

Salomón Presburger, presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido



“México está de moda”

Nueva imagen para recuperar mercados

Por Abigail Hernández G.

“La unión hace la fuerza” afirma un viejo refrán que hoy ponen en práctica los integrantes de la cadena fibra-textil-vestido, quienes juntos buscan proyectar hacia el exterior una nueva imagen de México, la de un país que ofrece moda y productos con mayor valor agregado.

El sector quiere evolucionar de ser un simple maquilador a convertirse en proveedor de “paquete completo” (*full packet*), es decir, ofrecer a los clientes productos terminados para que no tengan que “lidear” con diversos proveedores, sino con uno solo.

Atrás quedaron los tiempos en que México era uno de los jugadores más importantes dentro de la maquila, pues fue uno de los principales abastecedores de ropa, sobre todo de mezclilla, a Estados Unidos. En la actualidad, la competencia de los países asiáticos, centroamericanos y del Caribe e, incluso, de Africa, obliga a desarrollar una nueva estrategia que permita hacer frente a la competencia internacional.

Varias son las acciones emprendidas por los diferentes integrantes de

esta cadena productiva, entre ellas destacan la creación del grupo Source in Mexico, el cual está integrado por la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX), la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CANAINVES), la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ), la Secretaría de Economía y por Bancomext, así como por compradores extranjeros con oficinas en México como *JC Penney*, *IKEA*, *Liz*

(ANTAD) se han unido para presentar un solo frente, una sinergia de negocios. Los integrantes de la cadena fibra-textil-vestido-distribución han entendido que la “unión hace la venta”.

Durante las tres exposiciones que se efectuarán del 23 al 25 de septiembre próximo, en el centro Banamex, se buscará ampliar las oportunidades de negocios, consolidar la cadena fibras-textil-vestido-detallista y, a la vez, ofrecer mejores opciones de compra al

El sector quiere evolucionar de ser un simple maquilador a convertirse en proveedor de “paquete completo”

Claiborne, entre otros.

Otro de los pasos será la organización conjunta de tres eventos: México Textil, *The Full Package Show* y Mercancías generales, convención y exposición para el comercio detallista, en donde por primera vez la CANAINTEX, la CANAINVES y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales

consumidor.

Ante todo los empresarios del ramo están empeñados en que México salga adelante y por ello están convencidos de que el esfuerzo de integración debe llegar a todas las empresas para que puedan incorporarse a la cadena productiva y por sí mismas brinden mejores productos a sus clientes.

No hay que olvidar que la industria

textil y su cadena productiva son estratégicas para el país por su contribución en la generación de empleos y su participación en los mercados de exportación.

Cifras de la CANAINTEX señalan este sector exportó mercancías por más de 3,500 millones de dólares en 2002, a pesar del difícil entorno internacional

que se vivió.

Asimismo, el sector fibras-textil-vestido deberá trabajar para satisfacer la demanda de sus compradores, los cuales coinciden en que México posee una gran ventaja: su ubicación geográfica, su cercanía al mercado norteamericano, su experiencia y flexibilidad.

Pero advierten que falta respuesta rápida, que no todos los fabricantes cuentan con la tecnología necesaria para crear moda, y que la mayor parte de esta industria va a tener que prepararse y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado.

Para dar a conocer a nuestros lectores un amplio panorama sobre el sector textil, vestido y compradores, **Negocios** realizó un extenso trabajo con los principales dirigentes de esta cadena productiva.

Alfredo Kalach: hay que resolver varios problemas

Respecto al Programa de Competitividad que habrán de firmar con la Secretaría de Economía, Alfredo Kalach manifestó que para hacerlo hay que resolver varios problemas, que permitirán sacar adelante a su sector. Entre ellos mencionó:

Recuperar el mercado interno

Para hacerlo hay que elaborar estrategias para combatir la ilegalidad, entendiéndose por esto al contrabando, subfacturación, triangulación y a quienes venden sin factura productos elaborados en México.

Fortalecer los canales de comercialización para "romper la alta concentración". Actualmente, los canales de comercialización en prendas de vestir están sumamente concentrados, al

grado que nueve cadenas tienen el 41% del mercado formal de confección en México.

Tener acceso a mercados de exportación

Estados Unidos, ha dado preferencias unilaterales a Centroamérica y el Caribe, a la región del Pacto Andino y al Sudsahara, al permitirles usar textil americano, confeccionar y traer el producto a EU sin pagar impuestos, y en algunas ocasiones, les da algunas preferencias para que productos de esa región se puedan transformar y entrar a Estados Unidos sin pagar aranceles. Esta competencia rompe los principios del NAFTA, por lo que México necesita pelear la incorporación del textil mexicano a todas estas regiones para tener mayor acceso a los Estados Unidos.

Acceso al financiamiento

Es importante que al ramo textil-confección no se le considere de alto riesgo para poder ser sujetos de crédito; es decir, que se abra el financiamiento al sector textil.

Reducción de costos para ser competitivos, requieren que haya una reducción de costos de energía eléctrica, agua, costos laborales, de seguridad, etc

Simplificación administrativa

Prácticamente tenemos que hacer los programas y al unirlos van a formar el Programa de Competitividad del sector textil y confección.



Recuperar mercados

Ante la fuerte competencia internacional, la cadena textil trabaja para salir adelante y recuperar no sólo la posición exportadora que tenía, sino también el mercado nacional con mucha mayor fuerza y penetración, señaló Alfredo Kalach, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX).

Mientras que para Salomón Presburger, presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, la visión es de que su sector vive actualmente un ambiente hostil, porque aunque el mercado de exportación se mantuvo estable en 2002, enfrenta una fuerte competencia de China, que ha empezado a desplazarlos del mercado norteamericano.

Ambos empresarios coincidieron en que es necesario integrarse cada vez más y ofrecer a sus clientes el llamado "paquete completo", prendas completas, con lo cual podrán hacer frente a la competencia internacional al ofrecer productos con mayor valor agregado.

El presidente de la CANAINTEX insistió, a su vez, en que desea que la cadena textil salga adelante. La situación de la cadena textil y confección ha cambiado en los últimos cinco años, agregó, y hoy en día nuestros clientes de la industria de la confección buscan una solución integral, no tener que supervisar todo el proceso sino recibir -como ya se da en algunas ocasiones- diseños finales del producto que incorporan a sus colecciones.

Por ello, destacó Kalach, lo que



nos queda hacer a los mexicanos es integrarnos cada vez más, como lo estamos haciendo en el grupo Source in Mexico. En este grupo hay gente de la parte oficial, como son la Secretaría de Economía y Bancomext, así como del sector de confección, la CANAINTEX y diferentes empresas particulares como el grupo Aztek.

Empresas y organismos nos juntamos para encontrar la solución integral del problema de la cadena productiva porque esto es lo que va a hacer que México salga adelante, agregó.

Luego explicó que en la CANAINTEX propusieron la unión de la cadena textil a nivel de cámara

y asociaciones y lo lograron, pues firmaron un convenio de colaboración que va desde obreros hasta producto terminado de confección. “Yo he estado trabajando en él y cada vez estamos integrándonos más, pero este esfuerzo no es suficiente. Esto lo tenemos que bajar a nivel de las empresas, para que éstas se integren a las cadenas productivas y puedan, por sí, dar soluciones

moda, con mayor contenido diferencial que un commodity básico, esto dará un valor agregado a esta parte de la cadena”, señaló.

Si a lo anterior le sumamos una velocidad de respuesta que sea tan rápida que pueda competir con las gentes que vienen de otros continentes, ya sea de Asia o de Europa, entonces daremos soluciones integrales a nuestros clientes,

Los canales de comercialización en prendas de vestir están sumamente concentrados, al grado que nueve cadenas tienen el 41% del mercado formal de confección en México

Principales retos

- Una fuerte competencia de China, que está ganando mercado en Estados Unidos.
- Contrabando e ilegalidad.
- Recuperar el mercado interno.
- Romper la excesiva concentración que existe del mercado.
- Lograr incorporar los textiles mexicanos a la zona centroamericana y del caribe, a la región del Pacto Andino y del Sudafrica.
- Tener acceso al financiamiento.

integrales a sus clientes”.

Enfatizó, que la integración del grupo Source in Mexico es muy importante porque es ejemplo de lo que se tiene que hacer en todo México para recuperar y superar la posición exportadora que teníamos y para que se vuelva a tomar el mercado nacional con mayor fuerza y penetración.

“Esto, creo yo, es la esencia, la base para poder salir adelante: darle a los clientes una solución integral para que no tenga que lidiar con una bola de proveedores, sino sólo con uno, que se encargará de resolverle todo. Pero si además les ofrecemos productos de

expresó.

¿Existe algún proyecto para que el sector textil mexicano se una a Centroamérica para competir juntos como región y no individualmente?

-Tenemos dos proyectos. Uno, donde tratamos de influir en el gobierno norteamericano para ser incorporados a su Programa del Caribe y sus Tratados de Libre Comercio de América Central en cuestión de textil y confección. El segundo, pretende convencer a los países centroamericanos de que soliciten que México participe con ellos en los Tratados de Libre Comercio que hacen con Estados Unidos, aseveró Alfredo

Kalach.

Repuntar y revertir tendencias

Salomón Presburger, por su parte, manifestó su confianza en que el Programa de Competitividad, que pronto se pondrá en marcha en toda la cadena fibra-textil-vestido, permitirá que su sector pueda repuntar, revertir tendencias y empezar nuevamente a crecer.

Reiteró que en términos generales los programas de exportación se mantuvieron estables el año pasado, porque son a largo plazo y eso hace que los cambios sean más lentos. Sin embargo, indicó, que no ocurrió lo mismo con el mercado interno, el cual tuvo una caída en sus ventas de alrededor del 15 por ciento.

Esta caída en las ventas, apuntó que no se debió a que se haya vendido menos ropa en el país, sino a que entró más importación, más contrabando. Al referirse al volumen de ropa que entra ilegalmente a México, Presburger señaló que tan sólo en el año 2001 se hablaba que eran alrededor de 10 mil millones de dólares lo que ingresaba en mercancía al país entre contrabando, piratería e ilegalidad (artículos robados) y que obviamente esta situación repercute en pérdidas para la industria y por consiguiente en empleos.

“No estamos dispuestos a dejar nuestro negocio en manos de los chinos o los países de Oriente”

Al hablar sobre este último renglón, el presidente de la Cámara de la Industria del Vestido señaló que en los últimos años no han logrado crecer y se han quedado estancados en 640 mil empleos. “No podemos quedarnos en esa situación, tenemos que revertir la tendencia”, agregó. No hay que olvidar que cuando esta industria se encontraba mejor, en su punto más alto, llegó a tener 800 mil trabajadores.

Presburger: principales puntos para la cadena

Más adelante, al dar a conocer su opinión sobre el Programa de Competitividad, señaló Presburger que dentro de los principales puntos para la cadena están:

• **Ataque al contrabando y la ilegalidad.**

La ilegalidad, se tiene a flor de piel en las calles del centro de las ciudades y nos estamos acostumbrando a que es parte de la vida cotidiana. “El día que lo queramos parar, la realidad nos va a rebasar, no va a ser controlable”.

• **Competir en costos.** Tenemos

una desgravación en los impuestos de importación de telas, pues nos interesa traer aquellas que no se fabrican en el mercado nacional.

• **Tecnología y desarrollo.**

‘Será necesario invertir en estos dos renglones.

• **Financiamiento.**

Se requerirá contar con financiamiento tanto para el mercado interno como de exportación, porque vamos a dejar de ser vendedores de maquila para ofrecer “paquete completo” y eso implica que tenemos que proveer no sólo la mano de obra, sino también la materia prima.

México está de moda

Por otro lado, Salomón Presburger anunció el lanzamiento de su proyecto marca “Mexico está de Moda”, a través del cual busca convencer a sus clientes nacionales de que la ropa mexicana es igual o mejor en calidad, que la que pueden comprar en cualquier parte del mundo. Una prueba de ello, citó,

para lograr la moda. Sólo que hay que dispararla, potenciarla y además apoyar a los nuevos diseñadores mexicanos, indicó.

Sobre las perspectivas para este año, aseveró que el sector confección vive un ambiente hostil, pero que el Programa de Competitividad les va a permitir dar el cambio. Continuar con la inercia sólo nos llevaría a un escenario perdedor, pero como “no estamos dispuestos a dejar nuestros negocios y futuro en manos de los chinos y los países de Oriente, pues vamos a trabajar muy bien para salir adelante”, sentenció.

es que el volumen de exportación de prendas que hacemos es aún muy importante.

Al responder sí México ya compite con moda en el mundo, el presidente de la CANAINVES subrayó que es lo que se quiere empezar a promover, pues tanto en Oaxaca, Veracruz, Tamaulipas o Yucatán se cuenta con una rica variedad de artesanías, de colorido que ofrecen “mucho tela de donde cortar”

Finalmente, Salomón Presburger manifestó que es urgente realizar las reformas tanto en materia fiscal como eléctrica, porque las deficiencias que se tienen (el reciente impuesto de crédito sustitutivo al salario, el costo de la luz, pagar seguridad, etc.) los están sacando del mercado. ❸