

LAS CUENTAS PENDIENTES DE LA REINDUSTRIALIZACIÓN TEXTIL *

Mariano Kestelboim

Director Ejecutivo de la Fundación Pro Tejer

Las políticas públicas aplicadas durante los últimos ocho años y medio contribuyeron a que el gran crecimiento de las exportaciones asiáticas de bienes industriales, a precios depredatorios, y el aumento de las cotizaciones internacionales de los recursos naturales no provocaran una reprimarización de la estructura productiva nacional. Lamentablemente, esas condiciones económicas internacionales sí repercutieron regresivamente en el resto de los países latinoamericanos, donde la participación de las exportaciones primarias se incrementó en relación a la de los productos industrializados, de acuerdo a un reciente informe de la CEPAL. No obstante, el mayor obstáculo del actual proceso de reindustrialización fue tener que lidiar con las secuelas de dos décadas y media de un modelo de especulación financiera impulsado, en una primera etapa a mediados de los años setenta, por la fuerza militar y, a finales de los años ochenta, por el terrorismo económico. El resultado de las políticas neoliberales impuestas fue el más grave deterioro de la capacidad productiva nacional de la historia.

Tanto a lo largo del proceso de desmantelamiento industrial como posteriormente en el período de recuperación, el comportamiento de la cadena de valor textil y de indumentaria fue emblemático. Con la pérdida de casi 346 mil puestos de trabajo directos y de más de 2.700 establecimientos productivos, el sector había caído a su mínimo de actividad a principios del año 2002. A pesar de la frágil base heredada y a contramarcha de la tendencia regional, la industria textil mostró una notable capacidad reacción. Fue el primer sector en reanimar la actividad económica; desde la devaluación, su producción creció dos veces y media, generó casi un cuarto de millón de nuevos puestos de trabajo directos a lo largo de su cadena de valor y desarrolló inversiones en la ampliación y modernización de su estructura productiva por 2.000 millones de dólares. La fortaleza del nuevo proyecto productivo tuvo, entre sus ejes más importantes, el establecimiento de un tipo de cambio competitivo y de un conjunto de políticas tendientes a la ampliación del mercado interno y a la protección comercial de la creciente competencia desleal asiática.

Más allá de la valiosa reconstitución del tejido industrial, el logro más importante de las políticas kirchneristas ha sido recuperar bastiones de soberanía nacional que permiten discutir las medidas que requiere el país para profundizar el proceso de sustitución de importaciones y encaminar al país hacia su desarrollo.

La nueva etapa de reindustrialización de una cadena de valor mano de obra intensiva y crecientemente competida internacionalmente por estructuras productivas de países, donde prima una agresiva explotación laboral, requiere de un conjunto de políticas específicas de promoción. El desafío es diseñar una intervención estatal que equilibre las desigualdades en el reparto de la renta generada por la producción sectorial y, a la vez, estimulen la creación de empleos de creciente calidad. En este sentido, el Plan Estratégico Industrial 2020 (PEI) aparece como el gran foro de evaluación de medidas que provoquen una distribución del ingreso de la cadena funcional a la mayor agregación de valor interno, a la superación de sus cuellos de botella y al mayor aprovechamiento del potencial productivo. Esta tarea sólo puede ser abordada exitosamente a través de un plan integral.

Hasta el momento, el PEI elaboró un fiel diagnóstico de la situación sectorial y trazó metas cuantitativas de la capacidad de crecimiento de cada uno de los sectores seleccionados. Ahora ingresamos en la etapa de análisis de las políticas que requiere cada sector. En el

* Nota publicada por la revista Informe Industrial Nro. 231

caso de la cadena textil, entre las medidas prioritarias, la de mayor importancia es la referida a la formalización del trabajo de la confección.

Las modificaciones estructurales de la economía nacional de la década de 1990, la liberalización comercial sectorial a nivel internacional, producto de la finalización del Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta de la OMC, y la expansión exportadora asiática en el sector provocaron, además del colapso productivo de fines de la convertibilidad, una estrategia defensiva empresarial. En ese contexto antidesarrollista, una de las principales decisiones empresariales tomadas fue la fragmentación de los procesos productivos textiles mediante la subcontratación de las actividades menos rentables. El eslabón de la cadena más intensivo en mano de obra (la confección) fue masivamente abandonado por las grandes empresas de indumentaria que se concentraron sobre todo en las tareas de diseño, marketing y comercialización. La confección y las actividades vinculadas pasaron a ser crecientemente desarrolladas por pequeños talleres que, en general, bajo condiciones de mercado más vulnerables, fueron operando de forma crecientemente informal para poder ser competitivas ante el crecimiento de la competencia internacional y su menor poder de negociación en la cadena.

La reactivación económica a partir de 2003 promovió un creciente proceso de inversión y de creación de empleos. Sin embargo, la nueva división del trabajo heredada de la década previa se consolidó y se fueron agudizando los problemas de la informalidad que, además de la violación de los derechos de los trabajadores, se constituyeron en la principal restricción del crecimiento de la producción.

Para evaluar en detalle esta situación, el INTI y la Fundación Pro Tejer elaboraron un informe donde se puede observar que son los actores no vinculados directamente a la cadena de valor –los locales comerciales y las tarjetas de crédito- quienes absorben mayor parte de la renta de la cadena textil. Así se llegó a la conclusión de que, analizando la participación de cada eslabón de la cadena en el precio de una prenda de marca, el costo industrial, con todos sus eslabones, solo representa el 20% del precio final. Sumando el diseño y desarrollo de marca, se aprecia que todo el desarrollo productivo representa tan sólo un 40% del precio de venta al público de una prenda. El resto es destinado al pago de componentes no relacionados directamente al proceso productivo: los impuestos (25%), los gastos de ocupación de los locales comerciales y los aranceles por operar con tarjetas de crédito y débito (estos dos últimos conceptos representan el 35% del precio final).

Este fenómeno ha provocado, entre otros efectos, una gran segmentación de los mercados entre canales formales e informales, donde los primeros tienden a reducirse y donde sólo pueden posicionarse marcas que desarrollan una gran diferenciación productiva para un sector muy exclusivo del mercado. Sin embargo, ambos mercados, en general, son abastecidos por los mismos talleres que, en su gran mayoría, operan en condiciones informales. Ello afecta la competitividad del sector porque estos establecimientos no pueden producir a escala, garantizando calidad y tampoco pueden tomar créditos para incorporar tecnología de última generación. Además, sus procesos productivos dependen de una producción a destajo que, además vulnerar derechos de los trabajadores, no es la más eficiente.

En base a ese diagnóstico, para lograr la formalización del sector el INTI y Pro Tejer desarrollaron una propuesta de política pública de regulación que está siendo analizada por los funcionarios del Ministerio de Industria. No obstante, el plan tiene que complementarse por otro conjunto indispensable de medidas. Entre ellas, la política de mayor urgencia es el endurecimiento de los controles en zona primaria aduanera, de modo de evitar maniobras de elusión de las medidas de preservación del mercado de la competencia desleal como las licencias no automáticas, los valores criterio y los derechos antidumping.

Asimismo, esas políticas deberán ser acompañadas por la extensión y la adecuación de los créditos a tasa subsidiada para las pymes del sector; la promoción del desarrollo de los textiles innovadores –técnicos e inteligentes- a través de las compras del sector público a la

industria nacional; el desarrollo de la marca país para potenciar la capacidad de diseño nacional y su exportación; la ampliación de programas de capacitación y de formación de oficios; el fortalecimiento de las carreras de ingeniería textil y la promoción de la producción de fibras naturales, garantizando el abastecimiento de la industria nacional en condiciones competitivas.

La economía mundial exhibe, de modo cada vez más elocuente, un crónico déficit estructural en la generación de puestos de trabajo y en la distribución del ingreso. Por ello, la cadena textil fue seleccionada como un sector estratégico para el desarrollo nacional. Este objetivo sólo podrá ser alcanzado en la medida en que se construya una sinergia entre el sector público y el privado que oriente y facilite el desarrollo de inversiones y la generación de empleos.