perspectiva del análisis de cadena global porque permiten visualizar la dinámica internacional y desgranar los beneficios que obtienen los actores sociales que intervienen en la cadena. Seguidamente, se explica la forma en que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Acuerdo Multifibras y Regímenes de Zonas Francas han apoyado al sector textil.

4.1. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Acuerdo de Multifibras (AM) ⁴

Con el proceso de globalización las fronteras han sido eliminadas y los países aceleradamente han reducido las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Como consecuencia, las compañías multinacionales han tenido mayor flexibilidad de movilización hacia países en desarrollo. Paralelamente, los flujos comerciales se han intensificado entre países y entre empresas. Esta dinámica ha favorecido la integración de países periféricos a la producción

⁴ La Iniciativa de la Cuenca del Caribe fue aprobada en 1984 y otorga acceso preferencial al mercado de Estados Unidos para la gran mayoría de los productos provenientes de Centroamérica y el Caribe, los textiles y prendas de vestir estaban sujetos a aranceles entre el 0% y 40%; no obstante, por medio de la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000 se mejoró la ICC y se otorga acceso libre de aranceles y cuotas a prendas de vestir hasta el 2008, bajo ciertas condiciones.

mundial de prendas de vestir, en el caso de los países miembros de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe los beneficios han sido positivos. Según Julia K. Hughes(2001)⁵, los beneficios ascienden a \$5.3 billones, a la vez los países cubren el 22% de las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos.

En Centroamérica desde finales de los años ochentas la ICC y el AM han permitido a los países insertarse en la dinámica del comercio internacional por medio del establecimiento de tarifas preferenciales a la exportación de ciertos productos al mercado estadounidense, en los que están incluidos las prendas de vestir. Estos acuerdos han sido ratificados en el 2002, sin embargo, dichos acuerdos serán eliminados, por ejemplo, se prevé la eliminación de cuotas a partir de enero del 2005 de acuerdo a la OMC así como la eliminación de los incentivos existentes en Zonas Francas en el 2008.

Lo anterior genera incertidumbre en los inversionistas que actúan en los países de la región, debido a la posibilidad de mayor presencia de fuertes competidores China, India, Turkia y otros, en el principal mercado de la región centroamericana (Estados Unidos).

Los acuerdos permiten evidenciar la forma en que los países de Centroamérica están siendo integrados en la cadena global de las prendas de vestir, integración que se ha llevado a cabo bajo una nueva división internacional del trabajo que profundiza la dependencia de países periféricos en relación a países desarrollados.

Dentro de la dinámica de la cadena, las firmas (dominantes) en Estados Unidos producen las fibras naturales y sintéticas, y realizan el corte de las piezas que luego son enviadas a países de la región para ser ensambladas por firmas (dominadas), lo que resulta en una explotación intensiva del factor trabajo. Por otra parte, los países desarrollados que producen el algodón, el hilo y la tela en sus fábricas, explotan intensivamente el capital y las tecnologías permitiéndoles a las firmas multinacionales el control relativo de la cadena. Dicho control básicamente se visualiza en el dominio de la materia prima y control de la distribución y venta del producto final (fases donde se genera amplio valor agregado).

⁵ Ver www.textileindustries.com/Past_Issues.htm. August, 2002.

4.2) Bajos costos en la mano de obra (Explotación relativa del trabajo)

En este contexto países como Costa Rica, El Salvador y Honduras han logrado insertarse exitosamente en el mercado internacional en base a la ventaja comparativa del factor trabajo (abundancia de mano de obra) lo cual permite a las firmas multinacionales pagar bajos salarios comparativamente con países centrales.

En el casos de los países de centroamericanos, éstos muestran costos de mano de obra por hora (1995) comparativamente inferior en relación con países desarrollados. Por ejemplo, Costa Rica US\$2,23, Guatemala US\$1,3, El Salvador US\$1,43, Honduras US\$0,87 y Nicaragua US\$0,31. Por otra parte, países desarrollados muestran altos costos en la mano de obra. Por ejemplo, en Estados Unidos US\$18,24, Canada US\$16,55, Germany US \$20,35, Japan US\$20,95 and Italy US\$13, 68. También países Asiáticos evidencian una posición relativamente favorable. Por ejemplo, Taiwan US\$5,18, Hong Kong US \$4,32, Singapore US\$4,01 y China US\$0,26, éste último se ha constituido el competidor más fuerte a nivel mundial. Recientemente, países como México y República Dominicana se han sumado agresivamente a la competición internacional ofreciendo ventajas en el uso de la mano de obra. Por ejemplo, México US\$1,61 y US\$1,52 en República Dominicana. Como se observa la diferencia entre los países en desarrollo y desarrollados es significativa.

Según Krieg, los estándares de vida entre estos países es diferente, es decir, relativamente en promedio el estándar de vida en países de América Latina o países de la Cuenca del Caribe es tres veces inferior al estándar de países como Canadá y Estados Unidos, es decir, un 15.0% en promedio respecto a un ciudadano de estos países. En el caso de países en desarrollo, un simple trabajador de la manufactura gana cerca de US\$4,5 por día, con lo que cubre en promedio necesidades de vida básicas(alimentación, vestido y vivienda), es decir, recibe un salario promedio aproximado a los US\$90,0 por mes; este salario es insuficiente para alcanzar un estándar de vida que permita adquirir otros bienes y servicios necesarios para la salud humana. Por lo contrario según Krieg (2002), un empleado en Estados Unidos en la industria manufacturera cuesta aproximadamente US\$32.0 por hora. Como resultado, las firmas

estadounidenses se han movido hacia México y Centroamérica en busca de producir a un costo más bajo. Según el autor, Estados Unidos ha perdido alrededor de 3.0 millones de empleos en la manufactura posterior a la aplicación del NAFTA. Un ejemplo de la movilización de la manufactura es la construcción de nuevas plantas en México por parte de inversionistas estadounidenses por un monto de US\$2.0 billones (2002). Desde este punto de vista, nuevos empleos han surgido en América Central, donde la explotación de la fuerza de trabajo es evidente. De acuerdo a la OIT, la mayoría de trabajadores empleados en las firmas de confección de ropa “maquiladoras” que actúan dentro de los regímenes de zonas francas bajo la ICC, reciben salarios insuficientes para cubrir la “canasta básica” de bienes y servicios que permita satisfacer a cabalidad las condiciones de reproducción del trabajador.

Paralelamente, los países de Centroamérica han dado ventajas adicionales a la industria de confección de ropa de vestir. La tercera condición que explica la competitividad de esta industria es los incentivos ofrecidos a la inversión extranjera, concretamente la creación de los Regímenes de Zonas Francas. Las características de este régimen se explica en el caso de los tres países en análisis (El Salvador, Costa Rica y Honduras).

4.3) Los Incentivos otorgados en los Regímenes de Zonas Francas

a) El Salvador⁶: En términos de costos de operación, la estructura del textil y confección de prendas de vestir de El Salvador es una de las más competitivas de América Latina. En este país el costo por salario mínimo asciende a US\$0.60 por hora, el costo de comunicación oscila entre US\$0.17-\$0.40 por minuto en llamadas internacionales; el costo de energía eléctrica es de US\$0.07 por Kw/mensual; el agua potable cuesta US\$0.21 por m³; la renta de espacio industrial oscila entre US\$2.5 y US\$4.0 m² por mes. Adicionalmente, los incentivos a la inversión a manufactureras localizadas dentro de zonas francas son: 100.0% de exención en impuestos sobre utilidades, impuestos al valor agregado e impuestos municipales; además, no pagan impuestos a las ganancias del capital, ni impuestos a la importación de maquinaria,

equipo, materia prima o bienes intermedios, entre otros.

b) Honduras⁷: Este país muestra condiciones muy similares al El Salvador. Honduras ofrece una serie de incentivos dentro del régimen de zonas francas con el objetivo de atraer inversión extranjera. Entre los incentivos se tienen: no pago de impuestos a la importación de maquinaria, equipo, materia prima y bienes auxiliares; también, exoneración en el pago de impuesto a la renta, no pago de impuesto de ventas y las empresas pueden repatriar el 100.0% de los beneficios. A la vez, el costo de mano de obra es sumamente bajo.

c) Costa Rica⁸: Como parte del programa de atracción a la inversión extranjera, el gobierno ofrece una serie de beneficios a las empresas manufactureras. Las compañías que actúan dentro de la zonas francas reciben incentivos como tarifas especiales en puerto, simplificación de procesos de exportación, exención de impuestos a la importación, reconocimiento de depreciación acelerada, certificados de abono tributario (CATs)⁹. También, la Ley permite la completa exención de impuestos a las materias primas e insumos requeridos en el proceso productivo. Concretamente la Ley incluye: importación temporal de materia prima requerida en procesos de producción de bienes exportables, equipo y maquinaria, activos empleados en procesos de transportación, bienes intermedios requeridos en procesos de ensamblaje, reparación y reconstrucción, entre otros. Un resultado evidente es la llegada de inversión externa, este es el caso de la empresa alemana “Coloplast” productora de brasieres ortopédicos, que cerró las dos plantas que funcionaban en Estados Unidos y paulatinamente piensa trasladar las plantas que tiene en Alemania a Costa Rica,

⁷ Ver www.ca-bc.com/zip_international/affecting_laws.html.

Honduras, noviembre 20, 2002.

⁸ Ver “Promotora de Comercio Exterior” (Foreign Trade Promoter), documento “Active perfecting regime”, page 10-12. También, puede observarse la página www.lowtax.net/lowtax/html/jcrolaw.html

⁹ CATs: Un Certificado de Abono Tributario es un incentivo del 30% que el gobierno de Costa Rica ofreció sobre el valor exportado por parte de las empresas a terceros mercados. Estos fueron eliminados entre 1997 y 1998, debido a la detección de casos de corrupción y al cuestionamiento sobre la efectividad e impacto ocasionado en la promoción de exportaciones no tradicionales.

⁶ Ver www.proesa.com.sv/textile.asp

donde se iniciará con una exportación promedio de \$6.5 millones de dólares anuales. Obviamente, la firma está pensando en aprovechar los distintos beneficios que ofrecen las zonas francas y la posible firma del tratado de libre comercio con Norteamérica (NAFTA) (El Financiero, 2003).

En el caso costarricense, aproximadamente entre 175 y 225 compañías dedicadas a la confección de ropa de vestir se benefician de dicho régimen

y son las que empujan la actividad exportable de este sector. De acuerdo a la revista EKA, "Manufacturera Cartago" and "Wrangler" son las firmas que mejor posición tienen en el top hundred (ranking) dentro de las zonas francas, la primera se ubica en la quinta posición y la segunda en la séptima. La siguiente tabla muestra la posición de las compañías dedicadas a la confección de ropa de vestir dentro de este ranking a partir de variables como exportaciones y nivel de empleo.

Cuadro 4
COSTA RICA
Compañías dedicadas a la Confección de Prendas de Vestir Ranking de las Principales Empresas dentro del Régimen de Zonas Francas
2001

RANKING	EMPRESA	ACTIVIDAD	Exportaciones 2001 (Miles de US\$)	Empleo*
5(a)	Manufacturera Cartago	Ropa íntima para mujer	72189	1100
7(b)	Wrangler	Pantalones y Camisas	55213	500
11	Cartex Manufacturera	Ropa en general	45360	700
19	Chass Todd Internacional	Camisas de Uniforme	20942	350
26	Corporación Carteco	Pyjamas para niños	13595	730
28	Carters Barranca	Pyjamas para niños	13017	797
30	Medias y calcetines	Medias o Calcetines	12619	269
34	Corbatas de Costa Rica	Corbatas	7997	96
52	Hilos A&E de Costa Rica	Hilos para tejer	5090	95
56	Coloplast	Brasieres para mujer	4246	180
62	Casino Internacional Casinez	Medias o Calcetines	1586	300
75	Fabrica Internacional de Encajes	Encajes	1586	30
82	Conceptos Textiles de CR	Medias deportivas	1313	79
87	LMV	Brasieres para mujer	1112	49
93	Trenzame	Encajes y Trenzas	864	32
94	Ropa del Caribe	Pantalones y Camisas	857	70
98	Casa de Medias Internacional	Medias para niños	725	n.d
		TOTAL	258311	5377
		PROMEDIO	15194,76	336,06
		DESV.ESTANDAR	21596,07	332,87

Fuente: EKA Consultores y PROCOMER.

(a): Conocida como Sara Lee Underwear

(b): Conocida como Sara Lee Intimate

(*): Numero regular de empleados.

La primera y segunda compañía son manufactureras propiedad de Sara Lee Underwear y Sara Lee Intimate. La mayoría de las compañías que actúan en zonas francas provienen de Estados Unidos. La producción está concentrada en bienes como ropa íntima, pantalones, camisas y medias (calcetines). En términos de exportaciones las mejores cinco

firmas exportan entre US\$13.6 y US\$72.18 millones y emplean en promedio más de 700 empleados. Las empresas medianas exportan menos de US\$0.86 millones y emplean entre 30 y 70 trabajadores. En el nivel global, éstas compañías en su conjunto exportan US\$258.3 millones por año y generan 5.377 empleos.

Como fue mencionado anteriormente, la producción y empleo de la industria de prendas de vestir enfrenta una fuerte competencia internacional producto de la agresiva inserción que ha hecho Costa Rica al mercado internacional por medio de la aplicación de Programas de Ajuste Estructural principalmente en los 80's y 90's. En el caso de la industria en estudio, la presión competitiva es grande, anterior a los años 80's la protección arancelaria superaba el 100%, no obstante, en los inicios del 2000 las tasas de protección tienden a cero. En el caso de las tarifas arancelarias a la importación de materias primas producidas en Centroamérica, se ubica en un rango entre 5%-10%. Para bienes de capital oscila entre 10%-20%; también, para bienes acabados existen tarifas entre 5%-40%. En términos de protección efectiva ésta se ha calculado en un rango de 35% a 100% dependiendo de ciertos bienes. Según Hans (2002, 8), países en desarrollo deberían tener aranceles con un tope de 15%, lo que conllevaría a equivalentes arancelarios ad-valorem sobre los textiles y el vestido de un 20% para las importaciones de la mayoría de los países a Estados Unidos y en un 59% para las importaciones procedentes de China.

En resumen, los gobiernos han concentrado esfuerzos para atraer inversión extranjera. Como resultado, las compañías han obtenidos múltiples ventajas y beneficios que se han traducido en ganancias directas para las empresas. Sin duda alguna, la mayoría de empresas de la industria de la confección han arribado a los países de Centroamérica producto de las condiciones favorables ofrecidas por los distintos gobiernos.

4.3 Retos y Oportunidades y estrategias

Los retos y oportunidades de las empresas deben ser afrontados por los gobiernos (política pública) y por las empresas (estrategias). Esta tarea parece no ser fácil, muchos estudios indican que los gobiernos han generado políticas ineficientes, ambiguas, neutrales, donde se señala que el apoyo gubernamental al desarrollo empresarial es relativamente nulo (Monge, 2002; Gómez, 2002). Ante esta situación es necesario establecer algunas políticas para el mejoramiento de la competitividad de las empresas, desde el estudio realizado es posible sugerir las siguientes políticas:

Tabla 1
Costa Rica: Políticas Para el Mejoramiento de la Cadena de Prendas de Vestir. 2003

POLITICAS	BENEFICIOS
Fomento de la investigación y desarrollo en innovación en distintos niveles: diseño de productos, procesos productivos a partir de la creación de Institutos financiados por el Estado y la empresa privada(experiencia taiwanesa).	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor diversificación de productos y marcas. • Mayor participación en la generación de valor agregado dentro de la CGM de prendas de vestir • Incrementos en eficiencia y productividad
Fortalecimiento de mecanismos de atracción de inversión extranjera.	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia tecnológica • Absorción de conocimiento (know-how). • Generación de empleo • Estabilidad en el sector externo de la economía
Promoción del accionar colectivo y la cooperación entre los distintos actores sociales que intervienen en el desarrollo de la industria de prendas de vestir, con el propósito de generar encadenamientos productivos que potencien una mayor creación de valor agregado.	<ul style="list-style-type: none"> • Economías de escala • Mejoras en la calidad • Mayor dominio del mercado • <u>Incremento en el nivel de valor agregado</u> • Eliminación de algunas imperfecciones de mercado
Introducción de un sistema de control y normalización de calidad en las empresas que permita alcanzar estándares internacionales dentro de la CGM de prendas de vestir y así posesionarse en mercados cuya demanda es más exigente.	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor inserción de empresas en las distintas fases de la CGM de prendas de vestir. • Mayor encadenamiento productivo • Incremento en el valor agregado local • Mejor posición competitiva
Desarrollo de un sistema de producción integral que organice las distintas fases de la cadena, de tal forma que se origine una mayor sinergia entre los actores involucrados en la confección de prendas de vestir. Lo anterior implica la articulación de esfuerzos del sector privado y público en materia de capacitación del recurso humano, acceso al crédito, adquisición de tecnología de punta y gestión gerencial, entre otras cosas.	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor productividad • Mayor eficiencia • Mayor calidad

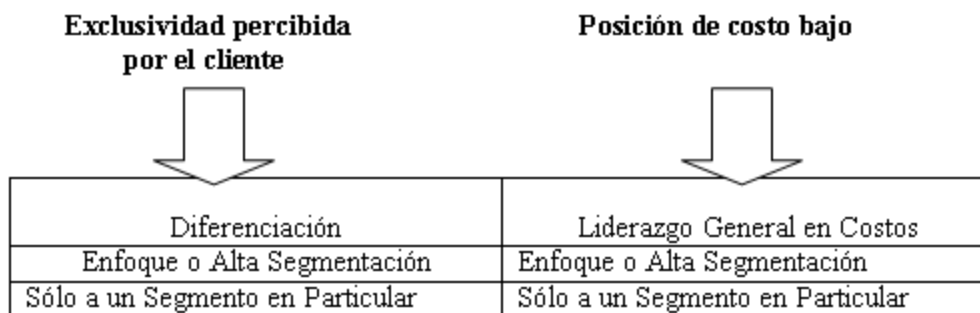
Fuente: Elaboración Propia

También, el esfuerzo por mejorar la posición competitiva de las firmas pertenecientes a la industria de la confección de prendas de vestir requiere de una estrategia clara por parte de las mismas compañías. La estrategia actual que utilizan las firmas centroamericanas para competir se basa en un liderazgo en costos. Esta se caracteriza por un rígido control de costos, organización y responsabilidad estructuradas; a la vez, se asume una inversión constante en

capital y habilidades en la ingeniería de procesos, supervisión y uso intenso de la mano de obra, productos diseñados para facilitar su fabricación y sistema de distribución de bajo costo. Bajo esta idea, las multinacionales que producen prendas de vestir han funcionado en Centroamérica, donde la explotación de los bajos salarios ha sido la fortaleza para competir en la mayoría de los casos.

Figura 2

TRES ESTRATEGIAS GENERICAS



Fuente: Tomado de Porter (1996)

No obstante, esto debe cambiar hacia una estrategia en base a diferenciación donde persista una fuerte habilidad en comercialización, ingeniería del producto, instinto creativos, fuerte capacidad en la investigación, fuerte cooperación entre los distintos agentes de la cadena, desarrollo de liderazgo tecnológico y de calidad. Sin duda alguna, seguir confiando en ventajas

competitivas "espureas" limita el aprovechamiento de las oportunidades que el proceso de globalización ofrece. Desde la CGM de prendas de vestir hay que abandonar la producción en base a ensamblaje "maquilas" y avanzar en lo que se conoce como desarrollo del "paquete completo".

Conclusiones

La cadena global de prendas de vestir explica las múltiples relaciones que existen entre firmas, sectores, países y regiones dentro del sistema de producción mundial. Este trabajo ha analizado la participación de Centroamérica dentro de esta cadena y sistematiza hallazgos importantes:

1. Si se visualiza la participación de Centroamérica en el mercado de Estados Unidos, ha sido claro la fuerte inserción y el éxito que se ha logrado en la década de los noventa. Este tipo de inserción ha sido posible básicamente por medio de dos factores: a) La apertura de Regímenes de Zonas Francas y b) abundancia de mano de obra en la región, lo cual se traduce en un tipo de competitividad basada en costos que le ha dado muy buenos resultados y dividendos a las firmas multinacionales.

2. El nuevo modelo de desarrollo hacia afuera, ha enfatizado en apertura comercial y liberalización económica, introduciendo en la dinámica industrial cambios significativos: fuerte presión competitiva (presencia de nuevos y fuertes competidores), exigencias de calidad, presión de ajuste y transformación sectorial, aplicación de innovación tecnológica, transformación en el recurso humano (nuevos paradigmas gerenciales), entre otros. Lo anterior ha evidenciado múltiples retos que las firmas de la confección de prendas de vestir deben cumplir si quieren competir con éxito en el mercado internacional.

3. El sistema de producción de la industria de la confección de prendas de vestir en Centroamérica continúa funcionando dentro de la cadena global en el eslabón relacionado con el ensamblaje de la prenda final, esto significa que los países de la región prácticamente aportan el espacio geográfico para las plantas manufactureras y mano de obra barata, como resultado, el aporte de la región a la generación de valor agregado es limitado (básicamente salarios).

4. Las firmas multinacionales ubicadas en países en desarrollo están constituidas como la fuerza motriz de la cadena global de prendas de vestir (apparel), estas firmas extraen la mayor cantidad de valor agregado y por tanto concentran altas ganancias. Estas compañías producen las actividades de la cadena global de la confección que están relacionadas con el uso intensivo del capital y por medio de una integración vertical

relativa, proceden a subcontratar el ensamblaje de las prendas de vestir en países en desarrollo como los de Centroamérica. En el nivel general, estas compañías en la mayoría de los casos muestran niveles de eficiencia, productividad y calidad altamente significativos en la industria mundial.

5. La presencia en el mercado internacional de fuertes competidores en la cadena de la confección de prendas de vestir como China y más cercanamente México y República Dominicana, plantea amenazas que no pueden ser ignoradas en el corto y mediano plazo. Para superar a estos competidores inmediatos, los países de Centroamérica requieren trabajar internamente y en equipo para crear condiciones factoriales y de recursos que indirectamente apoyen la competitividad de la cadena en la cual actúan las firmas. Lo anterior exige trabajo conjunto entre sector privado y sector público en la elaboración de nuevas estrategias que incentiven la innovación, investigación y desarrollo para enfrentar con éxito la fuerte competencia local e internacional. Esto implica reconocer que la competitividad es algo complejo y exige la integración de distintos actores sociales que están relacionados con el gobierno, sectores productivos, grupos de gremios, entre otros, para desarrollar una estrategia de competitividad que genere crecimiento económico, empleo y una equitativa distribución del ingreso.

6. La tendencia del comercio internacional hacia una mayor liberalización representa una seria amenaza para las compañías de prendas de vestir que producen en Centroamérica. Por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio ha establecido la eliminación de beneficios otorgados por los distintos gobiernos en regímenes de zonas francas para inicios del 2008; también, el sistema general de preferencias representado por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y Acuerdo Multifibras finalizará en Enero del 2005; finalmente, se sabe que Estados Unidos reducirá los aranceles a la importación de prendas de vestir de un 17,5% a un 14,0%. Estas condiciones favorecen la participación de China en el principal mercado de los países en desarrollo (Estados Unidos). La presencia del mejor productor mundial de prendas de vestir en el mercado de Estados Unidos excluiría a muchos países de Centroamérica de la

competición internacional, implicando efectos directos en el empleo industrial y reducción en los ingresos familiares de los trabajadores que actualmente laboran en las compañías

centroamericanas. Por lo tanto, el entorno internacional, es poco favorable para las firmas que producen prendas de vestir en la región.

Bibliografía

- Dorian, Eduardo e.tal (1999). "Análisis del reporte Global de la Competitividad para Centroamérica". INCAE. Alajuela. Costa Rica.
- Dorian, Eduardo e.tal(1992). "Economía y Reconversión Industrial. Conceptos, políticas y casos". INCAE-ECUADOR. .
- Castillo Geovany y Chaves Luís (2001). PyMES: Una Oportunidad de Desarrollo para Costa Rica. FUNDES. San José, Costa Rica.
- Esser, Klaus (1996). "Systemic competitiveness: New governance patterns for industrial development". FRANK CASS and German Development Institute of Berlin. London.
- Gereffi G. and Korzeniewicz. (1994) "Commodity Chains and global capitalism". PRAEGER. 1, first edition. London.
- Gómez M. (1998). "Análisis de la Competitividad del Sector Lácteo de Honduras, 1997". Revista Centroamericana de Economía. POSCAE. Tegucigalpa. 1-51
- Gómez M. (2002). "Competitividad de las PyMES: ¿Cómo pueden las Pequeñas y Medianas Empresas de Costa Rica Competir en el Mercado Local e Internacional?". Revista Economía y Sociedad. Universidad Nacional. 19. Heredia, Costa Rica.
- Lall Sanjalal (2001) "Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the global competitiveness report". World Development. Vol.29, No.9. 1501-1525
- Milian, Alfredo y Jiménez Arnoldo. "Evaluación de la Competitividad en el Istmo Centroamericano: Segmento Confección de Ropa de Origen Textil". FEDEPRICAP/BID/DT.26/PROYEC TO FEDEPRICAP/BID. San José, Costa Rica. Marzo, 1994.
- Mittelhauser, Mark. "Employment Trends in Textiles and Apparel, 1973-2005". Monthly Labor Review. August, 1997.
- Porter, Michael.(1996) "Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia". CECSA. México, Pag. 60-61.
- Pelupessy, Wim (2000). Research meeting. "The Global Commodity Chain Approach as an Analytical Tool in Development Economics". Development Research Institute (IVO), Tilburg University, 1-16.
- Porter, Michael (1990). "The competitive advantage of nations". MACMILLAN. First edition. London. 1-178.
- Ramos, Joseph. "Industrial policy and competitiveness in open economies". ECLAC Serie Desarrollo Productivo. No.34. 1-23
- Raynolds T. Laura, (1994;157) en Gereffi G. and Korzeniewicz. (1994) "Commodity Chains and Global Capitalism". PRAEGER. 1, first edition. London. 1-141
- Monge, Ricardo y Rosales, Julio. "Protección efectiva de Costa Rica: III Sistemas de aranceles y tributos-Racionalización de la Estructura Arancelaria". Cinde, 1997.
- ILO (1998). Equipo Técnico Multidisciplinario para Central America, Cuba, Haití, México, Panamá, y República Dominicana, Fuerza Laboral, Ingresos y Poder Adquisitivo de los Salarios en Central America, Panamá y República. San José, Costa Rica: Oficina Internacional del Trabajo, 1998.

- Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) or (Foreign Trade Promoter) (2002). Document "Active perfecting regime", page 10-12. San José, Costa Rica
- Fondo Monetario Internacional. Revista, FINANZAS & Desarrollo, Setiembre, Vol. 39. No.3. 2002. Pág.8-13.
- Gereffi and Bair (2001). Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry. World Development, 29(11), 1889.
- Gereffi Gary (2000). The Transformation on the North American Apparel Industry: Is NAFTA a curse or a Blessing?. Integration & Trade, 4 (11) 47-95.
- Chacon, Francisco (2000). International Trade in Textiles and Garments: Global Restructuring on the Sources of Supply in the United States in the 1990s. Integration & Trade, 4 (11) 17-47.
- Rosales Julio (2002). Las 100 de Zona Franca. Revista EKA. 29 (18-21). San Jose, Costa Rica.
- United Nations Conference on Trade and Development (2000). The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. New York and Geneva.

Sitios WEB

- http://www.textileindustries.com/Past_Issues.htm. August, 2002.
- http://www.kriegbooks.com/ftaa_no_more.html Krieg, Adrian. "FTAA-No More in America". Pages. 1-3. 2002
- <http://www.lowtax.net/lowtax/html/jcrolaw.html>. Webpage "Costa Rica Law of Offshore". Noviembre, 2002.
- http://www.tradealert.org/view_art.asp?Prod_ID=666. Tonelson, Alan. "Factline: World Employment Trends". Thursday, October 24, 2002. United States.
- <http://www.proesa.com.sv/textile.asp>. Webpage "El Salvador Works". El Salvador, noviembre 2002.
- http://www.ca-bc.com/zip_international/affecting_laws.html. Webpage "Affecting Laws Exporting Companies". Honduras, noviembre 20, 2002.
- <http://www.chinaproducts.com>. James, Mike. "Where China Trade Begins". www.pbs.org/newshour/bb/business/july-dec00/reisouth_12-25.html
- http://www.tradealert.org/view_art.asp?Prod_ID=666. Tonelson, Alan. "Factline: World Employment Trends". Thursday, October 24, 2002.

Periódicos:

- EL FINANCIERO #399. Febrero 17-23, 2003 (20). "Crecen Exportaciones de Coloplast". San José, Costa Rica.
- EL FINANCIERO #430. Setiembre 22-28, 2003 (20). "Textileros Forzados a Recuperar Ventajas". San José, Costa Rica.