

INDICE

ARTICULOS	DANIEL ARCE y ROSA MORALES. Teoría de juegos. Una introducción con enfoque macroeconómico Latinoamericano	9
	ELMER CUBA. Estimación del PBI potencial y de la brecha del PBI: Perú 1970-1995	35
	ALAIN DE JANVRY y ELISABETH SADOULET. Pobreza rural y programas diferenciados de desarrollo rural	55
	MAXIMO VEGA CENTENO y MARIA A. REMENYI. La industria de confecciones en el Perú	81
	ALEJANDRO VERA-VASSALLO. Tecnología, competitividad internacional y desarrollo productivo de América Latina y el Caribe: algunas comparaciones con el Asia en desarrollo	137
	CECILIA GARAVITO. Distribución del excedente laboral entre autoempleo y desempleo	195
	GONZALO RUIZ. Apreciación cambiaria, política monetaria y afluencia de capitales: Perú 1990-1994	213
RESEÑAS	JORGE ROJAS. Geografía y Comercio (Título original: Geography and Trade) de Paul Krugman. MAXIMO VEGA-CENTENO. La economía del sector público de Joseph E. Stiglitz.	273

LA INDUSTRIA DE CONFECCIONES EN EL PERU

Máximo Vega-Centeno
María Antonia Remenyi¹

1. INTRODUCCION

Actualmente, como en general en la etapa reciente, la economía mundial experimenta una expansión, tal vez moderada y, en todo caso, no uniforme. Esta expansión que se realiza en el marco de un proceso de liberalización se caracteriza por un incremento general y por la difusión de diversas formas de refinamiento en el consumo; igualmente por una aceleración tecnológica en los países líderes, con efectos de difusión y arrastre sobre otros; y, finalmente,

¹ Profesores del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Este trabajo se realizó con el apoyo de la Fundación Friedrich Ebert durante el año 1994. Utiliza la información disponible en ese momento e incorpora el resultado de entrevistas con empresarios del ramo. Los autores agradecen el apoyo de la Fundación, de Dietmar Dirmoser, representante y Javier Portocarrero, asesor, en la etapa de preparación y de Werner Puschra y Alberto Graña al concluir el trabajo. La Fundación organizó, en marzo de 1995, un Seminario en el que se expuso el trabajo y nos permitió recibir los muy interesantes y estimulantes comentarios de Luis Abugattas M. del Instituto de Investigaciones de la Sociedad Nacional de Industrias, de Fernando Saavedra, Profesor de la sección de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú y de Mario Mongilardi, del Comité de Confecciones de la S.N.I. Queremos expresarles nuestro agradecimiento y, como es usual los liberamos de cualquier responsabilidad en el texto que presentamos.

por una intensificación y generalización del intercambio entre todos los países. En esta circunstancia, el éxito económico de las firmas y el beneficio de los países depende, sobre todo y más que nunca, de su capacidad de competir; es decir, de la eficiencia que puedan alcanzar en relación con otros y en razón de la continuidad y de la calidad de sus propios esfuerzos.

En este sentido, la aserción comúnmente aceptada y reiteradamente proclamada de que el Perú, en base a una antigua tradición textil y a la existencia de recursos naturales de alta calidad, tiene ventajas comparativas en ese campo y en industrias derivadas, es algo que se debe examinar con más precisión, así como en relación a los desafíos y posibilidades actuales.

En el Perú, efectivamente existen recursos y otras potencialidades favorables e incluso excepcionales, desde algún punto de vista, para el desarrollo de una industria como la de confección de prendas de vestir; pero es necesario evaluar su aporte en el marco de la evolución de la economía y de las exigencias que plantea hoy. Anotemos, por una parte que las condiciones y posibilidades de la producción de confecciones (oferta) han cambiado, como también ha cambiado la dinámica de la demanda; y, por otra parte, que los recursos naturales a que debemos referirnos en este caso, el algodón y la lana, son recursos producidos, de manera que es necesario considerar los problemas de su producción, i.e. del volumen y calidad, así como los de sus costos y eslabonamientos.

Es indudable que en el Perú existe también una tradición textil, ciertamente vinculada a la existencia de recursos de buena calidad; pero, una tradición es significativa en economía, sólo en la medida que es manifestación de experiencias acumuladas, así como de destrezas o habilidades creadas que mantienen su valor o relevancia en un medio técnico que cambia. La tradición textil y el prestigio de los textiles peruanos debe ser pues evaluado en relación con las exigencias actuales de la industria de confecciones y su demanda.

Por otra parte, existe ya una historia, y lo que nos interesa más específicamente, un desempeño reciente de la rama que muestra logros, limitaciones y una posición real aunque poco significativa en el marco de la industria en el mundo. Este desempeño, con todo lo aquello que lo ha hecho posible, es el condicionante inmediato de desarrollos futuros y la fuente de información para definir algunos cambios deseables o necesarios e inferir posibilidades.

Dentro de esta preocupación por el desarrollo de la industria, es conveniente detenerse en las particularidades del proceso productivo, de las exigencias que plantea una producción en escala importante y capaz de satisfacer las exigencias de calidad y de abastecimiento de la demanda, sobre todo, la demanda exterior.

Por último, en una economía mixta que viene de una larga (aunque irregular) experiencia intervencionista o protectora del Estado y que inicia, con signos radicales, una etapa de liberalización, es importante considerar el carácter de la política pública, el rol de las reglas de juego con las empresas y el carácter del empresariado requerido.

El desarrollo industrial, en cualquier rama supone uso adecuado de recursos (producidos internamente o importados), empleo y evolución de técnicas adecuadas y capacidad para asegurar o ampliar mercados. En este trabajo deseáramos aportar algo al conocimiento de las condiciones bajo las cuales la industria de confecciones puede lograr desarrollos exitosos en los mercados interno y de exportación. Para esta exploración hemos contado con la información estadística del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración (MICTI), lamentablemente interrumpida en 1988; con alguna información adicional proporcionada por la Sociedad Nacional de Industrias y, sobre todo con el resultado de 25 entrevistas con empresarios confeccionistas, para complementarlas.

2. ANTECEDENTES Y POSIBILIDADES: LOS RECURSOS NATURALES Y LA EXPANSION DE LA DEMANDA

La actividad de confección de prendas de vestir, a nivel industrial, no es muy antigua en el Perú. Hacia 1933 existían algo de 15 empresas que se pueden ubicar en la rama de confecciones² y es a partir de la década del 40 que se establecen las primeras fábricas importantes de prendas de tejido de punto y que se incrementan, en número y en dimensión, las de confecciones de tejido plano. Es indudable que este desarrollo inicial corresponde al comien-

2 Así se desprende del fundamental trabajo histórico de R. M. Thorp y G. Bertram (1985) y concretamente del cuadro A.4.3 en la página 519.

zo de la expansión demográfica en el país y al de la concentración de la población en las ciudades.

En efecto, los cambios demográficos y sociales que se aceleran en la post-guerra, hacen que la producción tradicional de prendas de vestir, fundamentalmente artesanal y a pedido, resulte insuficiente y que tenga dificultades para atender oportunamente a una demanda que cambia, sobre todo en el medio urbano. La transformación de la demanda, debida también a mayores ingresos, fue pues en el sentido de modificar urgencias y preferencias. Para la mayoría de consumidores, la prenda estándar e inmediatamente disponible tendrá prioridad sobre la prenda exclusiva o específica. Por esto, el desarrollo de la industria implica producción masiva y poco diferenciada y hace aparecer nuevas posibilidades de estar presente en mercados exteriores o, por lo menos, no exclusivamente locales, aunque bajo ciertas condiciones.

En ese sentido es conveniente recordar que la confección de prendas de vestir, en cualquier escala o modalidad, es la actividad productiva terminal de una cadena que se inicia con la producción o explotación de especies vegetales o animales capaces de proporcionar fibras susceptibles de ser hiladas. Por lo mismo, depende sucesivamente del abastecimiento y de la calidad de los tejidos e hilos que emplea (ensambla); la producción de éstos, depende del abastecimiento y de las características de los recursos básicos (el algodón y la lana); y, finalmente, la disponibilidad y características de éstos últimos dependen de la actividad agrícola y ganadera, es decir, de sus cambiantes patrones y de sus condicionantes, más o menos aleatorios. Además, en razón de que siempre existe la posibilidad de sustituir o incrementar el volumen de los recursos por importación, en cada etapa depende también de las condiciones de comercio exterior.

Estos encadenamientos en un conjunto de procesos que, esencialmente, no modifican los atributos de los recursos básicos (las fibras) hacen que, en definitiva, el juicio de aceptación o valoración de una prenda esté siempre ligado a la materia prima. La tela o el tejido son los elementos que definen mayormente los atributos de una prenda, mientras que el proceso de confección estrictamente, lo que hace es crear características adicionales o complementarias, muchas veces destinadas a poner en evidencia o a explotar mejor las características de la materia prima. Un consumidor exigente aspira a usar una prenda "bien confeccionada", pero esto supuesto, prefiere una prenda de

“material superior”, es decir una que incorpore recursos con características o atributos mejores. En definitiva, la calidad de una prenda se evalúa conjuntamente por la confección misma y por el recurso que incorpora; aunque, para los efectos de decidir una compra, otra consideración que opera simultáneamente y que puede llegar a ser determinante, es el precio.

En el Perú, la industria de confecciones es viable, inicialmente, por la existencia de recursos, algunos de calidad muy apreciable. En efecto, en lo que toca a fibras de origen vegetal, las diversas variedades de algodón, sobre todo las variedades Tangüis y Pima (de fibra larga y extra-larga) que se pueden producir en la costa norte y centro del país, constituyen materia prima excepcional y, con pocos competidores en importantes mercados. Por otra parte, en lo que toca a fibras de origen animal, el pelo fino de alpaca y de vicuña son recursos con características singulares de diámetro y longitud de fibra, comparables a otras muy apreciadas (cashemer, mohair o angora) y, el Perú es casi único productor, lo cual, efectivamente, le pueden conceder una ventaja inicial sumamente importante.

Sin embargo, la calidad de determinados recursos no es condición suficiente para el desarrollo industrial. Por una parte, se debe considerar el destino del recurso, es decir si la prenda que se fabrica requiere materiales especiales u otros con características de fibra menos exigentes. Por otra parte, es fundamental considerar la suficiencia de abastecimientos y la uniformidad de características de los insumos, así como los costos de producción.

El Perú ha sido, tradicionalmente, exportador de materias primas y en el caso que nos ocupa, exportador de algodón y lana. En esta perspectiva, es razonable que se haya puesto el énfasis en la explotación de especies de las mejores características, es decir el algodón pima y el pelo de alpaca. Más adelante, con la Reforma Agraria y el intento de Desarrollo Industrial, cambian los estímulos y también las exigencias.

La lógica de decisiones y los objetivos de los beneficiarios de la Reforma Agraria son diferentes de las de sus predecesores los hacendados y esto afecta las condiciones y la orientación de la producción. Además, el fuerte acento sectorial de las reformas de los años 70, quiebra los previos esquemas de integración y aún de relación comercial, de manera que el productor final no tiene asegurados el tipo y volumen de insumos que requiere. Recientemente,

incluso, con el proceso de parcelación y libre disposición con que se quiere corregir la Reforma Agraria, se han atomizado las decisiones de producción con el resultado agravar la insuficiencia eventual y la falta de uniformidad (características) de la producción.

Si a todo esto añadimos el tan denunciado sesgo anti-agrario de la política económica e ineficiencias diversas en la producción y comercialización, llegamos a la conclusión de que el industrial confeccionista no siempre dispone en cantidad, calidad uniforme y costo adecuados, los insumos que requiere. En el fondo, quedan preguntas sobre la orientación de la producción agropecuaria y sobre la conveniencia y condiciones de importación de sustitutos.

La disponibilidad efectiva de recursos determina la base de una industria de hilados y tejidos cuyas posibilidades de éxito en los mercados se fundamenta tanto por las características o atributos especiales de los productos (debidos al recurso) como también por su costo y por un adecuado tratamiento técnico o procesamiento de esos recursos. Estas condiciones están sólo parcialmente bien satisfechas en el país y, como consecuencia, no siempre se dispone de una producción local de materia prima de buena calidad y se pierden ventajas iniciales para una industria de confecciones de alto rendimiento y con capacidad de exportación.

En todo caso, algo que es muy importante recordar es que, tanto las variedades de algodón fino que se cultivan en el Perú, como la lana que se obtiene de los camélidos peruanos, ofrecen menores rendimientos (en volumen) que el algodón de fibra corta o la lana de ovino, y esto implica mayores costos en las producciones derivadas. Por otra parte, se tiene una extraordinaria longitud y características de textura del algodón pima, una gran capacidad de absorción de humedad del tangüis y, unas muy reconocidas calidades de los pelos de alpaca y vicuña. Por ambas razones, mayor costo y superior calidad, que inciden conjuntamente, es claro que estas fibras deberían ser utilizadas en la elaboración de telas y artículos de alta calidad o para usos específicos que no serían necesaria ni completamente absorbidos por el mercado local. Por lo mismo, se percibe la conveniencia de exportar y de evaluar las posibilidades de hacerlo.

En efecto, la demanda interna de confecciones, además de los límites que impone el tamaño de la población y el nivel de ingreso de la mayoría,

se compone de demandas específicas de bienes (confecciones) cuyo destino (uso) y gran demanda no justifica ni requiere necesariamente insumos con características especiales (p.e. ciertas prendas de consumo masivo como suéteres, que pueden ser fabricados con fibras artificiales). Por lo mismo, existe interés nacional de orientar la producción de confecciones con materia prima superior, hacia otros mercados en que la demanda tenga que ver con la calidad del producto y en que se puedan recuperar, normalmente, los costos. Si la producción final no explota correctamente los atributos de la materia prima, aún con la justificación de "producir con insumos locales", se podría incurrir en desperdicio y, en definitiva, la ventaja inicial que otorga el recurso, puede convertirse en causa de pérdidas.

Es evidente que en esta perspectiva, la demanda interna de diversas prendas de vestir, y en general, de confecciones, debe ser cubierta con productos que emplean de otras fibras, algodón de fibra corta, lana de ovino y fibras sintéticas, cuyo abastecimiento puede resolverse parcialmente por producción y, complementariamente, por importación, según convenga. En una economía abierta y en un proceso generalizado de liberalización de mercados, lo más importante es el buen uso, técnico y económico, de los recursos, una vez aseguradas condiciones aceptables de intercambio. De hecho, en la actualidad se está importando algodón e hilos, tanto por problemas de abastecimiento (volumen disponible), como por problemas de uniformidad de características de los insumos y, finalmente de precio. Los confeccionistas, en diversa forma, manifiestan sus reservas frente a la falta de uniformidad de la producción nacional y a los altos precios; se resisten a "pagar las ineficiencias" del sector agropecuario y reclaman la presencia de insumos importados para equilibrar precios. Incluso, en algunos casos de producción para la exportación se importa insumos (denim) bajo la modalidad de "internamiento temporal", se pagan los derechos y se exportan las prendas fabricadas (jeans), con un beneficio que no se obtendría al adquirir el insumo local.

En cuanto a la demanda internacional de prendas de vestir, se debe recordar que en 1986 totalizó algo de 62 mil millones de dólares, que es razonable suponer se haya incrementado en los años recientes³. El Perú par-

3 Instituto de Comercio Exterior (1988), p. 8.

tipica aún en una proporción pequeña (100 millones dólares, i.e. 0.15%) pero podría convertirse en proveedor alternativo importante en determinados mercados (geográficos y de productos específicos) en base a los atributos de sus materias primas, siempre que se asegure calidad de la manufactura, adecuación de los productos y puntualidad de envíos, así como costos que los hagan competitivos.

La demanda mundial de confecciones está en expansión, tanto por aumento de ingreso como por reducción de los períodos de reemplazo y por el carácter específico de los productos. En este sentido, producir para exportar parece viable y permite superar la restricción de un mercado interno pequeño y deprimido. Incluso frente al ingreso de otros productores (competencia en la oferta) y a la existencia de cuotas en ciertos países o áreas (restricciones) se debe anotar que no cierran posibilidades de incrementar la exportación, pues existe una demanda potencial y, en el caso de las cuotas, existe un margen importante en diversos rubros. En el caso de las cuotas impuesta por los Estados Unidos, sólo en el rubro "polos" (T-shirts) se ha, prácticamente, cubierto la cuota⁴.

Ahora bien, las condiciones necesarias para el desarrollo de una actividad productiva con capacidad de exportar y de hacerlo en forma creciente e importante, están satisfechas sólo en alguna medida y pueden serlo aún en mejores condiciones. Sin embargo, existen también otras características de la industria de confecciones en el Perú, que es conveniente tener en cuenta.

Una de ellas es el alto valor agregado, inherente al grado de transformación de los recursos. En efecto, la confección de prendas de vestir constituye, como ya hemos señalado, la etapa final de una cadena de producciones, integradas o integrables desde el punto de vista de la economía nacional y no necesariamente de una firma, y que por lo mismo acumula los efectos de las sucesivas transformaciones. Por esta razón, en el caso de exportar es posible una mayor generación de divisas; mayor en una proporción de seis o siete veces la que genera una exportación primaria, como ilustra un cálculo realizado por el Instituto de Comercio Exterior (ICE) en 1988.

4 Así lo afirma por ejemplo, E. Cornejo (1992), p. 43 (Cuadro N° 7) en base a información del Office of Textiles - Economic Bureau de los Estados Unidos.

CUADRO 1
RENDIMIENTO DE EXPORTACIONES MANUFACTURERAS Y DE
ALGODON EN FIBRA (U.S. \$ por Kg.)

Algodón tangüis desmotado	1.00
Hilado crudo de algodón	2.10
Tejido crudo de algodón	3.20
Confecciones de algodón:	
- T-Shirts Básicos	5.40
- Camisas (Polos-Shirts)	7.50

Fuente: ICE (1988), p. 10.

Sin embargo, la mayor generación de divisas no es el único beneficio de la expansión y de la exportación de manufacturas, como son las confecciones, pueden ser igualmente importantes por una parte, los efectos inducidos de expansión de actividades eslabonadas o conexas y, por otra, la generación de empleo indirecto. En ambas perspectivas, y aunque esta vez no nos es posible cuantificar los efectos de crecimiento y empleo, podemos afirmar, inequívocamente, su impacto beneficioso para toda la economía.

Tenemos pues, simultáneamente, las posibilidades de desarrollar actividades, de iniciar o expandir producciones que se originan o que se derivan de la existencia (disponibilidad) de recursos naturales propios; y, en sentido inverso, la presión de una creciente demanda de materiales e insumos que plantea una actividad manufacturera en expansión.

Otras características de la producción de confecciones para la exportación, que la hacen particularmente interesante, es decir, rentable ella misma y beneficiosa para la economía nacional, son la intensidad de uso de mano de obra y el bajo costo de la inversión por puesto de trabajo. Al respecto, la información corriente, aunque muy agregada e imprecisa, indica que la participación de la mano de obra supera, en términos de costos, el 30%⁵ y que se puede generar un puesto de trabajo con un promedio de US\$ 1,500⁶. En el primer caso están en tela de juicio la o las técnicas de producción y la

5 PNUD-ONUDI (1990).

6 ICE (1988), p. 11. Otra estimación, de COFIDE, señala que ese costo se eleva a US\$ 3,000.

modalidad de incorporación de la mano de obra; y, por eso no puede haber una conclusión *a priori*, aún si, la naturaleza misma de la actividad sugiere que, en principio, se trata de una industria "intensiva en mano de obra". Por otra parte, la reducida o módica inversión requerida, por puesto de trabajo, puede ser real (sería necesario estimarla mediante investigaciones específicas) y en todo caso es conveniente confrontarla con las modalidades de producción vigentes y generalizadas. En efecto, en el sector de confecciones es muy común la práctica de la sub-contratación (con otras empresas) y, tal vez más aún, la demanda de trabajos específicos a personas aisladas (trabajo a domicilio por encargo). Estas modalidades, que se emplean conjunta e indistintamente, definen la realidad compleja de la industria de confecciones y explican la probable subestimación, tanto de la capacidad instalada, como del costo de su habilitación.

En todo caso, el requerimiento de inversión o de habilitación de maquinaria y equipo, es diferente según el tipo de confecciones de que se trate. Se tiene por un lado, las confecciones de prendas de vestir, *a partir de tejidos planos* y las confecciones de prendas de vestir *de tejidos de punto* y, en el primer caso hay una mayor participación de mano de obra directa y mayores posibilidades de subcontratación y de trabajo a domicilio. En el segundo, el grado de mecanización es mayor.

Al respecto, la información corrientemente disponible (originalmente proporcionada por las propias empresas y procesada por el MICTI) confirma esta visión. La estadística industrial, reagrupada según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme nos permite comparar la relación entre la inversión corriente en maquinaria y equipo y el empleo, para el conjunto del sector fabril (CIU 3) para la industria textil (CIU 32) y para las de fabricación de prendas a base de tejidos de punto (grupo 3213) y de prendas a base de tejidos planos (grupo 3220). Estas reagrupaciones no incluyen completamente lo que puede ser reputado como confecciones ya que algunas están consideradas como artesanías o forman parte del sector informal, y, en sentido contrario, incluyen producciones que no son, estrictamente hablando, confecciones (lencería); sin embargo, para fines comparativos son útiles e ilustrativas.

COFIDE (1989), p. 2, pero en cualquier caso se trata de un monto bastante menor que en el requerido por otras industrias.

CUADRO 2
INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO/PERSONAL
(Intis corrientes)

	FABRIL	TEXTIL	3213	3220
1982	688.5	723.0	610.9	242.2
1983	1,507.6	708.3	507.6	68.5
1984	1,594.9	1,309.1	1,684.1	470.7
1985	3,666.9	3,867.5	9,594.1	305.1
1986	5,891.7	6,416.5	7,924.7	1,224.0
1987	s.i.	s.i.	15,188.6	1,856.6
1988(x1000)	121.5	113.8	271.2	51.0

Fuente: Elaboración propia en base a la estadística industrial del MICTI.

La información corriente confirma que, sobre todo en el sector de fabricación de prendas de vestir a partir de tejidos planos (3220), el gasto en nueva maquinaria y equipo es mucho menor que en el conjunto del sector manufacturero y dentro del sector textil. En lo que toca al sector productor de prendas a partir de tejidos de punto (3213), el costo de la habilitación de maquinaria, por trabajador, ha sido menor al de los sectores textil y fabril en los primeros años de la década y es ligeramente mayor en los finales. Esto corresponde a una mayor mecanización en las industrias que producen con tejidos de punto.

Por lo demás, y aún con el uso de tecnologías que pudieran involucrar la ayuda de computadoras o las posibles formas de mecanización, la producción de confecciones, desde el punto de vista del empleo de factores primarios, es una actividad intensiva en mano de obra (calificada) y basada en recursos específicos. Así mismo, es una actividad que está fuertemente condicionada por la evolución de la demanda. Más adelante nos referiremos a las cuestiones concernientes a las técnicas de producción y a su implementación; en lo que sigue lo haremos a propósito de la evolución demanda.

En primer lugar, la evolución de la demanda interna, que se incrementa en forma importante, sobre todo en las ciudades. Esto significa, pues, un cambio en los patrones de consumo, tanto en términos de demandas específicas, como de hábitos de descarte y reemplazo, lo que se traduce en nuevas

y mayores exigencias o posibilidades para los productores. Más todavía si, por razones geográficas o culturales existen o priman requerimientos específicos.

En todo caso, es habitual que las empresas satisfagan las exigencias o aprovechen las posibilidades que ofrece el mercado local y a propósito del vestuario, pueden haber ventajas adicionales. En segundo lugar, la evolución de la demanda a nivel mundial es sobre todo por elevación de ingresos y por cambio en gustos y preferencias (moda) en los países industrializados. En este caso las exigencias de calidad son muy altas pero los volúmenes demandados por período (estación) son incluso cada vez mayores. Hay pues un espacio por cubrir, muchos espacios específicos (nichos de mercado) y un futuro de expansión; sin embargo, las posibilidades que se abren para potenciales exportadores, están sujetas a muy exigentes condiciones de calidad, puntualidad y gestión comercial.

Algo que es muy importante en el caso de las confecciones, y en relación con la experiencia industrial en el Perú, es la reducida proporción de componentes importados en la producción. En efecto, se trata de una industria que podríamos definir como *intensiva en recurso*, es decir, una en que el costo y la calidad o atributos de la materia prima son determinantes en los del producto; tanto más si la producción es básicamente el ensamblado de esas materias primas. Ahora bien, ya hemos señalado que en el país existen, y se podría disponer en cantidades apreciables, materias primas de muy buena y aun extraordinaria calidad, pero debemos añadir algunas consideraciones que expliquen el condicional. En primer término, las materias primas de la confección son las telas y los hilos, básicamente, de manera que la aceptación internacional o el prestigio de que eventualmente gozan los productos peruanos en esta rama, supone que se ha trasladado a hilados y tejidos, las calidades especiales del algodón o la lana, y esto no es algo que ocurre necesariamente. A más de disponer del recurso básico en volumen suficiente y calidad uniforme, se requiere una adecuada transformación textil (calidad) y un nivel de precios que permita la competitividad. En este sentido, no se debe soslayar el hecho de que ciertos tejidos producidos en el país resultan caros o inadecuados para los confeccionistas y que la producción y comercialización de hilos está, prácticamente, en poder de un monopolio, con consecuencias típicas.

En todo caso, esas materias primas (telas, hilos) representan una proporción de 50% a 80% del costo total de producción, según estimaciones de empresarios y referencias que hemos podido obtener y, esta vez en base a la información oficial disponible y referida a la misma desagregación, indica que la proporción, de insumos de origen nacional, también en términos de costos de producción es del orden del 95% del costo total, lo que pone en evidencia su gran importancia, por encima de imprecisiones en la información de base (ver Cuadro 3).

CUADRO 3
INSUMOS NACIONALES/TOTAL INSUMOS %

	FABRIL	TEXTIL	3213	3220
1982	81	89	90	92
1983	84	93	93	97
1984	83	94	94	96
1985	85	95	97	99
1986	81	93	95	97
1987	s.i.	s.i.	92	98
1988	87	95	96	99

Fuente: Elaboración propia en base a la estadística industrial del MICTI.

Anotemos pues entre los insumos importados se encuentran colorantes, entretelas, botones y accesorios de confección que representan pues algo menos del 5% de ese costo total. Por lo mismo, la exportación de este tipo de productos es una operación que genera un importante ingreso neto de divisas para el país, en todo caso, proporcionalmente mayor que el generado por otros sectores.

Un aspecto adicional, en relación con las posibilidades de un desarrollo orientado a la exportación y, por lo mismo, sometido a elevadas exigencias de calidad, precio y regularidad de entregas, es que la industria de confecciones puede operar eficientemente en diferentes escalas. Consecuentemente, se pueden aliviar los problemas de indivisibilidades en la inversión o en la reconversión-modernización, pero, es necesaria una consideración conjunta o gremial y no

aislada de ciertos aspectos, como la comercialización hacia el exterior, por ejemplo.

La flexibilidad en cuanto a escalas de operación eficiente y el antes señalado bajo costo de habilitación, sumados a una demanda potencialmente amplia y además, diversa y segmentada, reducen o minimizan posibles “barreras a la entrada” de nuevas firmas en el sector. La impresión de los empresarios que hemos entrevistado, en general, es que los límites o las restricciones a un desarrollo exportador son sobre todo internos; en la capacidad de generar una oferta exportable y no la inaccesibilidad de mercados que constituye problema.

En el Perú la evolución de la industria en su conjunto, en el Perú, muestra que hasta una época relativamente reciente, los productos de exportación eran sobre todo hilados y tejidos crudos. Más adelante se inicia la etapa de acabados en los tejidos y la de confecciones y, con ello las exportaciones de esos productos. La exportación de confecciones es pues relativamente reciente, todavía representa un volumen modesto del comercio mundial, como ya hemos señalado; representa el 3.2% del comercio exterior del Perú y no involucra a una gran proporción de establecimientos o firmas del sector. Es más, por lo menos aparentemente, la incursión en mercados externos es un fenómeno que representa pequeños porcentajes en el caso de establecimientos pequeños y, mayores en los de establecimientos de tamaño mediano y grande, en exportación de prendas de tejido de punto (3213). En lo que toca a prendas de tejido plano (3220), se aprecia una participación modesta de ventas al exterior con respecto a las ventas totales en los establecimientos pequeños, una ausencia de los establecimientos medios y una mayor proporción de exportaciones de los más grandes, sobre todo en los años recientes⁷.

7 Nuestra cautela para el uso e interpretación de la información oficial se basa en reservas sobre la misma en la propia fuente (el MICTI) y por el hecho de no haberse ajustado por omisiones en responder al cuestionario. Además, el hecho de que, según esta fuente, los establecimientos definidos como medianos no exporten no tiene una explicación clara e inmediata. Una observación similar se presenta en Shimabukuro (1991), pp. 33-34.

CUADRO N° 4
 PORCENTAJE DE VENTAS AL EXTERIOR, 1982-1988

Tamaño estableci- miento*	Prendas de tejido de punto						Prendas de tejido plano					
	(CIU 3213)						(CIU 3220)					
	1982	1984	1984	1985	1986	1988	1982	1983	1984	1985	1986	1988
5-9	0.0	0.0	0.0	0.5	0.1	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
10-19	0.5	0.0	0.0	3.7	0.4	1.3	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.6
20-29	0.0	0.0	4.0	0.0	1.3	3.0	0.0	0.0	0.6	0.2	1.3	1.2
30-49	9.5	0.2	4.0	2.4	0.1	2.7	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	8.9
50-74	1.0	2.3	10.8	1.9	4.8	19.1	11.4	0.0	0.8	0.2	1.3	0.0
75-99	26.9	23.0	35.2	16.8	1.7	0.0	0.0	0.0	5.0	0.0	6.1	3.9
100-124	9.1	57.8	25.4	35.9	8.2	15.2	0.0	0.0	0.7	0.0	6.7	0.0
125-149	0.0	4.6	—	92.9	0.7	—	0.0	18.5	0.0	0.0	0.0	0.0
150-174	—	5.1	54.8	3.3	92.1	—	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
175-199	—	—	—	55.1	48.8	—	—	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
200+	—	—	—	33.0	16.1	55.8	4.7	27.2	1.0	0.2	4.1	16.2
TOTAL	8.0	7.8	12.4	17.2	8.4	25.4	1.8	3.8	0.4	0.1	0.7	2.9

Fuente: Elaboración propia en base a la estadística industrial del MICTI.

— No existen establecimientos de esta dimensión.

* Número de trabajadores

Esta información, más que reflejar una realidad susceptible de ser proyectada al futuro, plantea algunas interrogantes en relación con las razones de la actual composición de las ventas, la discontinuidad, año a año, de las operaciones y el eventual incremento de la producción, en términos absolutos y de una reorientación del destino de la producción. Incluso, el hecho de que la información más reciente sea la de 1988 impide percibir algunos fenómenos derivados de la agudización de la crisis; pues, en la actualidad existen empresas, medianas y grandes que producen exclusivamente para exportar.

Todo esto requiere pues un examen algo más detallado de las características y el desempeño de la industria de confecciones y de sus posibilidades reales.

3. ALGUNOS INDICADORES DE LA INDUSTRIA Y SU EVOLUCION RECIENTE

Anteriormente nos hemos referido a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme y, en forma más precisa, debemos señalar que la confección de prendas de vestir está considerada dentro de diferentes grupos industriales de la industria textil (CIU 32) y en algunos casos, como podría ser el tejido de ciertos suéteres, incluye actividades consideradas artesanales. La fabricación de prendas de vestir, exceptuando calzado, confeccionadas con telas, cuero, pieles y otros materiales está clasificada en la agrupación 322 o, lo que es lo mismo, el grupo 3220. La fabricación de ropa con tejido de punto comprado en otros establecimientos también figura en este grupo industrial. Sin embargo, fábricas de calcetería y tejidos de punto, dedicadas a la confección de medias y calcetines, ropa interior y de vestir, ropa de noche, por ejemplo, están incluidas en el grupo industrial 3213. La inclusión de este grupo industrial en un análisis del sector confecciones incorpora la fabricación de prendas de vestir de tejido de punto en plantas integradas. Por otra parte, la imposibilidad de desagregar más la información, hace que se incluyan también algunas actividades conexas y por ello las estadísticas empleadas sobreestiman la actividad misma de confecciones. La información de base corresponde, como ya hemos señalado, a la estadística industrial del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración y está referida sólo a empresas registradas de 5 o más trabajadores. Consecuentemente, no considera establecimientos muy pequeños, actividades artesanales, ni actividades informales. Estas últimas, sin embargo, son actividades de significativa importancia en el sector confecciones⁸.

En 1988, año de referencia en razón de haberse descontinuado la estadística industrial del MICTI y por no existir información de otra fuente, la industria de prendas de vestir (3220) empleaba alrededor de 24,000 personas absorbiendo cerca del 30% del empleo de la industria textil y algo más del 7% del empleo total del sector fabril; producía, respectivamente, el 18% y el 2% del Valor Agregado de dichos sectores. La fabricación de tejidos de punto (3213), por su parte, ocupaba algo más de 8,000 personas absorbiendo alrededor del 12% del empleo del sector textil y el 3% del empleo fabril. Con

8 Jorge Vega Castro (1990)

respecto a la contribución al Valor Agregado, del sector textil y del manufacturero en su conjunto, este grupo industrial aportó, respectivamente, 11.5% y 1.6%. Conjuntamente, los dos grupos representaban más del 40% del empleo del sector textil, el 11% del empleo fabril y cerca del 30% y 4% del Valor Agregado de los respectivos sectores.

CUADRO 5
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA DE
CONFECCIONES EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y EN EL
SECTOR FABRIL: 1988

	CIU 3213		CIU 3220		CIU 3213 y 3220	
	% Ind. textil	% Sector fabril	% Ind. textil	% Sector fabril	% Ind. textil	% Sector fabril
Establecimientos	14.0	3.3	44.3	10.6	58.3	13.9
Empleo	11.7	3.0	30.0	7.6	41.7	10.6
Valor Agregado	11.5	1.6	18.1	2.5	29.6	4.1

Fuente: Elaboración propia en base a la estadística industrial del MITCI.

En la industria de confecciones coexisten empresas de diversos tamaños. A pesar de que la utilización del número de trabajadores como indicador del tamaño de los establecimientos presenta limitaciones conceptuales, éste es frecuentemente utilizado en la literatura y en trabajos empíricos⁹ y, como una aceptable aproximación, será utilizado en el presente trabajo. Para tal efecto definiremos pues como pequeña empresa a aquella que emplea menos de 100 trabajadores, como mediana empresa a la que ocupa entre 100 y 200 trabajadores, y como grande a aquella que tiene más de 200 personas ocupadas. Por consideraciones de análisis del proceso productivo y de las características del mercado, resulta interesante separar el estudio de las empresas pequeñas entre aquellas que ocupan menos de 20 trabajadores y las que emplean entre 20 y 99 personas.

9 Máximo Vega-Centeno (1990).

En 1988, de alrededor de 1,600 establecimientos registrados en el grupo 3220¹⁰, 63% tenían menos de 10 trabajadores y alrededor del 87% de los establecimientos empleaban menos de 20 personas; menos del 1.5% de los establecimientos tenían 100 trabajadores o más, dentro de los cuales sólo 6 de ellos empleaban más de 200 trabajadores. Es decir, 98.9% de las empresas eran pequeñas, 0.7% eran medianas y 0.4% grandes. El resultado es similar si tomamos en cuenta la fabricación de tejidos de punto. Más aún, la actividad fabril en su conjunto también presenta la misma estructura industrial. De un total de 15,137 establecimientos industriales registrados, el 83% empleaban entre 5 y 19 trabajadores, el 1.6% ocupaban entre 100 y 199 personas y sólo 1.3% de los establecimientos ocupaban más de 200 trabajadores (Cuadro 6). Consecuentemente, tanto la industria de confecciones como el total de la industria fabril en el Perú están compuestas mayoritariamente por empresas de pequeña dimensión, sin que dejen de tener importancia en el mercado, las empresas medianas ni las grandes.

CUADRO 6
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE CONFECCIONES: 1992

Tamaño Establecimiento*	3213			3220			FABRIL		
	% Establecim.	% Empleado	% Valor Agreg.	% Establecim.	% Empleado	% Valor Agreg.	% Establecim.	% Empleado	% Valor Agreg.
5-19	82.6	34.2	22.7	87.4	48.1	50.8	83.8	32.0	18.0
20-99	14.7	31.7	24.7	11.5	32.0	26.5	14.0	26.9	19.7
100-199	1.2	7.4	6.4	0.7	8.5	11.7	1.6	10.2	11.5
+de 200	1.4	26.5	46.1	0.4	11.7	10.8	1.3	30.6	50.2

Fuente: Elaboración propia en base a la estadística industrial del MITCI.

* Número de trabajadores.

10 En relación al número de establecimientos existe, sin embargo, otra información discrepante, que no es posible contrastar, pues no se conocen las fuentes ni la cobertura. Esta información proviene del mismo Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración y señala que en 1990 el grupo industrial 3220 contaba con 9,457 establecimientos y el 3213 con 2,681. Por consistencia de la fuente de datos se ha optado por utilizar en este trabajo la estadística industrial oficial y, corrientemente distribuida.

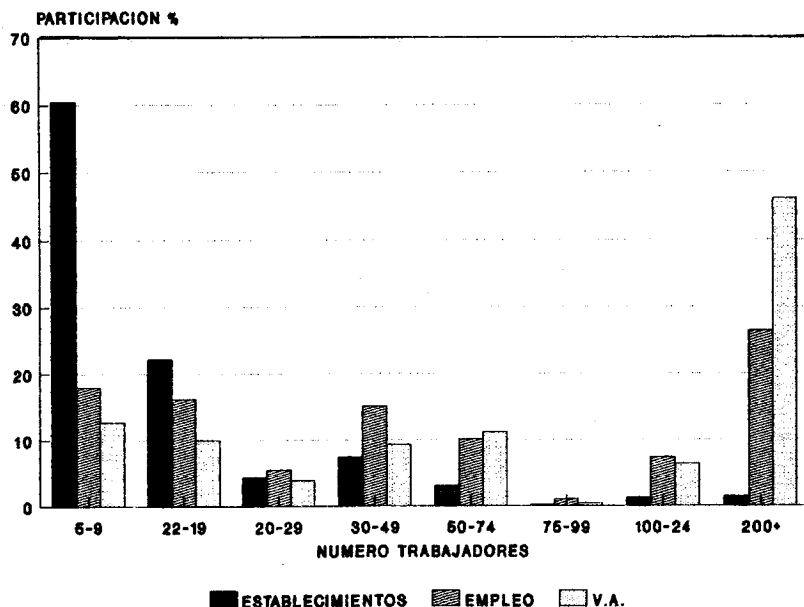
Debido a la existencia de un gran número de empresas pequeñas en la fabricación de prendas de vestir, éstas absorbían alrededor del 80% del empleo mientras que las empresas medianas absorbían 8% y las grandes el 12% del promedio anual de personas ocupadas en este sector. Los respectivos porcentajes para el grupo industrial de fabricación de tejidos de punto eran 66%, 7% y 27%. Un aspecto interesante que resulta de la comparación de estos dos grupos industriales es que en la fabricación de prendas de vestir, los establecimientos pequeños generaban proporcionalmente un porcentaje significativamente mayor del Valor Agregado que en la fabricación de tejidos de punto; 50.8% frente a 22.7%. En este último grupo industrial, son los establecimientos de más de 200 trabajadores los que generan más del 45% del producto mientras que en la fabricación de prendas de vestir los establecimientos grandes aportan menos del 11%. Las ventajas de escala en la producción parecen manifestarse en las actividades incluidas en el grupo CIIU 3213, lo que corresponde a un mayor grado de mecanización de sus operaciones, en relación con las actividades incluidas en el grupo 3220. Los Gráficos 1A y 1B presentan información más desagregada sobre el tamaño de los establecimientos y la estructura de los grupos industriales 3213 y 3220, respectivamente.

Una característica, ya mencionada, de los establecimientos de menos de 20 trabajadores, en los dos grupos industriales considerados, es que entre 1983 y 1988 su producción fue vendida básicamente en el mercado interno; con sólo algunas pequeñas y esporádicas ventas al exterior. Los establecimientos medianos del grupo 3213 han realizado exportaciones sostenidas y en algunos casos significativas como proporción de sus ventas totales (Cuadro 4). Esto indica que los únicos establecimientos que sistemáticamente vendían una proporción de sus ventas en el mercado externo, eran los establecimientos grandes.

Los aspectos antes mencionados reflejan que los establecimientos pequeños tienen las características de talleres que producen con baja inversión en capital físico, sobre todo en el grupo 3220. Estos talleres pueden trabajar por sub-contratación o por encargo a personas individuales, en cuyo caso, existen particulares relaciones de producción y comercialización que deberían ser estudiadas específicamente. En los casos de producción directa de estas empresas, para el mercado interno, la producción está destinada a consumidores de bajos ingresos, para quienes las consideraciones de precio son más

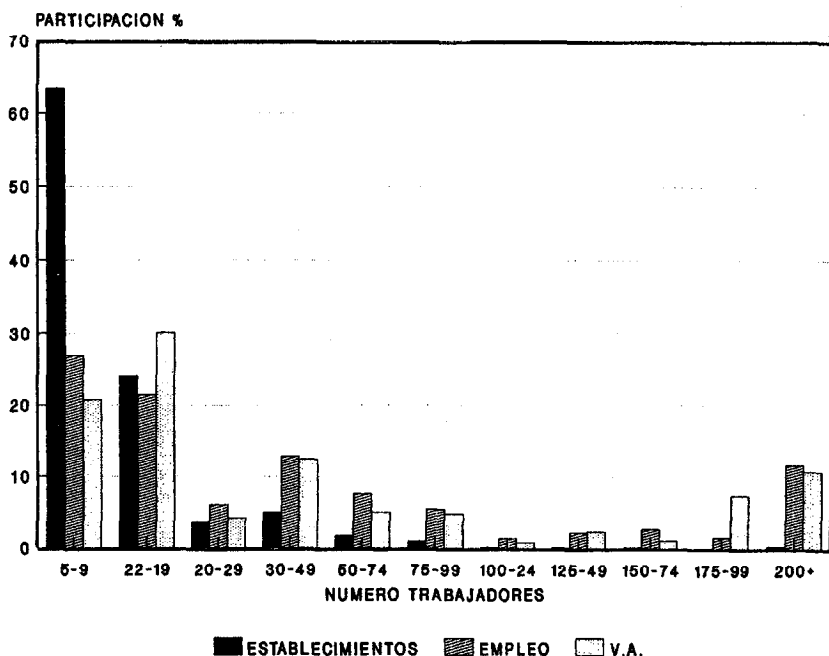
importantes que las de calidad. Sin embargo, para el segmento de ingresos más alto del mercado interno y para el mercado de exportación, las consideraciones de calidad y moda son muy importantes. Además de estas, también lo son, para el mercado externo, la puntualidad y la regularidad de envíos o abastecimiento. Parecería ser que, por tener requerimientos de calidad, regularidad y comercialización más exigentes, son las empresas de mediana y gran dimensión las que generalmente se dedican a abastecer a estos mercados. Sin embargo, esto no significa que la producción de estas empresas esté destinada exclusivamente a ellos. Aún en el caso de empresas que se definen como fundamentalmente exportadoras, una parte de la producción, los saldos no exportados o las piezas con pequeñas fallas, se venden directamente (tienda propia) o a través de tiendas especializadas o exclusivas (boutiques).

GRAFICO 1A
3213.- TEJIDOS DE PUNTO: 1988*



* en 1988 no existían establecimientos de 126-199 trabajadoras.

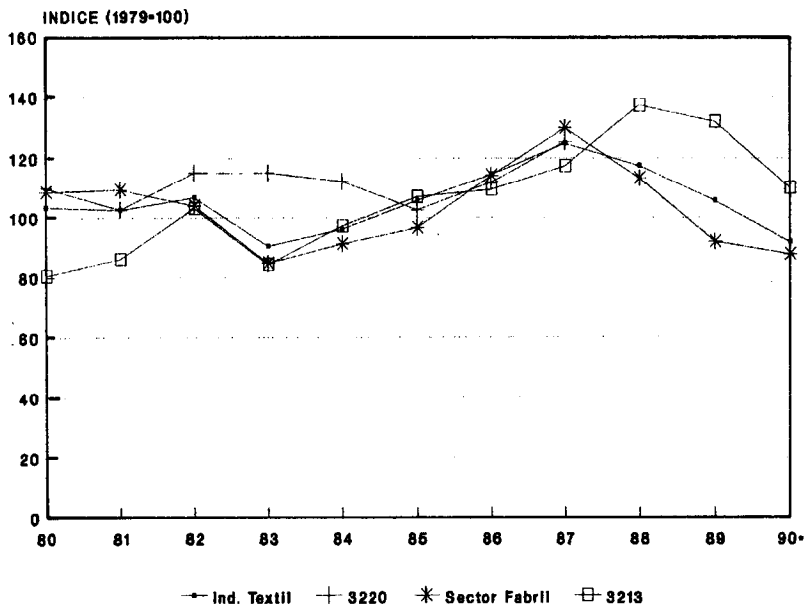
GRAFICO 1B 3220.- PRENDAS DE VESTIR: 1988



El Gráfico 2 presenta la evolución del índice de volumen físico de producción de los grupos industriales prendas de vestir y tejidos de punto, de la industria textil y del sector fabril en su conjunto¹¹. El desempeño del sector de prendas de vestir y más estrechamente el textil, sigue la evolución del PIB, por lo que se podría decir que se trata de una evolución de carácter cíclico y que actualmente se afronta una fuerte recesión que implica reducción de todos los rubros de consumo, aunque no en la misma proporción. La menor caída en la producción del grupo 3213 en los últimos años se puede explicar por un incremento de las ventas al exterior, como veremos en la siguiente sección.

11 A partir del año 1987 no se dispone de información para el grupo 3220.

GRAFICO 2 INDICE DE VOLUMEN FISICO DE PRODUCCION



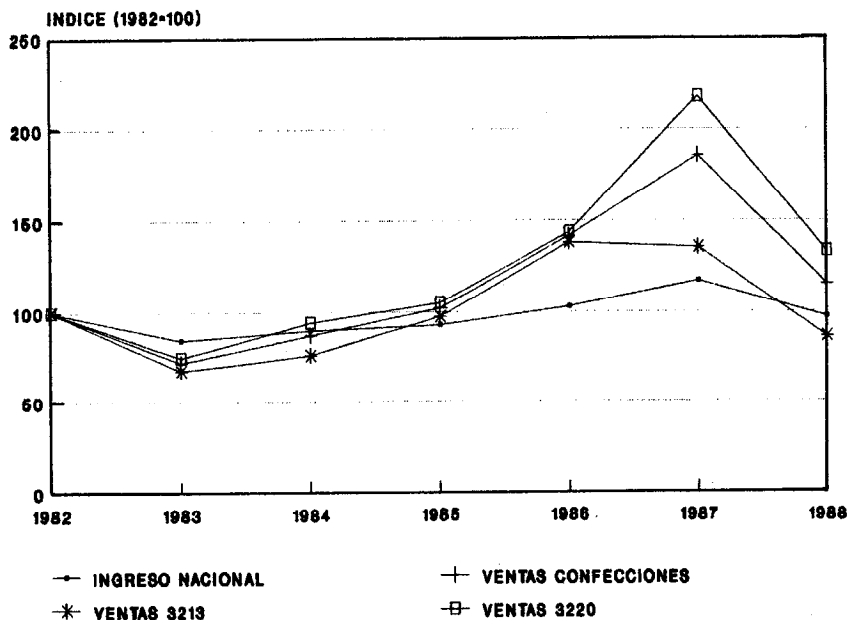
•PRELIMINAR

4. VOLUMEN, CARACTERISTICAS Y EVOLUCION DE LA DEMANDA INTERNA Y EXTERNA: LAS POSIBILIDADES Y CONDICIONES DE EXPORTACION:

En el mercado interno la demanda agregada de confecciones depende principalmente del tamaño de la población y de su ingreso real o poder adquisitivo, así como también de la distribución del ingreso nacional. En el Gráfico 3 podemos observar que las ventas de confecciones en el mercado interno siguen muy de cerca la evolución del Ingreso Nacional real. Como se mencionara anteriormente, la distribución de ingresos determina una segmentación de la demanda en el mercado interno. Los sectores de más bajos ingresos consumen artículos de vestir donde las consideraciones de precios son más

importantes que las de calidad. Los sectores de ingresos altos, priorizan la calidad y la moda sobre el precio y frecuentemente, aunque no exclusivamente, se abastecen de productos importados. Sin embargo, una contracción del ingreso nacional que afecta a todos los sectores de la población, aunque en proporciones distintas, tiende a comprimir el consumo de prendas de vestir más fuertemente que el de bienes y/o servicios considerados esenciales o más urgentemente necesarios. Dado que estamos hablando de productos de uso prolongado, lo que sucede cuando existen restricciones de ingreso es que su velocidad de reemplazo se vuelve más lenta. Es decir, en momentos de recesión económica como los que se viven actualmente, la industria de confecciones se ve relativamente más afectada que las que se dedican a la fabricación de productos esenciales, perecibles o no duraderos y por eso de forzosa renovación o consumo casi continuo.

GRAFICO 3
DEMANDA INTERNA DE CONFECCIONES



En el mercado mundial que, en principio tiene las mismas posibilidades y restricciones, la situación es algo diferente. En efecto, la dimensión del o de los mercados es mucho mayor, lo que otorga un margen de posibilidades apreciable; y, por otra parte, existen países y regiones de muy altos ingresos así como otros que están en proceso acelerado de elevarlos, de manera que constituyen mercados consolidados o emergentes para productos específicos y de buena calidad, sobre todo. La perspectiva de exportar es pues promisorio pero supone asegurar una oferta exportable, es decir un producto que en términos de calidad, precio y regularidad de abastecimiento puede afianzarse en el mercado externo e igualmente supone afrontar un proceso de comercialización complejo y desafiante. Por eso, las ineficiencias no superadas (calidad y precio) y las dificultades inherentes al proceso de exportación, relacionadas a la actividad misma de comercialización (apertura y sostenimiento de mercados) en el exterior, a los trámites administrativos y aduaneros, entre otras, hacen que exista una preferencia por operar en mercados locales. Sin embargo, un exceso de capacidad de planta asociado a la contracción de la demanda doméstica, así como también a las ventajas promocionales otorgadas por los gobiernos desde finales de los años 70 y hasta fines de los 80 han hecho posible e incluso impulsado las exportaciones de algunos rubros de la actividad de confecciones; aunque, como era de esperar, los efectos han sido muy localizados en el tiempo.

Dos son los incentivos que fueron otorgados a las empresas exportadoras de confecciones que merecen mención. En primer lugar, en el año 1976, se dio la Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales redefiniendo y haciendo operativo el Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) que había sido creado (pero no operativizado) en 1969. Más adelante, en 1988 y con referencia específica al sector de confecciones, fue promulgado el D.S. N° 019-88/FCM que estableció un programa especial de promoción para la exportación de confecciones de algodón, lana de ovino y pelo fino de alpaca, el mismo que es un buen resumen de medidas promocionales sobreprotectoras y de corto alcance, ya antes ensayados para el conjunto de la industria. Entre los incentivos otorgados figuraban: tipo de cambio preferencial del 127% del Mercado Unico de Cambio (MUC), CERTEX básico del 35% y CERTEX neto del 30.8%. Entre los requisitos para obtener estos beneficios se señalaba un tope a la utilización de materias primas y/o insumos importados; i.e que no debían exceder del 15% del valor FOB del producto, la exportación anual de por lo menos el 60% de la producción, la capitalización de por lo menos el 60%

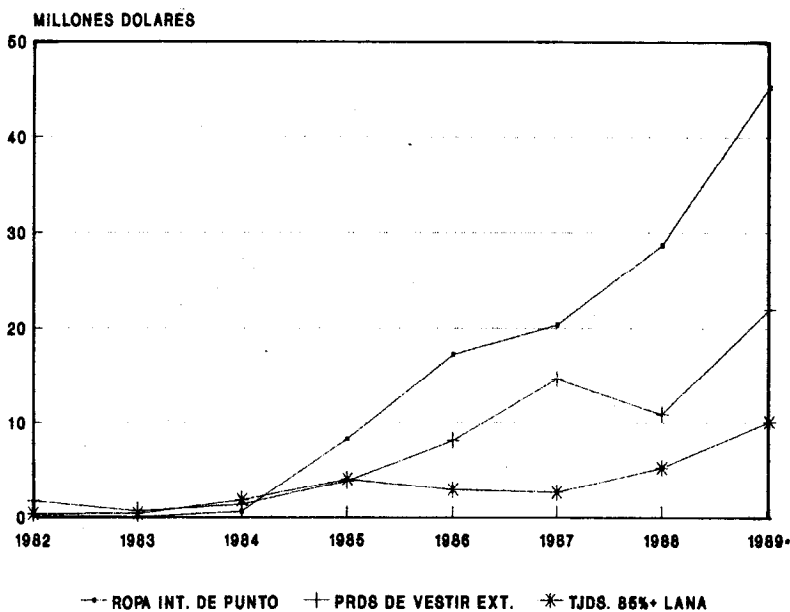
de las utilidades anuales en nuevas inversiones o en modernización de la capacidad existente y la aportación del 0.5% de la facturación FOB en confecciones. Es obvio que la idea era promover las exportaciones de empresas que ya estaban vendiendo en el exterior, es decir, discriminando de hecho a las empresas de pequeña dimensión que, como se mencionara anteriormente, no tenían tradición exportadora. Si bien inicialmente este programa se estableció por un plazo de 10 años, ha quedado sin efecto al ser eliminadas, luego de algo más de dos años, por el actual gobierno, las fuentes de beneficios (tipo de cambio preferencial y subsidios) para el sector fabril en su conjunto. Al ocurrir esto, algunas empresas han quedado fuera del mercado.

A propósito de las exportaciones, una cuestión clave es la del nivel y evolución del tipo de cambio. Habitualmente está sobrevaluado y con ello penalizan las exportaciones e incentivan las importaciones, generando algo así como una "competencia desleal" en el mercado interno. En este sentido, algunos empresarios reivindican el CERTEX como una compensación por el tipo de cambio desfavorable e, implícitamente sostienen que un tipo de cambio cercano a la paridad haría innecesario un subsidio como el del CERTEX. Naturalmente, esto es cierto si otras condiciones de eficiencia están satisfactoriamente cumplidas por las empresas. El Decreto N° 19, como hemos visto, concedía tasas de cambio favorables y además CERTEX, es decir, sobre-incentivaba.

Con relación al volumen y composición de las exportaciones de confecciones, la información corriente y las opiniones recogidas indican que esas exportaciones no son muy diversificadas y están concentradas en sólo algunas líneas de producción como son ropa interior de punto no elástico, prendas de vestir exteriores de algodón y tejidos con 85% o más de lana. El Gráfico 4 muestra la evolución de las exportaciones, en dólares corrientes, en estos rubros. En estos tres casos, la tendencia ha sido de un crecimiento acelerado. El caso más saltante es el de la ropa interior de punto, que en 1982 generó un ingreso de divisas de 206 mil dólares y en 1989 algo más de 45 millones. Más aún, de acuerdo a la información sobre las 25 principales partidas arancelarias de exportación publicada por CUANTO y reproducida en el Cuadro 7, en el año 1985, si bien figuraban exportaciones textiles como algodón sin cardar ni peinar, pelos peinados e hilados de algodón sin acondicionar, no figuraba en esta lista ninguna partida arancelaria correspondiente al sector confecciones. Es decir, sólo se exportaban productos que incorporaban un bajo valor agregado y eran escasamente generadores de empleo. Sin embargo, ya

en 1986 la ropa interior de algodón se convierte en el veintitresavo rubro de exportación y avanza rápidamente en la lista hasta alcanzar el puesto noveno en 1989. En este mismo año, las prendas de vestir exteriores de algodón aparecen por primera vez en la lista, ocupando el puesto 189. Es obvio que este desempeño no es generalizado en todos los rubros de confecciones y que son principalmente las exportaciones de prendas de vestir fabricadas con fibras sintéticas las que pierden importancia entre 1982 y 1989. Esto demuestra un interés por parte de los productores locales de promocionar, en el mercado externo, las confecciones de fibras naturales y de esta manera aprovechar las ventajas que en términos de recursos ofrece el país; ventajas éstas que fueron mencionados en una sección anterior.

GRAFICO 4 CONFECCIONES: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION



• PRELIMINAR

CUADRO 7
 PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS DE EXPORTACION, 1985-90
 (Millones de dólares)

1985		1986	
Partida Arancelaria	Valor FOB	Partida Arancelaria	Valor FOB
1. Fueloils	334.4	1. Café sin descafeinar, crudo o verde	276.1
2. Cobre electrolítico	262.8	2. Cobre electrolítico	230.5
3. Aceites crudos de petróleo	257.7	3. Harinas y polvos de pescado	220.0
4. Minerales metalúrgicos de plomo	197.4	4. Minerales metalúrgicos de zinc	158.0
5. Minerales metalúrgicos de zinc	163.4	5. Fueloils	148.7
6. Café sin descafeinar, crudo o verde	145.9	6. Minerales metalúrgicos de plomo	126.0
7. Cobre para el afino	142.8	7. Cobre para el afino	103.2
8. Plata en bruto sin alear	137.8	8. Minerales metalúrgicos de cobre	77.3
9. Harinas y polvos de pescado	133.2	9. Zinc en bruto sin alear	74.9
10. Zinc en bruto sin alear	95.4	10. Aceites crudos de petróleo	52.0
11. Gasolina para motores de aviación, los demás	70.1	11. Artículos crudos de petróleo	52.0
12. Algodón sin cardar ni peinar	52.0	12. Algodón sin cardar ni peinar	37.8
13. Minerales metalúrgicos de cobre	49.0	13. Piritas de hierro tostadas, incluso aglon.	36.9
14. Artículos de bisutería y joyería	47.4	14. Harinas y polvos de pescado, desgrasado	32.2
15. Minerales de hierro aglomerados, otros	46.4	15. Minerales metalúrgicos de estaño	26.9
16. Gasoils	44.1	16. Gasoils	23.3
17. Oro y sus aleaciones en bruto	43.3	17. Azúcares crudos c 85% a 97.5% de sacarosa	22.4
18. Crustáceos y moluscos congelados, los demás	28.9	18. Cables para discontinuos de fibras acríli.	21.9
19. Minerales metalúrgicos de titanio, vanadio	23.4	19. Hilados de algodón sin acondicionar	21.8
20. Pelos peinados, incluidos los tops	23.2	20. Otros hilados de algodón	19.8
21. Azúcares crudos c 85% a 97% de sacarosa	23.1	21. Plomo refinado	18.8
22. Plomo refinado	23.1	22. Minerales de hierro aglomerados, otros	18.6
23. Minerales metalúrgicos de estaño	22.8	23. Ropa interior de algodón	18.6
24. Hilados de algodón, sin acondicionar	21.5	24. Minerales metalúrgicos de titanio y vanadio	17.2
25. Otros hilados de algodón	20.6	25. Langostinos congelados	17.0

CUADRO 7
(Continuación)

1987		1988	
Partida Arancelaria	Valor FOB	Partida Arancelaria	Valor FOB
1. Cobre electrolítico	256.8	1. Cobre electrolítico	295.7
2. Fueloils	247.5	2. Harinas y polvo de pescado	290.0
3. Harinas y polvos de pescado	226.0	3. Minerales metalúrgicos de zinc	182.7
4. Minerales metalúrgicos de plomo	188.4	4. Minerales metalúrgicos de plomo	138.2
5. Minerales metalúrgicos de zinc	169.7	5. Fueloils	137.4
6. Café sin descafeinar, crudo o verde	142.9	6. Cobre para el afino	117.6
7. Minerales metalúrgicos de cobre	125.2	7. Café sin descafeinar, crudo o verde	116.5
8. Cobre para el afino	115.2	8. Minerales metalúrgicos de titanio y vanadio	107.6
9. Zinc en bruto sin alear	66.7	9. Minerales metalúrgicos de cobre	86.1
10. Minerales metalúrgicos de plata	40.5	10. Plata en bruto sin alear	59.9
11. Piritas de hierro tostadas	39.6	11. Zinc en bruto sin alear	45.7
12. Artículos de bisutería y joyería	39.1	12. Minerales metalúrgicos de plata	40.9
13. Harinas y polvos de pescado, desgrasado	33.7	13. Zinc aleado	36.9
14. Otros hilados de algodón	27.6	14. Artículos de bisutería y joyería	33.6
15. Hilados de algodón, sin acondicionar	25.2	15. Otros hilados de algodón	29.6
16. Plomo refinado	24.8	16. Ropa interior de algodón	29.6
17. Preparados y conservas de sardinas	22.8	17. Algodón sin cardar ni peinar	26.8
18. Langostinos congelados	22.3	18. Hilados de algodón, sin acondicionar	26.4
19. Zinc aleado	21.4	19. Harinas y polvos de pescado, desgrasado	26.2
20. Minerales metalúrgicos de estaño	21.3	20. Plomo refinado	21.2
21. Ropa interior de algodón	20.5	21. Espárragos	18.8
22. Algodón sin cardar ni peinar	19.3	22. Azúcares crudos c 85% a 97% de sacarosa	15.9
23. Algodón crudos de petróleo	18.2	23. Preparados y conservas de sardinas	14.3
24. Soldaduras de plata	18.2	24. Minerales metalúrgicos de estaño	14.3
25. Barras y perfiles de cobre	18.0	25. Cables cordajes trenzas y anal. de alam. de cobre	13.8

CUADRO 7
(Continuación)

1989		1990*	
Partida Arancelaria	Valor FOB	Partida Arancelaria	Valor FOB
1. Minerales metalúrgicos de zinc	266.6	1. Minerales metalúrgicos de zinc	156.4
2. Fuegoils	156.1	2. Minerales metalúrgicos de plomo	55.6
3. Café sin descafeinar, crudo o verde	136.7	3. Café sin descafeinar, crudo o verde	53.4
4. Zinc en bruto sin alear	109.8	4. Fuegoils	44.6
5. Minerales metalúrgicos de plomo	56.3	5. Zinc en bruto sin alear	29.2
6. Algodón sin cardar ni peinar	67.1	6. Artículos de bisutería y joyería	26.4
7. Harinas y polvos de pescado	56.3	7. Ropa interior de algodón	23.3
8. Artículos de bisutería y joyería	50.0	8. Zinc aleado	20.7
9. Ropa interior de algodón	45.2	9. Plomo refinado	19.1
10. Plomo refinado	37.3	10. Prendas de vestir exteriores de algodón	16.7
11. Cobre electrolítico	35.8	11. Minerales metalúrgicos de cobre	16.7
12. Minerales metalúrgicos de cobre	35.0	12. Discos hexágonos de zinc para fab. pilas etc.	14.5
13. Discos hexágonos de zinc para fab. pilas, etc.	28.2	13. Hilados de algodón, sin acondicionar	14.4
14. Cables cordajes trenzas y anal. de alam. de cobre	27.3	14. Cables cordajes trenzas y anal. de alam. de cobre	13.8
15. Hilados de algodón, sin acondicionar	25.5	15. Barras y perfiles de cobre, los demás	13.3
16. Otros hilados de algodón	23.9	16. Algodón sin cardar ni peinar	13.0
17. Láminas de zinc de 3mm a 8mm de espesor	22.4	17. Otros hilados de algodón	12.8
18. Prendas de vestir exteriores de algodón	22.0	18. Espárragos	11.7
19. Gasolina para motores de aviación, los demás	21.8	19. Harinas y polvos de pescado	9.7
20. Espárragos	20.5	20. Langostinos congelados	7.9
21. Otros tejidos de algodón, los demás	18.7	21. Preparados y conservas de sardina	7.6
22. Preparados y conservas de sardina	17.8	22. Cobre electrolítico	7.5
23. Zinc aleado	17.0	23. Tejidos con 85% o más de lana peinada	7.1
24. Barras y perfiles de cobre, los demás	16.4	24. Hilos trenzas cab. de cobre p. la elect. las demás	5.9
25. Langostinos congelados	13.9	25. Artículos de orfebrería de plata, las demás	5.4

Fuente: Perú en Números 1991, Cuadro 24. 13, 1985

* Información al primer semestre

En conclusión, el sector confecciones ha mostrado capacidad de respuesta, en lo inmediato, a las políticas de promoción de exportaciones. Si bien esto tiene efectos positivos inmediatos para la economía, desde los puntos de vista de generación de divisas y de empleo, se debe tener en cuenta que las políticas promocionales imponen también un costo a la sociedad en términos de una distorsionada asignación de recursos que es necesario evaluar desde los puntos de vista de su intensidad y duración. Más aún, conviene recordar que este tipo de políticas en el Perú se han caracterizado por ser cambiantes, incluso erráticas e impredecibles, según la disponibilidad de recursos fiscales y la orientación política de los gobiernos. Esos cambios han generado inestabilidad e inducido incapacidad de respuesta autónoma por parte de los empresarios. Es en este sentido que una auténtica política de largo plazo, estable y realmente promotora (no necesaria ni permanentemente protectora), debería considerar no sólo ventajas tributarias, cambiarias y crediticias, sino también exigencias de superación a través de una razonable competencia.

Es interesante anotar que en las entrevistas que hemos tenidos con empresarios del sector, se han manifestado opiniones y aspiraciones que, aún siendo variadas, apuntan en la dirección que acabamos de sugerir. En efecto, la visión tradicional o, por lo menos la más recurrente era la de reclamar apoyos al Estado o explicar fracasos o dificultades por su desatención o por "sesgos". Consecuentemente, la necesidad de tener presencia e influencia política era, y es para algunos todavía, clave para alcanzar éxito (ganancias), y, la buena gestión económica y técnica, sólo una cuestión secundaria. En sentido contrario, en curso de nuestras indagaciones se ha manifestado una mentalidad empresarial moderna o, simplemente empresarial, más allá de que no constituyen una muestra estadísticamente representativa, es prueba de existencia, no aislada ni excepcional, de una vocación y una actitud diferente, dinámica y autonomía.

Ese empresariado reclama reglas de juego claras y estables, más que incentivos; manejo de variables macroeconómicas (tipo de cambio) adecuado más que trato preferencial; política comercial lúcida, i.e. suficientemente distante de un liberalismo ingenuo en un mundo de restricciones diversas y de proteccionismo en diverso grado y forma, como también de algún intervencionismo, a la larga frustrante. La expectativa ya no es por un Estado sobreprotector, sino por un marco de estabilidad y seguridad para operar. Consecuentemente, la apuesta es sobre la propia capacidad y esfuerzo, dentro de las limitaciones que impone la situación actual y sus antecedentes inmediatos.

Sin prejuicio de que puedan diseñarse y ponerse en práctica políticas efectivamente promocionales, es pues importante un marco de funcionamiento y de gestión macroeconómica. Se trata de permitir un buen desempeño de las empresas y, cuestión muy importante, de las actividades eslabonadas. En efecto, en el caso concreto de la industria de confecciones, es importante poder contar con una oferta continua, regular y de calidad aceptable de insumos nacionales, en primer lugar, y ello compromete el desempeño de los sectores primarios y de primera transformación. Así mismo se ha señalado anteriormente que por razones de mayor costo y superior calidad las fibras naturales que se producen en el país, deberían ser utilizadas en la elaboración de telas y artículos de alta calidad, para los cuales se debe buscar demanda en el exterior. Es en este sentido, y siguiendo la experiencia de otros países, que resulta conveniente considerar como parte de la política de largo plazo un apoyo sostenido y efectivo de comercialización. Una política macroeconómica estable y consistente que permita a los agentes definir y evaluar proyectos con respecto a predicciones realizables, aseguraría una producción generadora de una oferta exportable. Es decir, una producción cuya calidad, precios y capacidad de abastecer mercados, le permitan incursionar y mantenerse en mercados externos altamente competitivos. Más aún, y dado que existe demanda interna y eventualmente externa, por artículos que no requieren fibras especiales, se debe considerar la importación de materias primas, de hilos y telas para una producción que puede generar retornos por exportación, bajo condiciones de elevada eficiencia.

5. EL PROCESO DE PRODUCCION: REQUERIMIENTOS Y POSIBILIDADES

En las secciones precedentes se han anotado algunas características de la industria de confección de prendas de vestir en el Perú, así como las de su evolución reciente. Lo esencial es que, globalmente, se trata aún de un sector pequeño y de dinamismo desigual, entre las empresas y entre producciones específicas que incluye. En efecto, su participación en la producción, que es del 4.1% en el sector fabril, resultó ser del orden de 1% del PIB y su participación en el comercio mundial de confecciones, de 0.15%; sin embargo, se reconoce que es un sector con posibilidades de desarrollo y de éxito en el mercado de exportación.

Ese desarrollo tendría como fundamento la disponibilidad de materias primas de calidad superior, por una parte; y por otra, la expansión de una demanda mundial en la que existen mercados o nichos de mercado que podrían o que tienen interés en absorber una producción como la que es posible en el Perú.

La producción de prendas de vestir, hemos visto, se realiza en un número grande de establecimientos, entre los que predominan los de pequeña dimensión y, en los que, independientemente del tamaño, se emplean técnicas cercanas a lo tradicional. Sin embargo, entre las empresas medianas y grandes, sobre todo en estas últimas que dan cuenta de una mayor proporción del producto, el empleo y las exportaciones, se ha producido una modernización significativa, aunque no general ni uniforme, en términos de equipamiento y de organización de la producción. Es cierto que la evolución tecnológica en este campo no es tan rápida ni tan amplia como en otros; pero, el nivel actualmente alcanzado, incide en la capacidad de generar una producción exportable, cuyas exigencias ya hemos señalado. Por eso, es importante examinar el proceso de producción, los desafíos que plantea, las posibilidades que se abren y, con respecto a ellas, identificar los esfuerzos necesarios y la "población objetivo", es decir en concreto, qué tipo de esfuerzo y qué tipo de empresas considerar en los diferentes casos.

La producción de prendas de vestir es, básicamente, un proceso de ensamblado de materiales aptos, de acuerdo con un diseño o patrón pre-establecido. La *aptitud*, es decir, la calidad y características de los materiales (las telas), es un condicionante de la producción y de los atributos que en definitiva puede tener el producto. Por su parte, el *diseño* o la concepción del producto (prenda) explicita los atributos, funcionales y estéticos, que se deben crear y por eso define, aunque no lo haga explícitamente, las exigencias técnicas de los procesos de producción. En efecto, es en relación con el tipo de producto y las características deseadas que se organiza la producción y se la debe instrumentar con maquinaria, equipos con características específicas, y con elencos de trabajadores, también con calificación o habilidades, específicas o requeridas por el tipo de equipamiento. Finalmente, la orientación de la producción, hacia algún *mercado* y en determinada *escala*, exige a su vez, una u otra modalidad de instrumentación de los procesos y de organización de la producción.

Existen pues diversas alternativas para la concreción de actividades de producción de prendas de vestir; pero, en cualquier caso, por el hecho de involucrar, fundamentalmente, la preparación de piezas (corte) y el ensamblado (costura), comprometen una participación intensiva, así como habilidad, destreza o competencia específica de la mano de obra. Esta característica subsiste desde otros tiempos en que la confección era mayormente una actividad doméstica y, más adelante, una actividad artesanal realizada a pedido. Por lo mismo, si bien las técnicas pueden considerarse como sencillas y conocidas, las exigencias se hacen mayores y los requerimientos más complejos, cuando la producción no es muy limitada en cantidad o es exigente en especificidad de los productos. En cualquier caso, se requiere la participación de una mano de obra con calificación (con habilidades y con experiencia) específica, i.e. referidas a la propia industria, y complementada por máquinas y equipos, diferentes según la organización de la producción y la eventual descentralización de operaciones. Esta aserción es válida aún a pesar de que el grado de dificultad o de complejidad de la producción y, naturalmente, de los requerimientos técnicos, varían según los productos (prendas) de que se trate y de las escalas de producción; lo que ocurre es que debe recurrirse a diferentes técnicas o combinaciones de técnicas en cada uno.

Ahora bien, recientemente han ocurrido algunas transformaciones importantes que afectan los patrones de producción de prendas de vestir y que modifican las condiciones de participación de las empresas del ramo. Por una parte, se ha producido, a nivel mundial, un cambio en los patrones de demanda, como consecuencia de la elevación desigual de los niveles de ingreso, de la mejora de los niveles de vida de la población y, también, de la difusión de formas o estilos de vida más refinados. Estos cambios se concretan, sobre todo, en una mayor especificidad de los productos y una mayor velocidad de reemplazo. Por lo mismo, se demanda una gama más amplia de prendas de vestir y, como, el período de uso de cada una se ha reducido, los volúmenes demandados son mayores.

Por el lado de la oferta se comprueba que, actualmente, se dispone de materiales con características nuevas o superiores (tejidos, hilos) y se puede disponer también de medios (máquinas, equipos y herramientas) que permiten mejorar la eficiencia (calidad y precio de los productos) y asegurar, si fuera necesario, mayores volúmenes de producción, así como adecuarse al ritmo de

las urgencias de la demanda. Es también evidente que en nuestros días, tal vez más acentuadamente, el esfuerzo productivo, en particular en el rubro de prendas de vestir, busca renovar o singularizar su producto. Esto se logra por medio de la modificación de diseños o modelos, por la incorporación de mejoras funcionales, por mejor tratamiento de los materiales, o bien, por la creación de características específicas en las prendas. En definitiva, se puede decir que, constantemente y aún en forma acelerada, se producen y ofrecen productos (prendas) cuyas características inducen el reemplazo de las que, en un momento, se posee y usa, aunque estuvieran todavía en buen estado; en definitiva se origina un fenómeno semejante al de la obsolescencia de los bienes de capital. Anotemos que, como en ese caso, se origina también un mercado por artículos usados o de "segunda mano", incluso a nivel internacional, con consecuencias diversas sobre la producción local y sobre la rentabilidad de las empresas del ramo; esta oferta, evidentemente, es absorbida por estratos medios y menores de la distribución de ingresos.

En la actualidad aparecen perspectivas nuevas, ampliadas o renovadas de desarrollo de la industria, por la posibilidad de producir en volúmenes considerables, tanto para el mercado interno como para la exportación, bajo la condición de asegurar calidad y de renovar diseños y características aceptables de los productos. Se trata de responder a una demanda mundial creciente, por elevación de ingresos, y que está influida por factores socio-culturales (moda), a veces inducidos por otros productores (innovadores de producto), o bien, por líderes del consumo, como son los diseñadores o personajes influyentes. Esta observación se refiere, evidentemente, a la demanda agregada, pero es con respecto a su dinamismo que se ofrecen posibilidades para empresas de diferente tamaño o capacidad. Hay mercados o segmentos de mercado, locales o externos, que no están saturados y que podrían absorber una mayor producción de empresas existentes o incluso, la de nuevas empresas, siempre que se satisfagan condiciones referentes a calidad y precios. La producción está pues estimulada por una demanda, en general *creciente*, pero que puede ser también *cambiante* y, por ello, las empresas deben adoptar una escala de operación adecuada y una estructura flexible; es decir adoptar técnicas y organización de la producción que permitan mantener los deseables estándares de calidad y, simultáneamente, asegurar condiciones que le otorguen la necesaria versatilidad para producciones específicas en volúmenes deseados.

Con esta preocupación, analizaremos con algún detalle, las operaciones que se suceden en el proceso de producción de prendas de vestir, así como las posibilidades y desafíos que plantean, en función de un desarrollo sostenido del sector. Este se basa, indudablemente, en calidad, precio y volúmenes aceptables, sea con referencia al mercado interno, al internacional o a ambos.

Básicamente se pueden distinguir dos fases en el proceso de producción de una prenda de vestir, a saber, el *pre-ensamblado* y el *ensamblado*, cuya importancia puede variar según la prenda de que, específicamente, se trate. Se puede incluso separar o identificar una tercera fase que es la del remate, algún acabado, y el empaque, más relacionadas con la comercialización.

La etapa del pre-ensamblado incluye una serie de operaciones que son de naturaleza previa o preparatoria. Estas son, en primer lugar, la del *diseño*, es decir, la creación de un modelo (formas y escalas o tallas) y la especificación de los materiales, así como de las condiciones de confección. El diseño puede ser afrontado por la propia empresa, en base a profesionales o especialistas; o bien, puede ser sustituido total o parcialmente por la adquisición de diseños o marcas. También puede serlo por imitación, práctica que parece ser bastante común, a partir de la observación de modelos ya ejecutados y que aparecen en publicaciones especializadas o se exhiben en establecimientos de distribución. El diseño, concretado a través de cualquiera de estas modalidades, supone esfuerzos específicos, trabajo de personal calificado, e implica por eso mismo, tiempos y costos que se justifican en la medida que es una condición básica para los resultados que se esperan.

Tratándose de creación, de adaptación o de imitación, están comprometidos en el diseño, calidades humanas, como el ingenio y la inventiva; pero, como se trata del desarrollo de ideas hasta concretar patrones, moldes o plantillas, intervienen también elementos técnicos que pueden ser procesados por máquinas. Tal es el caso del "diseño asistido por computadoras" (C.A.D.) que, aún se ha incorporado escasamente en la industria peruana de confecciones, es una posibilidad y ofrece una perspectiva de evolución.

Una segunda operación es la de *elección de los materiales*, las telas sobre todo, que se van a utilizar. Es evidente que la importancia de esta operación depende de la precisión de las especificaciones dada por el diseño, pero también de la disponibilidad, del precio de los materiales y de las expectativas

sobre la respuesta de la demanda. En definitiva, se trata de una decisión empresarial, sobre una cuestión que puede ser determinante sobre la calidad del producto (la calidad y presentación de las telas) y sobre las cantidades y oportunidad de las entregas (abastecimiento). Por esto, la importancia del mercado de insumos, o bien la tendencia de empresas, sobre todo de dimensión mayor, a generar cadenas integradas de producción.

Más adelante se ejecutan las operaciones del *trazado*, es decir, la reproducción de las formas o patrones que corresponden a las diferentes piezas, sobre las telas. En esta operación, el problema es el de la mejor utilización de la tela (evitar o minimizar los desperdicios), teniendo en cuenta el ancho, la reversibilidad o no reversibilidad y otras características de la fabricación. Por ello se requiere para esta operación, el concurso de mano de obra calificada o experimentada; así como, la descomposición y buen uso de instrumentos específicos. Uno es el caso de realizar el trazado en base a moldes de papel o de cartón (y entonces debe existir un juego para cada talla) o, en el otro extremo, el trazado con el auxilio de computadoras en el que moldes y tallas se procesan en base a lo que está almacenado en la memoria. Un requerimiento esencial en esta etapa es la de la uniformidad de características de la tela a lo largo de toda una pieza; el color, por ejemplo.

Por último, se realiza la operación del *corte*, con el auxilio de herramientas o máquinas, mecánicas o eléctricas de diverso tipo, como son las tijeras, cuchillas rectas, cuchillas dentadas y troqueladoras. El resultado de esta operación es un conjunto de piezas listas para ser ensambladas.

La etapa sustancial, el ensamblado, incluye básicamente, las operaciones que conducen a la costura y las que se desprenden de ella. La primera operación es la del *etiquetado y organización de las piezas*, la misma que se realiza manualmente, que no requiere mayor calificación, aunque si cierta capacidad de procesamiento de indicaciones y, evidentemente, una adecuada supervisión.

Le sigue la operación que es, en realidad, la fundamental del proceso, es decir, la *costura* o el ensamble de las piezas. Esta operación que individualmente ocupa el mayor tiempo de la elaboración de una prenda, requiere del concurso de mano de obra calificada, es decir, entrenada y experimentada, incluso en sub-operaciones particulares e, igualmente, máquinas de coser de diferente tipo. Según se trate de confecciones con tejidos de punto o planos, se requerirán máquinas de costura recta (con 1, 2 ó más agujas) remalladoras,

collareteras, cerradoras, pretinadoras y otras. Algunos estudios, en otros países, han mostrado que las operaciones de costura representan, en promedio, dos terceras partes del costo de producción y más de la mitad del tiempo de producción, lo cual dice bastante de su importancia y, aunque está pendiente una evaluación específica para el caso peruano, la opinión de empresarios y de técnicos vinculados a la rama es que se podría esperar, un resultado similar. Como consecuencia se puede afirmar la importancia de asegurar el equipamiento, organización y supervisión, en la mejor forma posible, de esta etapa y la adecuación de todas las demás etapas en función de sus posibilidades o de las que abre la subcontratación o el trabajo a domicilio.

En efecto, una vez concretados los diseños y efectuadas las operaciones de trazado y corte, la confección misma, puede ser efectuada por terceros. En este caso, las exigencias de un equipamiento adecuado se trasladan a ellos. Sin embargo, es necesario distinguir subcontratación con una empresa y el encargo de trabajo a domicilio. Hay que tener en cuenta el tipo de complementación mano de obra-maquinaria en empresas sub-contratistas o con trabajadores aislados, ya que pueden ocurrir sobrecargas por deficiencias de los equipos; y, por otra parte, tener en cuenta también la naturaleza de los contratos que, igualmente introducen o disimulan distorsiones.

PROCESO DE PRODUCCION TIPICO

1. PRE-ENSAMBLADO:	DISEÑO DEL MODELO PREPARACION DEL PROTOTIPO ESCALADO DE TALLAS
2. TELAS:	TRAZADO SOBRE LA TELA CORTE
3. ENSAMBLADO:	ETIQUETADO Y ORGANIZACION DE PIEZAS COSTURA

Por último, se deben ejecutar las operaciones de *acabado* que incluyen las de carácter complementario (colocación de elásticos, botones y adornos, así como la costura de ojales, bastas, etc.) y las de planchado, limpieza y control de la prenda (remate) y, finalmente, el control de calidad y el empaclado. Estas operaciones requieren o podrían utilizar, máquinas especiales (elastiqueras, botoneras, ojaladoras, bastilladoras o planchas de vapor, por ejemplo), aunque pueden ser ejecutadas por mano de obra competente, auxi-

liada por instrumentos elementales. En lo que toca a las operaciones específicas de “control de calidad” y de empaçado, lo común es que sean ejecutadas por medios visuales o manuales y, por lo mismo sin referencia a normas precisas. Lo informal o artesanal de esta etapa no afecta al ritmo o al volumen de producción, pero sí a la aceptabilidad de los productos que se entregan.

*PROCESO DE PRODUCCION; PRENDAS DE TEJIDO DE PUNTO
(Polo Simple)*

<i>Operación</i>	<i>Actividad</i>	<i>Ejecución y/o Equipo</i>
DISEÑO	Adopción del modelo y preparación de moldes o plantillas	
TENDIDO	Se coloca en mesa las telas	Manual
TRAZADO	Se dibuja las partes con los moldes	Manual
CORTE	Se cortan y forman lotes de piezas	Se utiliza máquina cortadora
ARMADO	Se cosen bolsillos, cuellos y otras partes	Se utiliza máquina de costura recta
REMALLADO	Se remallan mangas, frentes, espaldas	Se utilizan máquinas remalladoras
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS	Colocación de elásticos, botones, ojales, bastas	Se utilizan máquinas especiales
PLANCHADO	Se utilizan planchas de vapor o eléctricas	
REMATE	Se limpia y controla la prenda	Manual y visual
EMPAÇADO	Se coloca la prenda en bolsa o caja	Manual

PROCESO DE PRODUCCION; PRENDA DE TEJIDO PLANO (Jean)

DISEÑO TELA	ACTIVIDAD	EJECUCION Y EQUIPO
TENDIDO	Se coloca la tela formando una ruma o capa.	Se efectúa manualmente sobre una mesa
TIZADO	Se realizan dibujos o trazos de las partes de la prenda.	Se realiza manualmente usando plantillas o moldes
CORTADO	Se corta siguiendo trazos para obtener un lote o fila de partes	Se realiza usando máquina cortadora.
COSIDO	Se cose parte delantera de la prenda	Máquina de costura recta.
ORILLADO	Se efectúa el orillado de completo del delantero.	Máquina de costura recta con dos o más agujas.
COMPLEMENTARIOS	Se realizan todas las operaciones menores.	Normalmente máquina de costura recta.
ARMADO DE BOLSILLOS	Se prepara y cose los bolsillos	Máquina de costura recta.
COSIDO BRAGUETA	Se cose bragueta (termina delantero)	Máquina de costura recta.
COSIDO CUCHILLAS	Se pega "cuchillas" a la altura de cintura.	Máquina de costura recta.
CERRADO FUNDILLO	Se efectúa el cerrado de fundillo	Se usa máquina cerradora.
PEGADO DE BOLSILLOS	Se cose los bolsillos traseros (acabar espalda)	Máquina de costura recta.
CERRADO DE COSTADO Y CERRADO DE ENTREPIERNA		Máquina de costura recta.
COLOCACION Y ACABADO PRETINA	Se cose pretina a la prenda	Máquina de costura recta pretinadora.
BASTA	Se cose bastas.	Máquina de costura recta.
REFUERZO, PEGADORES, OJALES, BOTONES	Se coloca remaches, pasadores para correas y otras.	Máquinas especiales.
REMATE	Limpieza y acabado de prenda	Manualmente.
EMPACADO	Se dobla y embolsa la prenda.	Manualmente.

Los esquemas del proceso muestran la variedad de operaciones, la gama de equipos que se podría utilizar y sugieren la naturaleza de la complementación máquinas-mano de obra. Con excepción de la máquina de costura recta, en el caso de las confecciones con tejido plano, el trabajo que realizan otras máquinas puede ser sustituido por máquinas simples y mayor trabajo directo. En el caso de la confección de prendas con tejido de punto, ocurre algo similar, aunque aparentemente el rango de sustitución es menor, y el equipo básico son las remalladoras.

Las descripciones que presentamos muestran los requerimientos técnicos de la elaboración de productos específicos en el sector confecciones y muestran también lo que se puede reconocer como las técnicas generales. Es evidente que existen diferentes formas y medios para resolverlos y éstas son las posibilidades técnicas, entre las cuales se debe elegir y que se debe implementar.

Ahora bien, la decisión sobre las técnicas de producción y la escala de operaciones son interdependientes y son además, conjuntamente dependientes con el destino de la producción, es decir con la dimensión y exigencias de la demanda.

6. ALGUNOS REQUERIMIENTOS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

En las secciones previas hemos revisado algunos antecedentes y características del desempeño de una actividad, la confección de prendas de vestir, que en realidad se realiza en todas partes y desde muy antiguo. Es evidente que no siempre se realiza a escala industrial ni reúne condiciones de aceptabilidad más allá de mercados o clientes muy localizados. En este contexto, hemos visto que en el Perú se pueden reivindicar ciertas ventajas en cuanto a las posibilidades o argumentos para producir vestuario, así como que en mercados más amplios existen nuevas o renovadas posibilidades para el destino de la producción.

Ahora bien, tanto el explotar posibilidades y aún ventajas en la producción, debido a la existencia de ciertos recursos, por ejemplo; como también la de explotar la intensificación o las preferencias de una demanda que se ensancha (la externa principalmente), implican una dinámica renovada de las empresas. En efecto, se trata de desarrollar una capacidad de producir en

condiciones satisfactorias; esto es, volúmenes regulares, calidad y precio similares o superiores a los de otros productores. Igualmente y como también hemos señalado anteriormente, esto implica alcanzar niveles técnicos adecuados y asegurar una gestión eficaz en medio de condicionamientos técnicos y económicos, de la estructura productiva y de la política económica.

En la presente sección vamos a referirnos más específicamente a las opciones y a los condicionamientos del desarrollo de las empresas del ramo de confecciones y a los desafíos que afrontan y que ellas mismas deben resolver. Así mismo, nos referiremos al marco macroeconómico que, por su parte, define algunas condiciones e induce el carácter y el alcance de muchas opciones empresariales.

Nuestro análisis se basa en la observación de empresas que están operando y en la opinión de empresarios y expertos vinculados a ellas. Por lo mismo, refleja racionalización de opciones ya tomadas, recoge aspiraciones bajo condición o percepción de posibilidades verosímiles aunque no inmediatas. Todo ello, sin embargo, permite un acercamiento bastante seguro a lo que se puede identificar como las condiciones de un desarrollo deseable y además, alcanzable. Con este objetivo discutiremos primero algunas cuestiones en relación con la orientación de la producción y con el abastecimiento de insumos; luego, con la capacidad instalada o necesaria y con la calificación de la mano de obra; y por último, con las cuestiones que plantean la organización de la producción y la comercialización. Lo haremos en la óptica de buscar logros en un mundo de competencia, que es lo dominante en la actualidad e, incluso, con tendencia a acentuarse. Por eso mismo trataremos de recoger las preocupaciones sobre las características o la realidad en materia de competencia en nuestro país y sobre el rol del Estado, sus acciones promotoras y sus esfuerzos de control y fiscalización. En todo caso, se trata de un conjunto de elementos intensa y complejamente interdependientes, de manera que la individualización o separación que debemos intentar es sólo por necesidades de exposición; por eso mismo, y no excluye eventuales reiteraciones o consideración de alguna misma cuestión bajo puntos de vista diversos.

Debemos referirnos en primer lugar, a la *orientación de la producción*. Una empresa de confecciones puede producir para el mercado interno, para exportar o para ambos. Ya hemos mencionado la diferente exigencia que plantean diferentes mercados y esto envía a las condiciones técnicas de pro-

ducción y con ello a los costos y escala de producción, así como a los estándares de calidad que pueden asegurarse en forma permanente. Por otra parte, la opción menos exigente de producir para el mercado interno resulta muy restringida y según algunas opiniones, prácticamente cerrada, por la depresión de la demanda; la demanda interna ha alcanzado niveles sumamente bajos y su recuperación significativa no se vislumbra todavía. En estas condiciones, la decisión de los consumidores es sobre todo por precios y, en nuestro medio, esta variable se ajusta por informalidad (reducción de algunos costos fijos y laborales), por ilegalidad (evasión tributaria, contrabando) o por pérdida de calidad (materiales o manufactura de inferior calidad).

Según la opinión de la mayoría de empresarios que hemos entrevistado, el mercado de prendas de consumo masivo, polos y jeans, está "saturado" por pequeños productores y otros no tan pequeños, informales, frente a los cuales no pueden competir. Por una parte, deben incurrir en mayores costos y, por otra, para el consumidor en la situación actual, una diferencia de céntimos en el precio puede ser determinante. Por eso algunas empresas han decidido más bien producir para estratos medios y altos de la distribución del ingreso; en esta forma asegurando una mejor calidad, así como diseño, color y acabados, habitualmente reivindicados como originales o exclusivos, pueden cubrir costos, aunque con límites en cuanto a los volúmenes de producción y ventas. Además, muchos de los que han optado por esta solución están utilizando una proporción baja de su capacidad instalada.

Los que han optado por la exportación en forma exclusiva o que sólo colocan excedentes en el mercado interno, pueden producir en escala apreciable e incorporar métodos y equipos de punta, pero tienen el problema de los costos y el tipo de cambio, así como el de las cargas tributarias. Es cierto que estos problemas parecen afectar sobre todo a firmas pequeñas y medianas, pero puede ser ilustrativo mencionar que en las empresas visitadas, en general, se reconoce que difícilmente pueden ser competitivas con productores de otros países e inclusive algunos mencionaron que sólo evadiendo algunas cargas podían obtener beneficios y mantenerse en un mercado. Es cierto que existen países, como China por ejemplo, que registran costos laborales bajos y aún inexplicablemente bajos y otros países en los cuales el costo de los insumos es menor, e incluso otorgan subsidios para exportar. Es también evidente que muchas de esas dificultades deberían ser resueltas por las propias empresas en base a eficiencia, pero hay algunas que superan sus posibilidades. Un

problema, reiteradamente mencionado es el de una engorrosa, y por eso costosa, administración tributaria.

En todo caso, la opción exportadora parece ser la que ofrece mejores posibilidades a futuro. En efecto, estas se desprenden de la capacidad de absorción de la demanda mundial y la moderada expansión de la demanda interna, así como las virtualidades que otorga la materia prima susceptible de ser incorporada y una deseable superación y uniformidad en la manufactura. Esto último ya se verifica en no pocas empresas, y es prueba de posibilidad; estaría pendiente una mayor, más variada y continua presencia en los mercados.

En segundo lugar, si bien hemos mencionado antes la importancia de la ventaja inicial de poseer, y casi en exclusividad, fibras textiles muy apreciadas, ahora debemos retomar el punto en la perspectiva, más global y permanente, del *requerimiento de insumos*. En efecto disponer, como recurso natural propio, de algodón de fibra larga o de pelo de alpaca, es muy importante pero, ello sólo no asegura producción rentable ni desarrollo del sector.

Una primera cuestión que aparece es el eslabonamiento con la actividad agropecuaria y, por lo mismo, la importancia de la suficiencia de su producción, la uniformidad de características (en el caso del algodón) y los costos implicados. Todos estos elementos concurren a determinar el tipo y el costo de insumos (estrictamente intermedios) que empleará la industria de confecciones. Tenemos, por un lado, que con fibra de características especiales se puede fabricar hilos y telas cuya calidad depende de la uniformidad de características del curso y de las condiciones de la manufactura. Tenemos, por otro lado, el hecho de que esas fibras ofrecen rendimientos menores (en volumen), como ya hemos mencionado en otra sección. Consecuentemente hay un problema de buena utilización de insumos que las incorporan, es decir, la producción de prendas que requieran o exploten las características especiales y que por sus atributos, diseño (moda), calidad y precio puedan ser absorbidas por mercados exteriores. En otra forma estarían limitadas por los escasos volúmenes que puede absorber el sector de altos ingresos en el propio país.

Por otra parte, existen producciones posibles, prendas de consumo masivo, intensivo y por eso más frecuente y aún forzosamente renovable, que no requieren telas de fibras especiales. En efecto, tejidos a base de algodón de fibra corta, de lana de ovino y aún de fibras sintéticas resultan técnicamente

adecuados y representan costos menores para productos (suéteres, jeans) destinados tanto al mercado interno como para la exportación. En esta perspectiva, el problema es el del abastecimiento, es decir, tanto la producción interna como la importación de esos insumos.

El productor (confeccionista) requiere insumos de calidad, adecuada y uniforme, y a precios competitivos. En este sentido, un problema a propósito del cual hemos encontrado una cuasi unanimidad, es que la materia prima nacional (telas) es cara en no pocos rubros y no siempre asegura uniformidad de características; es decir, refleja problemas técnicos en su fabricación. Igualmente, se nos ha informado que telas como el *denim* de fabricación local cuestan el doble de lo que ese material cuesta en el mercado internacional. La explicación que se ofrece es que la industria textil asume y traslada ineficiencias y problemas (abandono) de la actividad agropecuaria. Frente a esta circunstancia, las empresas que adquieren esos insumos ven reducida su competitividad, o, en su defecto deben recurrir a la importación, bajo diferentes modalidades (internamiento temporal, por ejemplo) aún para producir para la exportación. En otros casos, una solución más estable se ha encontrado en la integración. Es así que las empresas más grandes de la rama y también las que han logrado una modernización más completa, constituyen grupos integrados y, en esa medida producen sus insumos con las características deseadas y no deben absorber ineficiencias de otros, o bien, distorsiones del mercado en alguna etapa.

La producción de insumos, hilos y telas, en el país es importante y es posible; puede ser incluso particularmente apreciable por las fibras que se dispone. Sin embargo, desde el punto de vista de la industria usuaria, las confecciones, se debe tener en cuenta, junto con los volúmenes necesarios, los atributos del producto que se va a fabricar y, por eso, la conveniencia o no de emplear insumos especiales. El país puede producir también insumos de otras características (menos exclusivos) como algodón de fibra corta y lana de ovino, así como tejidos a base de ellos y, si no lo puede hacer en volúmenes suficientes o en condiciones técnicas y económicas aceptables, podría importar. Lo fundamental para la actividad terminal es el abastecimiento, oportuno y regular, de insumos de calidad adecuada. Por lo mismo, es importante el buen uso de insumos, la elevación de calidad y el precio adecuado de la producción local, así como posibilidades de comercio exterior no restringidas ni artificiales.

Una tercera cuestión que debemos señalar es la que toca a *suficiencia y adecuación de los equipos* para el desarrollo del sector. Es decir, para el incremento de los volúmenes de producción, la diversificación de los artículos que se fabrica y la elevación de los estándares de calidad, todo en función de un mercado amplio. Como es bien conocido, el equipamiento, la maquinaria y las instalaciones, corresponden a una técnica, previamente elegida, pero también son un medio para incorporar tecnología nueva. En este sentido, todo lo que es ampliación, renovación y modificación de equipos es un determinante de la capacidad productiva y de su evolución.

Ahora bien, a propósito del sector de confecciones en el Perú y como es el caso para toda la economía peruana, no existe información sobre el parque de maquinaria, su antigüedad y características más importantes. Lo que existe es información sobre su valor estimado y con un grado de imprecisión que la hace poco útil. Sin embargo, tanto la información disponible como, sobre todo, el resultado de nuestras entrevistas, nos permiten plantear algunas apreciaciones y definir algunas condiciones hacia el futuro.

Pocas empresas, las más grandes, están equipadas con maquinaria enteramente moderna y funcionan en base a técnicas sofisticadas y de alto rendimiento. En ese sentido, se puede afirmar que el diseño asistido por computadoras (CAD) y la manufactura asistida por computadoras (CAM) ya se conocen y utilizan en el medio y, bajo condición de una respuesta de la demanda podrían difundirse algo más. La mayoría de empresas que hemos podido conocer tienen un equipamiento relativamente antiguo, aunque en buen estado y, dado que el cambio técnico no ha tenido el efecto de excluir u obligar al decante de equipos de generaciones inmediatamente anteriores, ofrecen aún rendimientos aceptables. Por lo mismo, no se plantea una necesidad urgente de modernización o ensanchamiento de capacidad en general o con gran urgencia.

Sin embargo, dos cuestiones que se nos ha referido reiteradamente, son, una, el que por la depresión de la demanda interna y su larga duración, así como por las condiciones poco favorables para exportar, están incluso subutilizando su actual capacidad. La segunda es que su apreciación del futuro próximo es más bien escéptica, de manera que no se ve la pertinencia de renovar o expandir capacidad en lo inmediato. En un futuro algo más amplio, si perciben, y con mucha claridad, la necesidad de renovar equipos y mejorar técnicas, como condición básica para ser competitivos a nivel internacional.

En algunos casos la renovación es pues una condición fuerte para participar en un mercado amplio, pero hemos encontrado casos en que luego de haber adquirido equipos de segunda mano, en el país¹², se están logrando rendimientos satisfactorios y no piensan renovar en lo inmediato; esta vez, el éxito se ha alcanzado por una eficaz organización y un uso intensivo de los equipos. Podría discutirse la necesidad estricta de “ponerse al día” para ser eficiente, dada la estructura de los mercados.

Esta última observación nos lleva a mencionar la importancia de la *organización de la producción*, dentro de una planta y en diversas unidades. Por una parte está la razonable homogeneidad de las máquinas, la adecuación del ritmo de las diferentes operaciones y la disposición de la planta, sobre todo en las que han expandido y diversificado; y por otro, la secuencia del desempeño de tareas y de la supervisión. Al respecto, un estudio relativamente reciente realizado en México sobre la producción de prendas de vestir, ofrece algunos resultados que son muy ilustrativos, dada la similitud de situaciones. En ese estudio se encuentra que los “tiempos muertos” constituyen el 14.9% del tiempo de fabricación de una prenda y el 53.3% corresponde a “manejo del artículo”, mientras que el tiempo dedicado a “costura y ajuste de máquinas”, operaciones que parecen imprescindibles o estrictamente necesarias, absorben sólo el 31.8% de ese tiempo¹³.

Tomando estas cifras sólo como una referencia o una indicación del orden de magnitud de lo que ocurre en el Perú, debemos señalar que la importancia de los tiempos que no son estrictamente productivos parece elevada y podría deberse a desajustes subsanables en la secuencia de producción; es decir a problemas de organización, de disposición de planta o de correspondencia de equipos en los diferentes departamentos o etapas de la confección. Estos problemas surgen, o más bien, se agravan cuando la mecanización y automatización son incipientes o incompletos, dado el tipo y la intensidad de la intervención de la mano de obra.

En la industria de confecciones en el Perú son muy pocas las empresas que operan bajo la modalidad de una automatización prácticamente completa. La técnica dominante es la de combinación de sistemas, desde manuales hasta

12 Adquiridos a una empresa que había quebrado poco después de haberlos importado.

13 Boston Consulting Group (1987).

automáticos, en grado diverso y, por ello es importante reducir los tiempos no productivos (algunos tiempos muertos son inevitables) que, a la larga, inciden en los costos y en la competitividad. Pensamos, por ejemplo, que una distribución racional de pausas razonables es mucho más conveniente que pausas anárquicas, e inopinadas para el proceso (como es, por ejemplo, el conocido "amarre"). Pensamos también que la ingeniería de planta, la disposición de equipos, secuencia de operaciones y homogeneidad de equipos, es otro aspecto a considerar, sobre todo en las etapas de expansión.

Otra cuestión, también relacionada con la organización de la producción, es la que se refiere a la posible subcontratación o al encargo de tareas u operaciones. Hemos visto que el proceso de producción de prendas es susceptible de descomposición y aún lo son algunas etapas y, si bien existen ventajas de la integración o de ejecución sucesiva de operaciones en la misma planta, pueden también existir intereses técnicos y económicos de subcontratar, con empresas especializadas, ciertas operaciones; o bien, de encargar tareas (generalmente costura y acabados) a trabajadores que las ejecutan en sus domicilios. Antes hemos señalado que esta modalidad alivia el esfuerzo de capitalización, eventualmente de la necesidad de un equipamiento completo de las plantas y, en gran medida, permite hacer frente a demandas fluctuantes, sin tener capacidad ociosa fuera de las puntas.

La subcontratación abre la posibilidad de existencia de empresas especializadas, generalmente de dimensión pequeña o mediana que completan una estructura industrial que puede ser sólida y dinámica. En cuanto al trabajo a domicilio, el problema es que está muy ligado a la existencia de importantes sectores de población con bajos ingresos y al desempleo, así como lo está el papel social, tradicional y efectivamente asignado a la mujer en la sociedad, aún hoy en un período de transición o de cambio. Una de las opciones profesionales y laborales que se ofrecen con mayor insistencia y frecuencia a la mujer es la de "corte y confección" desde la educación formal y obligatoria, hasta la propiamente profesional. Por otra parte, y en forma concordante, la máquina de coser es uno de los instrumentos domésticos más difundidos, de manera que existe una oferta enorme de trabajadores que estarían dispuestos y equipados para recibir trabajo o a realizar ciertas operaciones.

Es indudable que de lo dicho se desprende la debilidad de una oferta abundante y dispersa, frente a una demanda relativamente concentrada y con

menores urgencias y rigideces para decidir. Anotemos que un tipo de transacción que reduzca excesivamente los ingresos de los trabajadores independientes o los obligue a sobrecarga de trabajo (baja tasa de remuneración por unidad, ya que la modalidad es a destajo) parece no ser estrictamente necesaria o inherente a esta modalidad de producción, si es que se observan las disposiciones legales vigentes desde 1930¹⁴. En el Perú, como en otros países y como propugna la O.I.T., el trabajador independiente está protegido por la ley en cuanto a ingreso mínimo y a beneficios sociales, pues debe figurar en la planilla de las empresas. Sin embargo, otras manifestaciones de la informalidad y las limitaciones de los organismos responsables hacen posible el incumplimiento de normas socialmente valederas y que, técnicamente, podrían asegurar una mejor contribución de esos trabajadores. Un estudio sociológico realizado en 1979 muestra que si el trabajo a domicilio es una práctica generalizada de productores y aún de comerciantes (grandes almacenes) es también al mismo tiempo un mecanismo de sobre-explotación¹⁵. Sólo en el caso de las industrias de confecciones militares, esos trabajadores estaban en planillas y recibían los beneficios de ley y, por eso mismo, tenían alguna capacidad de mejorar su equipo y de participar en mejores condiciones. El sistema puede pues funcionar y permitir flexibilidad de implementación de la producción, bajo ciertas condiciones.

Una modalidad de sub-contratación, muy conocida y discutida es la *maquila*. En el caso específico, se puede definir la maquila como un servicio de confección que se podría ofrecer a nivel nacional o internacional. A diferencia del trabajo a domicilio por encargo, la demanda de maquiladoras surge por el menor costo laboral que represente y, en este sentido, firmas de un país o de una región (ciudad) en un país, pueden tener ventajas de contratar servicios en un área en que la mano de obra es más barata. También puede ser un medio de evitar costosas expansiones de planta y posibles sub-utilizaciones de capacidad. En todo caso, la maquila es una opción de corto plazo que puede generar empleo e ingresos, e incluso generar un ingreso neto proveniente del exterior, pero sus

14 Ley N° 8514, sobre el trabajo a domicilio, de 12 de marzo de 1937.

15 Violeta Sara-Lafosse (1983). En este estudio se muestra también que la modalidad del trabajo a domicilio fue masiva en las primeras etapas de la industrialización, en Inglaterra por ejemplo, y que luego disminuye aunque permanece en relación con trabajadores relativamente marginales (Indios, p.e.).

efectos no son duraderos ni necesariamente dinamizantes. En efecto, la maquila implica recibir los materiales (telas) cortadas y todas las especificaciones para el cosido y armado; estas operaciones se realizan en un país (región) de bajo costo de mano de obra y se exporta luego al país de origen de materiales y diseños. Esta modalidad que se usa en zonas fronterizas de países como los Estados Unidos, podría también compensar la caída de las exportaciones debida a la menor producción de algodón de fibra larga y requiere, como condición fuerte, la organización de talleres de dimensión mínima y con posibilidad de efectuar un control uniforme de la producción.

Las cuestiones mencionadas hasta aquí son determinantes desde el punto de vista de las cantidades producidas y de los costos de producción. Sin embargo influyen también sobre la calidad y la regularidad (standarización) de la producción, aunque en estos aspectos se debe reivindicar y valorizar otros elementos. Uno ya señalado, es la calidad de la manufactura y la adecuación de los materiales empleados; y, otro que debemos resaltar ahora es la destreza específica, la *calificación de la mano de obra*, como también la importancia de la supervisión y el control de calidad.

Al describir el proceso en su conjunto, hemos visto que el papel de la mano de obra es muy importante en todas las operaciones, ya sea por las exigencias de funcionamiento de la máquina (no se trata siempre de máquinas automáticas y unas pocas pueden ser de control computarizado), por la relativa discontinuidad de las tareas o bien por lo minucioso de las mismas. Ahora bien, la descomposición de tareas facilita o puede hacer más fluidas operaciones menores (hacer bastas, colocar pretinas, etc.) pero introduce los riesgos de toda tarea de repetición y hace necesaria una eficaz supervisión y coordinación.

Por otra parte, desde las etapas artesanales, la calificación específica de la mano de obra ha sido clave en la confección de prendas y por ello siempre se ha reconocido una cierta especialización. En otro tiempo, por ejemplo, el "sastre" era el cortador-diseñador y sub-contrataba o trabajaba con "saqueros", "pantaloneros", etc. Hoy en día es más bien la producción con máquinas, en gran escala y eventualmente asistida por computadora que plantea requerimientos nuevos, a veces incluso mayores a la mano de obra que participa. Por eso es importante un esfuerzo continuo de capacitación y reconversión.

Hemos dejado aparte y en último lugar, tal vez por analogía con lo que ocurre en la ejecución de procesos productivos, lo relacionado al control de

calidad. Este es un aspecto sobre el que, también con evidencia de tipo general o apreciativo, aunque consensual, podemos decir que siendo muy importante, muchas veces se obvia o se resuelve de manera muy precaria. Los mercados externos son muy exigentes en cuanto a la calidad, estable o en superación, de las prendas que demandan y son muy sensibles a la proporción o frecuencia de fallas o defectos. Existe pues interés de exportar y en general de ofrecer productos (sin falla) y que tengan efectivamente los atributos (resistencia, encogimiento, confección, presentación u otro) que se anuncian y, para ello de tener la seguridad de que, al salir de la fábrica, el producto corresponda al formalmente ofrecido. El control de calidad involucra el juicio del controlador, es decir, tiene un aspecto indisoluble de la participación humana pero no puede reducirse a un examen de esa naturaleza, sino que debe incorporar la asistencia de elementos físicos, químicos y electrónicos que permitan detectar fallas, defectos e imperfecciones diversas que escapan a la vista, el tacto y a la concentración (desconcentración) humana. En este aspecto, es muy importante evaluar lo que se está haciendo en concreto, las modalidades de control y los efectos, positivos y negativos, desde el punto de vista de la retención de mercados, del prestigio de los productos, incluso de los beneficios logrados.

El mercado mundial de confecciones es sumamente competitivo y la producción que se aspira a exportar debe responder a elevadas exigencias (cumplimiento) en segmentos de mercado, con estándares de calidad satisfactorios y precios competitivos. Uno de los empresarios con quienes hemos conversado sobre estos problemas, afirmaba su convencimiento de que es posible en el Perú ajustarse a distintos niveles de calidad y precio, es decir, es posible abordar y consolidarse en diferentes mercados. Tanto por dimensión como por la expansión que se está produciendo por incremento de ingresos, la demanda mundial está lejos de saturarse y existen segmentos o nichos de ese mercado en los cuales se puede lograr una posición interesante.

En definitiva se dispone de recursos especiales, se puede asegurar el abastecimiento de recursos estándar, y, por otro lado, existe una demanda potencial enorme. Por lo mismo, la clave de un desarrollo que explote ambas virtualidades está en el esfuerzo propio y en el liderazgo que le otorgue sentido, regularidad e intensidad, es decir en la existencia y el desempeño de empresarios dinámicos. En la mejor tradición de J. Schumpeter —creemos— podemos afirmar que el papel del empresario es clave en el desarrollo y, como un resultado de nuestra investigación, podemos decir que esa es la percepción que

se generaliza entre los propios empresarios. Evidentemente se trata de un espíritu empresarial condicionado por un medio conservador (normalmente resistente a los cambios) y condicionado también por el marco macro-económico o de política económica. Nuestros informantes, en general, han insistido en que asumen las reglas de juego y reivindican su iniciativa. Esto es relativamente nuevo en nuestro medio y es muy importante. Más aún, se ubican en un proceso que habiendo cambiado bruscamente de un sistema de protecciones diverso ha pasado a la de un mercado abierto, aunque señalan que las dificultades de adaptación son diferentes y eso ha influido en los resultados. Es evidente que hay perjudicados y hay sobrevivientes o gananciosos. La explicación estaría en el dinamismo de los empresarios, en su cambio de actitud. Una expresión que hemos recogido en diversas formas y con variable fuerza es la que expresa un importante dirigente en una declaración pública, a propósito de los cambios en la economía y cómo pueden afectar a las empresas del sector. "Creo que eso (los cambios) es positivo, lo que pasa es que necesitamos, más que una reconversión industrial, una reconversión mental para adaptarnos al mundo en que estamos viviendo hoy en día y al que nos estamos enfrentando. Los industriales tienen que ser conscientes que tienen que cambiar, ver el mundo en otra forma porque el mundo de hoy es completamente diferente al que vivieron. Tenemos que enfrentar nuevos mercados y para eso tenemos que estar preparados¹⁶. Todo esto significa, desarrollar capacidad en lo interno y tomar iniciativa, buscar mercados, en lo externo. Es el reto para los empresarios; el reto para el Gobierno en función del interés nacional, es crear y mantener un clima macro-económico estable y efectivamente promotor.

7. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo, hemos mostrado que, si bien la confección de prendas de vestir constituye un sector productivo y una actividad exportadora aún relativamente pequeña, es también un sector cuyo potencial de desarrollo es muy grande. Es cierto que actualmente representa proporciones pequeñas del P.I.B., del empleo y de las exportaciones, aunque éstas se han

16 E. Sakuray R., Presidente del Comité de Prendas de Vestir de la Sociedad Nacional de Industrias, en *El Comercio*, 13 de Marzo de 1994. p. F2.

incrementado significativamente en los últimos años. Pero, es cierto también, que se trata de la etapa final de una cadena de producción que se inicia con la explotación de recursos agropecuarios, algunos de los cuales son muy especiales (algodón de fibra larga y lana fina de camélidos) y está condicionado por el desempeño de esos sectores y la atención que reciben del poder público.

Se tiene pues que existe una ventaja inicial difícilmente anulable, porque es inherente a la existencia (posibilidad de existencia) de los recursos y, al ser actividad final, existe además la posibilidad de generar efectos indirectos y de acumular beneficios (integración nacional). Por ambas razones se puede afirmar que se trata de una actividad susceptible de ser expandida en proporción importante y capaz de inducir dinamismo a toda la economía, a través de las actividades complementarias y eslabonadas.

Por otra parte, tratándose de una industria "intensiva en recursos" e intensiva en mano de obra, utiliza una elevada proporción de insumos nacionales, lo cual es interesante por la retención de efectos indirectos y, lo es también porque al exportar puede generar un ingreso neto de divisas proporcionalmente superior al que generan otras actividades. Desde el punto de vista del empleo, y a pesar que se parte de proporciones, más bien pequeñas, y que los posibles cambios técnicos podrían reducir algo la participación del empleo directo, todavía se puede esperar un efecto importante de absorción; y, más aún si se consideran los efectos indirectos.

Las posibilidades y expectativas desde el punto de vista de la expansión de la producción o del mayor uso de recursos propios (fibras y mano de obra) se hacen relevantes por la existencia de una demanda internacional no satisfecha y que incluso es creciente. Más aún, si globalmente la demanda crece, existen o se han formado segmentos que demandan productos específicos, así como, que plantean exigencias diversas sobre calidad, precio y características de las prendas; por otra parte, existen también, zonas geográficas que resultan accesibles en condiciones favorables.

Parece claro que, en la situación actual, una mayor y mejor producción de confecciones no podría ser absorbida por el mercado interno, salvo los productos que demandan los grupos de altos ingresos o los de consumo masivo que, por su parte, no incorporan las fibras más apreciables. Por lo mismo, un desarrollo que las explote en la mejor forma y que pueda generar retornos importantes, supone incrementar, diversificar o consolidar las exportaciones.

Ahora bien, no se trata de una expansión indiscriminada de la producción, ni de una apuesta ciega en los mercados exteriores. Es necesario definir el tipo de productos que conviene, según los recursos disponibles, y según la capacidad productiva alcanzada. Por otra parte, es también necesario identificar los mercados en que, concretamente, conviene estar presente.

Tratándose de un desarrollo que, desde diversos puntos de vista y por razones múltiples, debe ser un desarrollo orientado a la exportación, es fundamental que se cumpla con exigencias básicas de calidad y precio de los productos, es decir que la oferta exportable del sector pueda ser competitiva. En un país como el nuestro en que han funcionado diversos tipos de subsidios y apoyos externos, es urgente que se puedan crear condiciones o exigencias para un desempeño de las empresas que las haga competitivas, sin requerir mayores apoyos externos, tal como lo entienden no pocos empresarios.

La búsqueda de competitividad internacional supone alguna especialización en la producción, mejora o modernización de la capacidad productiva, así como, una organización industrial que permita a las empresas acercarse a un desempeño óptimo; y, que permita al conjunto, beneficiar de economías de escala por la realización conjunta o coordinada de ciertas operaciones. Pensamos que el abastecimiento de insumos y la comercialización pueden estar entre los más urgentes, sobre todo para empresas pequeñas y medianas, cuyo número es grande.

Existen experiencias cercanas de políticas de promoción, por eso se conocen sus posibilidades y, tal vez más, sus limitaciones. Es necesario cierto apoyo promocional, por ser de interés nacional, pero esos apoyos deben limitarse a lo estrictamente necesario, en amplitud y en duración, no deben sustituir o adormecer iniciativa y responsabilidades empresariales.

En todo caso, una política del Estado o un esfuerzo del propio sector, debería apoyarse en un conocimiento preciso, cuantificado y documentado, de los diferentes aspectos que estamos señalando. La información corriente así como las conclusiones de trabajos previamente realizados, permanecen en un nivel de generalidad que se debe superar. En casos particulares es aún necesario un estudio detallado de las plantas industriales, de sus necesidades de renovación de equipos y técnicas, de los sistemas de complementación de capacidad (sub-contratación y trabajo por encargo) y de la competitividad de

los productos que se ofrecen. Esto supone buscar y confrontar información no convencional, tanto sobre la producción como sobre la demanda. Es necesario también, y esto debía ser de interés colectivo, abordar un estudio del mercado mundial de confecciones, tanto para identificar mercados de posible acceso, como para evaluar a posibles competidores.

En definitiva, existen posibilidades amplias y cercanas y, existen también, desafíos de superación en términos de calidad, precio y renovación de diseños que requieren, para afrontarlos, información específica, criterios u orientación adecuados y un esfuerzo sostenido.

REFERENCIAS

ALONSO, Osvaldo

1990 *Perfil del Sector Confección*. Caracas, ILDIS (mimeo).

ARANGO, F., José J. y A. de la ESPIZIELLA

1991 *Las Confecciones Colombianas hacia el Siglo XXI. Bases para una propuesta de reconversión sectorial*. Bogotá. Fundación F. Ebert (mimeo).

BOSTON CONSULTING GROUP

1987 *Programa de reestructuración del sector textil*. México.

CINSEYT

1989 "Complejo textil y confecciones". Lima.

COFIDE

1989 "Diagnóstico, consideraciones y propuesta para activar el programa de crédito para las empresas de confecciones". COFIDE, División Central de Planificación y Desarrollo.

CORNEJO R., Enrique

1992 "Las Exportaciones de Prendas de Vestir Peruanas al Mercado Norteamericano" *Entorno Económico*, N° 32 (Febrero-marzo) CIESUL.

- FERNANDEZ, Fernando; O. RAMO; M.E. PINEDA y E.J. Visser
1993 *Competitividad y Exportaciones en el Industria Textil y Confecciones de Prendas de Vestir: Un análisis subsectorial* (boletín de discusión). Lima, PEMTEC.
- FERRARI, César
1990 *Comercio exterior y desarrollo: Perú 1950-1990*. Fundación Friedrich Ebert.
- ICE (Instituto de Comercio Exterior)
1988 "Un reto hecho realidad: La exportación de confecciones de algodón y alpaca".
1990 "Sector textil y confecciones".
- MOLINA, Raiza y O. ALONSO
1991 *Estudio de Competitividad del Sector Campesino en Venezuela*. Caracas, ILDIS-C.A.F. FIN Productividad C.V.I.V. (mimeo)
- PNUD-ONUDI
1990 Programa para la reestructuración de la industria textil; 1990-2000.
- PORTER, Michael E.
1990 *The Comparative Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- RENDON, Silvio
1992 *Competitividad, Tecnología y Tamaño en la Industria Peruana de Confecciones* (Versión preliminar). Lima, FOMCIENCIAS.
- RODRIGUEZ R., José S.
1993 *La Producción Textil Algodonera*. Lima, Centro de Investigaciones de la Facultad de Ingeniería Industrial, U.P.I.G.V.
- SARA-LAFOSSE, Violeta
1983 *Campesinas y costureras*. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.

SCHYDLOWSKY, Daniel; Shane Hunt y Jaime Mezzera

1983 *La promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú.*
ADEX.

SHIMABUKURO, Iris

1991 "Situación competitiva del Perú en el complejo textil". Instituto Nacional de Planificación y Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit.

VEGA CASTRO, Jorge

1990 *El sector industrial informal y las políticas de liberalización del comercio exterior en el Perú: el caso de las industrias de confecciones y calzado.* Instituto de Investigación y Docencia Gustavo Castro Pantoja.

VEGA-CENTENO, Máximo

1988 "Desarrollo Industrial y Exportaciones Industriales". *Economía*, Vol. XI, N° 21. Pontificia Universidad Católica del Perú.

1990 "Industrialización e industrias de pequeña escala: la experiencia peruana hasta 1980". *Economía*, Vol. XIII, N° 25. Pontificia Universidad Católica del Perú.

WEBB, Richard y Fernández Baca, Graciela

1991 *Perú en Números 1991.* Cuánto S.A.