

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ARAGÓN

---

---

COMERCIO EXTERIOR Y COMPETITIVIDAD:  
PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE  
MÉXICO Y CHINA EN EL MERCADO NORTEAMERICANO DE  
PRENDAS DE VESTIR 2005

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A :  
C A R L O S C R U Z C A M P A

ASESOR:

Mtro. RAÚL IGNACIO MORALES CHÁVEZ

MÉXICO, D.F.

2006



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A mí madre, por haber confiado en todo momento en mí y haberme demostrado que todo es posible en la vida con esfuerzo, dedicación y honradez.*

**†** *A mí padre, que aunque no esta conmigo físicamente sé que me acompaña en todo momento y me protege.*

*A mis hermanas Claudia Nancy y Elizabeth por su cariño y su bondad.*

*A Alejandra Torres Magaña, Sandra E. García Cruz y a Cecilia Rosas por haber estado conmigo y apoyarme en todo momento. Mi corazón y mi cariño ira con ustedes todo el camino*

*Al Lic. Arturo Huerta Ávila (Canaintex) y a la Lic. Alejandra Carolina Moyao (SHCP), por haber confiado en mí y haber hecho posible la realización de este trabajo. Su entrega y dedicación al trabajo son claro ejemplo de profesionalismo.*

**†** *A Adolfo Eumir Sánchez Botello, por haber sido un gran compañero y un excelente amigo; nunca te olvidaremos Eumiro.*

*A mis profesores y a la Universidad Nacional Autónoma de México, por haberme instruido y abierto las puertas de esta gran institución*

# Índice

## Introducción

### Capítulo I Marco Teórico y Conceptual: Las Cadenas Mundiales de Valor

<b>1.1</b>	<b>Las Cadenas Mundiales de Valor.....</b>	<b>1</b>
1.1.1	El Concepto en Tres Autores. (G. Gereffi, J. Humphrey y M. Porter).	2
1.1.2	Las Redes de Valor.	2
1.1.3	Tipos de Cadenas.	3
1.1.4	Incorporación.	5
1.1.5	El Papel del Gobierno.	6
1.1.6	Progreso Industrial.	6
1.1.7	Innovación, Transferencia y Aprendizaje.	7
<b>1.2</b>	<b>Competitividad.....</b>	<b>10</b>
1.2.1	Sobre el Concepto de Competitividad.	10
1.2.2	Enfoques Económicos para el Estudio de la Competitividad.	11
1.2.3	Niveles de Análisis.	11

### Capítulo II La Cadena Mundial de Valor Hilo-Textil-Confección En México y China: Una Breve Retrospectiva (1980-2000)

<b>2.1</b>	<b>La Cadena Mundial de Valor Hilo-Textil-Confección.....</b>	<b>16</b>
2.1.1	El inicio de la Cadena.	16
2.1.2	Características.	16
2.1.3	Tres Tipos de Compradores Mundiales.	17
2.1.4	Estrategia de Reposicionamiento Competitivo.	18
2.1.5	El Paquete Completo.	19
<b>2.2</b>	<b>La Cadena en México.....</b>	<b>19</b>
2.2.1	Antecedentes (1980-1994).	19
2.2.2	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN: (1994-2000)	21
<b>2.3</b>	<b>La Cadena en China.....</b>	<b>23</b>
2.3.1	Breve Antecedente (1980-1990).	23
2.3.2	Panorama (1990-2000).	24
<b>2.4</b>	<b>Principales Empresas Transnacionales.....</b>	<b>25</b>

**Capítulo III**  
**Comparativo de Factores Macroeconómicos**  
**Que Inciden en el Perfil de Competitividad Actual**  
**De la Industria Textil y del Vestido de México y China**  
**(2001-2005)**

<b>3.1</b>	<b>Factores Macroeconómicos y su Vinculación Con la Industria Textil y del Vestido.....</b>	<b>31</b>
3.1.1	Carta Económica.	31
3.1.2	Política Económica.	33
3.1.3	Tipo de Cambio.	36
3.1.4	Financiamiento y Crédito.	37
3.1.5	Otros Factores.	39
<b>3.2</b>	<b>Comparativo de Costos Sectoriales.....</b>	<b>42</b>
3.2.1	Sector Tejido de Punto.	43
3.2.2	Sector de la Confección.	44
3.2.3	Costos laborales, productividad y Precios.	46
3.2.4	Transporte, Flete y Costos Arancelarios.	48
<b>3.3</b>	<b>Perfil Actual de Competitividad De la Industria Textil y del Vestido.....</b>	<b>49</b>
<b>3.3.1</b>	<b>Producción, Empleo, Maquinaria e Inversión.....</b>	<b>49</b>
3.3.1.1	El Perfil en China.	49
3.3.1.2	El perfil en México.	52
3.3.2	Conformación y Ubicación Geográfica.	54

**Capítulo IV**  
**Participación de México y China**  
**En el Comercio Mundial de Prendas de Vestir**  
**(2001-2004)**

<b>4.1</b>	<b>Comercio Mundial de Prendas de Vestir.....</b>	<b>57</b>
4.1.1	Principales Países Importadores.	57
4.1.2	Principales Países Exportadores.	58
<b>4.2</b>	<b>Participación de México y China En el Comercio Mundial de Confecciones.....</b>	<b>59</b>
4.2.1	Importancia Comercial.	59
4.2.2	Principales Destinos de las Exportaciones.	62
4.2.3	Participación en los Principales Países Importadores.	64

**Capítulo V**  
**Competitividad Actual de la Industria del Vestido**  
**De México y China en el Mercado de los Estados Unidos**  
**(2001-2004)**

<b>5.1</b>	<b>Aspectos Generales.....</b>	<b>66</b>
<b>5.2</b>	<b>El Mercado de Prendas de Vestir de los Estados Unidos.....</b>	<b>66</b>
5.2.1	Características Comerciales	66
5.2.2	Barreras de Entrada	67
<b>5.3</b>	<b>Análisis de Competitividad de la Industria de la Confección de México y China en el Mercado de los Estados Unidos (2001-2004).....</b>	<b>70</b>
<b>5.3.1</b>	<b>Análisis de Competitividad: Por Capítulo.....</b>	<b>70</b>
5.3.1.1	Participación en las Importaciones.	70
5.3.1.2	Comportamiento Exportador.	71
5.3.1.3	Matriz de Competitividad.	73
<b>5.3.2</b>	<b>Análisis de Competitividad: Por Principales Productos.....</b>	<b>74</b>
5.3.2.1	Confecciones Tejidas o de Punto.	74
5.3.2.2	Matriz de Competitividad.	76
5.3.2.3	Confecciones de Tejido Plano.	77
<b>5.3.3</b>	<b>Análisis de Competitividad: Respecto a otras Principales Prácticas.....</b>	<b>79</b>
5.3.3.1	Prendas de Vestir Tejidas o de Punto.	79
5.3.3.2	Prendas de Vestir de Tejido Plano.	83

**Capítulo VI**  
**Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**  
**De la Industria de la Confección en México**

<b>6.1</b>	<b>Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).....</b>	<b>87</b>
6.1.1	Comercio Exterior.	87
6.1.2	Mercado Interno.	89
<b>6.2</b>	<b>¿Qué se Puede Hacer?.....</b>	<b>90</b>
	<b>Conclusiones.....</b>	<b>92</b>
	<b>Recomendaciones.....</b>	<b>101</b>
	<b>Glosario</b>	
	<b>Bibliografía</b>	

## **I n t r o d u c c i ó n**

La industria del vestido, como pieza angular de la cadena de valor hilo-textil-confección, es un eslabón cuya relevancia e importancia histórica a trascendido a través de los años, ubicándola –por ello- como un sector en continuo cambio y en constante transformación.

Su desarrollo así como su evolución actual en mucho son resultado de los procesos que, desde principios de la década de los años 50's del siglo XX, dieron inicio a través –principalmente- de las empresas transnacionales del vestido estadounidenses, al trasladar parte de sus procesos productivos a países que les ofrecieran ventajas en cuanto a costos dada la disminución, paulatina, de su productividad industrial y del encarecimiento relativo de su mano de obra.

Así, ciertos procesos productivos intensivos en mano de obra, como las confecciones, pasaron al Japón y, posteriormente, a otras naciones asiáticas como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, quienes dominaron este escenario durante los decenios de 1970 y 1980. Más tarde, en la década de los años 90's, estos países comenzaron a subcontratar en China, y otros países del Asia, aprovechando los bajos costes salariales y los grandes beneficios económicos que estas naciones les representaban a los grandes contratistas del ramo.

Con ello, se logró el establecimiento de una amplia red de manufactura y comercialización que abarco todas las esferas de la producción de la cadena misma, así como el fortalecimiento de los procesos de eslabonamiento horizontal y vertical entre las empresas relacionadas y de apoyo, de las diferentes ramas y de los distintos países que conforman ésta región, creando con ello una base sólida de empresas competitivas nacional e internacionalmente, y donde el empleo de la mano de obra China desempeñaba un papel fundamental en la obtención de una mayor ventaja competitiva..

En países de América Latina, como México y otros países de la Cuenca del Caribe, por su parte, estos procesos se dieron más formalmente durante la década de los 90's, bajo el auspicio de acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y el Programa de Acceso Especial.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el 1° de enero de 1994, la industria de la confección en México se vio enormemente beneficiada, toda vez que sus exportaciones de prendas de vestir gozaron de acceso preferencial en el mercado de los EE.UU., en tanto que otros principales productores se encontraban sujetos a cuotas y otras medidas arancelarias; como fue el caso de China.

Sin embargo, este suceso trajo consigo la creación y desarrollo de dos sectores productivos en México con características muy diferentes. Por un lado, se desarrolló un sector maquilador altamente especializado en la fabricación de determinadas prendas de vestir, cuya principal característica radicaba en la producción bajo contrata al auspicio de la cláusula de “producción compartida” de los EE.UU.

En tanto que, el sector conformado por la pequeña y mediana empresa, que constituyen el grueso de la cadena en México, vieron en este proceso la intensificación de la competencia en el mercado interno, y el desplazamiento en el mercado nacional e internacional de la producción, por parte de bienes finales confeccionados en China, Taiwán o Hong Kong y de bienes intermedios (principalmente telas y pasamanería ) provenientes de los EE.UU.; contribuyendo así a la desarticulación de la cadena local de proveeduría y a la contracción del sector textil nacional.

En China, por su parte, la cadena hilo-textil-confección es un claro ejemplo de los profundos cambios socioeconómicos que se han venido operando en éste país, desde finales de la década de los 70's. En 1992, ésta nación inicio una serie de reformas económicas, políticas y sociales encaminadas a establecer una "economía socialista de mercado". Con ello, se permitió el acceso al mercado interno, por primera vez, de los comerciantes minoristas extranjeros, a la par que se introdujeron grandes cambios en la estructura y papel de las instituciones financieras, además de ser removidas ciertas políticas del gobierno que no permitían mayor o menor integración en la cadena fibra-textil-confección.

El papel que desempeñaron estas reformas, en conjunción a la participación de las cadenas minoristas extranjeras, permitieron transformar el perfil de la industria del vestido de esta nación; así, pasó de ser una industria orientada a la satisfacción de la demanda interna, durante la década de los sesenta y setenta, a ser una industria con plena orientación exportadora, durante los decenios de los 80's y los 90's del siglo XX.

Sin embargo, previo a su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) la mayoría de las firmas del sector textil, en esta nación, se encontraban técnicamente en bancarota u ofrecían bajas perspectivas de ganancia; derivado principalmente del exceso de mano de obra empleada, la poca tecnificación de sus procesos productivos, los bajos niveles de calidad de sus productos y los deficientes niveles de productividad reflejados, principalmente, en las empresas de propiedad estatal del sector textil. Esta situación, no obstante, cambiará drásticamente como producto de una serie de reformas económicas establecidas al interior de la cadena desde 1998, y cuyo principal objetivo radicaba en incrementar la competitividad y eficiencia del sector textil, de esta nación.

Ya en el umbral de siglo XXI, China se presenta como una indiscutible potencia económica cuya participación en el mercado mundial ha tendido a incrementarse a tasas considerables, en los últimos años.

Muchas son las circunstancias que han favorecido el desempeño vertiginoso de ésta economía y, en particular, del sector de la confección de la misma. En el terreno macroeconómico e internacional, por ejemplo, se puede hablar de la manipulación del tipo de cambio (del renminbi o yuan chino respecto al dólar estadounidense), de la participación de la banca central en el financiamiento y crédito de las empresas del sector textil y del vestido, del ingreso a organismos comerciales supranacionales; como la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la culminación del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, de las prácticas desleales de comercio internacional en las que éste país incurre ó de la pretensión de ésta nación de formar, junto con otras naciones de Asia, un área de libre comercio semejante a la que opera en América del Norte.

En el ámbito industrial y empresarial, por su parte, el bajísimo costo de la mano de obra y la estructura de precios sectoriales, son dos factores que se revelan como desequilibrantes en la participación que realizan sus manufacturas, a nivel mundial.

Dos factores de competitividad destacan para el caso de México, por un lado, la cercanía geográfica con el mercado de los EE.UU. y, por otro, la experiencia exportadora adquirida con el TLCAN hacía este país. Esto, sin embargo, comienza a perder validez frente al enorme peso que representa el costo de la mano de obra, en relación con el de China.

Así, China se presenta en el comercio exterior como el más grande productor y exportador de textiles y prendas de vestir a nivel mundial. Su planta productiva da empleo a 20 millones de personas y el valor de las exportaciones de la industria de la confección participan con el 28.5 por ciento del total de las exportaciones de estos productos a nivel mundial, a la conclusión del 2004. Esta última cifra, sin embargo, sólo refleja la dimensión del sector estadísticamente medible de esta nación; por lo que, la verdadera dimensión y alcance comercial de estas ramas no se encuentra debidamente documentado.

Con ello, esta nación previamente reconocida a nivel internacional como productora de productos para consumos en masa, comienza a dar pasos agigantados en la innovación y el diseño de sus productos confeccionados, a la par de dar señales de fortalecimiento en los eslabones tradicionalmente no competitivos y poco explorados en esta nación; como es el caso de la producción de fibras químicas.

En México, por su parte, la industria textil y del vestido es un sector tradicional de la economía nacional, el cual, da empleo a 550 mil trabajadores (dentro del sector formalmente establecido) y participa con el 6.6 por ciento del PIB manufacturero. En tanto que, el valor de las exportaciones de la industria del vestido participa con el 3.8 por ciento del total de las exportaciones de estos productos a nivel mundial, en el 2004.

En ésta última nación, los factores macroeconómicos que determinan la participación de sus productos en el mercado interno y externo son de un matiz un tanto diferente al que refleja el mismo sector en China, y se encuentran en función de una serie de factores tanto internos (financiamiento y crédito) como externos (competencia desleal), destacando el fuerte impacto que ha traído consigo la existencia de un sector informal y la creciente participación del contrabando, la piratería y la corrupción en el desarrollo competitivo de la industria formalmente establecida.

A lo anterior, hay que agregarle los eventos coyunturales por los que atraviesa actualmente la economía nacional (como la apreciación de la moneda), ó los circunstancias estructurales (como el alto costo relativo de la mano de obra, la disminución de la productividad en el sector de la confección, o la falta de reformas estructurales que hagan más competitivos los costos de los energéticos, etc.) en las que se desenvuelve este sector, tanto en el mercado interno como en el de exportación y, en particular, su desenvolvimiento en el mercado de los Estados Unidos.

A este respecto, el mercado de prendas de vestir de los Estados Unidos, en la actualidad, es uno de los más altamente competidos a nivel mundial y esto obedece, por un lado, a la importante demanda interna que este mercado genera respecto a las confecciones elaboradas en el exterior y, por otro lado, a la supresión total de contingentes al comercio de textiles y prendas de vestir, que los países miembros de la OMC y en particular los EE.UU., llevaron a cabo el pasado 1º de enero del 2005 conforme a lo establecido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV)

En este contexto, la industria de la confección de México y China se presentan como importantes proveedores de este destino comercial, destacando –cada uno- en la proveeduría de segmentos específicos de mercado.

En el caso de México, por ejemplo, los t-shirts y camisas interiores de algodón y los suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de algodón, del segmento de punto, le constituyen dos de los principales productos de exportación y de participación en este mercado. En el segmento de tejido plano, por su parte, la situación es idéntica para los pantalones y shorts para hombres y niños de algodón y los del mismo sector pero enfocados a mujeres y niñas del mismo material.

En el caso de China, por su parte, los suéteres (jerseys), pulóver, cardigan etc., de los demás materiales textiles y la ropa para bebe de algodón, del segmento de punto, le constituyen dos de los principales productos de exportación y de participación en este mercado. En el segmento de tejido plano, por otro lado, la situación es idéntica para los pantalones y shorts para mujeres y niñas de los demás materiales textiles y los de la misma categoría pero elaborados con seda o desperdicios de la misma.

En éstas categorías de prendas de vestir ambos sectores, tanto de México como de China, mostraron ser proveedores líderes en el mercado de los EE.UU., con un margen diferencial muy amplio entre ellos y, en general, con cualquier otro competidor.

Comparativamente la industria de la confección de México y China convergen, dentro de sus cinco principales productos de punto y de tejido plano de mayor contribución en este mercado, en solo dos categorías de productos los cuales se encuentran constituidos dentro del segmento de confecciones tejidas o de punto; a saber los suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de algodón y los del mismo segmento pero elaborados a partir de fibras sintéticas o similares. Categorías en las que ambos contendientes mostraron un pobre desempeño, a la par de experimentar un descenso en la demanda del mercado norteamericano de los mismos.

Ambos países muestran un alto patrón de especialización en sus principales exportaciones al mercado de los EE.UU., sin embargo, éste destino comercial comienza a dar señales de estancamiento, lo cual puede ser atribuible a diversas causas; como la probable saturación del mismo ó a la próxima fluctuación de su ciclo económico, esperada para mediados del 2006.

Finalmente, el verdadero reto para la industria mexicana del vestido radica, independientemente de su comparación con cualquier otro país, en elevar los niveles de productividad al interior de la cadena de suministro, a la par de implementar una serie de medidas innovadoras que favorezcan el desarrollo del sector productivo nacional, ya que ésta vía es la única alternativa para competir exitosamente en el mercado interno e internacional, frente a su similar asiática y frente a cualquier otra práctica, alrededor del mundo.

Ante este escenario, parece evidente el hecho de que la industria del vestido en México no puede hacer frente al incremento de la competencia procedente de prendas confeccionadas en China, en el mercado de los Estados Unidos, ya que existen una serie de factores tanto internos como externos que le proporcionan una mayor ventaja a la industria de la confección de China, con relación a la de México, dentro de este mercado. Sin embargo, de manera particular la competencia entre México y China, dentro de éste destino comercial, no es muy reñida en torno a sus principales productos confeccionados de exportación, ya que son diferentes, pero puede agudizarse.

El objetivo central del presente trabajo reside, por tanto, en realizar un análisis comparativo de competitividad de la industria de la confección de México y China en el mercado de los EE.UU., dados una serie de factores tanto internos como externos en ambos países, durante el 2005, para lo cual, el empleo del método inductivo de investigación resultara de suma importancia, para la persecución de dicho objetivo.

**Capítulo I**  
**Marco Teórico y Conceptual:**  
**Las Cadenas Mundiales de Valor**

## **1.1 Las Cadenas Mundiales de Valor**

### **1.1.1 El Concepto en Tres Autores (G. Gereffi, J. Humphrey y M. Porter)**

Para G. Gereffi, las cadenas mundiales de valor son un atributo del capitalismo global en el cual las industrias de partes y componentes se desagregan en actividades autónomas que se dispersan geográficamente bajo la dirección de un agente central, el cual garantiza la reunificación de todos los componentes en productos finales.<sup>1</sup>

Para J. Humphrey, las cadenas mundiales de valor son redes de empresas colaboradoras dispersas por todo el mundo que participan en todo el ciclo de la producción, desde la fase de diseño y concepción del producto y las etapas intermedias de producción hasta su entrega al consumidor final y, en caso necesario, su eliminación tras el uso.<sup>2</sup>

Para M. Porter la cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. Esa ventaja competitiva se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada de sus rivales. Por consiguiente, la cadena de valor de una empresa está conformada por todas las actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que estos aportan.<sup>3</sup>

En general, la metáfora de las cadenas mundiales de valor refleja los eslabones que unen a las empresas dispersas por todo el mundo, y que comprende una serie de actividades conexas interdependientes para que un producto o servicio pase de la fase de concepción a las diferentes etapas de la producción, hasta llegar a la de entrega al consumidor y, de ser necesario, la eliminación final tras el consumo.<sup>4</sup>

### **1.1.2 Las Redes de Valor**

A la metáfora de las cadenas mundiales de valor viene a sumarse ahora la metáfora de las redes de valor<sup>5</sup> de empresas especializadas que da la imagen más bien de rayos provenientes de un nodo que de eslabones de una cadena.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Gereffi y otros autores emplean el concepto de “Cadenas Productivas Globales” en equivalencia al concepto de “Cadenas Mundiales de Valor”, para explicar las transformaciones experimentadas por la confección y otras industrias. Así mismo, otras definiciones alternativas que se han dado al concepto de cadenas mundiales de valor son: cadenas proveedoras (supply Chain), cadena de proveeduría (commodity Chain), cadena de producción (production Chain), línea de producción (pipeline product).

Fuente: “Do We Define Value Chains and Productions Networks”. Disponible en: [www.ids.ac.uk/globalvaluechains/publications/sturgeon.pdf](http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/publications/sturgeon.pdf)

<sup>2</sup> Cf. Humphrey, J.(2004),”Upgrading in Global Value Chain”.

<sup>3</sup> Para Michael Porter, el valor es la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos percibidos por él al adquirir o usar un producto o servicio.

<sup>4</sup> ONUDI.(1999),”Informe sobre el Desarrollo Industrial Correspondiente a 2002 / 2003:Competir Mediante la Innovación y el Aprendizaje”, pp. 123-124. Disponible en: <http://www.unido.org/es/doc/8911>

<sup>5</sup> Definiciones alternativas al concepto de redes de valor son: red de valor (value network) y base proveedora (supply base). Fuente: “Do We Define Value Chains ...”, op. cit.

La cadena mundial de valor está integrada por diversas unidades, generalmente empresas entre las cuales existen relaciones que definen un flujo de intercambio entre los componentes de ésta y cuya consecuencia es la interdependencia entre ellas; además en los distintos niveles de la cadena de producción se producen flujos hacia otras organizaciones de diferentes sectores que constituyen las llamadas relaciones horizontales. Esas interdependencias entre organizaciones pertenecientes a diferentes sectores industriales dan lugar a un elemento organizacional, por lo que conforma un conjunto de relaciones que van más allá de lo estrictamente comercial y complementario. Este conjunto de relaciones, que se da entre varias empresas, es lo que constituye una red.<sup>7</sup>

La existencia de una red implica que las transacciones que tienen lugar entre las empresas que la componen son de carácter regular eliminando así la necesidad de recurrir cada vez al mercado<sup>8</sup> (se trata, en suma, de una reducción de costos de transacción) y logrando un incremento en la eficiencia de sus acciones.<sup>9</sup>

Las relaciones que tienen lugar entre las empresas que constituyen una red no son solo debidas a flujos comerciales de productos, si no que también las hay de carácter financiero, informal, técnico, e incluso de gestión. Además, los vínculos no se establecen únicamente entre empresas. Según las necesidades específicas de una empresa, podría resultar conveniente establecer vínculos con universidades o instituciones ajenas al mercado.<sup>10</sup>

En general, el término red se refiere a un grupo de empresas que cooperan en un proyecto de desarrollo conjunto, complementándose unas a las otras y especializándose, con el objetivo de superar sus problemas comunes, lograr eficiencia colectiva y conquistar mercados más allá de su alcance individual.<sup>11</sup> Es decir, la red de producción es un conjunto de firmas interrelacionadas las cuales conforma una gran unidad económica.

### 1.1.3 Tipos de Cadena

El tipo de cadena mundial de valor viene determinada por una serie de factores como la velocidad de cambio, las necesidades de aprendizaje, las economías de escala, los costos de transacción y coordinación, la relación valor / peso y la logística. Algunos analistas distinguen entre las cadenas de valor impulsadas por los productores y las impulsadas por los compradores.<sup>12</sup>

---

<sup>6</sup> ONUDI, op. cit., p.124.

<sup>7</sup> Fuente: <http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/formaspara.htm>

<sup>8</sup> El mercado, en economía, es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa>

<sup>9</sup> Un ejemplo común de la conformación de una red viene dado por las relaciones actuales de subcontratación.

<sup>10</sup> En adición a lo anterior, es conveniente señalar que los vínculos pueden ser verticales (regresivos hacia los proveedores o progresivos hacia los clientes) u horizontales (en consorcios). Cf. ONUDI, op. cit., p. 125.

<sup>11</sup> Cf. Ibid., p. 123.

<sup>12</sup> ONUDI, op. cit., p. 126.

- **Cadenas Impulsadas por los Productores:** Son aquellas en la que los grandes productores, que generalmente asumen la imagen de importantes transnacionales, coordinan las cadenas de producción en sectores industriales intensivos en capital y tecnología; como la industria automotriz, la aeronáutica y la computación.
- **Cadenas Impulsadas por los Compradores:** Son aquellas en las que los grandes minoristas, comercializadores y fabricantes de productos de marca desempeñan el papel de organizadores de la producción, en sectores industriales intensivos en mano de obra; como calzado, juguetes y prendas de vestir.<sup>13</sup>

Cuadro 1.1

<b>Características de las Cadenas Mundiales de Valor Impulsadas por los Productores y Las Impulsadas por los Compradores. <sup>1/</sup></b>		
<b>Características</b>	<b>Cadenas Impulsadas por los Productores</b>	<b>Cadenas Impulsadas por los Compradores</b>
Fuerza motriz de las cadenas mundiales	Capital industrial	Capital comercial
Competencias Básicas.	Investigación y desarrollo, producción	Diseño, comercialización.
Sectores.	Bienes de consumo, bienes intermedios, bienes de capital.	Bienes de consumo no duraderos.
Industrias Tradicionales	Automóviles, computadoras, aeronaves.	Prendas de vestir, calzado, juguetes.
Propiedad.	Empresas transnacionales.	Empresas locales, predominantemente en los países en desarrollo.
Principales vínculos de las redes.	Basadas en la Inversión.	Basadas en el comercio.

Fuente: ONUDI, op. cit., p.126.  
 1/ Más recientemente ha ganado terreno la definición que incluye, dentro de estas cadenas, a las impulsadas por el Internet.

<sup>13</sup> Estos autores hacen hincapié en que las empresas dominantes u organizadoras, de este tipo de cadenas, se encuentran cada vez menos involucradas en la producción y se especializan, en cambio, en el diseño y comercialización. Sara Lee Corporation, uno de los mayores productores de prendas de vestir de los Estados Unidos, anuncio recientemente que dejaba de fabricar los productos de la marca que vendía, para enfocarse plenamente en el diseño y comercialización de los mismos. Cf. Ibid., p.129.

Además, las cadenas mundiales de valor pueden ser regionales o nacionales y ofrecer a las empresas locales recién iniciadas oportunidades de incorporarse a una red más amplia de actividades mediante la contratación de sus servicios a empresas ubicadas más allá de su entorno inmediato.<sup>14</sup>

#### 1.1.4 Incorporación

Las empresas organizadoras de los países avanzados, aunque poseen el virtual monopolio del conocimiento en las actividades que generan mayor valor agregado, no están en condiciones de efectuar rentablemente las operaciones de fabricación en donde interviene en alto grado *la mano de obra*, por lo que deben de involucrar a empresas externas, ubicadas principalmente, en países en vías de desarrollo, que le proporcionen el valor de este insumo a precios competitivos.<sup>15</sup>

Así, las cadenas mundiales de valor, que abarcan funciones, procesos y países, constituyen un medio de acelerar el desarrollo de las empresas y los países, facilitando salidas que las empresas de los países en desarrollo pueden aprovechar para aumentar su capacidad.<sup>16</sup>

Los requisitos básicos, que de manera genérica, deben de cubrir las empresas o aglomerados locales de empresas para poder incorporarse dentro de las cadenas mundiales de valor, impulsadas tanto por los productores como por los compradores, son cuatro:

- I. Disciplina productiva:** La incorporación de una empresa local a una cadena mundial de valor le somete a una gran presión para poder satisfacer normas exigentes de calidad, fiabilidad y logística, lo cual requiere de disciplina para llegar a los elevados estándares mundiales.<sup>17</sup>
- II. Flexibilidad:** La flexibilidad implica la viabilidad para poder efectuar rápidos ajustes en los productos (en respuesta, por ejemplo, a cambios en las modalidades de la demanda de consumo), por lo que existe también gran presión para cambiar las líneas de producción de manera rápida y fiable, ante las exigencias del productor o del comprador.<sup>18</sup>
- III. Base tecnológica:** También requiere de una base inicial de capacidad tecnológica, adquirida mediante la innovación y el aprendizaje bien focalizados.<sup>19</sup>

---

<sup>14</sup> Ibid., p.126.

<sup>15</sup> Cf. Rivera, R. M. A., "La reestructuración de la industria de la confección en México", en I. Rueda P., N. Simón D. y M. L. González M. (coord.), *La Industria de la confección en México y China ante la globalización*, México, IIEC-FCA y dgapa (UNAM), Miguel Ángel Porrúa Editores, p. 73.

<sup>16</sup> Especialmente en el sector manufacturero, la inserción de las actividades locales en redes más amplias constituye una oportunidad propicia para que los países en desarrollo refuercen su capacidad.

Cf. ONUDI, op. cit., pp.123, 126.

<sup>17</sup> Ibid., p.127.

<sup>18</sup> Cf. Ibidem.

<sup>19</sup> Ibid., p.123.

**IV. Aprendizaje y Asesoramiento:** Los factores decisivos para poder incorporarse a la cadena mundial de producción y distribución no son solo los hechos concretos de precio puntualidad y, en general, los aspectos anteriores citados si no que también involucra la voluntad de aprender y de aceptar (por parte de las empresas recién iniciadas) el asesoramiento de las empresas rectoras.<sup>20</sup>

El objetivo fundamental, en la persecución y desarrollo de los aspectos anteriores, es convertirse en una empresa, ó aglomerados de empresas locales (cluster), con plena capacidad de producir de manera flexible y ágil con el mínimo de recursos; lo que las prepara, de manera paulatina, a ascender a estratos más elevados del progreso industrial.

### **1.1.5 El Papel del Gobierno**

En este contexto, los gobiernos desempeñan un papel multifuncional y su apoyo va desde informar a los productores acerca de los riesgos y oportunidades relacionadas con cadenas de valor concretas hasta prestarles ayuda para que se incorporen en ellas, así como utilizar instrumentos normativos específicos para facilitar el mejoramiento del proceso y entre las redes de producción.<sup>21</sup>

Además, cabe señalar que a pesar de la reciente ola de liberalización de las economías nacionales y el decreciente papel del Estado (con el consecuente abandono de las políticas industriales vigentes), la intervención del gobierno en las economías nacionales es necesaria para corregir las fallas de mercado;<sup>22</sup> particularmente frecuentes en los países en desarrollo.<sup>23</sup>

### **1.1.6 Progreso Industrial**

La relación entre empresas organizadoras y proveedoras es susceptible de evolucionar conforme los agentes internos acumulen conocimiento productivo. Básicamente habría tres peldaños fundamentales en el progreso industrial;

#### **1) Ensamble simple o maquila**

Fase de la producción que involucra a empresas transnacionales, generalmente ubicadas en zonas fronterizas o portuarias, las cuales operan por subcontratación por parte de empresas de otro país donde los productos finales son reimportados sin el pago del derecho de aduana.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup> Ibidem.

<sup>21</sup> Kaplinsky, R.(2000), "Spreading the gains from globalization: What can be learned from value chains analysis?"

<sup>22</sup> Las fallas de Mercado se pueden definir como un conjunto de condiciones en las cuales la economía de mercado no es capaz de signar de manera eficiente los recursos. Cf. Banco Mundial. (1997), "World development Report 1997: The State in a Changing World". Oxford University Press, Nueva York.

<sup>23</sup> El Banco Mundial reconoce que el Estado puede reducir los problemas de coordinación y las deficiencias en la información con el fin de alentar el desarrollo del mercado. Cf. Ibidem.

<sup>24</sup> Hob day, M.(1995), "Innovation in east Asia. The challenge to Japan", p.24

## 2) **Manufactura de equipo original**

La manufactura de equipo original (MEO) es una forma avanzada de subcontratación en la cual se relaciona una empresa compradora y otra proveedora; la primera delega el proceso de fabricación en la segunda pero le brinda los elementos fundamentales del proceso, como hacer el diseño, la maquinaria, los insumos clave y el entrenamiento del personal; la empresa proveedora, en tanto recién llegada, efectúa un proceso acelerado de aprendizaje para organizar la producción con la dirección de un comprador extranjero, quien comercializa el producto con su nombre.<sup>25</sup>

## 3) **Manufactura con diseño propio ó Manufactura de marca original**

Se presenta cuando la empresa proveedora realiza un progreso industrial lo suficientemente grande como para independizarse de los compradores para centrarse en la fabricación de sus propias marcas. Es el primer paso a la autosuficiencia, gracias a la cual la empresa puede dejar de depender enteramente de la cadena mundial de valor para su supervivencia.<sup>26</sup>

Numerosos autores han insistido que el paso a etapas superiores, tanto en la industria de la confección como en otras ramas, la capacidad asimilativa no se define exclusivamente en el nivel de empresa, sino esencialmente en el nivel social. Debido a lo anterior, es crucial el desarrollo y modernización de la infraestructura física, de la capacitación de la fuerza laboral y la solidez del sistema legal e institucional, los cuales constituyen el escenario en donde se desarrollan sus competencias.<sup>27</sup>

### **1.1.7 Innovación, Transferencia y Aprendizaje**

**a) Innovación:** Aunque la realización de los rendimientos económicos primordiales solía basarse en actividades relacionadas directamente con la producción, esos rendimientos han pasado cada vez más a esferas diferentes de la fabricación tales como el diseño, el desarrollo de productos, la imagen y la comercialización<sup>28</sup> involucrando, con ello, la necesidad de innovar en ámbitos distintos a los tradicionalmente relacionados a esta actividad.

Por lo tanto, la innovación puede consistir en mejorar la capacidad de producción, concebir nueva capacidad fuera de la producción (aptitudes de diseño y comercialización), diversificar la clientela y los mercados de destino o en ampliar la capacidad para introducir nuevos productos o para imitar a los principales innovadores de manera rápida y satisfactoria.<sup>29</sup>

---

<sup>25</sup> Ibidem.

<sup>26</sup> Ibid., p.25.

<sup>27</sup> Cf. Rivera, op. cit., p.75.

<sup>28</sup> Cf. Kaplinsky, op. cit.

<sup>29</sup> ONUDI, op. cit., p.124.

Ante esto, es fácilmente observable el hecho de que la innovación abarca más allá de los ámbitos habitualmente relacionados con la esfera de la transformación, por lo que tanto los productos, como los procesos y las actitudes organizativas son elementos clave a considerar en el proceso de innovación, ya que:

- **La Innovación de Procesos:** aumenta la productividad de los factores de la producción al aumentar ésta y / o disminuir los costes; permitiendo la flexibilidad de los precios y proporcionando un aumento en la calidad y la fiabilidad de los productos, además de que la búsqueda de una mayor productividad llega a ser una actividad constante. Los cambios radicales de procesos transforman completamente los métodos de producción y, algunas veces, preparan el camino a nuevos productos.<sup>30</sup>
- **La Innovación de Productos (o servicios):** favorece la diferenciación mediante productos competitivos y reduce la competencia por precios o costes. Mediante la innovación se puede conseguir más calidad y un rendimiento más alto, un mejor servicio, tiempos de respuesta más cortos, funcionalidades más adecuadas y mayor ergonomía, seguridad y fiabilidad. La innovación radical de productos abre nuevos mercados y los productos protegidos de forma adecuada y explotados rápidamente otorgan, durante un tiempo, una ventaja competitiva al innovador.<sup>31</sup>
- **La Innovación Organizativa:** en conjunción al aprovechamiento de los recursos humanos, junto con la capacidad de anticipar la demanda y las tendencias del mercado, son condiciones previas necesarias para asegurar el éxito de otros tipos de innovación. Las empresas se ven forzadas a innovar lo más rápidamente posible ya que el ciclo de vida de los productos y de las tecnologías es cada día más corto y generaciones de tecnologías están reemplazando con éxito a otras anteriores a un ritmo vertiginoso. El entrar en el mercado e introducir nuevos productos han llegado a ser factores decisivos de competitividad y la difusión de nuevas técnicas, productos y servicios en el conjunto del tejido económico está permitiendo conseguir el máximo beneficio en términos de competitividad.<sup>32</sup>

En el seno de las cadenas mundiales de valor, la innovación se basa en dos dimensiones de las estrategias de multiplicación de recursos; la expansión comercial y la capacidad tecnológica.

La vía A de la figura 1.2 representa una trayectoria a lo largo de la cual gran parte de las actividades que entraña la fabricación de equipo de marca (todas ellas acometidas inicialmente en el país junto con otras actividades clave) se relocalizan en instalaciones de producción de terceros países lo que da lugar a una “fabricación por triangulación”.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> Larios, S. F., “Innovación, ¿Factor de competitividad?”.

Disponible en: <http://www.madrimasd.org/informacionidi/revistas/Numero2/aula.htm>

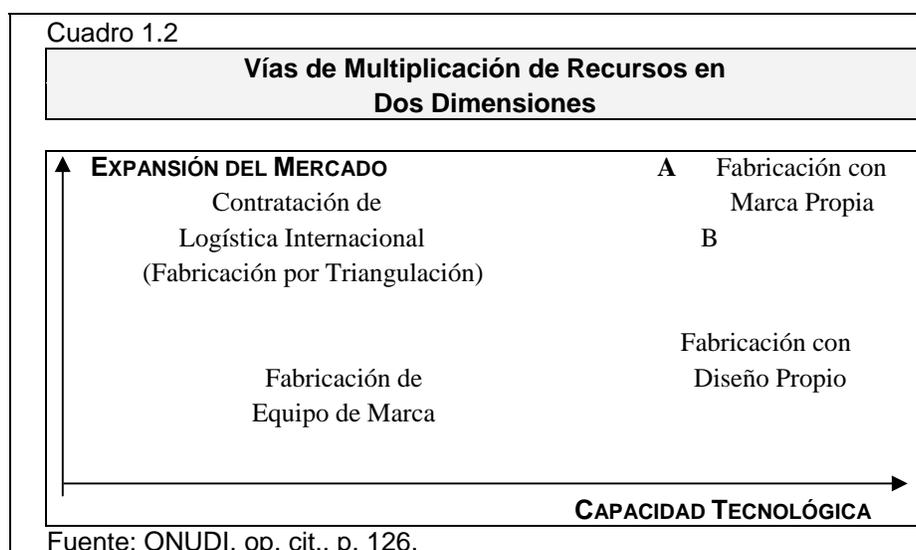
<sup>31</sup> Ibidem.

<sup>32</sup> Ibidem.

<sup>33</sup> Fabricación por triangulación: Consiste en que los compradores mundiales hacen sus pedidos a los fabricantes que les han abastecido en el pasado; esos fabricantes encargan, a su vez, parte o toda la producción a fábricas afiliadas extranjeras situadas en países de salarios bajos (China, Guatemala, Indonesia). Esas fábricas extranjeras pueden ser filiales de propiedad total, socios de empresas conjuntas o simplemente contratistas extranjeros

Para mejorar la capacidad es menester dominar el complejo de funciones logísticas requeridas cuando se adquieren y combinan insumos de una serie de productores y localizaciones diferentes. La fabricación con marca propia, generalmente el segmento más rentable de la cadena mundial de valor, requiere competencia en cuestiones de mercado y tecnología.

En la vía B, en cambio, se amplía la capacidad tecnológica ampliando la responsabilidad funcional, por ejemplo, para pasar de la fabricación de equipo de marca a la inclusión de algunas funciones de diseño, lo que luego lleva a la empresa a comercializar sus propios productos con su marca propia. Las empresas tratan de incorporarse a nichos de mercado adquiriendo una capacidad de producción única, que a menudo reviste forma tecnológica. A su vez, el proceso de crear esa capacidad genera nuevas oportunidades de mercado en forma de productos rediseñados que satisfacen mejor las necesidades del cliente.<sup>34</sup> (Ver cuadro 1.2)



**b) Transferencia y Aprendizaje:** Los autores que han estudiado la transferencia de conocimiento y el aprendizaje tecnológico coinciden en que la magnitud de los mismos está en función de las capacidades existentes en las empresas ubicadas en ambos extremos.<sup>35</sup> Así, en las empresas recién llegadas es determinante la capacidad de recepción o asimilación del conocimiento transferido, proveniente de las grandes empresas organizadoras, con el objetivo pleno de mejorar su propia posición en la cadena de valor. En las empresas organizadoras o líderes, por su parte, es central su capacidad innovadora con miras a incrementar el beneficio económico obtenido, en cada uno de los eslabones que conforman la cadena de valor.

independientes. El triángulo se completa cuando los productos acabados se envían directamente al comprador extranjero en el marco de las contingentes de importación expedidos al país exportador.

Cf. ONUDI, op. cit., p.131.

<sup>34</sup> Ibid., pp. 126-127.

<sup>35</sup> Cf. Dalhman, C. & otros. (1988), "Managing Technological Development: Lesson From Newly Industrializing Countries".

## 1.2 Competitividad <sup>36</sup>

### 1.2.1 Sobre el Concepto de Competitividad

El diccionario Oxford de Economía define la competitividad como “ la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios”. Esta definición engañosamente sencilla y en apariencia inocua ha incitado, no obstante, una controversia durante los últimos dos decenios con respecto a su significado en diversos ámbitos de análisis, los métodos disponibles para medirla, así como las políticas públicas que se pueden establecer para mejorarla.

Ante esto, surge la necesidad de definir con claridad y comprender este término para poder ir más allá de objetivos meramente semánticos, pues se utiliza con frecuencia para justificar la creación de políticas públicas sin el debido análisis de sus efectos en los niveles de competitividad. Un primer paso se encuentra constituido en diferenciar, por un lado, la ventaja comparativa y, por otro, a la ventaja competitiva. Así, mientras que la primera se encuentra entre los conceptos más antiguos y fundamentales de la ciencia económica a partir del trabajo de David Ricardo a principios del siglo XIX, la segunda es más ambigua y esta sujeta a un abanico de interpretaciones.

Se puede decir que “ un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producir ese bien es menor en ese país que en otros países”.<sup>37</sup> De esta manera la ventaja comparativa es impulsada por las diferencias en los costos de los insumos como la mano de obra y el capital. La ventaja competitiva, por otra parte, es impulsada por las diferencias en la capacidad de transformar estos insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad.<sup>38</sup> Esta última definición, incluye claramente la noción de otros activos tangibles e intangibles en forma de tecnología y habilidades administrativas que, en su conjunto, actúan para incrementar la eficiencia en el uso de los insumos, así como en la creación de productos y procesos de producción más complejos e innovadores.

De esta manera, tal como señala Porter, “las empresas de una nación deben de pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos”.<sup>39</sup> Esto significa dejar de depender en forma excesiva de la mano de obra barata y relativamente poco calificada como fuente de competitividad a favor de la capacitación de los trabajadores y de un mayor esfuerzo en la introducción y difusión de las innovaciones tecnológicas con el fin de incrementar la productividad en el uso de los factores de la producción.

---

<sup>36</sup> Esta sección se encuentra basada, principalmente, en el artículo de: Romo, M. D. y Abdel, M. G. (2005), “ Sobre el Concepto de Competitividad”, Comercio Exterior, vol. 55, núm. 3, marzo, pp. 200-214. Disponible en [http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/1/David\\_Romo.pdf](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/1/David_Romo.pdf)

<sup>37</sup> Krugman, P. y Obstfeld, M. (2000), “International Economics: Theory and Policy”, Addison-Wesley. p. 13.

<sup>38</sup> Kogut, B. (1985), “Designing Global Strategies: Competitive and Comparative Value-added Chains”, Sloan Management Review, Vol. 26, núm. 4, pp. 15-18.

<sup>39</sup> Porter, M. “ Building the Microeconomic Foundations of prosperity Findings from the Competitiveness Index”, The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, Nueva York, p.23.

Así, para M. Porter la competitividad está relacionada con la productividad, ya que “la principal meta económica de una nación es crear un nivel de vida elevado para sus ciudadanos, pero la capacidad de hacerlo no depende de la noción amorfa de competitividad, sino de la productividad con que se emplean los recursos de la nación, por lo que la productividad<sup>40</sup> es el primer determinante a largo plazo del nivel de vida de una nación”<sup>41</sup>

### 1.2.2 Enfoques Económicos para el Estudio de la Competitividad

En la literatura contemporánea sobre el estudio de la competitividad se distinguen tres grupos de estudio: los dedicados a las empresas individuales, los enfocados al desempeño macroeconómico de las economías nacionales y los orientados a la formulación de políticas industriales. El primer grupo de publicaciones forma tradicionalmente parte del trabajo de las escuelas de negocios, mientras que el segundo es casi exclusivo para los economistas (quienes consideran que el comportamiento de las empresas individuales está determinado por su entorno macroeconómico). El último grupo de publicaciones se concentra en el uso de políticas gubernamentales microeconómicas para fomentar el desarrollo de las empresas que pertenecen a una industria en particular. Así, se considera que parte de la confusión que rodea al término se debe a que no se reconocen los distintos niveles de análisis de aplicación, así como a la falta de definiciones adecuadas de competitividad.

### 1.2.3 Niveles de Análisis

Como se ha visto, para encontrar sentido al término “competitividad” es preciso aclarar en que ámbito se aplica: empresas, industrias, regiones o países, los cuales, además se clasifican en una estructura de *Niveles Concéntricos Jerarquizados de Competitividad*. En donde el ámbito empresarial se encuentra constituido en el nivel micro, la industria y la región en el nivel meso y, finalmente, el país que se ve incluido dentro del ámbito macro.<sup>42</sup>

**El Ámbito Empresarial:** A nivel micro (la empresa), la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. En la teoría económica tradicional, por ejemplo, los costes de producción determinan la competitividad a nivel de compañía, pero estudios recientes señalan como elementos fundamentales de la competitividad otros factores ( como las habilidades y motivación de los recursos humanos, la disponibilidad y aplicación tecnológica en las diferentes esferas de la producción, además de factores tanto organizacionales como de gestión, entre otros) que determinan la capacidad de una compañía para alcanzar y mantener una posición ventajosa frente a cambios tecnológicos,

---

<sup>40</sup> Productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. Así mismo, Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien es productivo cuando con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado se obtiene el máximo de productos.

Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos6/prod/prod.shtml#que>

<sup>41</sup> Porter, M. (1990), “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Barcelona, Ed. Plaza & Janes, p.29

<sup>42</sup> Por su relevancia, dentro de la explicación teórica de esta tesis, se incluye sólo el análisis correspondiente a la competitividad de las empresas, la competitividad a nivel nación y, principalmente, la competitividad en el ámbito industrial.

económicos y sociales. Por ende, el concepto que se presento al principio de esta sección (“la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios”) se ajusta muy bien al concepto de competitividad de las empresas.

Adicionalmente, la competitividad puede ser entendida como la habilidad que tiene una empresa para crecer en tamaño, cuota de mercado y rentabilidad.<sup>43</sup> Así la pérdida de competitividad se traduciría en una baja en las ventas, menor participación de mercado y, finalmente, al cierre de la planta.<sup>44</sup>

**El Ámbito Industrial:** Una industria es el conjunto de empresas que se dedican a actividades económicas similares, por lo que lo antes dicho se aplica también en el ámbito industrial. Así, la competitividad se deriva de una productividad superior, ya sea enfrentando costos menores a los de sus rivales internacionales en la misma actividad o mediante la capacidad de ofrecer productos con un valor más elevado.<sup>45</sup> Aquí, se infiere que la competitividad industrial es el resultado, en gran medida, de la competitividad de las empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria.

Una razón que justifica el interés por la competitividad industrial se encuentra en que una empresa competitiva presenta más oportunidades para establecer eslabonamientos verticales, con efectos positivos en el desarrollo industrial del país (Progreso industrial). Así, cuando una empresa (principalmente de los países menos avanzados) ha iniciado el proceso de ensamble de componentes importados (con un valor agregado local reducido) y que este se ha arraigado (aprendizaje tecnológico y especialización), el curso de la industrialización debe avanzar para incrementar el uso de insumos nacionales y fomentar los eslabonamientos hacía atrás<sup>46</sup> con proveedores del país (paquete completo). Tal proceso implica la difusión de tecnologías y conocimientos técnicos por parte de los compradores o los productores, hacía los países proveedores y fabricantes (transferencia de conocimientos y Aprendizaje industrial).<sup>47</sup>

**El Ámbito Nacional:** A nivel macro (la nación), no existe un claro consenso acerca de la definición de competitividad y de la elección de los indicadores apropiados. Los indicadores más ampliamente utilizados estaban relacionados con las transacciones comerciales internacionales en las que los precios tenían una importancia capital.

---

<sup>43</sup> Larios, op. cit.

<sup>44</sup> Aquí, la capacidad para competir se basa en una combinación de precio y calidad del bien o servicio proporcionado, de manera que cuando la calidad es la misma en mercados competitivos (mercados con un gran número de productores, los cuales de manera individual, no tienen el poder de fijar precios), los proveedores seguirán siendo competitivos si sus precios son tan bajos como (o más) que los precios de sus competidores. Por otra parte, las empresas que han logrado establecer una reputación de calidad superior pueden destacar del resto y mantenerse competitivas, incluso con precios más elevados.

<sup>45</sup> El interés por el análisis de la competitividad industrial cobra mayor importancia toda vez que ubica a la industria del vestido de México y China dentro de este contexto.

<sup>46</sup> Los eslabonamientos hacía atrás se definen como las “relaciones ínter empresariales en las que una compañía adquiere bienes y servicios como insumos de producción, en forma regular, de una o más compañías en la cadena de producción.

<sup>47</sup> Entre otras formas de observar la competitividad en este campo de análisis figuran el grado de atracción de un país con relación a otros para ubicar plantas en una determinada industria o distintas formas de participación en el comercio internacional (por ejemplo, la participación de mercado ó el índice de ventajas comparativas reveladas)

De una forma creciente se ha considerado que el balance comercial no es el único, ni siquiera el más importante, indicador de la competitividad nacional, la cual sea de paso, con frecuencia ha sido mal entendida e interpretada por los diversos analistas. De hecho, en 1985, la Comisión Presidencial de Estados Unidos sobre Competitividad Industrial (CIC) definió la competitividad de una nación como el "grado en el que ésta puede, en libres y justas condiciones de mercado, producir bienes y servicios que satisfacen a los mercados internacionales mientras, simultáneamente, mantienen y aumentan la renta real de sus ciudadanos".<sup>48</sup>

Para la escuela de negocios de Harvard el estudio de la competitividad se ve representado, principalmente, por Michael Porter, para quien la competitividad de un país depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente. Además, advierte que existen diferencias sorprendentes en las estructuras de competitividad en cada país; ninguno de ellos puede o será competitivo en todas o incluso en la mayoría de las industrias. En última instancia, las naciones tienen éxito en industrias específicas debido a que su entorno interno se percibe como el más avanzado, dinámico, y el que presenta más desafíos.<sup>49</sup>

Porter define, además, un "diamante" con cuatro atributos y dos variables auxiliares como determinantes de la ventaja competitiva nacional. Así, los atributos del diamante se encuentran representados por: Las condiciones de los factores, Las condiciones de la demanda, Las industrias relacionadas y de apoyo y Las estrategias de la empresa, así como su estructura y rivalidad. Por su parte, Las variables auxiliares que refuerzan a los atributos son; el gobierno<sup>50</sup> y los fenómenos fortuitos.

De manera general, Porter concluye que el único concepto significativo de competitividad nacional es la productividad, pues es el principal factor determinante del nivel de vida a largo plazo de un país, así como el ingreso per cápita (está variable determina el salario de los trabajadores y el retorno del capital). En este punto resulta interesante señalar que prácticamente todos los autores, sin importar si son economistas o de escuelas de negocios, coinciden en que la tasa de crecimiento de la productividad (no la tasa de crecimiento de la productividad con relación a otros países) es la medida última de la competitividad.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Larios, op. cit.

<sup>49</sup> Porter, M.(1990), "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review, Vol. 68, núm. 2, p. 73.

<sup>50</sup> Para Porter el grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel determinante en la competitividad de un país. Con esto, el papel real del gobierno es el de servir como un catalizador de la innovación y el cambio. Así, el gobierno deberá de influir en los cuatro determinantes del diamante, es decir, debe crear un entorno fértil para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional.

Cf. NAFIN. (1995), "La Competitividad de la Empresa Mexicana", Biblioteca NAFIN, núm. 9, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y Nacional Financiera, México, p.27.

<sup>51</sup> La productividad de un país determina su nivel de vida, ya que cuanto más elevada sea ésta puede sustentar mejores salarios y rendimientos atractivos para el capital invertido.

Para P. Krugman La idea de que la riqueza económica de un país está, en su mayor parte, determinada por su éxito en los mercados internacionales es una hipótesis, no una verdad absoluta, y de una forma práctica y empírica esa hipótesis es rotundamente errónea. El mundo no es tan interdependiente como se piensa y, en cualquier caso, los países no compiten como corporaciones -el comercio internacional no es un juego de suma cero. La obsesión por la competitividad nacional es peligrosa y puede conducir a conflictos comerciales innecesarios.<sup>52</sup>

Finalmente, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ofrece una definición que involucra el papel de las exportaciones en la competitividad y señala que “ aunque la competitividad en éstas comienza con un incremento de la participación del mercado, va más allá de eso, ya que implica diversificar la canasta de exportaciones<sup>53</sup>, sostener tasas más elevadas de crecimiento en éstas a lo largo del tiempo, aumentar el contenido tecnológico y de habilidades en las actividades de exportación, y ampliar la base de empresas locales capaces de competir internacionalmente, de tal forma que la competitividad se vuelva sustentable y venga acompañada de ingresos crecientes.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Krugman, P. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", pp. 28-44.

<sup>53</sup> El Banco Mundial define como <Exportaciones de mercancías> a aquellas que indican el valor f.o.b (libre a bordo) en dólares de los Estados Unidos de los bienes suministrados al resto del mundo. Cf. Banco Mundial. (2001), "Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2000 / 2001: Lucha Contra la Pobreza", p. 330.

<sup>54</sup> UNCTAD. (2002), "World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations Conference on Trade and Development, Nueva York y Ginebra.

**Capítulo II**  
**La Cadena Mundial de Valor Hilo-Textil-Confección**  
**En México y China: Una Breve Retrospectiva**  
**(1980-2000)**

## **2.1 La Cadena Mundial Hilo-Textil-Confección <sup>1</sup>**

### **2.1.1 El Inicio de la Cadena**

Desde principios de la década de los 50's, del siglo XX, las empresas estadounidenses empezaron a trasladar parte de sus procesos productivos a países que les ofrecieran ventajas en cuanto a costos dada la disminución, paulatina, de su productividad industrial y del encarecimiento relativo de su mano de obra. Así, ciertos procesos productivos intensivos en mano de obra, como las confecciones, pasaron al Japón y, posteriormente, a otras naciones asiáticas como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, quienes dominaron este escenario durante los decenios de 1970 y 1980, a través de lo que hoy se ha denominado como <contratos de paquete completo>.

Más tarde, en la década de los 90's, estos países comenzaron a subcontratar en China, Sri Lanka, Tailandia, India, Indonesia, Bangladesh, entre otros, aprovechando los bajos costes salariales que estas naciones les representan a los grandes contratistas del ramo.

En países de América Latina, como México y otras naciones del Caribe, estos procesos se dieron más formalmente durante la década de los 90's, bajo el auspicio de acuerdos como el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y la ICC (Iniciativa de la Cuenca del Caribe) mediante la subcontratación de procesos, que en la mayoría de los casos, sólo involucraban operaciones de maquila de simple ensamble para empresas transnacionales de los Estados Unidos.

Así, la participación cada vez más activa de un gran número de empresas, localizadas estratégicamente en los diferentes mercados internacionales, favoreció el desarrollo de bastas cadenas de valor, impulsadas –principalmente- por las grandes transnacionales del vestido de los Estados Unidos y de otras grandes potencias, las cuales permitieron a los contratistas y organizadores mundiales de la producción minimizar costos a la par de posicionar su industria del vestido a nivel mundial, en tanto que para muchos de los países fabricantes este suceso constituyó la punta de lanza en el proceso de aprendizaje y producción industrial.

El impacto inmediato, que esta estrategia trajo consigo, fue un incremento sustancial en el volumen y valor demandado de artículos confeccionados que el mercado de las grandes potencias organizadoras realizaba hacía estos países, al aprovechar -al máximo- las bondades en la estructura de costos y precios que estas naciones le proporcionaban, y que les resultaba más conveniente producir y comercializarlos desde estos lugares que fabricarlos de manera doméstica.

### **2.1.2 Características**

La cadena mundial de valor del vestido abarca desde la elaboración de materias primas, la producción de textiles y la fabricación de prendas de vestir hasta la comercialización y la venta al por menor.

---

<sup>1</sup> Este apartado se encuentra basado, principalmente, en: ONUDI, op. cit., pp. 123-131.

Además, de las actividades relacionadas con los procesos de producción, existen cuatro etapas para ascender en la cadena:

**1) Ensamblado de Productos Importados**

Reconocida, generalmente, como maquila de simple ensamble se da, principalmente, en zonas de elaboración de productos de exportación cercanas a zonas fronterizas o portuarias.

**2) Fabricación de Equipo de Marca**

Producción para empresas transnacionales (las especificaciones del diseño proceden de una empresa extranjera, que se encarga de su comercialización y marca). El proveedor no tiene control sobre la distribución. Una variante es la contratación mundial de logística

**3) Fabricación con Diseño Propio**

Diseño de productos vendidos con la marca de empresas extranjeras

**4) Fabricación con Marca Propia**

Venta de productos con marca propia.

### **2.1.3 Tres Tipos de Compradores Mundiales**

La cadena de prendas de vestir cuenta, en la actualidad, con tres tipos de compradores: minoristas; comercializadores de productos de marca; y fabricantes de productos de marca.

**a) Compradores Minoristas:** El comprador minorista, detallista o de menudeo, se encarga de establecer la relación de compra-venta entre el fabricante de prendas de vestir y el consumidor final del producto, a través de la intermediación directa. Sin embargo, su campo de acción se expande más allá de la simple comercialización de prendas de vestir y, en la actualidad, algunas cadenas comerciales internacionales; como Wal-Mart y Sear Reabuck, se han consolidado como importantes fabricantes de ropa de marca propia, lo que ha originado un incremento en la competencia respecto a los nombres de marca nacionales de productores y comercializadores de prendas de vestir.

**b) Comercializadores de Productos de Marca:** Existen fabricantes bien conocidos sin fábrica que no fabrican sus productos, si no que se limitan a diseñarlos y comercializarlos. Empresas de ropa y calzado deportivo (como Nike, Adidas, Reebok, Puma) y empresas de prendas de moda (como The Gap y Liz Clairbone) fueron pioneros en el aprovisionamiento mundial, facilitando conocimientos que más adelante sirvieron para que los proveedores extranjeros mejoraran su propia posición en la cadena.

**c) Fabricantes de Productos de Marca:** Muchos fabricantes de importancia de países industrializados; como Levi's Strauss y Sara Lee Corp., ya no tienen que preocuparse en decidir si se dedican o no a la producción extranjera, si no más bien a como organizarla y administrarla, a partir del aprovechamiento de los nombres comerciales o marcas y los establecimientos de venta al por menor, que existen alrededor del mundo.

### **2.1.4 Estrategia de Reposicionamiento Competitivo**

Para hacer frente a la creciente competencia los diferentes compradores, que intervienen a lo largo de la cadena, han llevado a cabo una serie de estrategias que les han permitido seguir siendo competitivos y obtener el máximo beneficio posible. A continuación se citan algunas de estas estrategias:

#### **Cadenas Minoristas:**

A través de la eliminación de intermediarios y su vinculación estratégica en otras esferas han logrado obtener una mejor posición competitiva, con relación a otros agentes compradores, a la par que les ha permitido;

- Ofrecer productos de calidad a bajos precios.
- Mayor conocimiento sobre el mercado y, por consiguiente, de sus requerimientos.
- Disponibilidad de mayores espacios de exhibición y comercialización (desplazando productos de marca nacionales o extranjeras a favor de artículos de marca propia)
- Posicionamiento de mercado en aumento, a través del aprovechamiento de las marcas privadas o propias.

#### **Comercializadores de Productos de Marca:**

Para minimizar costos la estrategia a seguir ha sido:

- Suspender algunas funciones de apoyo y reasignarlas a contratistas.
- Reducción de actividades de compra y distribución de insumos.
- Reducción de sus cadenas de producción y distribución.(menor número de fabricantes pero mejor capacitados).
- Certificación de vendedores, para mejorar los rendimientos.

#### **Fabricantes de Productos de Marca:**

La tendencia, actual, entre los fabricantes de marca es:

- Dar menos importancia a la producción a favor de la comercialización.
- Proporcionar insumos intermedios (tejidos cortados, hilos, botones y otros accesorios) a las redes de proveedores extranjeros.
- Aprovechar los acuerdos comerciales para destinar sus insumos y transbordar la producción.

### **2.1.5 El Paquete Completo**

Desde inicios de la década de los noventa –en Asia incluso desde los sesenta– se han generalizado los procesos conocidos como de “paquete completo” (“full packaging”). Estos procesos implican –a diferencia de la maquiladora tradicional que recibía los insumos y la tela cortada de los Estados Unidos– que los compradores, vía contrato y estrictas especificaciones del producto, calidad y cantidad, así como estándares de buena conducta y de otros estándares, transfieren la logística, organización y fabricación de las prendas de vestir al subcontratista.<sup>2</sup>

En Asia, estos procesos jugaron un papel fundamental en la conformación del aprendizaje tecnológico para la producción, lo cual se vio reflejado en el cocimiento más estructurado sobre la implementación del “know how” en los procesos productivos y en la creciente participación de estos en el comercio internacional, con productos cada vez más diferenciados y con un mayor contenido de valor agregado.

Para la Secretaría de Economía y los organismos empresariales de la cadena hilo-textil-confección en México, el paquete completo se define como un conjunto de acciones tendientes a “proporcionar a los clientes soluciones integrales que incluyan el desarrollo conjunto de productos innovadores, con moda o desempeño técnico superior, a lo largo de la cadena; velocidad, flexibilidad, exactitud y seguridad de suministro; “proceso vertical virtual” para eliminar redundancias; uso de tecnologías de información que soporte un proceso uniforme de pronóstico de la demanda, resurtido de inventarios, logística y comunicaciones; embarques directos a tiendas y al consumidor final, entre otros”.<sup>3</sup> Sin embargo, cabe recordar que, si bien la producción dentro del sistema de paquete completo puede implicar un proceso de aprendizaje y difusión territorial con el subcontratista, también genera importantes costos de financiamiento que pueden ser de hasta 7 a 10 veces superiores al de procesos de maquila tradicional, o de simple ensamble.<sup>4</sup>

## **2.2 La Cadena en México**

### **2.2.1 Antecedentes (1980-1994)**

Desde el periodo de sustitución de importaciones surgió una importante industria textil en México, que fabrica todos los productos excepto la maquinaria.<sup>5</sup> Con esta lógica la industria textil se desarrolló con maquinaria importada en espera de que llegara la etapa final de la producción, es decir la fabricación de maquinaria. Ella se postergó indefinidamente y con ella la innovación y el aprendizaje, lo que contribuyó al agotamiento prematuro de la industria textil nacional.<sup>6</sup>

---

<sup>2</sup> Cf. Dussel, Peters E., “El Reto Económico de China para México: El Caso de la Cadena Hilo-Textil-Confección”, en R. Partida y J. Carrillo (coord.), Integración Regional y Globalización: Impactos Económicos y Sindicales, México, CUCSH/ Fundación Friedrich Ebert/ AFL-CIO y STAU de G. Disponible en: <http://www.fesmex.org/Libros%20y%20Folletos/Libro%20Integracion%20Regional/capitulos%204-5.pdf>

<sup>3</sup> SE. (2003), “Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil- Vestido”, p. 74.

<sup>4</sup> Cf. Dussel, op. cit.

<sup>5</sup> Márquez. (1994), “La Competitividad de la Industria Textil”, p.95.

<sup>6</sup> Hirschman. (1996), “la economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina”

Por ello, fue una industria orientada al mercado interno con un coeficiente muy bajo de importación y exportación, aunado a una limitada variedad, diseño y moda. En la década de los 70's, comenzaron a surgir grandes empresas de fibras químicas, las cuales impulsaron la modernización de ciertas áreas del ramo textil. Sin embargo, esta modernización resultó insuficiente para transformar al conjunto de los eslabones que conforman a la cadena.

En la industria de la confección empresas que operaban bajo el esquema de sustitución de importaciones, por ejemplo, operaban con una baja productividad del trabajo; lo cual se relaciona a los bajos salarios, la mínima capacitación laboral y la falta de competencia externa. En cambio, las maquiladoras de exportación de la misma rama al operar bajo la disciplina del mercado internacional, vieron elevados los niveles de productividad y calidad de los productos, aunque ciertamente sus operaciones se limitaban a la producción bajo el esquema de maquila de simple ensamble.

Desafortunadamente, para principios de la década de los 80's, la política industrial operante mantenía aisladas a las empresas maquiladoras del resto de la economía, lo que desencadenaría –a la postre– en la falta de eslabonamiento interno entre las empresas locales y la falta de complementariedad, entre ambas. Así mismo, estos efectos repercutirían invariablemente en el proceso de transferencia de conocimiento entre las grandes empresas transnacionales y los proveedores nacionales internos, lo que se reflejaría en la falta de capacidad, de estos últimos, para asimilar el aprendizaje y, por ende, los problemas para ascender en el progreso industrial.

A partir de 1985 comenzó la apertura comercial, primero de insumos y luego de productos finales, la cual se caracterizó por ser rápida, caótica e impactar de manera definitiva la estructura comercializadora y productiva prevaleciente hasta entonces. Esta apertura comercial trajo consigo, de manera implícita, el incremento de la competencia en el mercado interno nacional procedente, principalmente, de artículos confeccionados de China, Taiwán y los Estados Unidos.

De manera similar, la entrada de insumos textiles de procedencia extranjera trasladó la demanda de los fabricantes locales de prendas de vestir hacia estos, lo que afectó significativamente a los proveedores textiles nacionales quienes, de paso, encontraron en la comercialización de los mismos una alternativa más viable y rentable en contraposición a su fabricación. Otro efecto evidente, que se desprende de lo anterior, fue la salida del escenario de los proveedores menos eficientes (micro, pequeña y mediana empresa), con la subsecuente caída en la participación de estas ramas tanto en la producción como en el empleo y el subsecuente incremento del sector informal del mismo.

Entre 1987 y 1991 las importaciones de artículos confeccionados se incrementaron notoriamente y, esta conducta, se reflejó fuertemente en la balanza comercial deficitaria de prendas de vestir de esos años. Sin embargo, a partir de 1992 el incremento en las exportaciones y la producción se aceleró lo que minimizó el impacto de las mayores importaciones; el déficit se convirtió en superávit marcando, con ello, un cambio definitivo en el balance externo del sector.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Rivera, op. cit., p. 80.

Así, en la medida que la industria de la confección se integraba a las cadenas mundiales de valor, el crecimiento de las importaciones quedaba subordinado al aumento de las exportaciones.<sup>8</sup> No obstante, este repunte del sector se debió –principalmente- al ingreso de nuevas empresas, más que a los procesos de reconversión industrial que se dieron en las viejas empresas ya establecidas.

En general, previo a 1994 el sector más atrasado de la industria textil siguió siendo la hilatura y la confección, sólo un tercio del cual, era en la segunda mitad de los noventa, competitiva a nivel internacional.<sup>9</sup>

### **2.2.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), (1994-2000)**

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el 1° de enero de 1994, la industria de la confección en México se vio enormemente beneficiada, toda vez que sus exportaciones de prendas de vestir gozaron de acceso preferencial en el mercado de los EE.UU., en tanto que otros principales productores se encontraban sujetos a cuotas y otras medidas arancelarias.

Sin embargo, el acceso preferencial del que gozaron las prendas de vestir mexicanas, en este mercado, no era sin contraparte ya que se encontraban condicionadas al uso de insumos procedentes de los EE.UU.; desde la “Hilaza en adelante”,<sup>10</sup> lo que propicio el empleo de los mismos aunque estos resultaran, con frecuencia, más caros que sustitutos o equivalentes procedentes de otros países.<sup>11</sup>

Esta situación, si bien, favoreció el proceso de integración de la industria de la confección de México con la industria textil estadounidense, también ocasiono la caída en la demanda interna de insumos textiles nacionales, por parte de los productores mexicanos del vestido, contribuyendo –con esto- a la desarticulación de la cadena local de proveeduría y a la contracción del sector textil nacional.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> Cf. Ibidem.

<sup>9</sup> Cf. Gereffi y Bair. (1998), “En búsqueda del Desarrollo Integrado en México: Del Ensamble al <Paquete Completo> en la Industria Exportadora de la Confección”, p.160.

<sup>10</sup> El anexo 300 B del capítulo III, del marco jurídico del TLCAN, regula el comercio de prendas textiles y de confección estableciendo la reducción progresiva y gradual de los aranceles a los bienes que cumplan con las reglas de origen de la “hilaza en adelante”, tanto para México como para Canadá.

Ver: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/chap34-en.asp>

<sup>11</sup> La tela fabricada en Estados Unidos puede ser 50 % más cara que la elaborada en China. Sin embargo, su empleo es condición necesaria para gozar de preferencias arancelarias en este mercado.

<sup>12</sup> La industria textil en declive se manifiesta en el poco peso que tienen sus exportaciones y el creciente aumento de sus importaciones, las cuales representaron 0.7 % del total en el rubro de hilos y tejidos de fibras sintéticas y artificiales, mientras que las exportaciones de prendas de vestir, representaron un 0.5 % en el total de las exportaciones en 1994, alcanzaron para el 2000 un 2%. Cf. González, M. M. L., “Efectos del TLCAN en la Industria Textil y de la Confección Mexicana”, en I. Rueda. P. , N. Simón D. y M. L. González M. (coord.), La industria de la confección en México y China ante la globalización, México, IIEC-FCA y dgapa (UNAM), Miguel Ángel Porrúa Editores, p. 103.

Así, en México gran parte de su planta textil desapareció y convirtió a la manufactura de la confección en una gran maquiladora del mercado de los Estados Unidos; siendo este hecho el que mejor explica la dependencia de este sector al ciclo económico de este último.

Como consecuencia de lo anterior, comenzó a desarrollarse en nuestro país un sector productor altamente especializado en la fabricación de determinadas categorías de prendas de vestir para la exportación,<sup>13</sup> cuya principal característica se basaba en el hecho de producir bajo contrata al auspicio de la cláusula 807 / 9802 o de “producción compartida” de los EE.UU.,<sup>14</sup> y, la cual, pocas veces implicaba procesos más allá del simple ensamble.<sup>15</sup>

Bajo este régimen, el incremento notable de las exportaciones, del número de maquiladoras y del empleo –dentro de estas- no se hizo esperar. De 1998 al 2000 el número de maquiladoras de prendas de vestir aumento de 838 empresas registradas a 1089, lo que represento un incremento cercano al 30 %. El empleo, por su parte, paso de 205 mil 343 trabajadores en 1988 a 281 mil 867 en el 2000.<sup>16</sup> Finalmente, el valor de las exportaciones se incremento notoriamente, lo que evidentemente contribuyo en el comportamiento superávitario que registro la balanza comercial de prendas de vestir de nuestro país, durante gran parte de la década de los 90’s. Adicionalmente, otros factores que favorecieron este incremento de las exportaciones fueron la devaluación de 1995 y la desgravación arancelaria contemplada dentro del TLCAN.<sup>17</sup>

Por su parte, las empresas de la confección que no estaban dentro de la clasificación de maquiladoras se encontraban conformadas en un 95 % por micro y pequeña empresas, en tanto que, el restante 5% correspondía a grandes y medianas empresas. Así mismo, tanto el empleo como la producción se concentraban –fundamentalmente- en las micro y pequeñas empresas del sector formal e informal, aunque –ciertamente- este último sector ha ganado terreno en los últimos años. Finalmente, las exportaciones de ropa del sector no maquilador son tan limitadas que ni siquiera aparecen dentro de los principales productos comercializados. Es decir, se encuentran excluidos del proceso de integración comercial y sufren, a la par, los fuertes embates de la competencia.<sup>18</sup>

---

<sup>13</sup> En este periodo, cerca del 66.6 % de las exportaciones de confecciones estaban conformados, principalmente, por seis productos: Pantalones de algodón, camisas de punto de algodón, camisas de punto de fibras sintéticas, pantalones de fibras sintéticas, ropa interior de algodón y sostenes de fibras sintéticas.

Cf. Gereffi y Bair, op. cit., p.21.

<sup>14</sup> Para mayor información sobre la cláusula 807 / 9802 o de “producción compartida”, favor de referirse al capítulo V de esta tesis.

<sup>15</sup> Así, aunque aparece la modalidad de <paquete completo> este tipo de integración no favorece el desarrollo del mismo, por lo que su generalización se ha aletargado o, en el mejor de los casos, se ha visto relegado a unos cuantos productos: mezclilla, pantalones de algodón y T-shirts y camisas interiores de algodón.

<sup>16</sup> Cf. INEGI. (2004), “La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 2004”. Cuadro 2.3.1

<sup>17</sup> La devaluación real del 50 %, que experimento la economía mexicana, provoco que la producción nacional de prendas de vestir ganara competitividad; dada la disminución en los precios de los insumos (como la mano de obra), y al mismo tiempo presiono a los demás países de la Cuenca del Caribe para que no aumentaran los salarios reales. Finalmente, la desgravación arancelaria (contemplada en el marco del TLCAN) permitió un mayor acceso a las exportaciones mexicanas del vestido, en dicho mercado, toda vez que el arancel promedio de entrada en 1990 era del 18.3 % en tanto que en 1998 este mismo disminuyo y se ubico en el 0.6 %, lo que provoco una disminución en las exportaciones de los países de la Iniciativa de La Cuenca del Caribe y, en particular, de China. Cf. González, op. cit., pp. 110-111.

<sup>18</sup> Cf. Ibid., p.109.

## 2.3 La Cadena en China

### 2.3.1 Breve Antecedente (1980-1990)

Con las reformas urbanas iniciadas en la década de los ochenta en China, las cuales incluyeron al sector textil y de la confección, se impulsó un mayor grado de autonomía e integración de las empresas y la opción de canalizar al mercado la producción de estos sectores por encima de las metas establecidas en la planificación central.<sup>19</sup>

Estos incentivos fueron significativos para comprender el aumento de la producción que se dio en estas ramas desde entonces. Estas reformas, de igual forma, permitieron el incremento de empresas de otras propiedades, particularmente las empresas rurales, las cuales comenzaron a establecer alianzas con las empresas de propiedad estatal (SOE's, por sus siglas en inglés); lo que permitió el aprovechamiento de la fuerza de trabajo barata de las regiones rurales en la confección y las altas inversiones con niveles tecnológicos importantes en la industria textil de las SOE's.<sup>20</sup>

El papel que desempeñó la inversión extranjera directa (IED) en China, posterior a 1983, fue decisiva en la reactivación de sectores productivos clave de esta economía (como la industria textil y del vestido), los cuales se encontraban administrados –de manera genérica- por empresas de propiedad estatal y cuya principal característica radicaba en orientar su producción a la satisfacción de la demanda del mercado interno y por su relativa poca orientación exportadora.

En 1980, el gobierno chino implementó cuatro zonas económicas especiales (ZEE) en las provincias de Zhuhai, Shantou, Xianamen y en Shenzhen (ésta última, provincia de Guandong), las cuales tenían por objetivo alentar la inversión extranjera en infraestructura, agricultura, manufactura e industria pesada, a la par de dar facilidades para la implantación de empresas de propiedad conjunta entre chinos y extranjeros, así como la instalación de filiales extranjeras.<sup>21</sup> Sin embargo, la principal distinción que caracterizaba a las ZEE's residía en el hecho de fungir como un medio, mediante el cual, la difusión tecnológica y la transferencia de conocimientos (por parte de las empresas transnacionales hacia los empresarios locales) se maximizaba, a la par que fortalecía la cadena de suministro local, al permitirse el empleo de insumos de procedencia doméstica en la elaboración de bienes de consumo final, los cuales –sea de paso- también podían ser comercializados en el mercado interno.<sup>22</sup>

Sin embargo, a pesar de la creciente participación de inversionistas extranjeros –principalmente, del Hong Kong- en la corporatización<sup>23</sup> y burzatilización de las empresas de propiedad estatal chinas, la mayoría de las firmas del sector textil y del vestido se encontraban técnicamente en bancarrota u ofrecían bajas perspectivas de ganancia.

---

<sup>19</sup> Cf. Dussel, op. cit.

<sup>20</sup> Ibidem

<sup>21</sup> Cf. López, V. V.(2004), "La Industrialización de la Frontera Norte de México y los Modelos Exportadores Asiáticos". Revista Comercio Exterior, vol. 54, núm. 8, agosto, pp.678-679.

Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/72/3/lope0804.pdf>

<sup>22</sup> Ibidem.

<sup>23</sup> Proceso equivalente a la privatización, en contraposición a la terminología empleada en un régimen capitalista.

En realidad, el verdadero aliciente para los inversionistas, dentro de estos sectores, se veía alentado por el tamaño del mercado y por las grandes facilidades para su implantación en el mismo, lo que aunado a la abundancia relativa de mano de obra barata, convirtieron a este destino en uno de los mayores países receptores de IED, durante la década de los 80's y de los 90's.

### **2.3.2 Panorama (1990-2000)**

En 1998, de cara a las grandes pérdidas del sector textil, el gobierno chino implementó una serie de reformas económicas tendientes a incrementar la productividad del trabajo y a eliminar los costos redundantes en este sector.<sup>24</sup> Así, las empresas de propiedad estatal de la industria textil eliminaron 1.5 millones de empleos y un gran número de usos y maquinarias obsoletas, suplantándolas por nuevas tecnologías de producción.<sup>25</sup>

A pesar de ello, la industria textil China se caracterizó, a diferencia del sector de prendas de vestir, por el empleo de maquinaria anticuada, baja productividad del trabajo, productos de deficiente calidad y el excesivo empleo de mano de obra.<sup>26</sup>

En su conformación, el sector textil se encuentra dominado por empresas de propiedad estatal deficitarias, y abundan en él las empresas con baja productividad del trabajo. Esa situación contrasta con la de la industria del vestido, en el que las empresas de propiedad estatal son rentables y no representan sino una pequeña proporción de las ventas totales.<sup>27</sup>

En general, la industria textil fabrica productos de baja calidad y carentes tanto de diseño como de innovación, utilizando técnicas tradicionales de uso intensivo de mano de obra, aunque últimamente algunas empresas con financiación extranjera (Joint Venture Enterprises), dadas las reformas económicas en el sector,<sup>28</sup> han establecido fábricas con tecnología más avanzada; las cuales han permitido incrementar la productividad del trabajo no solo en relación con las empresas de propiedad estatal del sector, si no que también con las empresas de financiación extranjera de la industria del vestido.

---

<sup>24</sup> Según algunas estimaciones, para 1998 alrededor del 40 % de las empresas de propiedad estatal del sector textil estaban al borde de la quiebra, a pesar de que el nivel nominal de protección arancelaria del sector era de más del 20 %, para estos años. Cf. Naciones Unidas. (2002), "Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo, 2002: Los países en Desarrollo y su Inserción en el Comercio Mundial", pp. 167-170.

<sup>25</sup> USITC. (2004), "Textiles and Apparel: Assessment of The Competitiveness of Certain foreign Suppliers to The U.S. Market (Investigation no. 332-448, sent to USTR in June 2003). Publication 3671, January 2004. p. E-7. Disponible en: <http://63.173.254.11/pub3671/mainhtml>.

<sup>26</sup> Según cifras de la Organización Mundial de Comercio, entre 1995 y el 2000 este sector representaba el grueso del empleo total de la cadena, a pesar de haber experimentado una caída del 28 %, en tanto que el eslabón siguiente (la confección) incrementó el número de empleados a una tasa del 23 %, dentro del mismo periodo.

<sup>27</sup> UN. (2002), "Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2002: Los Países en Desarrollo y su Inserción en el Comercio Mundial", pp. 166-167.

<sup>28</sup> Estas reformas han entrañado un desplazamiento de las empresas de propiedad estatal por empresas de financiación extranjera, principalmente de su Región Administrativa Especial de Hong Kong; ese proceso ha ido acompañado por la introducción de tecnologías modernas, métodos de producción con mayor intensidad de capital y aumentos en la productividad del trabajo.

En la industria del vestido, por su parte, las operaciones se pueden clasificar en tres diferentes grupos:<sup>29</sup>

- 1) Fabricas de inversionistas extranjeros; principalmente del Hong Kong, las cuales producen para compradores extranjeros y, por otro lado, empresas mancomunadas (JVE's) ubicadas, principalmente, en la provincia costera de Guangdong (cada una de las cuales son las principales exportadores de ropa en China)
- 2) Las empresas SOE's del vestido las cuales destinan su producción a satisfacer la demanda local, fundamentalmente. El empleo de insumos nacionales de baja calidad, producidas por las SOE's del sector textil, es muy común dentro de las mismas.
- 3) Las SOE's y las empresas colectivas municipales no privatizadas <sup>30</sup> conforman, en esencia, la industria interna del vestido en China.

En general, las empresas pertenecientes a las aldeas y pueblos pequeños (colectivas municipales) operan con altos niveles de eficiencia con relación a las SOE's del mismo sector. Así mismo, los productores de ropa en China tienden a ser altamente flexibles en la elaboración de muestras y pequeños pedidos. La situación contrasta, sin embargo, en la flexibilidad que ofrecen ante los grandes pedidos de los minoristas extranjeros y ante los cambios de moda, ya que estos tienden a responder de manera lenta dada su orientación productiva por productos en volumen. Adicionalmente, China es poco reconocida internacionalmente por el nombre de sus marcas y por la experiencia en el diseño con marca propia de ropa. Sin embargo, la evidencia muestra que esta nación comienza a participar más activamente en la innovación y el desarrollo de sus diseños.<sup>31</sup>

De manera genérica, la industria del vestido en China muestra una significativa ventaja competitiva en la producción de ropa dada su alta productividad del trabajo (principalmente en las pequeñas firmas y en las JVE's), sus bajos costos salariales, y el acceso a insumos procedentes de proveedores locales.

## **2.4 Principales Empresas Transnacionales**

En la conformación de las cadenas mundiales del valor impulsadas por el comprador, como es el caso de la industria del vestido, los grandes minoristas, comercializadores y fabricantes de productos de marca internacionales han desempeñado un papel fundamental toda vez que han contribuido en la reorganización y mejoramiento de la capacidad competitiva de las empresas y cadenas locales que la constituyen o que desean ingresar en ella.

---

<sup>29</sup> Cf. USITC, op. cit., p. E-9.

<sup>30</sup> En general, estas empresas son propiedad y son operadas por dueños locales, quienes típicamente eran los directores de estas plantas cuando estas todavía eran empresas de propiedad estatal o SOE's. Cf. Ibidem.

<sup>31</sup> Ibid., p. E-9.

En países y regiones del Asia: como Corea; Hong Kong y Taiwán, el traslado de las diversas fases del proceso productivo de la confección, a través de las grandes firmas transnacionales norteamericanas y japonesas, permitieron el desarrollo acelerado de una base productiva orientada –fundamentalmente- hacia la fabricación de equipo de marca, o manufactura de equipo original (MEO), la cual ascendió rápidamente a manufactura con diseño propio, bajo el esquema de producción de <paquete completo>.

El aprendizaje obtenido por los proveedores asiáticos: como Hong Kong; en la manufactura de prendas de vestir con diseño propio y Taiwán; en la proveeduría de insumos intermedios (como tela y fibras) a partir de la asimilación óptima de las diversas fases productivas y de comercialización, permitió consolidarlos como la región dominante de este tipo de producción durante los decenios de 1970 y 1980.

Así, cuando en la década de los 90's la producción pasa a China, a través del sistema de subcontratación. (outsourcing) u esquemas de “producción por triangulación”<sup>32</sup>, la región –en sí misma- se encontraba plenamente eslabonada; tanto a las cadenas locales como a las cadenas globales, además de contar con una amplia red regional de suministro y abastecimiento de insumos y comercialización.

En 1992, China inicio una serie de reformas económicas, políticas y sociales encaminadas a establecer una economía de mercado (economía socialista de mercado<sup>33</sup>), las cuales –entre otras cosas- permitieron el acceso al mercado interno, por primera vez, a los comerciantes minoristas extranjeros, a la par que se introdujeron grandes cambios en la estructura y papel de las instituciones financieras, y fueron removidas ciertas políticas del gobierno que no permitían mayor o menor integración en la cadena fibra-textil-confección.<sup>34</sup>

El papel que desempeñaron estas reformas, en conjunción con la participación de las cadenas minoristas extranjeras, permitieron transforman el perfil de la industria del vestido de esta nación; así, paso de ser una industria orientada a la satisfacción de la demanda interna, durante la década de los sesenta y setenta, a ser una industria con plena orientación exportadora, durante los decenios de los 80's y los 90's.<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> La “manufactura por triangulación” es un proceso mediante el cual los compradores ó contratistas (empresas transnacionales) transfieren parcial o totalmente las ordenes de fabricación a empresas localizadas en otros países (generalmente de bajo costo salarial), los cuales se encargan de la manufactura de la misma, así como de la entrega del producto al consumidor final.

<sup>33</sup> Este concepto tiene una de sus raíces en la concepción de Economía Social de Mercado de Ludwig Erhard, Ministro de Economía de Alemania en el período de 1948 a 1963, quien abiertamente rechazaba aquellos puntos de las doctrinas socialista y capitalista que, representando posturas extremas o demasiado recalcitrantes (por no llamarles pragmáticas), pudieran obstaculizar la libre competencia comercial o favorecer de manera desigual a alguna de las partes involucradas en este proceso. Así, “la política de la Economía Social de Mercado” se inspira “en la idea de armonizar, sobre la base de una economía de libre competencia, la libertad personal con un creciente bienestar y seguridad social, reconciliando a los pueblos mediante una política de apertura mundial”. Cf. Velazco, G. E. (2002),” Economía Socialista de Mercado: El Modelo Chino”, en: <http://www.monografias.com/trabajos28/economia-socialista/economia-socialista.shtml>

<sup>34</sup> Cf. Quinliang, Gu., “Desarrollo de la Industria del Vestido en China”, en I. Rueda P., N. Simón D. y M. L. González M. (coord.), La industria de la confección en México y China ante la globalización, México, IIEC-FCA y dgapa (UNAM), Miguel Ángel Porrúa Editores, p. 135.

<sup>35</sup> Cf. Ibid., pp. 135-136.

Estos comerciantes minoristas fueron, principalmente, marcas de nombre que proveyeron de licencias o franquicias para tiendas especializadas de este país. Así mismo, algunos minoristas extranjeros establecieron tiendas departamentales en China, aprovechando el volumen y potencial de mercado que este les podría brindar. (Ver cuadro 2.2)

Cuadro 2.2

<b>Principales Empresas Transnacionales En la Industria Textil y del Vestido en China</b>		
<b>1995</b>		
<b>Empresa</b>		
<b>Transnacional</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Procedencia</b>
Adidas	1993	EE.UU.
Benetton	1994	Italia
Esprit	1992	EE.UU.
Giordano	1992	Hong Kong
Jeans West	1993	Hong Kong
Liz Claiborne	1994	EE.UU.
Mexx	1993	Holanda
Nike	1992	EE.UU.
Stefanell	1992	Francia
<b>Minorista</b>		
Prin Temps	n.d	Francia
Sincere	n.d	Hong Kong
Shuihing	n.d	Hong Kong
Isetang	n.d	Japón
Carrefour <sup>a/</sup>	2001	Francia
Wal-Mart <sup>a/</sup>	2001	EE.UU.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Quinliang, op. cit., p.149.

a/ La participación de estas cadenas de supermercados sólo aparece como dato de referencia, ya que su ingreso a este mercado es muy posterior a 1995.

En México, por otra parte, el tipo de integración que se vio más favorecido, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, fue la relacionada –principalmente– con empresas transnacionales (ET) norteamericanas del vestido, cuyo principal objetivo se centraba en la producción bajo el esquema de maquila de simple ensamble, dejando a muy pocas el patrón de producción de equipo original; el caso de los pantalones de mezclilla es un claro ejemplo de este último tipo de integración.

En este último tipo de integración, el cual no fue muy difundido en nuestro país, las grandes ET se encargaban de organizar la producción (dentro de un esquema regional de especialización bien definido), controlar a los fabricantes externos y de suministrar a los productores locales (maquiladoras y un reducido número de empresas mexicanas ubicadas, principalmente, en la franja fronteriza norte del país) de los insumos intermedios (telas cortadas, botones, hilos y adornos) que estos necesitaban para la confección de los pedidos encargados.

Con esto, el desarrollo del <paquete completo> dentro de este esquema resultaba más difícil ya que casi todos los insumos eran importados, dejando un margen mínimo de participación al resto de las actividades ubicadas en nuestro país, relacionadas directa o indirectamente a la confección o manufactura de las mismas. Y, en el caso de que la disponibilidad de los factores de la producción (trabajo, capital, infraestructura, etc.) así lo permitiesen, esto solo es aplicable a unos cuantos productos, los cuales se encuentran bien diferenciados de los demás debido-principalmente- al esquema tan especializado que se tiene sobre su confección.

Así, el desarrollo del paquete completo, a través del empleo de insumos nacionales, es aplicable a prendas de vestir como los pantalones de mezclilla ó a las camisas de algodón, toda vez que existe la disponibilidad del algodón para la fabricación de la tela de mezclilla así como la experiencia en su producción y comercialización.

Ante este escenario, los objetivos de las ET norteamericanas para México eran claramente marcados. Por un lado en nuestro país –dichas empresas- encontraron el mercado idóneo a su producción textil (intensiva en capital y por ende con mayor contenido de valor agregado) en tanto que aseguraron el aprovisionamiento interno de su mercado con prendas de vestir de bajo costo, a partir de delegar la fase de la confección (intensiva en mano de obra) en países como México que ofrecían bajos costos salariales en su producción.

La estrategia a seguir, por ende, tanto por las cadenas minoristas como por los comerciantes y fabricantes de productos de marca fue subordinar la producción nacional de prendas de vestir mexicana a los insumos textiles norteamericanos, asegurando con ello el control de las fases antecesoras del proceso, el monopolio virtual del conocimiento y el máximo beneficio económico para ellos mismos; a la par de posicionar su industria del vestido a nivel mundial, asegurar el abasto de ropa para su mercado interno (a través de México y los países que conforman la ICC) y contrarrestar el peso que habían alcanzado las empresas del ramo en Asia.

Esta diferencia tan radical de integración de México en relación con otras prácticas del Asia y –en particular- con China marcan, en la actualidad, una gran diferencia entre una y otra industria, en la persecución de la producción bajo el esquema de paquete completo y, en consecuencia, el progreso industrial. (Ver cuadro 2.3)

Cuadro 2.3

**Principales Empresas Transnacionales  
En la Industria Textil y del Vestido en México.**

**2004**

<b>Empresa</b>	<b>Subsidiaria</b>	<b>Procedencia</b>
Accion West	Acción West	EE.UU.
Adidas	Adidas Solomon AG	Alemania
Corp. Hanes	Hanes & Sara Lee Corp.	EE.UU.
Dupont	n.d	
Fila	Fila SpA	Italia
Grupo Covarra	GFT	Italia
Kaltex	n.d	México / EE.UU.
Levi Strauss	Levi Strauss	EE.UU.
Nike	Nike Incorp.	EE.UU.
Playtex	Sara Lee Corp.	EE.UU.
Sara Lee Hostery	Sara Lee Corp.	EE.UU.
Sara Lee Knit	Sara Lee Corp.	EE.UU.
<b>Minoristas</b>		
Wal-Mart / Aurrera	n.d	EE.UU.
Liverpool / fábricas	n.d	Francia
Zara	n.d	España

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Business International Monitor, 2004.

**Capítulo III**  
**Comparativo de Factores Macroeconómicos**  
**Que Inciden en el Perfil de Competitividad Actual**  
**De la Industria Textil y del Vestido de México y China**  
**(2001-2005)**

### **3.1 Factores Macroeconómicos y su Vinculación Con la Industria Textil y del Vestido**

#### **3.1.1 Carta Económica**

La economía China se presenta, en el escenario mundial, como una de las más fuertes y de mayor crecimiento a escala mundial, durante los últimos años. Su producto interno bruto (PIB) a logrado crecer a tasas que, en mucho, se asemejan -o incluso rebasan- al crecimiento registrado por los “tigres Asiáticos” durante décadas pasadas.<sup>1</sup> Este mismo indicador en comparación con el de México refleja las grandes diferencias económicas prevalecientes entre ambas naciones, lo cual se ve reforzado por el aumento que ha registrado su producto interno bruto per cápita, el cual ha logrado crecer a una tasa del 37.5 %, entre el 2001 y el 2004, en tanto que México durante el mismo periodo lo ha hecho a una tasa cercana al 4.5 %.

En el comercio exterior estas diferencias son aun mayores, toda vez que han logrado registrar tasas promedio de crecimiento de sus exportaciones del 15 %, con un coeficiente muy bajo de importaciones, entre el 2001 y el 2004. México, por su parte, presenta un matiz totalmente diferente; su saldo deficitario de la balanza comercial así lo refleja

En materia de inversión extranjera directa (IED) tanto México como China son, en la actualidad, importantes receptores de la misma a nivel mundial. A este respecto, China ocupa el primer lugar entre los países en vías de desarrollo y entre los desarrollados, al pasar los flujos de IED a este país de \$ 46.9 miles de millones de dólares (mmdd) en el 2001 a un nuevo máximo histórico de \$ 60.6 mmdd en el 2004. México, por su parte, es el mayor receptor de IED entre los países de América Latina; en el 2001, por ejemplo, el monto captado por este concepto arrojó un total de \$ 26.8 mmdd en tanto que para el 2004, este mismo concepto, aportó un total de \$ 16.6 mmdd. Es decir, de manera comparativa en el 2004 la IED captada por China es 3.6 veces mayor que la de México.

La evaluación, que diversas instituciones y organismos realizan, sobre las condiciones económicas, políticas y financieras que prevalecen en una economía se ven plasmadas en diversos indicadores e índices (los cuales proporcionan información relevante sobre el comportamiento y clima que prevalece en los mercados receptores), influyen de manera determinante en la toma de decisiones que los empresarios realizan en materia de inversión.

En este contexto, China refleja una gran transformación en el fortalecimiento y desarrollo del clima propicio para la inversión, toda vez que año tras año ha mejorado -considerablemente- la clasificación que empresas especializadas en el ramo realizan a nivel global. Entre el 2001 y el 2004, por ejemplo, el Índice de Riesgo Compuesto de País (ICGR, por sus siglas en ingles), para el caso de esta nación, se ubico ligeramente por debajo de las 80 unidades, es decir, se encuentra próxima a ser clasificada como un mercado receptor en donde el clima prevaleciente ofrece un grado muy bajo de riesgo para el inversionista.

---

<sup>1</sup> Un claro ejemplo, de lo anterior, es el crecimiento de su Producto Interno Bruto; el cual se ha visto cuadruplicado entre 1978 y 1995.

México, por su parte, también ha hecho lo propio en lo que respecta a esta materia, y ciertamente también se ha ubicado ligeramente por debajo de las 80 unidades. Sin embargo, de manera comparativa, el clima que se ha desarrollado en la nación asiática le ha permitido ubicarse en un mejor peldaño evaluatorio con relación a México.

En adición a lo anterior, un factor más que quizás influya en las decisiones de los inversionistas nacionales y extranjeros es la progresividad del sistema tributario, el cual se refleja –entre otros factores- en la tasa impositiva marginal máxima sobre las utilidades generadas de las empresas. En México la tasa impositiva marginal máxima a las utilidades de las empresas es del 35 %, en tanto que, para China este indicador es menor y se ubica en el 30 %. En otras palabras, para un inversionista puede ser más atractivo situar su empresa en el país asiático en comparación a México toda vez que, tomando este único indicador, este mercado le representa un mayor margen de beneficio. (Ver cuadro 3.1)

<b>Cuadro 3.1</b>				
<b>Carta Económica de México y China</b>				
<b>2001-2004</b>				
<b>Indicadores Seleccionados</b>	<b>China</b>		<b>México</b>	
	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>
Producto Interno Bruto (PIB) <sup>1/</sup>	1,175,716	1,649,369	621,866	676,148
PIB per cápita <sup>2/</sup>	933	1,283	6,125	6,397
Ingreso Nacional per cápita <sup>2/</sup>	917	1,276	5,992	6,273
Población <sup>3/</sup>	1,260.80	1,285.20	101.5	105.7
Tipo de Cambio <sup>4/</sup>	8.278	8.11	10.45	10.64
Saldo Balanza Comercial <sup>5/</sup>	22.5	32.1	(9.9)	(8.8)
Coeficiente <sup>6/</sup>	109.54	105.72	94.09	95.51
Inversión Extranjera Directa <sup>7/</sup>	46.9	60.6	26.8	16.6
<b>Calificaciones</b>				
Índice de Riesgo Compuesto <sup>(ICGR)</sup>	74.3	77.3	70.8	71.5
Tasa Impositiva Marginal Máxima	30	-- --	35	-- --
Competitividad <sup>8/</sup>	39	46	42	48

1/ Millones de dólares a precios corrientes.  
2/ Dólares americanos (usd)  
3/ Millones de personas.  
4/ Moneda nacional por usd americanos, tipo de cambio al mes de diciembre del 2005.  
5/ Cifras en miles de millones de dólares, (f.o.b - f.o.b).  
6/ Cociente de las exportaciones (f.o.b) / importaciones (f.o.b).  
7/ Miles de millones de dólares.  
8/ Según el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en ingles).

Fuente: Elaboración propia con base en información de World Economic Indicators, 2005. OECD, Main Economic Indicators, 2005 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

Finalmente, en materia de competitividad, la evaluación que realizan organismos como el Foro Económico Mundial, con relación a las políticas económicas públicas y las decisiones adoptadas en materia de inversión, ha colocado tanto a la economía de China como a la de México en un lugar medio de participación. Así, para el 2005 el Reporte de Competitividad Global 2004-2005 ubica al país asiático en el lugar 46 de competitividad, es decir dos sitios atrás respecto al 2003 y de siete con respecto al 2001. México, en tanto, se ubica en el lugar 48 al término del 2004, lo que le representa, un sitio atrás respecto al 2003 y de seis lugares con respecto al 2001.

### **3.1.2 Política Económica**

En una economía de mercado, si bien es cierto, el papel que desempeñan tanto la oferta como la demanda en el acrecentamiento, determinación y evaluación del nivel de competitividad ha cobrado mayor importancia, en los últimos años, también es innegable señalar el importantísimo papel que desempeñan los gobiernos de los países; a través de la implementación de diversos instrumentos de política económica, para coadyuvar, de manera más efectiva, en el logro y realización de estos objetivos.<sup>2</sup>

En México, por ejemplo, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 se plantea que la competitividad es una de las condiciones infranqueables para asegurar el desarrollo sostenido de la nación. Así mismo, dentro de la Política Económica para la Competitividad, anunciada por la Presidencia de la República a mediados del 2002, se identifica a la cadena fibras-textil-vestido como una de las 12 ramas prioritarias en donde se desarrollaran Programas de Competitividad Sectoriales.<sup>3</sup>

En el 2003, organismos empresariales de esta cadena en estrecha vinculación con la Secretaría de Economía desarrollaron el Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido. En este programa se encuentran plasmados una serie de objetivos metas y estrategias conducentes a mejorar el nivel de competitividad, de cada uno de los eslabones que conforman esta cadena, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, a través de la consolidación e implementación del <paquete completo> en México.<sup>4</sup>

Para el logro de estos objetivos, este documento, se plantea la necesidad de llevar a cabo una serie de acciones específicas que permitan, a los eslabones de la cadena, el óptimo posicionamiento competitivo en el mercado doméstico y de exportación, los cuales se han visto fuertemente erosionados, en los últimos años, por una serie de factores tanto internos como externos.<sup>5</sup> (Ver cuadro 3.2)

---

<sup>2</sup> En este sentido, es importante señalar que organismos internacionales como el Banco Mundial reconocen la importancia que tienen los gobiernos en la asignación más eficaz de los recursos; los cuales son reconocidos como fallas del mercado.

<sup>3</sup> Cf. SE, op. cit., p.2.

<sup>4</sup> Ibidem.

<sup>5</sup> Documentos previos como el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, en 1991, y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, en 1995, dentro de sus objetivos también se encontraban los lineamientos necesarios para consolidar las exportaciones de la industria textil y del vestido en el mercado internacional.

Cuadro 3.2

<b>Programa de Competitividad Sectorial Cadena Fibras-Textil-Vestido</b>		
<b>Programa para la Competitividad De la Cadena Fibras-Textil-Vestido 2003</b>	<b>Objetivo (s)</b>	
	-Consolidar la manufactura de paquete completo en México para -Recuperar y ampliar el mercado interno e internacional y -Mejorar la posición competitiva de cada uno de los eslabones.	
	<b>Estrategias</b>	
	-Ubicar a México en un nivel de competitividad que le permita consolidarse como un país productor de paquete completo, con moda y diseño, garantizando su sustentabilidad a largo plazo.	
	<b>Estrategias</b>	<b>Acciones Específicas</b>
	-Recuperación del mercado interno y de exportación  -Desarrollo de las manufacturas dentro del sistema de paquete completo.  -Adecuación eficiente de la normatividad interna	-Combate a la ilegalidad -Otras medidas para recuperar el mercado interno -Acceso a mercados de Exportación -Transición a básicos de moda -Reducción de costos de producción -Acceso a financiamiento -Incentivos a la inversión -Simplificación administrativa y -Apoyo legislativo.

Fuente: Elaboración propia con base en información de La Secretaría de Economía. SE.(2004), "Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido".

En China, por otro lado, dentro del Noveno Plan Quinquenal, promulgado en marzo de 1996 por la Asamblea Popular Nacional, se plantean los lineamientos nacionales necesarios para el desarrollo económico y social. En donde, el papel que desempeña la mejora competitiva, en las industrias pilares y las empresas no competitivas, es fundamental para el logro y persecución de las metas en ella planteadas.

En respuesta a esto, empresas de propiedad estatal no competitivas del ramo textil, en China, se vieron sometidas a una reestructuración intensiva tendiente a mejorar su estructura crediticia y productiva, la cual funcionaría a través del financiamiento y supervisión directa del gobierno central.<sup>6</sup>

En empresas competitivas, como lo son la mayoría de firmas privadas y algunas de copropiedad, la participación del Estado se centraría –principalmente- en proveerlos de tasas impositivas e intereses preferenciales y de un eficiente sistema de financiamiento, que les permitiera mejorar su estructura de negocios para hacerlas más competitivas tanto nacional como internacionalmente.

<sup>6</sup> Como parte de estas reformas el gobierno cerro miles de fabricas improductivas, además de despedir a 1.5 millones de trabajadores de la industria textil. En adición, a lo anterior, China se volvió el mayor importador de maquinaria textil en el mundo.

De manera general, las acciones implementadas por el gobierno chino revelan una estrategia integral de promoción de la cadena productiva en su conjunto, la cual va desde la petroquímica hasta su comercialización, y que tiene por objetivo la implementación de insumos de proveeduría local y el eslabonamiento hacía atrás en la cadena.<sup>7</sup> (Ver cuadro 3.3)

<b>Cuadro 3.3</b>	
<b>Política Económica en China</b>	
<b>Lineamientos del Noveno Plan Quinquenal Económico Nacional y de Desarrollo Social y los Objetivos de Largo Plazo Para el año 2010 1996 - 2000</b>	<b>Objetivos</b>
	-Duplicar el PIB -Control poblacional -Establecer una relativamente completa economía de mercado -Modernizar el sistema empresarial en poder del Estado, así como -El desarrollo de un gran número de empresas y grupos de negocios competitivos internacionalmente. -Mejoras en la infraestructura energética tipo " tres gargantas ". -Promover el desarrollo equilibrado entre las diversas regiones.
	<b>Principales Instrumentos de Política Industrial</b>
	-Planeación y financiamiento por parte del gobierno central. -Política de precios -Fortalecimiento industrial a través del financiamiento directo. -Protección a la industria naciente en el comercio. -Restricciones a las empresas de origen extranjero. -Tasa de impuestos e intereses preferenciales y financiamiento favorables. -Licencia y aprobación de proyectos de inversión.
Fuente: Elaboración propia con base en información de: Cf. Shang – Jin Wei, Guang hong Jamen Wen & Huizhong Zhou.(ed.).(2002), "The Globalization of the Chinese Economy". Edward Alan Publishing, Inc., USA	

En Conjunción a lo anterior, en la política establecida dentro del X Plan Quinquenal 2000-2005, China se ha propuesto continuar con el proceso de diversificación exportadora e ir más allá de la fase de la confección.<sup>8</sup>

Así, para el logro de estos objetivos, el gobierno chino se ha propuesto incrementar para el periodo del 2000 al 2005:

- El valor agregado producido en el sector, en un 60.6 %.
- El volumen producido de fibras textiles en un 17.8 %.
- El consumo aparente de fibras textiles (pasando de los 6.6 Kg. a los 7.4 Kg. por persona).
- El valor exportado de textiles y prendas de vestir en un 7 %.
- La productividad del trabajo en un 40 %.

<sup>7</sup> Ejemplo de lo anterior lo constituye la promoción del uso de insumos chinos en la confección de prendas de vestir, bajo el eslogan de la campaña "Telas Chinas".

<sup>8</sup>Cf. Cruz, Z. A. R., "China: Competencia Comercial con México y Centroamérica". En Revista Comercio Exterior, marzo 2005, p.286. Disponible en:  
[http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/7/China\\_Mex\\_CA.pdf](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/76/7/China_Mex_CA.pdf)

Para alcanzar las metas planteadas, el gobierno chino aplicará una serie de medidas, de entre las cuales destacan:<sup>9</sup>

- Reforzar el control de la capacidad productiva global y evitar las duplicidades en inversiones, particularmente en las ramas saturadas.
- Garantizar la estabilidad de la superficie sembrada de algodón con el propósito de mantener la producción en un nivel superior a 4,5 millones de toneladas.
- Incentivar el progreso tecnológico a través del fomento de alianzas entre las empresas y los centros de investigación y establecer centros de desarrollo para las compañías de gran escala
- Diversificar las exportaciones con una mejor estructura de productos mediante la aplicación consecutiva de la ventaja competitiva derivada de la mano de obra barata y abundante.
- Continuar con la aplicación de una estrategia de desarrollo sustentable.

### 3.1.3 Tipo de Cambio

En 1994 China adoptó un sistema unificado para el tipo de cambio basado, principalmente, en el control estatal y la flotación de la moneda. Desde entonces, la paridad entre el renminbi (RMB) y el dólar estadounidense apenas si ha sufrido cambios, ya que la cotización de la moneda norteamericana se ha mantenido en lo 8.28 RMB, con un margen máximo de variación del 1 por ciento.<sup>10</sup>

Esta posición tan activa que ha adoptado el gobierno chino, con relación a su régimen cambiario, se ha convertido en la actualidad en un tema muy debatido y centro de críticas de la comunidad internacional que ve, en esta práctica, una manipulación ilegal del tipo de cambio tendiente a proporcionar un subsidio indirecto a sus exportaciones, de alrededor del 40 por ciento, mejorando –con ello– el posicionamiento competitivo que guardan sus productos a nivel mundial.<sup>11</sup> Lo anterior, se torna más evidente toda vez que existen los elementos económicos necesarios para llevar a cabo la apreciación de su moneda y la rápida estabilidad de la misma.<sup>12</sup> Estos factores pueden resumirse –principalmente– en tres grandes apartados, en donde, cada uno de los cuales normalmente revalida la tesis anterior:

- 1) El gran crecimiento económico experimentado.
- 2) La gran cantidad de Inversión Extranjera Directa (IED) captada, y
- 3) El gran superávit comercial reflejado en casi todos sus productos comercializados.

---

<sup>9</sup> Cf. Dussel, op. cit.

<sup>10</sup> En el mes de julio del 2005, el gobierno central de China –bajo la presión de gobiernos como el de los EU– apreció su moneda y la cotizó en los 8.11 RMB por dólar, lo cual la ubicó con un margen máximo de variación de entre el 2 y 3 por ciento, sin embargo, el daño estaba echo.

<sup>11</sup> Esta manipulación de su moneda es expresamente ilegal bajo el artículo IV del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el artículo XV de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Cf. ATMI.(2002), "The China Threat to World Textile and Apparel Trade", pp. 12-13. Disponible en: [www.atmi.org](http://www.atmi.org)

<sup>12</sup> Para mantener su tipo de cambio estable el gobierno chino emplea sus reservas internacionales ( las cuales provienen de las divisas captadas por concepto de exportaciones e inversión extranjera) para hacer frente a sus erogaciones. Cf. Ibidem.

En México, contrario a lo observado en China, el tipo de cambio atraviesa por un periodo apreciatorio y en lo que va del año el peso a mostrado una ganancia de aproximadamente 58.8 %, respecto al dólar estadounidense, al cotizarse en los 10.64 pesos por dólar.<sup>13</sup> Este comportamiento, derivado de los excedentes obtenidos por los altos precios del petróleo, el incremento en las remesas procedentes de los mexicanos que están en los EU y el crecimiento de la inversión extranjera ha traído consigo un doble impacto tanto para el sector textil como para el del vestido:

Por un lado, al incrementarse el precio de la moneda nacional, el sector importador puede acceder a insumos y bienes finales a un menor precio, desviando –con esto- la demanda hacía estos productos, en detrimento de la producción nacional. Su contraparte, para el sector exportador no parece ser tan atractiva toda vez que el precio de los bienes manufacturados, que tienen por destino la exportación, se ven encarecidos y desplazados por bienes sustitutos más baratos; el binomio es completado cuando ese lugar, dejado por las exportaciones de la industria textil y del vestido de México, es tomado por otros proveedores, cuya paridad monetaria es inferior a ésta.

### **3.1.4 Financiamiento y Crédito**

Las fuentes de financiamiento que emplean las empresas para llevar a cabo sus diversas actividades como: operaciones de comercio exterior; inversión; pago de salarios y, en general, para hacer frente a todo tipo de pasivos son suministrados a través de diversas instituciones, que en la mayoría de los casos y países, pueden ser: 1) La banca comercial y de desarrollo, 2) Proveedores y 3) Otras formas de financiamiento; como la emisión de deuda en bolsa de valores, recursos procedentes de empresas matriz y otras.

En México, por un lado, muy pocas empresas tienen acceso a recursos, crédito y financiamiento procedentes de instrumentos bursátiles emitidos por estos y cotizando en bolsa.<sup>14</sup> Además, de esta gran minoría, son casi inexistentes las empresas pertenecientes al ramo textil y del vestido las que hacen uso de este vehículo como fuente alternativa de financiamiento.

En el 2003, por ejemplo, grandes empresas pertenecientes al ramo como EDUARDO, Grupo PARRAS, HILASAL y GEASA no cotizaban en bolsa y su principal fuente de crédito y financiamiento eran recursos procedentes de sus proveedores<sup>15</sup> ; para el caso de las dos primeras, y de la banca; para las dos últimas.<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> Cifras al mes de diciembre del 2005.

<sup>14</sup> Según cifras del Banco Mundial (BM), en los últimos años, el número de empresas cotizando en bolsa en México ha ido disminuyendo, paulatinamente, al pasar de 199 empresas en 1990 a tan sólo 159 en el 2003. World Bank. (2005). "World Development Indicators 2004", p. 267.

<sup>15</sup> Según el informe sobre la "Evolución del Financiamiento de las Empresas en México", emitido por el Banco de México, en el primer trimestre del 2005 la principal fuente de crédito para las empresas se vio constituida en los proveedores; quienes constituyeron el 58 % del mismo, ante las altas tasas de interés que cobran los bancos. Cf. "Evolución del Financiamiento de las Empresas en México", disponible en: [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

<sup>16</sup> Otras empresas como SYNKRO y CYDSASA si cotizan en la bolsa, sin embargo, al ser controladoras de empresas tanto del ramo industrial, comercial e incluso de servicios es difícil precisar la importancia que esta ejerce en el ramo textil, ya que este sector sólo representa una de tantas áreas en donde se encuentra diversificada su actividad.

En el caso del financiamiento otorgado por la banca comercial, al sector textil y del vestido, la tendencia que se ha percibido, en el periodo del 2001 al 2003, es el de una contracción en el crédito suministrado de al rededor del 14.4 %.<sup>17</sup> Esto evidentemente impacta a la cadena en sí, sin embargo, micro pequeña y mediana empresa suelen ser las más afectadas toda vez que constituyen el grueso del gremio textil y de la confección en México.

En lo que respecta a la participación de la banca de desarrollo, en el crédito y financiamiento suministrado a las empresas de este ramo, esta es casi nula en nuestro país, a pesar de que del 2001 al 2003 ha experimentado un ligero repunte (que para el caso de la industria textil ha sido del 33.6 % y para el de la industria del vestido de un 19.8 %) que, sin embargo, resulta insuficiente ante los requerimientos de estos dos sectores.

En general, el crédito bancario total a este subsector manufacturero ha caído en un 80 % en términos reales, hoy representa el 1.3 % del crédito total vigente,<sup>18</sup> (Ver cuadro 3.4)

Cuadro 3.4

<b>Crédito Bancario Otorgado a la Industria Textil y del Vestido en México</b>						
<b>Según Tipo de Banca <sup>1/</sup></b>						
<b>2001-2003</b>						
<b>Rama</b>	<b>2001</b>		<b>2003</b>		<b>Tasa de Crecimiento <sup>3/</sup></b>	
<b>Industrial</b>	<b>Comercial</b>	<b>Desarrollo</b>	<b>Comercial</b>	<b>Desarrollo</b>	<b>Comercial</b>	<b>Desarrollo</b>
Textil <sup>2/</sup>	10,710	1,401	9,431	1,872	(11.94)	33.62
Vestido	3,605	1,389	2,820	1,664	(21.78)	19.80
<b>Total <sup>4/</sup></b>	<b>14,315</b>	<b>2,790</b>	<b>12,251</b>	<b>3,536</b>	<b>(14.42)</b>	<b>26.74</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. (2005), "La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 2005". Cuadro 4.1.2

1/ Cifras en millones de pesos.

2/ Incluye: Hilados y tejidos de fibras blandas, duras y otras industrias textiles.

3/ Tasa de crecimiento, años respectivos.

4/ No incluye a la industria del cuero y sus productos

Nota: Los valores al 2004 no se tomaron en cuenta ya que eran cifras preliminares

En China, por otro lado, el papel que desempeña el sector bancario estatal, como fuente primaria de financiamiento, ha sido fundamental en el proceso estratégico de crecimiento y consolidación interna y externa de su industria textil y del vestido. Un claro ejemplo de lo anterior, por ejemplo, lo constituye el hecho de que hasta el 2004 el sistema financiero y crediticio chino (en manos del gobierno central) había subsidiado al sector textil para promover a la cadena hilo-textil-confección en su conjunto y crear, con ello, una base sólida de empresas nacionales y extranjeras de soporte y proveeduría de alcance internacional.

<sup>17</sup> Esta situación -que no es exclusiva de nuestra nación- en mucho se debe a que debido a la sobre producción de textiles, al cierre de empresas del ramo en Estados Unidos y a la ilegalidad que también pega en otros mercados, la banca mundial ha calificado a la industria textil como de alto riesgo y, salvo excepciones contadas, no hay institución financiera que les preste dinero. Cf. Palabras del lic. Adolfo Kalach, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex), citadas en: Millán, N. J. (2002), "Industria Textil: el hilo del futuro". Revista Mundo Ejecutivo, vol. XL, núm. 284, diciembre, p. 108. Disponible en: [www.intermundo.com.mx](http://www.intermundo.com.mx)

<sup>18</sup> [www.cniv.org](http://www.cniv.org)

Esto significa, dicho en otras palabras, la participación activa del sector bancario estatal en el financiamiento de las empresas que, anteriormente, resultaban improductivas o que no generaban rendimientos económicos atractivos para su producción.<sup>19</sup> Sin embargo, uno de los mayores retos que se plantea actualmente la economía China es la reforma del sistema financiero y crediticio de la nación, para poder hacer frente a las metas planteadas en el X Plan Quinquenal y, por sobre todo, a las limitaciones estructurales para su desarrollo.

### 3.1.5 Otros Factores

#### 1) Contrabando y Piratería en México.

La piratería y el comercio de productos falsificados son delitos en franco aumento que movilizan unos \$ 450, 000 millones de dólares anuales en el mundo.<sup>20</sup> En México la problemática de la piratería así como del contrabando es tan grave que le representa el segundo negocio ilegal más rentable, solo detrás del narcotráfico y desplazando ya al robo de automóviles, para el año 2000.<sup>21</sup>

Para la industria de la confección, de nuestra nación, el problema de la piratería y el contrabando ha sido ampliamente difundido, pero no por ello más combatido. Ejemplo de lo anterior se ve reflejado por el hecho de que de cada 10 prendas de vestir que entran al país seis son de procedencia China e ingresaron con documentación falsa de origen (contrabando técnico)<sup>22</sup>, principalmente de Indonesia.

Para Organismos como la Alianza contra la Piratería AC, el daño a la industria de la confección asciende a los \$ 940 millones de dólares, lo cual ubica a esta rama manufacturera en el segundo sector productivo más afectado por esta situación (solo por debajo de la industria de bebidas y alimentos y por arriba del de medicamentos), en México.

De las marcas de ropa deportiva más famosas - Adidas, Nike, Puma, Reebok- se han llegado a decomisar hasta 10 mil prendas falsas en un solo operativo,<sup>23</sup> a lo que hay que agregar el hecho de los artículos que aun siendo originales ingresan al país de manera ilegal.

---

<sup>19</sup> Este financiamiento abarcaba a empresas de propiedad estatal, de copropiedad, colectivas y privadas. En tanto, las empresas de origen extranjero al pertenecer, principalmente, a transnacionales (filiales) el financiamiento quedara delegado en mayor proporción a sus matrices.

<sup>20</sup> El comercio mundial de productos piratas se estima en unos \$ 450,000 millones de dólares, lo que equivale a entre 5 y 7 % del monto total del comercio internacional, según la INTERPOL y organizaciones comprometidas. Fuente: Diario Milenio, martes 14 de junio del 2005, p.31.

<sup>21</sup> La Concanaco asegura que tanto la piratería como el contrabando dejan ganancias ilícitas por \$ 30,000 millones de dólares al año. Fuente: Diario Milenio, martes 7 de junio del 2005, p.31.

<sup>22</sup> El contrabando técnico, también conocido como <triangulación>, se hace en su mayoría a través de Estados Unidos al amparo del TLCAN. Los productos provienen principalmente de China, pero se facturan y se etiquetan en Estados Unidos y de ahí se trasladan a México. También existen casos de empresas que se benefician del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea sobresaliendo el caso de las tiendas Zara y su dueño el grupo español Inditex, que fabrican la ropa en países asiáticos y la etiquetan como española.

Cf. Ochoa, L. S.(2005), "Corrupción y Contrabando en el Sector Textil en México". Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/DRT005%20Corrupcion%20y%20contrabando.pdf>

<sup>23</sup> Cf. Diario Milenio, jueves 12 de mayo del 2005, p.25.

Por otra parte, fabricantes de ropa casual como Gripho (empresa fabricante de ropa de vestir juvenil 100 % mexicana) y Levi's (tradicional marca de norteamericana de pantalones de mezclilla) han sido seriamente golpeados por la falsificación de sus productos, tan es así que, para el primero de ellos el 60 % de los artículos que se mueven en el mercado son ilegales y para el segundo (Levi's Strauss) de cada pantalón original puesto en el mercado los contrabandistas y piratas ponen tres.<sup>24</sup>

Por lo anterior, más de la mitad de las prendas de vestir que se usan en México tienen un origen ilícito: productos de contrabando, subfacturados, robados o manufacturados en México sin pagar ningún impuesto.<sup>25</sup> Del 42 % restante, la mitad se importa legalmente y el resto (21 %) es por lo que los empresarios legalmente establecidos pelean.<sup>26</sup>

## 2) China: Prácticas desleales de Comercio Internacional en México.

China reconocida, a nivel mundial, por su gran capacidad productiva y por su abundante disponibilidad de mano de obra barata también a ganado fama, en distintos mercados, por lo relativamente alto de sus subsidios o subvenciones (principalmente a las exportaciones manufactureras) y por ejercer prácticas desleales de comercio internacional,<sup>27</sup> en una gran variedad de artículos comercializados, dentro de los mismos.

Para México, y en particular para el sector textil-confección, la entrada al mercado interno y de exportación de productos subvencionados<sup>28</sup> o en condiciones de discriminación de precios,<sup>29</sup> procedentes –principalmente- de China, le han representado a los productores locales una competencia desigual entre los artículos similares o idénticos producidos de manera doméstica y los importados; por lo que su desplazamiento tanto en el mercado nacional como de exportación, como resultado de estas prácticas, es una consecuencia más que evidente.

---

<sup>24</sup> Ibidem

<sup>25</sup> Palabras del lic. Adolfo Kalach, citadas en: Millán, op. cit., p. 104.

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> En México, dentro de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, en su título V, artículo 28, se consideran practicas desleales de comercio internacional a la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39 de la misma ley. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta ley. Ver: Ley de Comercio Exterior(LCE), Título V, Capítulo I, Artículo V. Disponible en: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/31/28.htm?s=>

<sup>28</sup> En México se entiende por subvención: a la contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, publico o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio Ver: LCE, Título V, Capítulo III, Artículo 37. Disponible en: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/31/41.htm?s=>

<sup>29</sup> La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. Ver: LCE, Título V, Capítulo I, Artículo 30. Disponible en: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/31/41.htm?s=>

Esta situación, por la que atraviesa la cadena local, se ve agudizada por la gran disección existente entre las grandes empresas, por un lado, y la micro, pequeña y mediana empresa, por el otro; ya que en tanto unas (las grandes empresas) tienen los medios necesarios para hacer frente a los procedimientos requeridos, para la iniciación de investigaciones e imposición de cuotas compensatorias, la gran mayoría (micro, pequeña y mediana empresa) no tienen acceso a estos recursos.

Lo anterior se ve claramente reflejado en el número mínimo de investigaciones y cuotas compensatorias levantadas, ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, correspondientes a artículos textiles y del vestido que han incurrido en prácticas desleales de comercio internacional, dentro de territorio nacional. Así, en el periodo correspondiente de 1987 al 15 de junio del 2005, el número de investigaciones prevalecientes vigentes -por este último concepto- eran de únicamente 31, con 18 cuotas compensatorias vigentes; lo que ubica a esta cadena como la tercera en importancia dentro del número de investigaciones iniciadas y la segunda en la aplicación de cuotas compensatorias.<sup>30</sup> (Ver cuadro 3.5)

Cuadro 3.5

<b>Investigaciones y Cuotas Vigentes: Por Sector De 1987 al 15 de junio del 2005</b>		
<b>Sector</b>	<b>Investigaciones</b>	<b>Cuotas Compensatorias</b>
Industria Metálica Básica	32	24
Sustancias Químicas	71	22
Textiles Prendas de Vestir. <sup>1/</sup>	31	18
<b>Subtotal</b>	<b>134</b>	<b>64</b>
Otros Sectores <sup>2/</sup>	77	29
<b>Total</b>	<b>211</b>	<b>93</b>

1/ No incluye industria del Cuero y sus Derivados.  
2/ Incluye: Maquinaria y equipo, Agropecuaria, agricultura y pesca, Otras industrias manufactureras, Alimentos, bebidas y tabaco, Industria de la madera y sus derivados, Productos minerales y Minería.  
Fuente: Elaboración propia con base en información de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) / SE, 2005.  
Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=553>

<sup>30</sup> Esta situación también es corroborada de manera integral ya que el número de investigaciones antidumping, durante el mismo periodo, contra artículos procedentes de China en el mercado nacional era de 53 con 38 cuotas compensatorias vigentes. Ello, ubica al país asiático en segundo lugar en la aplicación de cuotas compensatorias y de investigaciones antidumping en nuestra nación; solo por detrás de EE.UU. (con 76 investigaciones y 15 cuotas) y delante de Brasil (con 24 investigaciones y 3 cuotas vigentes). Ver Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales en: <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=554>

### 3) Anexión de China a la Organización Mundial de Comercio

Como resultado de la anexión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), a principios del 2002, esta nación disfruta ya de por lo menos dos beneficios asociados a su adhesión:

Por un lado, como parte del convenio de ingreso, a China se le permitirá unirse al programa de integración textil en el punto actual en el que se encuentra. Es decir, los EE.UU. no obligará a esta nación a pasar por un periodo de eliminación progresiva de diez años en las cuotas existentes. Aunado a esto, todos los productos que se han integrado a la fecha en que éste ingrese a la OMC, inmediatamente quedarán libres de cuotas.<sup>31</sup> Por otra parte, las cuotas que permanezcan a lo largo de la etapa final de eliminación progresiva se ampliarán inmediatamente para reflejar incrementos que China habría recibido si hubiera sido miembro de la OMC desde 1995.<sup>32</sup>

### 4) EL Área de Libre Comercio del Asia

En la reunión de las naciones asiáticas efectuada durante los primeros días del mes de diciembre del 2004 en Vientiane Laos, China ex comunista se propuso crear, antes del 2010, un área de libre comercio muy similar a la que Estados Unidos propicia con el Tratado de Libre Comercio con Centro América y el Caribe. Así la integración que proponen los chinos, muy acorde con el “neoliberalismo socialista”, se presenta como la formula segura para acelerar el crecimiento económico de Asia Occidental, volver más competitiva la región y potenciar las aspiraciones de Pekín de convertirse, antes de mediados de siglo, en la primera potencia del mundo. Así, lo que hasta hace un lustro se oponía a la globalización es ahora el eje de la política exterior y económica de China.

Las implicaciones que esta propuesta puede traer para la industria textil y del vestido de esta nación asiática son inciertos. Sin embargo, cabe destacar el importantísimo hecho de al anexarse a naciones tan competitivas en la producción de fibras y telas; como lo son Taiwán y el Japón, puede potencializar -de manera importante- la calidad y el diseño de los productos elaborados por estos sectores, a la par de fortalecer la cadena regional de producción y distribución, la cual no tendría precedente alguno a nivel mundial.

## 3.2 Comparativo de Costos Sectoriales

Un factor decisivo en la determinación del nivel de competitividad de la que goza un sector, tanto en su mercado como en el comercio internacional, se ve representada por la posición que guarda su estructura de costos de producción en relación con la de otras principales prácticas al rededor del mundo.

---

<sup>31</sup>Canaintex / Werner. (2002),”Competitividad de la Industria Textil en México y Análisis Comparativo (“Bechmark”) Contra las Mejores Prácticas del Mundo”, pp. 49-50.

<sup>32</sup> Ibidem.

### 3.2.1 Sector Tejido de Punto

El costo relativo de las materias primas, dentro del sector tejido de punto, en México representa una menor proporción de lo que representa, al mismo sector, en China. Sin embargo, en comparación a prácticas de alto costo; como EE.UU. e Italia, el peso relativo que guardan tanto México como China es sustancialmente mayor. Esta diferencia se puede explicar a partir del hecho de que, en países como EU e Italia el acceso a insumos con alto contenido de valor agregado; como fibras; hilos y telas hechas con materiales artificiales o sintéticos, es relativamente más barato y sencillo –dado el nivel de producción y distribución interna- en comparación a otros países (como México y China) quienes tienen que importarlo.

Por su parte, el bajo costo relativo de la mano de obra en México le representa, a este sector, una amplia ventaja en comparación al peso relativo que le representa a los productores tanto de EE.UU. como de Italia. Sin embargo, esta ventaja se ve rápidamente superada ante los aun menores costos salariales que le representan, al mismo sector, en China y los cuales le proporcionaron una ventaja relativa del 62.2 % en relación con México.

Por otra parte, las tarifas cobradas en México por concepto de insumos energéticos; como agua; gas y electricidad, son –en proporción- menos competitivas que las pagadas tanto en China como en EE.UU. e Italia.

El comparativo de costos totales y de beneficios brutos obtenidos refleja que, en proporción, los costos totales en China, EE.UU. e Italia son ligeramente mayores a los de México, lo que se refleja directamente en el menor beneficio bruto obtenido por estas prácticas, con relación a este último.

Sin embargo, a pesar de contar con costos totales ligeramente menores y beneficios brutos mayores, el sector de tejido de punto en México, al presentar –en relación con China- altos costos operativos y elevadas tasas impositivas se ubica en un margen de beneficio neto 70 % por debajo del de China. (Ver cuadro 3.6)

Cuadro 3.6			
Índice de Competitividad de Costos y Beneficios de la Industria del Vestido Mexicana Frente a Otras Principales Prácticas Mundiales <sup>1/</sup>			
Sector Tejido de Punto			
2002			
Descripción	China	EE.UU	Italia
Materias Primas <sup>2/</sup>	116.7	92.3	84.1
Mano de Obra	38.8	280.7	291.9
Combustible	55.5	22.2	33.3
Electricidad	63.3	70	83.3
Agua	16.7	33.3	50
Costos Fijos Indirectos <sup>3/</sup>	80.07	83.2	113
Costo Total	101.4	101.4	105.2
Beneficio Bruto	92	92	70.7
Otros Gastos <sup>4/</sup>	80	95.4	73.1
Beneficio Neto <sup>5/</sup>	170	70	55

Fuente: Elaboración propia con base en información de.  
Canaintex / Werner, op, cit., pp. 161-162.

1/ México = 100%

2/ Incluye materia prima natural, sintética, químicos y otros.

3/ Incluye depreciación seguro, renta, viáticos, mantenimiento y costos de capacitación.

4/ Incluye gastos operativos y financieros, costo del capital e impuestos.

5/ Remanente del beneficio bruto descontando otros gastos.

n.a : No aplica

s.df: Sin diferencia.

### 3.2.2 Sector de la Confección

En la estructura de costos del sector de la confección dos factores; el empleo intensivo del componente mano de obra y los costos por transportación al cliente final, representan la diferencia fundamental entre los eslabones antecesores que conforman esta cadena.

En relación a China, por ejemplo, una vez más los costos de la materia prima representan una proporción mayor, en cuanto a magnitud y participación, que las reflejadas en México. Sin embargo, los costos relativos de la mano de obra del país asiático, en esta etapa, se consolidan aun más competitivos que lo observado en fases previas de la cadena, no solo con relación a México sino que también en relación a las principales prácticas alrededor del mundo.

Finalmente, el beneficio neto obtenido por la industria de la confección China es mayor con relación a la obtenida por México, a pesar de que el gasto por concepto de fletes de venta se incremento considerablemente, en esta nación asiática.

En el caso de EE.UU. e Italia, de forma general, los volúmenes reducidos de fabricación –relativos- de indumentarias reflejan el menor beneficio neto y marginal de estos países, respecto de México a pesar de que fabrican productos de alto valor agregado y un elevado nivel de sofisticación técnica.

Por su parte, la estructura de costos totales de los países que conforma la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI)<sup>33</sup> presenta un peso relativo mayor con relación a lo expresado en México. Esto debido, principalmente, al bajo costo relativo del factor mano de obra y de la semejanza en cuanto al peso que les representa, tanto a México como a estos países, el costo de las materias primas.

En otro sentido, el beneficio neto obtenido por los países del CBI es superior en un 18 % al de México, a pesar de que el costo por transportación es elevado y le representa, a este grupo de países, la mayor parte de sus costos operativo. (Ver cuadro 3.7)

Cuadro 3.7

<b>Índice de Competitividad de Costos y Beneficios de la Industria del Vestido Mexicana Frente a Otras Principales Prácticas Mundiales Sector de la Confección</b>				
<b>2002</b>				
<b>Descripción</b>	<b>China</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>Italia</b>	<b>(CBI)<sup>a/</sup></b>
Materias Primas <sup>2/</sup>	144.3	74.5	62.5	103.8
Mano de Obra	25	158.9	168.6	53.4
Combustible	80	s.df	80	80
Electricidad	8.7	134.8	117.4	126.1
Agua	n.a	36.7	27.3	72.7
Costos Fijos Indirectos <sup>3/</sup>	53.8	157.7	223.1	186.5
Costo Total	102.1	105.3	105.1	97.5
Beneficio Bruto	89.7	73.5	74.1	112.6
Otros Gastos <sup>4/</sup>	83.6	77.3	80.5	110.9
Beneficio Neto <sup>5/</sup>	110.5	60.5	52.6	118.4

Fuente: Elaboración propia con base en información de Canaintex / Werner, op. cit., pp. 161-162.  
México = 100 %

a/ Países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

Notas: Idénticas al cuadro 3.5.

De manera general, el costo de la mano de obra desde la fibra hasta la confección de prendas de vestir representa para México el 22 % de los costos totales, en tanto que para China este rubro solo le representa el 9 % de los mismos.<sup>34</sup> Así, para México el costo de la mano de obra le representa el rubro de mayor participación dentro de su estructura de costos. Para China, en cambio, el mayor costo se ve constituido en la compra de materias primas; así el valor de la mano de obra excepcionalmente bajo, de ésta nación asiática, desbalancea la estructura de costos de este sector productivo en su totalidad.<sup>35</sup>

<sup>33</sup> Región geográfica y económica formada por Honduras, República Dominicana, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua, Jamaica entre otros.

<sup>34</sup> Canaintex / Werner, op. cit., pp. 171, 175.

<sup>35</sup> Ibid., p. 175.

### 3.2.3 Costos laborales, Productividad y Precios

Los bajos costos salariales de la mano de obra, la productividad del trabajo y el bajo precio de los productos se han consolidado, en la actualidad, como factores decisivos en la determinación del nivel de competitividad internacional que guardan los bienes y servicios, que ofrecen las empresas de un país, en relación con otros.

En la industria de la confección de prendas de vestir, por ejemplo, los costos salariales promedio impuestos en China (del orden de los \$ 0.68 de dólar por hora) son sustancialmente más bajos que los reflejados en el mismo sector en México (del orden de los \$ 2.45 dólares por hora), sin embargo, en relación con otras principales prácticas –ciertamente-no son los más bajos y esa designación la pelean otras naciones como Bangladesh, India y Vietnam, al presentar costos salariales inferiores a los \$ 0.50 de dólar por hora, al término, del 2002.<sup>36</sup>

En lo que respecta a la productividad del trabajo está alcanzaba en la industria del vestido en China el 75 % de eficiencia en 1995, en tanto que, en México este mismo indicador se ubicaba, durante el mismo periodo, ligeramente por debajo del primero al alcanzar un grado de eficiencia del 70 %. En el 2001, sin embargo, el índice de productividad registrada para este mismo sector había caído en ambos países, así para China este indicador se ubicaba en 45 % en tanto que para México era del 65 %, estos mismos indicadores son idénticos para el sector textil de ambos países.<sup>37</sup>

Un tercer factor que refleja, en mucho, la condición de los factores anteriores es el precio alcanzado por los productos textiles y del vestido de estas naciones, en los principales mercados mundiales. En los primeros cinco meses del 2005, por ejemplo, los costos promedio por metro cuadrado (m<sup>2</sup>) alcanzados, por los productos textiles y del vestido, en el mercado de los Estados Unidos han tendido a disminuir, con relación al mismo periodo del año anterior, para el caso de las exportaciones de China; al pasar de los \$3.05 dólares por m<sup>2</sup> en el 2004 a los \$ 2.63 dólares en el 2005, lo cual se debe -principalmente- a la aplicación de la etapa final del Acuerdo sobre Textiles y vestido (ATV) el pasado 1° de enero del 2005.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Cf. USITC, op. cit., p. E-18.

<sup>37</sup> En los últimos años, en México se ha operado una estrategia tendiente a mejorar la eficiencia de los procesos productivos, lo que ha incrementado la productividad del sector textil, aunque no así en la industria del vestido, en donde el índice de productividad es menor con relación al de las otras fases antecesoras de la cadena; ejemplo de lo anterior es el hecho de que de 1999 al 2003 el índice de productividad, de esta rama manufacturera, se ha mantenido por abajo del 20 % respecto a 1993 (año base). Cf. SE, op. cit., cuadro 2.1.12

<sup>38</sup> Esta disminución en los precios ha provocado, en los primeros cinco meses del 2005, un incremento sustancial en las exportaciones de la industria textil y del vestido de China al mercado de los EE.UU. Según cifras de la Canaintex, los cinco principales productos que han incrementado su participación, en este mercado, durante el 2005 son: los pantalones de algodón; con un 1,505 %, camisas y blusas de algodón; con un 1,346 %, telas de filamentos sintéticos; con un 908 %, ropa interior de algodón; 362 % y blusas y playeras; con un 359 % de incremento, respecto al 2004. Cf. Diario Milenio, 17 de junio del 2005, p.26.

México, en cambio, ha visto incrementado sus precios promedios al pasar de los \$3.49 dólares en el periodo de enero-mayo del 2004 a los \$ 3.57 dólares, en el mismo periodo pero del 2005. Es decir un incremento de \$ 0.08 centavos de dólar y un diferencial respecto a China de \$ 0.94 centavos de dólar, al mes de mayo del 2005.<sup>39</sup>

Para el consumidor norteamericano, ésta disminución en el nivel de precios en diversos artículos confeccionados ha sido beneficioso ya que mientras el índice de precios al consumidor subió un 3% en los últimos 12 meses, los precios de la ropa de hombres y niños cayeron un 0,9%, los de la ropa para mujeres y niñas cayeron un 0,2% y los de la ropa para bebés subieron apenas un 0,3%., según lo asevero a Oficina de Estadísticas Laborales de los EE.UU.<sup>40</sup>

De manera general, los bajos costos relativos de la mano de obra, el mejor desempeño relativo del nivel de productividad aunado a una atractiva estructura de precios han convertido a las manufacturas de la industria del vestido de China en un competidor mundial incomparable. (Ver cuadro 3.8)

Cuadro 3.8

<b>Costos Laborales, Productividad y Precios Industria del Vestido Varios Años</b>					
	<b>Costos Laborales Promedio (Salarios + beneficios Sociales)</b>		<b>Índice de Productividad <sup>3/</sup></b>	<b>Precio Promedio <sup>4/</sup></b>	
	<b>(%)</b>		<b>(%)</b>	<b>(usd / m<sup>2</sup>)</b>	
<b>País</b>	<b>1998 <sup>1/</sup></b>	<b>2002 <sup>2/</sup></b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
China	0.43	0.68	45	3.05	2.63
México	1.51	2.45	65	3.49	3.57
EE.UU.	10.12	12.13	85	n.a	n.a

Fuente: Elaboración propia con base en información de:  
 1/ Werner International Inc., citado por: USITC, op. cit., p. E-11  
 2/ Kurt Salmon's Associates (KSA), citado por: Quinliang, op. cit., p. 156.  
 3/ Canaintex / Werner, op. cit., p.178.  
 4/ Precios promedio puestos en el mercado de los EE.UU., durante el periodo de enero-mayo, años respectivos. Fuente: Oficina de Textiles y Ropa (OTEXA, por sus siglas en ingles). Disponible en <http://www.cniv.org.mx/estudios/oct05.pdf>  
 n.a: No aplica

<sup>39</sup> Si bien este incremento amplía la brecha con relación a China, lo cierto es que también lo hace en relación a otras principales prácticas; como es el caso de los países de la ICC, los cuales han disminuido sus precios promedio –inclusive- por debajo de los de China, en el mismo periodo. Cf. [www.cniv.org](http://www.cniv.org)

<sup>40</sup> Cf. “El fin de cuotas textiles provoca una oleada mundial”. En Revista Vista Actual (Órgano Informativo de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido), febrero 2005, número 14. Disponible en: <http://www.cniv.org.mx/revista/index.php>

### 3.2.4 Transporte, Flete y Costos Arancelarios

La proximidad geográfica que México guarda con relación al mercado de los EE.UU. le han proporcionado a las exportaciones, de nuestra nación, una ventaja inigualable respecto a cualquier otro competidor que desee ingresar a este mercado.

Con Canadá, -nación con quien se guarda una proximidad geográfica similar respecto a los EUA, - la diferencia radica esencialmente en ligeras diferencias por concepto de fleteo; las cuales son ligeramente mayores, para las exportaciones de la industria textil y del vestido de esta nación, con relación a las de México.

Con países del este asiático; como China y Hong Kong, la ventaja que se tiene, en cuanto costos por transportación, se expande aun más. Así, con relación a los días de transportación, por ejemplo, la ventaja que se tiene es cercana al 800 %; respecto al Hong Kong, y del 300 % (por vía marítima); con relación a China.<sup>41</sup> Finalmente, aunque el tiempo por transportación vía aérea de China sea idéntico al llevado a cabo por México y Canadá por vía marítima, el costo se ve superado –por mucho- a través de los elevados costos por fleteo que tienen que pagar los textiles y prendas de vestir, procedentes de esta nación asiática, y que tienen por destino el mercado de los EE.UU.; los cuales oscilan en el 5.8 % por vía marítima y del 14.5 por vía aérea.

Con respecto al factor arancelario, tanto México como Canadá disfrutan de un acceso preferencial en el mercado de los EE.UU. Para México, por ejemplo, el arancel promedio dentro de los artículos textiles y confeccionados, en 1990, era del 18.3 % y para 1998 este era de tan solo el 0.6 %.

El factor tiempo, por su parte, le representa a China y al Hong Kong el 6 y el 15 % de sus costos totales por concepto de transportación, flete y costos arancelarios, en cambio, para México el costo es de tan solo el 2 %.

De manera general, los costos derivados, que los textiles y confecciones deben pagar, por concepto de transportación, flete y aranceles son semejantes para México y el Canadá; al representar el 3.2 % y el 3.8 % de los costos totales (ida y vuelta) por dichos conceptos, respectivamente. En tanto que, para las exportaciones de China y el Hong Kong, estos mismos, son significativamente mayores con relación a los dos primeros; al representar el 24.1 y el 33.5 % de sus costos totales por estos conceptos.

En ese sentido, la comparación en la estructura de costos de estos países, en lo que respecta a estos rubros, revela una ventaja relativa de México con relación a China del 20.9 %, que lo ubica -ligeramente- por encima de las exportaciones del Canadá y muy lejos del alcance de las confecciones y textiles del Hong Kong. (Ver cuadro 3.9)

---

<sup>41</sup> Firmas como la de Kurt Salmon Associates, por su parte, han calculado el tiempo típico de transportación que tarda un contenedor para llegar a Atlanta, por vía marítima, y considera que partiendo de México el tiempo estimado promedio es de 3 días, en tanto que para China es de 28. Cf. SE, op. cit., p.48.

Cuadro 3.9

Transporte, Flete y Costos Arancelarios Ventajas en las Importaciones de los EE.UU. en los Textiles y Ropa (% del Valor de las Importaciones)								
País o Región de Origen	EE.UU.		Transporte en días	Factor Tiempo <sup>c/</sup>	Costos			Ventaja Relativa <sup>d/</sup>
	a/	b/			Flete	Arancel	Total	
<b>México</b>								
Cargamento ida y vuelta	2	2	4	2	1.2	-	3.2	20.9
Cargamento ida		2	2	1	0.6	-	1.6	22.5
<b>Canadá</b>								
Cargamento ida y vuelta	2	2	4	2	1.8	-	3.8	20.3
Cargamento ida		2	2	1	0.9	-	1.9	22.2
<b>China</b>								
Cargamento por mar		12	12	6	5.8	12.3	24.1	-
Cargamento por aire		2	2	1	14.5	12.3	27.8	-
<b>Hong Kong</b>								
Cargamento ida y vuelta	18	12	30	15	6.2	12.3	33.5	(9.4)
Cargamento		12	12	6	3.1	12.3	21.4	2.7

Fuente: [www.otexa.gov](http://www.otexa.gov)  
a/ Saliendo de los EE.UU.  
b/ Entrando a los EE.UU.  
c/ 0.5 % de los costos totales por día.  
d/ Respecto a China.

### 3.3 Perfil Actual de Competitividad de la Industria Textil y del Vestido

#### 3.3.1 Producción, Empleo, Maquinaria e Inversión

##### 3.3.1.1 El Perfil en China

En su conformación, la cadena textil-confección en China comprende todos los segmentos de suministro de la misma, es decir, desde la producción de insumos (algodón y fibras artificiales) para la fabricación de tela e hilo hasta la transformación de estos en bienes finales (ropa, carpetas y textiles industriales, entre otros) para su posterior comercialización.

De acuerdo al Consejo Nacional Chino de la Industria Textil (CNTIC, por sus siglas en inglés) el sector textil y del vestido comprende la confección de prendas de vestir de punto (con 62 % de las ventas totales del sector en el 2002), prendas de vestir de tejido plano (con 31.5 %), y la elaboración de fibras artificiales (con el 6.5%).

Estadísticas oficiales chinas para el 2003 muestran que el sector comprende alrededor de 24,580 empresas, con una producción total de \$ 134.7 mmdd y, la cual, da empleo a 7.9 millones de trabajadores, o el 14.5 % del empleo industrial chino. Sin embargo, los niveles tanto de producción como del empleo en estos sectores son –ciertamente- mayores, a causa de que las estadísticas oficiales solo incluyen información de “empresas estadísticamente

medibles” (SSE’s, por sus siglas en ingles), es decir firmas con una producción anual mayor o igual a los 5 millones de renminbis (aproximadamente \$ 600,000 dólares).<sup>42</sup> Así, para el 2004, el CNTIC estimo que el sector textil y del vestido (incluyendo a las SSE’s y las pequeñas firmas) daba empleo a un estimado de 20 millones de trabajadores.<sup>43</sup>

Cifras consolidadas para el 2000 de la CNTIC muestran que la inversión extranjera directa (IED) en el sector textil y del vestido de China se encontraba presente en 5,336 empresas (de las cuales 3,061 correspondían a firmas de ropa, 2,063 a empresas textiles, y 212 a fabricantes de fibras artificiales).<sup>44</sup> En este mismo año estas empresas representaban \$31.8 mdd de la producción bruta, de las cuales, \$ 30 mdd por concepto de ventas y \$ 1.3 mdd en beneficios. En estos sectores la IED captada, durante el 2000, fue del orden de los 4 2 mdd de dólares, o el 5% de la IED total captada para este año, de las cuales poco más del 70 % correspondía a inversionistas del Hong Kong, seguidos de un 10 % de la provincia del Taiwán.<sup>45</sup>

**a) SECTOR TEXTIL:** De forma particular, la industria textil China ha crecido sustancialmente en los últimos años y ello se debe, principalmente, al gran dinamismo que experimento este sector derivado de las reformas impulsadas en 1988. En el 2001, por ejemplo, la producción de fibras químicas fue de 8.4 millones de toneladas (ton), en tanto que, para el 2003 la producción era ya de 11.8 millones de ton.<sup>46</sup> Lo anterior cobra mayor importancia toda vez que la producción de hilo (que domino a la producción de fibras químicas durante gran parte de la década de los noventas) para el 2001 era inferior a esta última (con una producción de 7.6 millones de ton.), en tanto que para el 2003 esta brecha se agudizo aun más al arrojar una cifra de 9.8 millones de ton, que representan un diferencial con respecto a la producción de fibras químicas de 2 millones de ton, para este año.<sup>47</sup>

El sector textil de tejido de punto se encuentra constituido –fundamentalmente- por empresas de propiedad estatal (SOE’s) las cuales, por lo general, consisten de pequeñas firmas que proveen el mercado interno de productos de baja calidad, en tanto que las grandes firmas – mejor equipadas- proveen fundamentalmente al mercado de exportación. Estadísticas oficiales del sector industrial muestran que este sector carece de plena capacidad productiva, baja calidad de sus productos, limitada técnica e innovación, mercadeo insuficiente y algunas veces inestabilidad en el suministro de sus insumos.<sup>48</sup>

---

<sup>42</sup> USITC, op. cit., p. E-6.

<sup>43</sup> [www.cnfti.org](http://www.cnfti.org).

<sup>44</sup> USITC, op. cit., p. E-12.

<sup>45</sup> Mucha de esta inversión se destino a las zonas costeras orientales, quizás por que el gobierno chino espera promover más adelante la inversión en las regiones menos desarrolladas del oeste del país.

Fuente: National Bureau or Statistics of China “Investment in Fixed Assets by Industry (2005.01-08)”.

Disponible en [www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm](http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm)

<sup>46</sup> National Bureau or Statistics of China: “Output of Industrial Products”.

Disponible en: [www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm](http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm)

<sup>47</sup> Ibidem.

<sup>48</sup> USITC, op. cit., p. E-8

Para mejorar la situación conjunta de este segmento, China se ha convertido en el mayor importador de maquinaria circular de punto a nivel mundial. En el 2001, por ejemplo, el valor de las importaciones de maquinaria (relacionada con la industria textil y del vestido) fue del orden de los \$ 2.9 mmdd (o el 7.29 % de las importaciones totales de maquinaria, para el mismo año), en tanto que, para el 2004 el valor de las compras ascendió a los \$ 5.1 mmdd (o el 5.59 % de las importaciones totales de maquinaria, para ese año), siendo el rubro relacionado a la importación de maquinaria de punto, encordado y bordado, etc. (código 8447, del SA) la que más aportó con \$ 919.9 millones de dólares, o el 1% de las importaciones totales de maquinaria, para este año.

Cabe destacar, sin embargo, que si bien esta nación incremento el valor de las importaciones de maquinaria textil y del vestido (a una tasa del 73.64 %), durante el periodo en cuestión, el crecimiento no lo hizo en el mismo ritmo que el de otros sectores, los cuales reportaron incrementos más sustanciales durante el mismo periodo.

En tanto, La inversión total dentro del sector textil alcanzo, para el mes de agosto del 2005, un crecimiento del 34.9 % respecto al mismo periodo del año anterior, además de acumular un monto, durante los primeros ocho mes de este año, de alrededor de los \$ 7.1 mmdd.

**b) INDUSTRIA DEL VESTIDO:** La industria del vestido, por su parte, consiste principalmente de pequeñas firmas de propiedad privada quienes, por lo general, elaboran vestimentas con bajo contenido de valor agregado para compradores externos y del Hong Kong. Estadísticas oficiales chinas muestran que para el 2003, este sector comprendía cerca de 9,717 establecimientos, los cuales registraron una producción bruta de \$ 41.3 mmdd, y daban empleo en promedio a 300 empleados cada una.<sup>49</sup>

De manera más específica, las empresas de propiedad extranjera representan el 41.52 % del total de firmas (SSE's) del sector y aportan dentro del valor total de la producción de esta rama \$ 19.2 mmdd, o el 14.2 % del total sectorial, además de emplear a 14.4 millones de trabajadores: el cual represento el 1.9 % del total de la fuerza laboral disponible, durante el 2003. Por su parte, las empresas de propiedad y participación estatal representan el 3.81 % de las (SSE's) y participan, dentro del valor total sectorial, con \$ 1.4 mmdd, o el 1.03 % del mismo, además de emplear a 1.4 millones de trabajadores, lo cual representa el 0.18 % del total de la fuerza laboral disponible, durante el mismo año.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> Aunque cabe destacar que –al igual que en el sector textil- estos datos tiendan a excluir a muchas de las pequeñas firmas de ropa; lo que evidentemente incrementaría estas cifras.

<sup>50</sup> Fuente: China Statistical Yearbook, 2004. “Main Indicators of all State-owned and Non state-owner”. Disponible en: [www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm](http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/index.htm)

En general, la técnica de costura está considerada como lo mejor de lo mejor en China y ello es fácilmente percibido por el nivel de producción de los mismos. En el 2001, por ejemplo, la producción de prendas de vestir fue del orden de los 29,000 millones de metros, en tanto que, para el 2003 la producción arrojaba una cifra de 35,352 millones de metros, es decir en tan solo tres años su producción de prendas de vestir se incremento a una tasa de 22 %.<sup>51</sup>

En tanto, La inversión total dentro del sector de la confección (incluye la elaboración de calzado y sombreros) alcanzo, para el mes de agosto del 2005, un crecimiento del 45 % respecto al mismo periodo del año anterior, además de acumular un monto, durante los primeros ocho mes de este año, de alrededor de los \$ 2.7 mmdp.<sup>52</sup>

### 3.3.1.2 El Perfil en México

La industria textil y del vestido tiene una enorme importancia estratégica para México. Cifras consolidadas al 2004, nos permiten observar que, esta cadena productiva –con inclusión de la industria del cuero- participo con el 6.6 % del PIB manufacturero, ó el 1.2 % del PIB nacional, y en cuya integración destaco la participación de la industria textil, al representar el 3.41 % de la misma.<sup>53</sup>

A pesar de lo anterior, la perspectiva se torna caótica durante los primeros meses del 2005, en donde cifras preliminares indican que el PIB de la división textil-confección e industria del cuero registro una variación negativa, respecto al mismo periodo del año anterior, (del orden del 3.1 %) para el primer trimestre del 2005.<sup>54</sup>

De acuerdo con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a la conclusión del 2004, de los 3.3 millones de trabajadores ocupados en la industria manufacturera, 550 mil plazas (o el 16.3 % del empleo manufacturero) correspondieron a trabajadores del sector textil-confección.<sup>55</sup>

Las empresas del sector maquilador, por su parte, han incrementado el monto en valor agregado producido pasando de los \$ 28,405 millones de pesos (mdp) en el 2002 a los \$ 30,192 mdp para el 2004, es decir un incremento del 6.4 %. A pesar de ello, tanto el número de establecimientos como el número de empleados, en este sector, ha disminuido de manera considerable, por lo que el proceso de contracción, que comenzó a mediados del 2001, dentro de este sector, parece estar siendo consolidado a la fecha.<sup>56</sup>

---

<sup>51</sup> Fuente: National Bureau or Statistics of China: “Output of Major ...”, op. cit

<sup>52</sup> Fuente: National Bureau or Statistics of China: “Investment in Fixed ...”, op. cit.

<sup>53</sup> Canaintex. (2005),”La Industria Textil en México 2004”, p.4.

<sup>54</sup> [www.cniv.org.mx](http://www.cniv.org.mx)

<sup>55</sup> Ibidem.

<sup>56</sup> En el 2002 el número de establecimientos dedicados a la maquiladora de exportación era de 887, los cuales daban empleo a un aproximado de 240 mil empleados. Para el 2004, sin embargo, el número de empresas catalogadas dentro de este esquema era de tan sólo 607 firmas, las cuales daban empleo a poco más de 208 mil trabajadores. Cf. INEGI. (2005), op. cit., Cuadro Resumen.

Otro indicador, el índice de ventas de ropa al mayoreo y al menudeo, al mes de mayo del 2005, también reflejo una caída considerable, siendo las ventas al mayoreo las que más resintieron esta caída, al ubicarse en un -24.8 %.<sup>57</sup>

En lo que respecta a la inversión extranjera directa (IED), al mes de junio del 2005 se contaba con un registro de 1,266 empresas con IED ubicadas en la industria textil y del vestido; esto es el 3.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).<sup>58</sup>

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la confección de otras prendas exteriores de vestir se encuentran el 25%; en la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 19.9%, en la confección de otros artículos con materiales textiles, naturales o sintéticos, el 9.0%; en la fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, el 4.4%; en la fabricación de calzado principalmente de cuero, el 4.3%; en la confección de ropa exterior para dama hecha en serie, el 2.4%; en la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 2.1%; en la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 2.0%; y en otras clases, el 30.1%.<sup>59</sup>

Con relación al origen de la IED en las empresas de la industria textil, Estados Unidos participan en el 55.4% del total; Corea, en el 13.7%; España, en el 4.0%; China, en el 2.5%; y el restante 24.4 % proviene de otros países, con una participación inferior al 2 %.<sup>60</sup> Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 22.3% de estas empresa; en Baja California, el 12.0%; en el Estado de México, el 9.0%; en Guanajuato, el 8.9%; en Coahuila, el 5.9% y en Puebla, el 5.8% dejando el restante 36 % repartido en otros estados.<sup>61</sup>

Con respecto a la inversión extranjera directa materializada canalizado a la industria textil ésta provino, principalmente, de los Estados Unidos, que participo con el 77.7% del total. Los cinco principales estados receptores de IED bajo este concepto en la industria textil fueron: el Distrito Federal, que capto el 14.5% del total; a Coahuila fue el 12.6%; al Estado de México, el 10.3%; en Puebla, el 10.2%; y Chihuahua, el 8.6%<sup>62</sup>

---

<sup>57</sup> Ibidem.

<sup>58</sup> Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, consultada en septiembre del 2005.

Sitio web: <http://www.economia.gob.mx/?P=1137>

<sup>59</sup> Ibidem

<sup>60</sup> Ibidem.

<sup>61</sup> Ibidem

<sup>62</sup> Ibidem.

### 3.3.2 Conformación y Ubicación Geográfica

El sector textil y del vestido en China se encuentra concentrado, principalmente, en las áreas costeras del país. En el 2002, cinco provincias conteras (Fujian, Guangdong, Jiangsu, Shandong y Zhejiang) junto con la ciudad de Shanghai contaban con el 79 % de las empresas medibles estadísticamente (SSE's) del sector y 82 % del valor de las exportaciones de ropa y textiles de China.<sup>63</sup> El siguiente número más grande de compañías esta localizado en las provincias de la región central, y el número más pequeño en las provincias occidentales.<sup>64</sup>

La industria del vestido, por su parte, se encuentra conformada –principalmente- por pequeñas firmas que, en la mayoría de los casos, se encuentran representadas por empresas de propiedad privada y de co-propiedad ó mancomunadas (JVE's). Estas empresas se sitúan, generalmente, a lo largo de las zonas costeras con la finalidad de aprovechar las ventajas que le ofrecen la proximidad a los diversos insumos, a la relativa existencia de infraestructura especializada y a la complementariedad que surge con otras empresas del ramo o de otros sectores, todo lo cual permite un mayor grado de integración.

En general, las empresas de origen extranjero y de co-propiedad constituyen el grueso del sector exportador de prendas de vestir. Su ubicación, en los últimos años, se ha situado principalmente en la provincia costera de Guangdong, China.<sup>65</sup>

En el mercado doméstico, en cambio, los principales agentes proveedores se ven representados por empresas de propiedad estatal (SOE's) y empresas colectivas municipales no privatizadas, las cuales -en conjunción- conforman la industria de proveeduría interna en China.

En México, por su parte, el sector textil y del vestido estaba compuesto, al cierre del 2001, por 17 mil 002 empresas, de las cuales el 78 % correspondieron a empresas micro, en segundo lugar se encontraban las empresas pequeñas; con el 11 %, en tercer lugar las medianas; con el 8 % y las grandes solamente representaban el 2 %.<sup>66</sup>

---

<sup>63</sup> Cf. USITC, op., cit., p. E-6.

<sup>64</sup> Quinliang, op, cit., p. 151.

Nota: las regiones comprenden para la zona central; Anhui, Henan, Hilongjiang, Hubei, Hunan, Jilin, Jiangxi, Inn Mongolia, Shannxi y Yunnan. Y para el área occidental; Guansu, Guizhou, Ningxia, Qinghai, Shanxi, Sicuani, Xizang y Xinjiang.

<sup>65</sup> Información disponible al 2003 muestra que, Guangdong es el mayor productor de prendas de vestir para la exportación en China aportando una tercera parte de las exportaciones de prendas confeccionadas, que este país realiza, en años recientes. Cerca del 70 % de las firmas productoras de ropa en Guangdong producen para la exportación, totalizando cerca de \$ 10 mdd al 2001. En está provincia se ubican alrededor de 30,000 empresas quienes emplean a cerca de 5 millones de trabajadores. Esta industria emplea principalmente materiales de importación (60 % del total) principalmente de Taiwán, Corea, Italia y Japón. El restante (40 %) proviene de sus proveedores locales. Cf. USITC, op. cit., p. E-8.

<sup>66</sup> La magnitud de la empresa, medido a partir del número de personal ocupado, establece que: una empresa pequeña es aquella en la que elaboran menos de 250 persona; una mediana aquella que tiene entre 250 y 1,000 trabajadores; y una grande es aquella que se compone de más de 11000 empleados. Cf. [www.bancomext.org](http://www.bancomext.org)

En los estados del Norte de la República se concentra el mayor número de establecimientos dedicados a la maquila de exportación, no obstante que también existen en el resto del país algunas empresas maquiladoras dedicadas a esta actividad. En particular, en los municipios no fronterizos del norte del país se ubica el mayor número de empresas dedicadas al ensamble para la exportación de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales. Así mismo, en estos municipios es donde se concentra el mayor número de empleados y la mayor aportación en cuanto a valor agregado producido para la exportación, el cual supera el que realizan los establecimientos ubicados en las zonas fronterizas.<sup>67</sup>

De manera general, el 80 % de la industria textil y el 61 % de la industria de la confección se concentra en la región Centro-México, destacando la participación que registra el Distrito Federal (DF), el Estado de México, Puebla, Guanajuato, Jalisco y Tlaxcala en indicadores como producción, personal ocupado, productividad e inversión, entre otras.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> En el 2003, por ejemplo, el número de establecimientos localizados en municipios no fronterizos era de 481 en tanto que en los municipios fronterizos era de, tan solo, 185. Situación similar refleja el empleo (con una cifra de 179 mil 540 personas empleadas contra 31 mil 746 de las zonas fronterizas) y el valor agregado producido con una producción de \$ 25,140 millones de pesos (mdp) en los municipios no fronterizos contra los \$ 3,429 mdp de su contraparte, durante el mismo periodo. Fuente: INEGI. (2005), op. cit., cuadro 2.3.1

<sup>68</sup> Ibidem.

**Capítulo IV**  
**Participación de México y China**  
**En el Comercio Mundial de Prendas de Vestir.**  
**(2001-2004)**

## **4.1 Comercio Mundial de Prendas de Vestir**

La desaceleración económica mundial que afecto la demanda global de productos, durante los primeros tres años de la presente década, parecen haber disminuido y, en la actualidad, se asiste a un resurgimiento mundial en la demanda de bienes de todo tipo y de artículos confeccionados, que en mucho se relaciona a la reactivación y dinamismo de los niveles de compra que los países del primer mundo han mostrado en años recientes.

El comportamiento exportador registrado en los últimos años reafirma la tesis anterior y permite visualizar, además, el alto grado de correlación existente entre las transacciones de todo tipo y el comercio de prendas de vestir a escala internacional, en donde está última ha gozado de una participación creciente. En el 2001, por ejemplo, el valor de las exportaciones mundiales de artículos arrojó una cifra de \$ 5,828.4 mmdd, de los cuales \$ 169.3 mmdd, o el 2.9 %, correspondieron a exportaciones que la industria mundial del vestido efectuó a nivel global. Para el 2004 el valor exportado de bienes era ya de \$ 6,393.9 mmdd, con una participación de las confecciones de los \$ 192.8 mmdd, o el 3.01 %. Es decir, a un incremento del valor exportado de bienes de todo tipo le ha correspondido un incremento de participación de artículos confeccionados, aunque destaque el hecho de que este último lo haya hecho a una tasa mayor.<sup>1</sup>

De manera general, en los últimos cuatro años la creciente participación que a nivel mundial han mostrado las exportaciones de prendas de vestir han llevado a este sector a representar en promedio el 2.94 por ciento anual de las mismas, desde el 2001 y hasta el 2004.

### **4.1.1 Principales Países Importadores**

Como se menciona con anterioridad, en la actualidad el comercio de confecciones experimenta un renacimiento mundial ligado, principalmente, al dinamismo en la demanda de las principales naciones importadoras de prendas de vestir que –con la excepción de la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China RAE- revisten la imagen, a su vez, de las principales economías del mundo. En países como Estados Unidos, Alemania y Japón, -que a partir de la década de los 70' s impulsaron fuertemente los procesos de deslocalización de la producción de prendas de vestir y otros artículos hacía países que ofrecieran parcial o totalmente costes de producción más atractivos-, se concentra actualmente casi el 50 por ciento la demanda mundial de dichos artículos, al representar el 29.57, el 9.64 y el 8.64 por ciento de las importaciones de las mismas –respectivamente-a la culminación del 2004.<sup>2</sup>

El cuadro 4.1 refleja lo anterior y muestra, adicionalmente, que en el breve lapso de tres años el incremento en el valor demandado de productos confeccionados, por parte de las diez principales economías importadoras de estos productos, se ha incrementado en un 24.13 por ciento, cifra muy acorde al crecimiento del 22.44 por ciento que de manera global ha experimentado este sector para el mismo periodo.

---

<sup>1</sup> En tanto que, el comercio mundial de mercancías creció a una tasa del 6.75 por ciento, entre el 2001 y el 2004, las exportaciones de la industria del vestido lo hicieron a una tasa del 13.94 por ciento, en el mismo periodo.

<sup>2</sup> El monto de valor importado por este concepto alcanzo, para el 2004, los \$ 113.234 mmdd, de los cuales \$ 69.96 mmdd correspondieron a los EE.UU.

Cuadro 4.1

<b>Participación en la Demanda Mundial de Confecciones de los Diez Principales Países Importadores de Prendas de Vestir 2001-2004</b>				
<b>Lugar 2004</b>	<b>País o Región</b>	<b>Participación (%)</b>		<b>Tasa de Crecimiento</b>
		<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>(%)<sup>1/</sup></b>
1	EE.UU.	31.42	29.57	13.38
2	Alemania.	9.39	9.64	25.59
3	Japón.	9.29	8.64	13.8
4	Reino Unido.	6.55	8.01	49.64
5	HK., China RAE.	7.8	6.75	5.76
6	Francia.	5.66	6.67	44.2
7	Italia	3.19	4.47	73.16
8	España.	2.02	2.55	54.87
9	Bélgica	2.3	2.82	49.89
10	Países Bajos.	2.33	2.46	29.56
<b>Subtotal</b>		<b>79.95</b>	<b>79.48</b>	<b>24.13</b>

<sup>1/</sup> tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos  
Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005.

#### 4.1.2 Principales Países Exportadores

El análisis de la oferta, por otro lado, ofrece un panorama un tanto similar al observado en el estudio de la demanda. Aquí se puede apreciar que, la oferta mundial de prendas de vestir se encuentra altamente concentrada en tan solo cuatro países y regiones (a saber China, Hong Kong, Italia y Turquía) que en conjunto representan cerca del 50 por ciento del valor mundial exportado para el 2004. El resto de los países, que figuran en la lista del cuadro 4.2, representan también una importante fracción de participación que oscila del 4.91 por ciento, perteneciente a Alemania, al 2.12 por ciento, perteneciente a los Reino Unido, al cierre del mismo año.

Así mismo, es fácilmente observable el gran dinamismo que han experimentado las exportaciones de estos productos, a nivel mundial, entre el 2001 y el 2004 (del orden del 27.58 por ciento) y el importante papel que como agentes proveedores han cobrado estas diez economías al incrementar su participación, en el breve lapso de cuatro años, en un 35.14 por ciento muy a pesar de la disminución en la participación experimentada por grandes representantes de la cadena como Francia y, en particular, México y EE.UU. durante el mismo lapso.

En este contexto, México se presenta- en una primera instancia- como la séptima potencia a nivel mundial proveedora de prendas de vestir; con una participación en las exportaciones mundiales del 3.40 por ciento, cifra que lo ubica por debajo de Francia y ligeramente por arriba de la India, en el 2004.

China, en cambio, se presenta como el proveedor líder a nivel mundial, por excelencia, con una participación de poco más del 25.36 por ciento del valor mundial exportado y reflejando, dentro del periodo referido, una tasa de crecimiento que se acerca al 70 por ciento. (Ver cuadro 4.2)

Cuadro 4.2

<b>Participación en la Oferta Mundial de Confecciones de los Diez Principales Países Exportadores de Prendas de Vestir</b>				
<b>2001-2004</b>				
<b>Lugar</b>	<b>País o Región</b>	<b>Participación (%)</b>		<b>Tasa de Crecimiento</b>
		<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>(%)<sup>1/</sup></b>
1	China	19.14	25.36	69.02
2	Hong Kong, China RAE.	12.98	10.85	6.64
3	Italia	7.78	7.88	29.16
4	Turquía	3.71	5	71.82
5	Alemania	4.11	4.91	52.08
6	Francia	3.02	4.41	(5.87)
7	México	4.63	3.4	(7.21)
8	India.	2.99	2.85	21.74
9	Bélgica.	2.41	2.66	40.69
10	EUA.	3.83	2.12	(29.58)
<b>Subtotal</b>		<b>64.6</b>	<b>62.84</b>	<b>35.14</b>

<sup>1/</sup> tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos  
Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005.

## 4.2 Participación de México y China en el Comercio Mundial de Confecciones

### 4.2.1 Importancia Comercial

La apertura comercial que desde 1982 dio inicio en México y, en particular, el fuerte impacto comercial experimentado por la entrada en vigor del TLCAN (el 1° de enero de 1994) fue decisivo al moldear el entorno competitivo en donde se desenvolvería la industria del vestido nacional; al fungir, principalmente, como un medio eficaz mediante el cual las empresas recién instaladas o con tradición en nuestro país diversificaron y dinamizaron, de manera sustancial, la calidad y la cantidad de los artículos confeccionados que tenían por destino, principalmente, la Unión Americana.

En la actualidad, sin embargo, la pérdida en la dinámica exportadora, por parte de nuestro país, se ha reflejado enormemente en el comercio exterior de estos productos. Así, del dinamismo exportador, característico de la década de los 90's, se ha pasado a una situación franca de debacle al disminuir –considerablemente- el monto del valor exportado a una tasa anual media del 5 por ciento, a partir del año 2000 y hasta el 2004; en donde una ligera recuperación del 33.46 por ciento ubica a esta misma tasa en el 4.62 por ciento.

En tanto, el valor demandado de prendas de vestir procedentes del exterior, para consumo nacional, también se ha visto disminuido y, en los últimos cuatro años, a descendido a una tasa promedio del 18.54 por ciento anual.

De manera general, el comercio ejercido en nuestro país en materia de confecciones ha mostrado un comportamiento superávitaro (aunque en descenso), lo que podría –en una primera instancia- presuponer una ligera autonomía con respecto al “comercio formal” del exterior. Sin embargo, y como se analizó en capítulos anteriores, también puede hacer hincapié en el fortalecimiento que los canales “informales e ilegales” de abastecimiento del mercado interno han cobrado en los últimos años.

Adicionalmente, dentro de la estructura exportadora de México las exportaciones de prendas de vestir han tendido a representar la quinta actividad de mayor importancia. En el 2004, por ejemplo, las exportaciones de confecciones (clasificadas dentro del Sistema Armonizado (SA) en los capítulos 61 y 62, principalmente) representaron el 4.79 por ciento de las exportaciones totales, cifra que los ubica sólo por debajo de las exportaciones de combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (capítulo 27, del SA), los cuales aportaron el 7.64 por ciento. (Ver cuadro 4.3)

Cuadro 4.3

<b>Estructura Exportadora: Participación de los Cinco Principales Productos Exportados De México dentro de sus Exportaciones Totales.</b>				
<b>2001 – 2004</b>				
<b>Lugar</b>	<b>Artículo</b>	<b>Participación</b>		<b>Tasa de Crecimiento</b>
<b>2004</b>	<b>Descripción <sup>1/</sup></b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2004 / 2001</b>
1	-Máquinas aparatos y material eléctrico	26.3	25.95	
2	-Vehículos automóviles, tractores velocípedos y demás vehículos terrestres.	17.24	15.7	
3	-Reactores nucleares, calderas, máquinas aparatos y artefactos mecánicos.	15.77	15.56	
4	-Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	11.69	12.8	
5	-Prendas y Accesorios de Vestir de punto y de tejido plano.	4.56	4.03	
	<b>Subtotal</b>	<b>75.56</b>	<b>74.04</b>	

Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005.  
1/La descripción de los artículos se encuentra constituida dentro del Sistema Armonizado de Clasificación y Decodificación de mercancías (SA), de acuerdo al siguiente orden, en importancia: 85, 87, 84, 27, (61 y 62).

Para China la exportación de prendas de vestir le representa, dentro de su estructura exportadora, la tercera actividad de mayor importancia, en la actualidad. En el 2004, por ejemplo, las exportaciones por este concepto a portaron a la estructura exportadora, de este país, el 9.23 por ciento de la misma, lo que les ubica por debajo de las exportaciones de reactores nucleares, calderas, máquinas aparatos y artefactos mecánicos (capítulo 84, del SA) y por encima de los envíos de muebles, mobiliario médico quirúrgico y artículos de cama, etc. (capítulo 94, del SA) los cuales contribuyeron con el 19.48 y 2.92 por ciento, respectivamente. (Ver cuadro 4.4)

Cuadro 4.4

**Estructura Exportadora:  
Participación de los Cinco Principales Productos Exportados  
De China dentro de sus Exportaciones Totales  
2001 – 2004**

Lugar 2004	Artículo Descripción	Participación		Tasa de Crecimiento
		2001	2004	2004 / 2001
1	- Máquinas aparatos y material eléctrico	19.28	22.28	157.66
2	- Reactores nucleares, calderas, máquinas aparatos y artefactos mecánicos.	12.62	19.48	244.24
3	- Prendas y Accesorios de Vestir de punto y de tejido plano.	12.18	9.23	69.04
4	- Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama, etc.	2.84	2.92	129.11
5	- Instrumentos y aparatos de óptica fotografía o cinematografía, etc.	2.42	2.73	151.61
	<b>Subtotal</b>	<b>49.34</b>	<b>56.64</b>	<b>4.40</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005  
1/Las definiciones se encuentran constituidas dentro del Sistema Armonizado de Clasificación y Decodificación de mercancías (SA), de acuerdo al siguiente orden en importancia : 85, 84, (61, 62), 94 y 90.

En adición a lo anterior, La economía China ha conservado el gran auge comercializador que desde los inicios de las reformas económicas y políticas, emprendidas a finales de la década de los 70's, le han sabido caracterizar a casi todos los sectores que le conforman. Un claro ejemplo, de lo anterior, lo constituyen las exportaciones de prendas de vestir, que esta nación asiática realiza, las cuales han logrado crecer a una tasa media cercana al 15 por ciento anual, en el periodo correspondiente del 2001 al cierre del 2004.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> En tanto que, otros principales proveedores mundiales; como México y Estados Unidos, en el mismo lapso de tiempo, han mostrado una importante tendencia a la baja, la cual va del 5 por ciento para el primero y del 13 por ciento para el país del norte.

Por su parte, la demanda interna que el mercado chino realiza de artículos confeccionados procedentes del exterior ha mantenido un ritmo medio de crecimiento del 6.04 por ciento anual, que vinculado a la gran orientación exportadora da como resultado el gran saldo superávitaro que ha mantenido este sector, desde finales de la década de los 70's, hasta la fecha. (Ver cuadro 4.5)

Cuadro 4.5

<b>Comercio Exterior de México y China: Balanza Comercial de Prendas de Vestir 2001- 2004</b>						
<b>(mmdd)</b>						
<b>Año</b>	<b>Exportaciones Mundiales</b>		<b>Importaciones Mundiales</b>		<b>Saldo Comercial</b>	
	<b>México</b>	<b>China</b>	<b>México</b>	<b>China</b>	<b>México</b>	<b>China</b>
2001	7.8	32.4	3.3	1.2	4.5	31.2
2002	7.6	36.6	3.2	1.3	4.4	35.3
2003	7.2	45.8	2.9	1.3	4.3	44.5
2004	7.3	54.8	3	1.4	4.3	53.4
<b>Promedio</b>	<b>7.48</b>	<b>42.4</b>	<b>3.1</b>	<b>1.3</b>	<b>4.3</b>	<b>41.1</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005 e información de La Dirección General de Aduanas, México.

Comparativamente, el valor de las exportaciones de prendas de vestir de China y México resultan contrastantes y abrumadoras, ya que en proporción las primeras se encontraban en el 2001 en una proporción de 4.5 a 1, respecto a México, en tanto que para el 2004 está proporción era ya de 7 a 1.

#### **4.2.2 Principales Destinos de las Exportaciones**

En la actualidad, las relaciones comerciales surgidas entre los diversos países se encuentran altamente vinculados a un sin fin de aspectos que determinan la evolución y desarrollo de la misma. Para México el factor geográfico ha jugado un papel decisivo toda vez que ha tratado de explotar las ventajas comerciales que le ofrece su cercanía al mercado consumidor de prendas de vestir más grande del mundo; los Estados Unidos.

Para ejemplificar, lo anterior, en el 2004 México exportó un valor de \$ 7 billones de dólares (mmdd) en prendas confeccionadas a la Unión Americana, que representaron el 95.48 por ciento del total de las exportaciones de prendas de vestir realizadas, por nuestro país, hacia el resto del mundo en este año. En otras palabras, el mercado de los Estados Unidos representa para México el principal objetivo de sus exportaciones de prendas de vestir, relegando a otras naciones (como Canadá, Honduras y España, entre otras) a una participación mínima, que en conjunto sólo representa el 3.03 por ciento del valor total exportado.

Para China, en cambio, el factor geográfico ha jugado un papel determinante pero dista mucho de ser decisivo. Aquí, la capacidad negociadora, los bajos costes de producción y por sobre todo la visión global que sobre el mercado mundial se tiene, entre otros factores, han permitido a este país asiático diversificar los destinos de sus exportaciones y mantener una importante presencia en mercados tan altamente competidos como el del Japón; en donde realiza el 24.86 por ciento de sus exportaciones, Hong Kong; en donde realiza el 17.06 % o el mercado de los Estados Unidos; en donde realizó el 10.74 por ciento de sus exportaciones de prendas de vestir, en el 2004. (Ver cuadro 4.6).

Finalmente, es fácilmente apreciable el hecho de que México muestra un alto grado de concentración dentro de sus exportaciones de prendas de vestir, toda vez que un solo destino (EE.UU.) le representa casi el total de sus exportaciones totales. China, por su parte, juega en un terreno más amplio y sus diez principales destinos solo le representan el 71.45 por ciento de sus envíos, lo cual le deja un margen cercano al 30 por ciento para participar en otros mercados.

Cuadro 4.6

<b>Principales Destinos de las Exportaciones de Prendas de Vestir De la Industria de la Confección de México y China <sup>1/</sup> 2004</b>				
( % )				
<b>Lugar</b>	<b>México</b>		<b>China</b>	
	<b>País</b>	<b>Importancia</b>	<b>País</b>	<b>Importancia</b>
1	EE.UU.	95.48	Japón	24.83
2	Canadá	0.89	HK., China RAE	17.06
3	Honduras	0.66	EE.UU.	10.74
4	España	0.42	República de Corea	4.94
5	Islas Caimán	0.38	Federación Rusa	3.29
6	Hong Kong, China RAE.	0.28	Alemania	2.64
7	Costa Rica	0.24	Australia	2.5
8	Panamá	0.22	Singapur	1.85
9	Guatemala	0.1	Reino Unido	1.83
10	Rep. Dominicana	0.09	Emiratos Árabes U.	1.76
	<b>Subtotal</b>	<b>98.51</b>	<b>Subtotal</b>	<b>71.45</b>

<sup>1/</sup> La selección de los principales destinos se realizó a través de la combinación óptima de las exportaciones de prendas de vestir tejidas y de tejido plano (capítulo 61 y 62, del SA) que maximizaron los valores de manera conjunta. Es decir, los principales destinos a nivel capitular pueden no coincidir con estos destinos, debido a su agregación.  
Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade Database, 2005.

### 4.2.3 Participación en los Principales Mercados Importadores

En los principales centros importadores de prendas de vestir a nivel mundial, en donde el alto poder adquisitivo y el sofisticado nivel de consumo determinan en su totalidad la cantidad y la calidad de los productos demandados, el comportamiento de las exportaciones de la industria del vestido de México y China parecen reflejar un comportamiento similar al realizado en sus principales mercados objetivos.

Para la industria de la confección de México, por un lado, la gran concentración de sus envíos hacia el mercado de los EE.UU. le han repercutido considerablemente en la participación que este sector lleva a cabo en otros importantes destinos comerciales. En el 2004, por ejemplo, la participación de mercado que las exportaciones de prendas de vestir de nuestro país realizaron a países como Alemania, Japón, Reino Unido entre otras, fue mínima o inexistente y en ninguno de los casos alcanzó el 0.5 por ciento de participación.

Para China, en cambio, el grueso de sus exportaciones de prendas de vestir se vieron constituidas en el mercado del Japón; que en el 2004 fue el tercer importador en importancia de estos artículos a nivel mundial, con un monto en valor demandado del orden de los \$ 20.45 mdd. Sin embargo, a diferencia de lo observado con México, esta alta concentración no ha sido factor para impedir que este importantísimo sector, de la economía del país asiático, mantenga una participación activa en el resto de los principales países importadores, en donde ha presentado una participación de mercado que en promedio ha oscilado en el 12.70 por ciento de los mismos, para el 2004. (ver cuadro 4.6)

Cuadro 4.6					
Participación de Mercado de las Confecciones de México y China En los Principales Países Importadores de Prendas de Vestir <sup>1/</sup>					
2004					
Lugar 2004	Países	México		China	
		Lugar	Participación	Lugar	Participación
1	EE.UU.	1	10.01	3	8.41
2	Alemania	12	0.01	6	6.35
3	Japón	28	0.01	1	66.51
4	Reino Unido	16	n.s	9	5.1
5	Hong Kong, China RAE	6	0.13	2	58.53
6	Francia	13	0.05	13	5.17
7	Italia	11	0.04	12	8.52
8	España	8	0.75	21	9.05
9	Bélgica	41	0.01	29	4.64
10	Países bajos	37	n.s	22	8.61
	<b>Promedio</b>		<b>n.s <sup>a/</sup></b>		<b>12.70 <sup>a/</sup></b>

1/ Para la definición de participación de mercado favor de remitirse a la sección de anexos estadísticos.  
a/ Para el caso de México no incluye a EE.UU, y para China no incluye a Japón  
n.s Cifras no significativas (menores a los 0.001 por ciento)  
Fuente: Elaboración propia con base en información de la UN Comtrade 05

**Capítulo V**  
**Competitividad Actual de la Industria del Vestido**  
**De México y China en el Mercado de los Estados Unidos**  
**(2001 – 2004)**

## **5.1 Aspectos Generales**

El objetivo del presente capítulo es analizar el comportamiento de las exportaciones de la industria de la confección de prendas de vestir, de tejido de punto y de tejido plano, de México y China en el mercado de los Estados Unidos, durante el periodo del 2001 a la conclusión del 2004.

Para el logro de lo anterior, se muestra un breve panorama de los principales aspectos que caracterizan el mercado de prendas de vestir de esta nación, así como la importancia que la comercialización de estos artículos le significa en la actualidad. Se analiza la dinámica de las importaciones de los Estados Unidos procedentes de tanto de México como de China, su estructura de exportación y la participación que tienen en este mercado; también se identifican otras principales prácticas que compiten, junto a estos países, en el mismo conjunto de productos. De igual forma, se evalúa la participación de los principales productos de prendas de vestir que México y China que realizaron a este destino comercial; a través-principalmente de su participación de mercado, la dinámica en la demanda experimentada por el producto en cuestión y, finalmente, por el lugar que ocupan respecto a otras principales prácticas proveedoras.

## **5.2 El Mercado de Prendas de Vestir de los Estados Unidos**

En la actualidad, el mercado de prendas de vestir de los Estados Unidos es uno de los más altamente competidos a nivel mundial y esto obedece, por un lado, a la importante demanda interna que este mercado genera respecto a las confecciones elaboradas en el exterior, y que ha formado parte de la estrategia de producción y comercialización internacional que esta nación a llevado a cabo, a través de la creación e impulso de cadenas de producción de alcance global, desde finales de la década de los 50's, principalmente. Y, por otro lado, a la supresión total de contingentes al comercio de textiles y prendas de vestir, que los países miembros de la OMC y en particular los EE.UU., llevaron a cabo el pasado 1º de enero del 2005 conforme a lo establecido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la Ronda Uruguay del entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en ingles), en 1994.

### **5.2.1 Características Comerciales**

El mercado de los Estados Unidos es el más grande importador de prendas de vestir a nivel mundial. En el 2004, por ejemplo, el valor de las importaciones ascendió a los \$ 69.96 mdd (miles de millones de dólares), los cuales representaron el 29.57 por ciento de la demanda mundial de prendas de vestir, durante el mismo año.

Así mismo, la demanda de artículos confeccionados, que esta nación realiza, es tan importante que representa poco más de tres veces la demanda en valor que realiza Alemania (segundo mayor importador) o cercana a la demanda conjunta que efectuaron países como Alemania, Japón, Reino Unido y el Hong Kong, para el mismo año.

Por otra parte, dentro de su estructura importadora las manufacturas de prendas de vestir han ocupado un lugar muy importante, en los últimos años, al representarles el quinto artículo de mayor participación. En el 2004, por ejemplo, las importaciones de prendas de vestir (tejidas y de tejido plano) se ubicaron sólo por debajo de las importaciones de maquinaria y material eléctrico, al participar con el 4.6 por ciento del valor total de las importaciones en ese año.

Por otro lado, como oferentes la industria del vestido de esta nación participa en el mercado mundial como el décimo proveedor en importancia, con un monto en valor exportado del orden de los 4.5 mmdd, o el 2.12 por ciento de las exportaciones mundiales, para el 2004. Sin embargo, su participación como proveedor de prendas de vestir ha tendido a disminuir dramáticamente, en los últimos años (a una tasa media del 13.3 por ciento anual, durante el periodo del 2001 al 2004). En tanto que, sus importaciones por este mismo concepto han crecido a una tasa media del 3.3 por ciento, durante el mismo periodo.

Lo anterior, se ve claramente reflejado en el saldo deficitario de su balanza comercial de prendas de vestir, la cual ha registrado un monto acumulado deficitario por un total de \$ 236.2 mmdd, con un ritmo medio de crecimiento anual del 6.4 por ciento, desde el 2001 a la conclusión del 2004.

### **5.2.2 Barreras de Entrada**

El comportamiento deficitario de la balanza comercial de prendas de vestir de los EE.UU. responde –en mucho- a la decisión de delegar a los países productores de bajo costo (como China y México) las funciones relacionadas al empleo intensivo de mano de obra, por lo que los productos –ahora importados-tendrían que ser elaborados en estos países <sup>1</sup>

Ante esta situación, los Estados Unidos –entre otros- diseñaron mecanismos tendientes a proteger y fortalecer su industria textil y del vestido, ante una eventual corriente de importaciones de bajo costo, procedentes –principalmente- de países productores del Asia. Estos mecanismos se pueden resumir, a grandes rasgos, en cuatro grandes apartados

#### **1) La Cláusula 807 / 9802**

La Cláusula 807 / 9802, ó de “Producción Compartida”, es una estrategia diseñada por las empresas y el gobierno de los Estados Unidos, desde 1983, tendiente a fortalecer su industria textil mediante la implementación de Acuerdos comerciales recíprocos; según los cuales los aranceles se tasan exclusivamente sobre el valor agregado en el extranjero y no sobre los insumos norteamericanos empleados en su ensamble.

---

<sup>1</sup> Estos productos satisfacían la doble necesidad de, por un lado, cubrir la demanda del mercado interno de los EE.UU. con productos de bajo costo; elaborados con insumos nacionales (a excepción, principalmente, de la mano de obra) y, por otro lado, posicionar su industria del vestido a nivel mundial; a través de la canalización de sus inversiones –las cuales asumen la forma de Inversión Extranjera Directa (IED)- dentro de estos sectores.

Esto quiere decir que, para poder reexportar las prendas de vestir y gozar de estas preferencias arancelarias se necesitaba contener insumos como tela, diseño o corte procedentes de los Estados Unidos.<sup>2</sup>

Los países y regiones que implementaron éste esquema fueron, predominantemente, México y el Caribe (dada su relativa cercanía geográfica, con este mercado), en cambio, las economías del Asia Oriental (como China, Taiwán, entre otras) no aplicaron estas disposiciones ya que la gran distancia, entre estos países y los EE.UU., hacía menos rentable a los productores asiáticos la importación de las mismas.

## **2) El programa de Acceso Especial**

En 1986, los EE.UU. pusieron en marcha el “Programa de Acceso Especial” mediante el cual los productos de la confección provenientes de los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que sean ensamblados con tela fabricada y cortada en los EE.UU. disfrutaran de cuotas de importación amplias, es decir, de niveles de acceso garantizado a ese país. En contraposición, a lo anterior, los artículos similares que no empleen tela fabricada y cortada en los Estados Unidos estarán sujetas a cuotas de importación más reducidas.

## **3) El Acuerdo Multifibras (1974-1994)**

Durante gran parte de la década de los 70's y hasta mediados de la década de los 90's gran parte de las exportaciones de textiles y vestido, realizadas por los países en desarrollo, a los países industrializados (como Canadá, la Unión Europea, Noruega y, principalmente, los Estados Unidos) estaba sujeta a una serie de contingentes especiales constituidos dentro del denominado Acuerdo Multifibras (AMF), el cual se encontraba al margen de las normas y principios generales del GATT.<sup>3</sup>

Y es que, este acuerdo permitía a países como los Estados Unidos la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando, por ejemplo, un brusco aumento de las importaciones causara o amenazara causar un perjuicio grave a la rama de producción del país importador.<sup>4</sup> Por lo que, el AMF también le proporciono la oportunidad a muchos países para proteger su industria textil y del vestido de la competencia de bajo costo de los productos confeccionados, comúnmente, procedentes de los países en vías de desarrollo.<sup>5</sup>

El 31 de diciembre de 1994 el AMF dio paso al Acuerdo sobre Textiles y vestido (ATV), conforme a lo establecido en el Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del 15 de abril del mismo año, lo que impactaría de manera definitiva el tratamiento de integración de este rubro en aspectos de comercio exterior.

---

<sup>2</sup> ONUDI, op. cit., p.131.

<sup>3</sup> [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>4</sup> Este acuerdo violaba el principio fundamental del GATT de “no-discriminación” y lo establecido en contra del uso de restricciones cuantitativas. Cf. Canaintex / Werner, op. cit., p.39.

<sup>5</sup> Ibidem

#### **4) El Acuerdo sobre Textiles y Vestido (1995-2005)**

El Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV), ya bajo el auspicio de la Organización Mundial de Comercio (OMC), es un instrumento transitorio cuyo principal objetivo se basa en garantizar el desmantelamiento progresivo de las restricciones en las cuotas inconsistentes del GATT(contenidas en el AMF). Esto se lograría mediante la integración de los productos textiles y del vestido en las normas comunes del GATT.<sup>6</sup>

Así, una vez que se integra un producto cualquier restricción a las cuotas de las importaciones, de los países miembros de la OMC, se eliminan y el país importador esta obligado a respetar todas las normas y reglamentos del GATT.<sup>7</sup>

El proceso de integración, de estos artículos, se llevo a cabo en cuatro etapas. En la primera etapa; la cual dio inicio el 1° de enero de 1995, los miembros de la OMC debieron integrar el 16 por ciento del total de sus importaciones de 1990. En la segunda etapa; la cual dio inicio el 1° de enero de 1998, un 17 por ciento adicional del volumen total de importaciones de 1990 deberán ser eliminadas, seguidas por otro 18 por ciento para la tercera etapa; la cual dio comienzo el 1° de enero del 2002. Finalmente, el 1° de enero del 2005, el restante 49 por ciento del volumen total deberán de ser integrados.<sup>8</sup>

Por ello, ante estas disposiciones, los Estados Unidos se encuentran altamente comprometidos en el proceso de liberalizar en forma importante su mercado textil y del vestido para todos aquellos miembros de la OMC que así lo demanden

De manera general, tanto el esquema de producción compartida (cláusula 807 / 9802), el Programa de Acceso Especial así como el TLCAN han servido como incentivos para promover la inversión directa en los países beneficiarios con dichos programas y sobre todo para deteriorar la participación de los proveedores asiáticos y fomentar el uso de telas fabricadas y cortadas en los EE.UU.

---

<sup>6</sup> Ibid, op. cit., p.40.

<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> [www.wto.org](http://www.wto.org)

## 5.3 Análisis de Competitividad de la Industria de la Confección de México y China en el Mercado de los Estados Unidos (2001-2004)

### 5.3.1 Análisis de Competitividad: Por Capítulo <sup>9</sup>

#### 5.3.1.1 Participación en las Importaciones

En el periodo comprendido del 2001 al 2004, los productos mexicanos disminuyeron considerablemente su peso relativo dentro las importaciones de la Unión Americana al pasar de 11.25 al 10.35 %, muy a pesar de haber incrementado el valor absoluto de las mismas en un 18 %, durante el mismo periodo. China, por su parte, paso de representar el 9.27 en el 2001 al 13.8, con un importante crecimiento en el valor exportado del 92.5 %, en este mismo lapso.

Adicionalmente, durante los últimos cuatro años, la participación de México y China, dentro de las importaciones mundiales globales de los Estados Unidos (EU), han reflejado las notorias diferencias comerciales entre ambas naciones, las cuales, han repercutido indiscutiblemente en la importancia relativa que guardan estos países en este mercado.

Así, para el 2004 los productos importados procedentes de México, hacía este mercado, se ven desplazados con respecto al peso relativo que estos guardaban en relación a los artículos del país asiático; al representar tan solo el 10.3 % en contra de un 13.8 % de estos últimos, lo cual culmina un proceso de perdida relativa de competitividad y mercado que inicio en el 2003 y que amenaza con agudizarse en años venideros. (Ver cuadro 5.1)

Cuadro 5.1

<b>Participación de México y China en las Importaciones de los Estados Unidos</b>					
<b>2001 - 2004</b>					
<b>Año</b>	<b>Importaciones Globales de los EE.UU. ( mdd) <sup>1/</sup></b>	<b>Importaciones Totales de EE.UU.</b>			
		<b>De México</b>		<b>De China</b>	
		<b>( mdd)</b>	<b>(%)</b>	<b>( mdd)</b>	<b>(%)</b>
2001	1,180.07	132.77	11.22	109.38	9.2
2002	1,202.28	136.14	11.3	133.48	11.1
2003	1,305.09	139.71	10.7	163.25	12.5
2004	1,525.27	157.82	10.3	210.53	13.8
<b>Acumulado</b>	<b>5,212.71</b>	<b>432.17</b>	<b>8.29</b>	<b>616.64</b>	<b>11.83</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e Información de la UN Comtrade database, 2005.

1/ Cifras en miles de millones de dólares (mdd)

<sup>9</sup> Para la realización de esta sección se empleo la metodología diseñada por la CEPAL para medir el Crecimiento del Comercio Internacional, a través del “Module to Analyse the Growth to International Commerce” (MAGIC, por sus siglas en ingles). La metodología y los conceptos aquí empleados se encuentran definidos en la sección de anexos estadísticos

### 5.3.1.2 Comportamiento Exportador

La demanda de prendas de vestir del mercado norteamericano provenientes de México y China presenta un comportamiento sustancialmente diferente al realizado durante la década de los 90's. Para México, por ejemplo, el viraje fue de 360° ya que lejos de incrementar su participación en el valor importado de prendas de vestir proveniente de los EE.UU., como venía observándose con anterioridad, ha tendido a experimentar una disminución en el peso relativo dentro de las mismas. Lo anterior se ve reflejado en la disminución de la demanda de artículos confeccionados Tejidos o de punto (clasificados dentro del Sistema Armonizado (SA) en el capítulo 61) en un 18.93 por ciento, en tanto que, en lo referente a las confecciones de tejido plano (clasificados dentro del Sistema Armonizado (SA) en el capítulo 62) la disminución fue del 11.67 por ciento, durante el mismo periodo. Para China, en cambio, el mismo periodo le represento un incremento en el valor de las importaciones provenientes de los EE.UU. Así, en lo que respecta al capítulo 61 el incremento porcentual fue del 81.93 por ciento, en tanto que, para el capítulo 62 el incremento fue del 61.20 por ciento.

Adicionalmente, estas cifras muestran no sólo la caída en la demanda, por parte de los EE.UU., de artículos confeccionados procedentes de México y la preferencia por las de origen chino, también reflejan el gran dinamismo que han experimentado las confecciones del país asiático al desplazar del mercado norteamericano las confecciones mexicanas de manera global a partir del 2003, lo cual se ve reflejado -con creces- para el 2004, en donde el valor de las importaciones de los EE.UU. procedentes la industria del vestido China se encuentran en una proporción de 2 a 1 respecto a las de México.<sup>10</sup> (Ver cuadro 5.2)

Cuadro 5.2

<b>Dinámica de las Importaciones de EE.UU. a México y China</b>			
<b>Industria del Vestido</b>			
<b>2001 - 2004</b>			
<b>Clasificación Sistema Armonizado</b>	<b>Valor de las Importaciones (mmdd)</b>		<b>Tasa de Crecimiento <sup>1/</sup> (2004 / 2001)</b>
	<b>2001</b>	<b>2004</b>	
<b>México</b>			
Capítulo 61	3.38	2.74	(18.93)
Capítulo 62	4.71	4.16	(11.67)
<b>Total</b>	<b>8.09</b>	<b>6.9</b>	<b>(14.7)</b>
<b>China</b>			
Capítulo 61	2.38	4.33	81.93
Capítulo 62	4.33	6.98	61.2
<b>Total</b>	<b>6.71</b>	<b>11.31</b>	<b>68.55</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e . Información de la UN Comtrade database, 2005.

<sup>10</sup> Así, comparativamente, China desplaza a México en el 2003 como el segundo proveedor en importancia de prendas de vestir en el mercado norteamericano, al exportar un monto de \$ 9.1 mmdd en comparación a los \$ 7.1 mmdd que México efectuó durante el mismo año.

En lo que respecta a la participación de la industria de la confección de México y China en el mercado de la Unión Americana se puede apreciar un comportamiento muy similar al que se observó en el punto anterior. Así, México en lo referente al capítulo 61 experimentó un retroceso en el peso relativo que estas aportaban y paso de representar, en el 2001, el 10.92 % (del total de las importaciones, del mismo capítulo, a nivel mundial por parte de los EE.UU.) al 7.94 % en el 2004. En el caso del capítulo 62 la disminución fue en la misma proporción y paso del 13.38 % al 11.86 %, durante el mismo periodo. Para China, en cambio, el crecimiento en la participación fue constante, en lo que respecta al capítulo 61, y paso de representar el 4.45 % en el 2001 al 7.29 % en el 2004. Respecto al capítulo 62 el incremento fue del 6.48 % al 9.41 % en el mismo periodo mencionado. (Ver cuadro 5.3)

**Cuadro 5.3**  
**Participación de México y China en las Importaciones**  
**De la Industria del Vestido en EE.UU.**  
**2001 - 2004**

Año	Grupo de Productos (SA)			
	(%)			
	México		China	
Periodo	61	62	61	62
2001	10.92	13.38	4.45	6.48
2002	9.94	13.33	4.87	7.15
2003	9.34	11.69	5.91	8.24
2004	7.94	11.86	7.29	9.41

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC, versión 2003 e Información de la UN Comtrade database, 2005.

Respecto a la estructura de exportación de prendas de vestir, de México y China a EE.UU., se pudo apreciar un comportamiento muy similar ya que en ambos casos las exportaciones tanto de tejido de punto como de tejido plano representaron -paulatinamente- un porcentaje menor de participación respecto al total de productos exportados a dicho país, durante el periodo estudiado. (Ver cuadro 5.4)

**Cuadro 5.4**  
**Estructura de la Exportación de México y China a EE.UU.**  
**2001 - 2004**

Clasificación SA	(%)			
	2001	2002	2003	2004
<b>México</b>				
Capítulo 61	2.17	2.02	1.97	1.58
Capítulo 62	3.14	3.00	0.94	2.63
<b>China</b>				
Capítulo 61	2.28	2.02	1.98	1.92
Capítulo 62	3.92	3.29	3.08	2.78

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

### 5.3.1.3 Matriz de Competitividad

Con base en el criterio de desempeño exportador (participación en el mercado de EE.UU.), la industria del vestido de China revelo un comportamiento altamente competitivo, principalmente, en el grupo de productos del capítulo 62 que incrementaron su participación en 2.93 % en un mercado que mostró un ligero estancamiento, por lo que se evaluó como un producto Estrella Menguante. El grupo de productos del capítulo 61 aunque incrementaron su participación, casi en la misma proporción que el capítulo anterior, (en un 1.76 %) el mercado también mostró señales de estancamiento por lo que se le evaluó igualmente como Estrella Menguante.

Con base en el mismo criterio, la industria del vestido de México de tejido de punto disminuyo su participación en este mercado en un 2.98 % y al ser este un mercado estacionario se le evaluó como en Retroceso o Retirada. En lo que respecta a las confecciones de tejido plano su participación también se vio disminuida en 1.52 % y al ser un mercado que ha mostrado estancamiento se ve evaluado también como un producto en Retroceso o Retirada. (Ver matriz de competitividad)

<b>Matriz de Competitividad: Por Capítulo de la Industria del Vestido De México y China en el Mercado de los Estados Unidos</b>			
<b>2001 - 2004</b>			
<b>Participación de Mercado</b>	<b>+</b>	<b>Estrella Menguante</b>	<b>Estrella Naciente</b>
			<b>China</b> Capítulo 61 Capítulo 62
		<b>México</b> Capítulo 61 Capítulo 62	
	<b>-</b>	<b>Retroceso o Retirada</b>	<b>Oportunidad Perdida</b>
		<b>Sectores</b>	
		<b>Estacionarios</b>	<b>Dinámicos</b>
			<b>Sectores Competitivos</b>
			<b>Sectores No Competitivos</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e Información de la UN Comtrade Database, 2005.  
Análisis a dos dígitos del SA.

## 5.3.2 Análisis de Competitividad: Por Principales Productos

### 5.3.2.1 Confecciones Tejidas o de Punto

Como pudo observarse, en la sección anterior, la demanda del mercado norteamericano por artículos confeccionados de punto, de manera general, experimento un ligero retroceso que lo ubico como un segmento estancado al termino del 2004. Para México y China la contribución a dicho dinamismo se oriento, de manera agregada, hacía direcciones totalmente opuestas, siendo el país asiático el que mejor aprovecho dicha coyuntura, al incrementar su participación en dicho mercado. Sin embargo, un análisis más exhaustivo nos puede revelar el conjunto de productos en los que cada uno, de los dos países, compiten en este mercado.<sup>11</sup>

Los cuadros 5.5 y 5.6 presentan los cinco productos confeccionados de punto, procedentes de México y China, con mayor participación en el mercado norteamericano. Así mismo, nos revela su tipología en función del cambio de participación del producto y de mercado, en el periodo comprendido del 2001 al 2004.

Cuadro 5.5				
Tipología de los Principales Productos Mexicanos de Prendas de Vestir Tejidas o de Punto en el Mercado de los EE.UU. 2001 – 2004				
Código Lugar	Descripción Sistema Armonizado <sup>1/</sup>	Cambio de Participación		Tipología CAN <sup>2/</sup>
		Producto	Mercado	
2004 610910	T-shirts y Camisas Interiores de algodón.	(0.02)	(10.14)	Retroceso o Retirada
611020	Suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans, etc., de algodón.	(0.02)	(0.88)	Retroceso o Retirada
611030	Suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans, etc., de fibras sintéticas o similares.	(0.05)	(3.1)	Retroceso o Retirada
611241	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, etc., de fibras sintéticas.	0.01	(4.31)	Oportunidad Perdida
610610	Camisas, blusas y blusas camiseras para mujer o niña de algodón.	0.01	(3.5)	Oportunidad Perdida

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003, e Información de la UN Comtrade Database, 2005.

1/ La clasificación corresponde al SA 1996 y se encuentran ubicadas, dentro de esta tabla, de mayor a menor según la contribución registrada para el 2004.

2/ Competitive Analysis of Nations, CEPAL, 1995.

<sup>11</sup> Para lograr lo anterior, se procedió a realizar un análisis a 6 dígitos del SA para identificar el conjunto de productos de tejido de punto procedentes de México y China más importantes por su contribución en el mercado de la Unión Americana. Una vez identificados, el conjunto de productos con mayor contribución, se procedió a determinar su tipología, con base en el cambio de participación de mercado y de la participación del producto.

El cuadro anterior refleja, de manera general, la pérdida de competitividad que han experimentado los principales productos, tejidos o de punto, exportados al mercado de los EE.UU. procedentes de México y la caída relativa en la demanda, por parte de este mercado, en lo que respecta a la compra de tres de estos cinco artículos.

Así, para el periodo del 2001 al 2004, los cinco principales productos que participan en el mercado de los EE.UU. han presentado una notoria pérdida de participación, destacando el hecho de que el principal producto de exportación; T-shirts y camisas interiores de algodón, es el que más ha reflejado este hecho al presentar una disminución en la participación de mercado del 10.14 %, durante el mismo lapso, lo que aunado a una caída relativa en el dinamismo de la demanda, por parte de este mercado, da como resultado una clasificación que ubica a este rubro como en Retroceso o Retirada.

En adición a lo anterior, sólo dos productos (Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, etc., de fibras sintéticas; código 611241 y las camisas, blusas y blusas camiseras para mujer o niña de algodón; código 610610) presentaron un incremento relativo en la demanda que, sin embargo, no fue compensado con un crecimiento en la participación de mercado, por lo que fueron evaluados como productos que reflejaron Oportunidades Perdidas.

Cuadro 5.6

<b>Tipología de los Principales Productos Chinos de Prendas de Vestir Tejidas o de Punto en el Mercado de los EE.UU. 2001 – 2004</b>				
<b>Código Lugar</b>	<b>Descripción Sistema Armonizado <sup>1/</sup></b>	<b>Cambio de Participación</b>		<b>Tipología CAN <sup>2/</sup></b>
		<b>Producto</b>	<b>Mercado</b>	
2004				
611090	- Suéteres (jerseys), pulóver, cardigan etc., de los demás materiales textiles	(0.02)	1.54	Estrella Menguante
611120	- Ropa para bebe, accesorios de algodón de algodón.	(0.01)	20.56	Estrella Menguante
611030	- Suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de fibras sintéticas o similares	(0.05)	0.05	Estrella Menguante
611020	- Suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de algodón.	(0.02)	(0.57)	Retroceso o Retirada
611010	- Suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de algodón.	(0.02)	1.42	Estrella Menguante

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003, e Información de la UN Comtrade Database, 2005.

1/ La clasificación corresponde al SA 1996 y se encuentran ubicadas, dentro de esta tabla, de mayor a menor según la contribución registrada para el 2004.

2/ Competitive Analysis of Nations, CEPAL, 1995.

El comportamiento de los cinco principales productos chinos de punto, por su parte, reflejo un comportamiento muy distinto al expresado por los productos procedentes de México, ya que solo uno (código 611020; suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans, etc., de algodón) presento un retroceso relativo respecto a lo experimentado en el 2001.

Respecto al desenvolvimiento, de estos cinco productos, todos lo hicieron en un mercado que experimento estancamiento, en tanto que su participación relativa tendió a crecer respecto al 2001, por lo que fueron clasificados como sectores competitivos estancados o Estrellas Menguantes. (Ver cuadro 5.6)

### **5.3.2.2 Matriz de Competitividad**

México y China convergen, dentro de sus cinco principales productos de mayor contribución en este mercado, en solo dos categorías de artículos confeccionados tejidos o de punto, a saber los del código 611020 y el 611030.

En lo que respecta a los suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de algodón (código 611020), tanto los productos de la industria del vestido de México como los de China se encuentran clasificados como artículos en Retroceso o Retirada, o simplemente como sectores no competitivos y estancados, ya que experimentaron un retroceso en su participación de mercado, en el periodo del 2001 al 2004, en un 0.88 % para México y de un 0.57 % para el caso de China, a la par que experimentaron una caída en la demanda relativa que efectuó el mercado de EE.UU., en lo referente a estos productos.

Por otro lado, en lo que referente a los suéteres (jerseys), pulóvers, cardigans etc., de fibras sintéticas o similares; código 611030, la comparación reflejo que China logro incrementar su participación relativa de mercado en un 0.05 %, sin embargo al desenvolverse en un mercado que mostró un ligero estancamiento se ve clasificado como un producto Estrella Menguante, o como un sector competitivo estancado.

México, en tanto, al presentar una caída dentro de su participación relativa de mercado, en lo que respecta a este código, es evaluado como un sector no competitivo que se desenvuelve en un mercado que ha mostrado señales de estancamiento, para el periodo del 2001 al 2004.

<b>Matriz de Competitividad: Por Principales Productos de la Industria del Vestido De México y China en el Mercado de los EE.UU. Sector Tejido de Punto</b>			
<b>2001 - 2004</b>			
	<b>Estrella Menguante</b>	<b>Estrella Naciente</b>	
<b>Participación de Mercado</b>	<b>China 611030</b>		<b>Sectores Competitivos</b>
	<b>China 611020</b> <b>México 611020</b> <b>México 611030</b>		<b>Sectores No Competitivos</b>
	<b>Retroceso o Retirada</b>	<b>Oportunidad Perdida</b>	
	<b>Sectores</b>		
	<b>Estacionarios</b>	<b>Dinámicos</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e Información de la UN Comtrade Database, 2005.  
Análisis a dos dígitos del SA.

### 5.3.2.3 Confecciones de Tejido Plano

En lo concerniente a las prendas de vestir de tejido plano también se realizó un análisis, a seis dígitos del SA, para identificar el conjunto de productos procedentes de México y China que tuvieron una mayor participación en el mercado norteamericano.

En el caso de México, por ejemplo, el análisis evidencia el hecho de que de los cinco principales conjuntos de productos exportados, a la Unión Americana, sólo un rubro– el 620343; pantalones y shorts para hombres y niños de algodón– incremento su participación relativa, sin embargo al desenvolverse en un mercado que ha mostrado estancamiento, para el periodo del 2001 al 2004, se ve evaluado como un sector competitivo Estancado, ó Estrella Menguante. Los restantes cuatro productos disminuyeron considerablemente su contribución a dicho mercado, por lo que fueron evaluados como productos no competitivos estancados o como sectores en Retrocesos o Retirada, para el mismo periodo.

Estos dos aspectos, -caída en la participación de mercado y del producto-, dieron como consecuencia un pobre desempeño de los artículos confeccionados de tejido plano de México en el mercado de los Estados Unidos, para el periodo en cuestión. (Ver cuadro 5.7)

Cuadro 5.7

**Tipología de los Principales Productos Mexicanos  
De Prendas de Vestir de Tejido Plano en el Mercado de los EE.UU.**

2001 – 2004

Código Lugar	Descripción Sistema Armonizado <sup>1/</sup>	Cambio de Participación		Tipología CAN <sup>2/</sup>
		Producto	Mercado	
2004				
620342	-Pantalones y shorts para hombres y niños de algodón.	(0.06)	(1.31)	Retroceso o Retirada
620343	-Pantalones y shorts para mujeres y niñas de algodón.	(0.04)	(4.64)	Retroceso o Retirada
620363	-Pantalones y shorts para hombres y niños de fibras sintéticas.	(0.03)	2	Estrella Menguante
621010	-Prendas de vestir confeccionadas con otros materiales textiles.	(0.01)	(1.87)	Retroceso o Retirada
621210	-Sostenes y partes de estos (corpiño)	(0.01)	(6.44)	Retroceso o Retirada

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003, e Información de la UN Comtrade Database, 2005.

1/ La clasificación corresponde al SA 1996 y se encuentran ubicadas, dentro de esta tabla, de mayor a menor según la contribución registrada para el 2004.

2/ Competitive Analysis of Nations, CEPAL, 1995.

Para China, en cambio, la contribución de las exportaciones de tejido plano de los cinco principales conjuntos de productos, que tuvieron por destino el mercado de los EU, tendieron a experimentar una mayor contribución dentro del total de importaciones de esta nación, siendo las únicas excepciones los capítulos 620610 y 620469.

Cabe destacar, sin embargo, que la disminución en la contribución de estos productos puede obedecer más al comportamiento del mercado de los EE.UU. que al comportamiento de los mismos; ya que a la par de una menor contribución se pudo también apreciar una disminución en la participación del producto, lo que evidencia la caída en la demanda de este producto en dicho mercado.

Así mismo, se pudo observar un ascenso importante en tres conjuntos de productos; a saber, los pertenecientes a la clasificación 620469; pantalones y shorts para mujeres y niñas de los demás materiales textiles, los del 620590; camisas para hombres y niños de los demás materiales textiles y los correspondientes a la clasificación 620459; pantalones y shorts para mujeres y niñas de otros materiales textiles, quienes lograron incrementar su participación de mercado; Otro conjunto de productos, el 620293; abrigos, chaquetones, capas, anorak, etc., de fibras sintéticas o similares, registran también un incremento en la participación de mercado que, sin embargo, no se vio acompañado por un incremento en la demanda del mismo, experimentando –con ello– un estancamiento relativo, lo cual se reflejó en la clasificación de su tipología. ( Ver cuadro 5.8)

Cuadro 5.8

**Tipología de los Principales Productos Chinos  
De Prendas de Vestir de Tejido Plano en el Mercado de los EE.UU.**

**2001 – 2004**

Código Lugar	Descripción Sistema Armonizado <sup>1/</sup>	Cambio de Participación		Tipología CAN <sup>2/</sup>
		Producto	Mercado	
2004 620469	Pantalones y Shorts para mujeres y niñas de los demás materiales textiles	0.02	17.67	Estrella Naciente
620610	Pantalones y shorts para mujeres y niñas de seda o desperdicios de seda	(0.01)	(4.28)	Retroceso o Retirada
620590	Camisas para hombres y niños de los demás materiales textiles.	0.01	18.36	Estrella Naciente
620293	Abrigos, chaquetones, capas, anorak, etc., de fibras sintéticas o similares.	(0.01)	12.31	Estrella Menguante
620459	Pantalones y Shorts para mujeres y niñas de otros materiales textiles.	0.01	18.37	Estrella Naciente

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003, e Información de la UN Comtrade Database, 2005.

1/ La clasificación corresponde al SA 1996 y se encuentran ubicadas, dentro de esta tabla, de mayor a menor según la contribución registrada para el 2004.

2/ Competitive Analysis of Nations, CEPAL, 1995.

### 5.3.3 Análisis de Competitividad: Respecto a otras Principales Prácticas

#### 5.3.3.1 Prendas de Vestir Tejidas o de Punto

La presente sección tiene por objetivo mostrar los diez principales países que tuvieron mayor participación en el mercado de los EE.UU., dentro del capítulo 61 del SA, en el 2004.

En el 2004, las exportaciones de dicho capítulo procedentes del Hong Kong ocuparon el primer lugar de participación, al representar el 12.59 % del total de artículos confeccionados de punto, que EE.UU. importa al mundo. México y China, por su parte, ocuparon el segundo y tercer lugar, al representar el 7.94 y 7.29 por ciento, respectivamente.

Cabe destacar, sin embargo, que si bien México ocupó el segundo lugar en participación de mercado, en este destino comercial, está decreció en relación a lo observado en el 2001 a la par que vio experimentada una disminución en el monto de valor exportado en un 13.88 %; lo que de paso muestra quien es el verdadero perdedor con la culminación del ATV. Por su parte, China reflejó un mayor dinamismo en sus exportaciones, durante el mismo periodo, lo que podría implicar -en un futuro- un desplazamiento de mercado de sus más próximos competidores, al observar un crecimiento importante en el monto de valor exportado (por un total de 94.03 %) y su consecuente incremento de participación de mercado dentro de este destino comercial.

De manera general, se puede observar que, en conjunto, las exportaciones provenientes de estos diez países representan cerca del 50 % de las importaciones totales de prendas de vestir de tejido de punto que EE.UU. realiza a nivel mundial. Aunado a lo anterior, se aprecia que la demanda del mercado norteamericano, por artículos confeccionados procedentes de estos países, ha experimentado una ligera caída; al pasar de representar el 46.92 % en el 2001 al 45.28 % en el 2004, muy a pesar de que el monto en valor se halla visto incrementado en un 14.47 %, en este mismo lapso. (Ver cuadro 5.9)

<b>Cuadro 5.9</b>				
<b>Participación de Mercado de los Diez Principales Países Exportadores De Prendas de Vestir de Tejido de Punto a EE.UU. (%)</b>				
<b>2001 - 2004</b>				
<b>Lugar</b>	<b>País o Región</b>	<b>Participación de Mercado</b>		<b>Tasa de Crecimiento <sup>1/</sup></b>
<b>2004</b>		<b>2001</b>	<b>2004</b>	
1	Hong Kong, China RAE.	14.03	12.59	6.23
2	México.	10.92	7.94	(13.88)
3	China.	4.45	7.29	94.03
4	Camboya.	2.76	3.61	55.13
5	Pakistán.	2.7 <sup>b/</sup>	2.74	7.61
6	República de Corea.	3.64	2.58	(16.32)
7	Macao, China RAE.	2.25	2.34	23.11
8	Canadá	2.98	2.29	(6.65)
9	Singapore.	2.5	2.01	(5.15)
10	Perú.	n.d	1.99	n.d
<b>Total</b>		<b>46.93</b>	<b>45.38</b>	<b>14.47</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión, 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.

b/ Cifras al 2003.

n.d Cifra no disponible

Una vez identificados los países que compiten, junto con México y China, en el mercado de los EE.UU. en lo referente a prendas de vestir tejidas o de punto, es conveniente hacer lo propio en aquellos conjuntos de productos en donde tanto México como China presentaron una mayor contribución, en dicho mercado, con la finalidad de obtener un panorama más amplio sobre el fenómeno en cuestión.

En el caso de México, por ejemplo, el conjunto de productos de tejido de punto que le representaron una mayor contribución fueron los constituidos dentro del código 610910; T-shirts y camisas interiores de algodón. El cuadro 5.10 reflejara, por tanto, los cinco principales competidores que tiene México en este segmento específico de mercado.

Así, para el 2004, se pudo observar que las exportaciones que México realizó por dicho concepto no sólo le representaron una importante contribución en ese destino comercial (del orden del 21.40 %) si no que, además, le convierten en proveedor líder de este mercado,

en lo que respecta a estos productos. El más próximo competidor de México, dentro de este apartado, es Perú con una participación de mercado del 7.71 % que le representan un diferencial de alrededor de 14 puntos porcentuales con respecto a nuestro país.

Cuadro 5.10

**Participación de Mercado de los Cinco Principales Proveedores de T-Shirts y Camisas Interiores de Algodón Tejidas o de Punto en el Mercado de los EE.UU.**

**2001 - 2004**

Lugar		Participación de Mercado (%)		Tasa de Crecimiento (%) <sup>a/</sup>
		2001	2004	(%) <sup>a/</sup>
2004	País			
1	México	31.54	21.4	(22.01)
2	Perú	5.12	7.71	73
3	Canadá.	4.5	4.29	9.23
4	Turquía.	4.88	3.86	(9.21)
5	India	4.32	4.28 <sup>b/</sup>	7.4
<b>Subtotal</b>		<b>50.36</b>	<b>41.54</b>	<b>7.14</b>
12	China	0.54	0.84	79.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC, Versión 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.

b/ Cifra para el 2003.

Cabe destacar, sin embargo, que si bien México se presenta como proveedor líder, en lo concerniente a estos productos, su participación respecto a lo realizado en el 2001 se vio erosionada (a la par de experimentar una caída en el valor exportado del orden del 22.01 %), lo cual se ve contrastado por lo realizado por Canadá, India y, en particular, Perú quienes incrementaron su participación de manera importante, durante el mismo periodo. China, en cambio, aparece sólo como referencia ya que su participación de mercado, dentro del mismo rubro, es mínima y sólo representó en el 2004 el 0.84 % de la misma, lo cual la ubico como el duodécimo proveedor en importancia.

En otro rubro, China registra una mayor contribución en el conjunto de productos contenidos dentro del código 611090; suéteres y pulóvers de otros materiales textiles. Concepto en el que se presentó como proveedor líder de este mercado, con una participación de mercado del 43.05 %, para el 2004.

El más cercano competidor de China, en lo que respecta al rubro anterior, lo es su Región Administrativa Especial de Hong Kong; quien participo con el 23.73 % del mismo. Camboya y Singapur, -segundo y tercer lugar, respectivamente-, muestran una ligera participación en este mercado, la cual va del 11.43 % para el primero y del 3.40 % para el caso de Singapur, lo cual -claro esta- resulta insuficiente en relación a China o al Hong Kong; quienes acapararon casi el 70 % de este mercado, durante este año.

El análisis también refleja, que en conjunto, estos cinco países proveen a la Unión Americana con cerca del 85 % de Pulóvers y suéteres elaborados con otros materiales textiles, que esta nación demandó a nivel mundial, para el 2004.

Cuadro 5.11

<b>Participación de Mercado de los Cinco Principales Proveedores de Suéteres y pulóvers de los demás materiales textiles. Tejidos o de Punto en el Mercado de los EE.UU.</b>				
<b>2001 - 2004</b>				
<b>Lugar</b>	<b>País</b>	<b>Participación de Mercado (%)</b>		<b>Tasa de Crecimiento (%) <sup>a/</sup></b>
		<b>2001</b>	<b>2004</b>	
1	China	41.51	43.05	0.8
2	Hong Kong, China RAE.	37.94	23.73	(39.24)
3	Camboya	8.05	11.43	38.95
4	<b>Singapur</b>	2	3.4	69.56
5	Sri Lanka	n.d	1.98	n.d
<b>Subtotal</b>		<b>89.5</b>	<b>83.59</b>	<b>(9.24)</b>
18	México	0.06	0.06	6.69

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC, **Versión 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.**

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.

México aparece sólo como referencia ya que si bien logro incrementar su participación, con respecto a lo realizado en el 2001 (al incrementar el monto en valor exportado en un 6.74 %), está es muy baja en relación a los cinco primeros lugares, quienes le aventajan de manera importante; con ello la comparación con China carece de validez y sentido.

Cabe destacar, sin embargo, que si bien China y Hong Kong ocuparon – respectivamente- el primer y segundo lugar de participación en el mercado de los EU, en lo que respecta a los productos del código 611090, fueron los únicos que presentaron una disminución en su tasa de crecimiento; lo cual podría explicarse –en una primera instancia- a la caída en la demanda que este mercado reflejo en este año y que ascendió al 20.07 %, con respecto al 2001.

### 5.3.3.2 Prendas de Vestir de Tejido Plano

Una vez analizado la competencia que experimentaron tanto México como China en el mercado norteamericano de prendas tejidas o de punto, se procedió a hacer lo propio con el conjunto de productos de tejido plano, constituidos dentro del capítulo 62 del SA.

En el 2004, los tres principales proveedores de prendas de vestir de tejido plano fueron México; en primer lugar, seguido del Hong Kong y finalmente China, con una participación de mercado –cada uno- del 11.86, 11.38 y 9.41 %, respectivamente. El resto de países, por su parte, mostraron una participación de mercado promedio del 3 % únicamente.

Cuadro 5.12

<b>Participación de Mercado de los Diez Principales Países Exportadores De Prendas de Vestir de Tejido Plano a EE.UU. (%)</b>				
<b>2001 - 2004</b>				
<b>Lugar</b>	<b>País o Región</b>	<b>Participación de Mercado</b>		<b>Tasa de Crecimiento <sup>a/</sup></b>
<b>2004</b>		<b>2001</b>	<b>2004</b>	
1	México	13.38	11.86	(0.54)
2	Hong Kong, China RAE.	11.24	11.38	13.54
3	China.	6.48	9.41	62.99
4	Indonesia	3.98	4.28	20.53
5	Italia	3.24	3.18	1.30
6	Sri Lanka	3.30	3.05	3.77
7	Canadá	2.46	2.30	4.56
8	Bangladesh	2.44	2.01	(50.26)
9	República de Corea	n.d	1.95	n.d
10	Macao, China RAE	n.d	1.53	n.d
<b>Total</b>		<b>48.77</b>	<b>50.94</b>	<b>11.35</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e Información de la UN Comtrade Database, 2005.

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.  
n.d Cifra no disponible

De manera general, los diez países aquí señalados representaron poco más del 50 % de la demanda total, de artículos confeccionados de tejido plano, que el mercado de los EU realizó en el 2004 a nivel mundial, a lo cual se suma el hecho de que su participación-conjunta- presento, en este año, un incremento del 11.36 % respecto a lo realizado en el 2001.

De forma más particular, se puede apreciar que si bien México ocupa el primer lugar de participación de mercado la diferencia entre este último y su más cercano competidor (Hong Kong) es de tan sólo 0.48 % y, con respecto al tercer lugar (China), de 2.45 %. A lo anterior, se puede agregar el hecho de que la capacidad exportadora de México decayó en cerca del 0.54 % con relación a lo efectuado en el 2001.

En tanto, Hong Kong y China lograron dinamizar sus envíos de dichos artículos y mostraron, para el mismo periodo, tasas de crecimiento del 13.54 y del 62.94 % respectivamente.

**Cuadro 5.13**

**Participación de Mercado de los Cinco Principales Proveedores de Pantalones y Shorts para Hombres y Niños de Algodón, De Tejido Plano en el Mercado de los EE.UU.**

**2001 - 2004**

Lugar 2004	País o Región	Participación de Mercado (%)		Tasa de Crecimiento (%) <sup>a/</sup>
		2001	2004	
1	México	28.56	27.35	3.72
2	Hong Kong, China RAE.	6.84	6.05	(4.12)
3	Colombia	n.d	2.24	n.d
4	Pakistán	n.d	2.23	n.d
5	Indonesia	2.47	1.57	(31.57)
<b>Subtotal</b>		<b>37.87</b>	<b>39.44</b>	<b>12.72<sup>b/</sup></b>
7	China	1.47	1.03	(25)

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.

b/ No incluye en el subtotal del 2001 a Colombia ni a Pakistán.

n.d Cifra no disponible

En el cuadro 5.13 se muestran los cinco principales países proveedores, del mercado de los EE.UU., de pantalones y shorts para hombre o niño de algodón de tejido plano. Como puede observarse, México es el país con el mayor porcentaje de participación de mercado en el 2004, con el 27.35 %, el segundo lugar le perteneció al Hong Kong, con el 6.05 % de participación y, finalmente, Colombia, Pakistán e Indonesia presentaron una participación promedio del 2 %, en el mismo año.

Así mismo, es fácilmente observable que México guarda una ventaja considerable respecto a su más próximo competidor (de poco más de 21 puntos porcentuales), lo que aunado a lo realizado en el 2001 (en donde obtuvo una participación de mercado muy parecida) le ubican en un alto grado de especialización exportadora, en lo que respecta a este rubro. China, por otro lado, sólo aparece como referencia ya que su participación de mercado es sólo un poco mayor al 1 %, en los años tanto del 2001 como del 2004, a lo que se agrega que el valor de sus exportaciones ha caído, durante el mismo periodo, en un 25 %.

Dos factores más resaltan de lo anterior, por un lado, el predominio que han mostrado los artículos confeccionados procedentes de México hacia dicho mercado y que lo han hecho guardar una amplia ventaja con respecto a sus más próximos competidores (Hong Kong y Colombia). Así, por ejemplo, tenemos que en relación a Hong Kong la proporción observada, durante el 2004, fue de casi de 5 a 1, en tanto que, con Colombia esta proporción es un poco mayor de 12 a 1, en el mismo año.

En segundo lugar, del conjunto de países aquí expuestos únicamente México mostró una tendencia a la alza al exponer un incremento en el valor exportado del 3.72 %, en el periodo del 2001 al 2004; lo que evidencia la supremacía con la que los productos mexicanos, contenidos dentro de este concepto, se presentan en este mercado. (Ver cuadro 5.13)

Un comportamiento similar se observa en el conjunto de productos en donde China tiene una mayor contribución. Así, para el 2004, este país junto con Hong Kong representaron el primer y segundo lugar de participación, al exhibir una participación de mercado del 34.3 y 21.07%. México, por su parte, sólo representa el 0.24 % de este mercado, por lo que se ubica en el decimonoveno lugar, al cierre del mismo año.

En este rubro, el predominio se concentra fundamentalmente en dos países, China y Hong Kong, cuya participación de mercado, lejos de ser excluyente, representa -en conjunto- el 56 % de este. Así mismo, es de destacar el importante crecimiento en el valor de las exportaciones que China experimento en tan sólo tres años (del orden del 275.45 %), que le ha permitido a esta nación asiática un óptimo posicionamiento, en un mercado anteriormente dominado por el Hong Kong. Por otro lado, se puede observar el alto grado de correlatividad entre el volumen de valor exportado por parte de China y el del resto de los países aquí listados- con excepción de México- y el incremento en el valor demandado de los consumidores de los EE.UU., el cual creció a una tasa del 181.75 %, para el periodo del 2001 al 2004.

Cuadro 5.14

**Participación de Mercado de los Cinco Principales Proveedores de Pantalones y Shorts Para Mujeres y Niñas de Otros Materiales Textiles. De Tejido Plano en el Mercado de los EE.UU.**

2001 - 2004

Lugar 2004	País o Región	Participación de Mercado (%)		Tasa de Crecimiento (%) <sup>a/</sup>
		2001	2004	
1	China	16.64	34.3	275.45
2	Hong Kong, China RAE.	23.27	21.07	64.28
3	Indonesia	n.d	7.44	n.d
4	Sri Lanka	6.49	6.34	76.74
5	Turquía	n.d	2.89	n.d
<b>Subtotal</b>		<b>46.4</b>	<b>72.04</b>	<b>181.75<sup>b/</sup></b>
19	México	1.57	0.24	(71.66)

Fuente: Elaboración propia sobre la base metodológica de CEPAL, MAGIC versión 2003 e información de la UN Comtrade Database, 2005.

a/ Tasa de crecimiento respecto a los valores absolutos, años respectivos.

b/ No incluye en el subtotal del 2001 a Indonesia ni a Turquía.

n.d Cifra no disponible

**Capítulo VI**  
**Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**  
**De la Industria de la Confección en México**

## 6.1 Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)

### 6.1.1 Comercio Exterior

En base al análisis desarrollado sobre las principales características de la industria del vestido en México se procedió a desarrollar un análisis de sus principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)<sup>1</sup>, tanto en el comercio exterior como en el mercado interno.

**Cuadro 6.1 Análisis FODA: Industria del Vestido en México Comercio Exterior**

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Proximidad geográfica al mercado más grande del mundo (EE.UU.)</li> <li>➤ Relativa flexibilidad en cuanto a la producción de determinadas prendas de vestir, lo que resulta clave ante los cambios de la demanda</li> <li>➤ Experiencia exportadora.</li> <li>➤ Disfrute de preferencias arancelarias en el mercado de EE.UU., derivadas del TLCAN.</li> <li>➤ Potencial en la producción de insumos nacionales, lo cual fortalecería a la cadena local de proveeduría.</li> <li>➤ Abundancia relativa de mano de obra barata.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ La apertura del mercado chino ofrece un gran potencial a las exportaciones de la industria del vestido mexicana, en tanto que estas últimas puedan ofrecer un mayor contenido de valor agregado y soluciones integrales que superen a su contraparte asiática.</li> <li>➤ Posibilidad de incrementar el proceso de aprendizaje tecnológico y la transferencia de conocimiento, a través de las empresas que desean instalarse en el país (vía IED), en estos sectores.</li> <li>➤ El mercado de Canadá es otro destino comercial que puede ser mayormente explotado, dado el TLCAN.</li> </ul>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alto patrón de especialización exportadora en unas cuantas prendas de vestir (básicos).</li> <li>➤ Concentración de las exportaciones en un solo destino comercial (EE.UU.)</li> <li>➤ Nula presencia en mercados con un nivel de demanda más sofisticado; el mercado europeo es un claro ejemplo de ello.</li> <li>➤ Comercialización en contraposición a la producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Las medidas de salvaguarda impuestas en el mercado de los EE.UU., a los productos chinos, sólo son una medida de corto plazo; en el 2008 cualquier medida adoptada perderá efectividad.</li> <li>➤ Las exportaciones de China están ganando terreno en productos tradicionalmente dominados por las confecciones mexicanas (pantalones de algodón, camisas interiores de punto de algodón, entre otras).</li> </ul>

<sup>1</sup> El análisis FODA es una herramienta que sirve para analizar la situación competitiva de una organización, e incluso de una nación. Su principal función es detectar las relaciones entre las variables más importantes para así diseñar estrategias adecuadas, sobre la base del análisis del ambiente interno y externo que es inherente a cada organización. Fuente: <http://www.rppnet.com.ar/foda.htm>

**Análisis FODA: Comercio Exterior  
Industria Textil y del Vestido en México**

**continuación...**

**Debilidades**

- El TLCAN ha visto erosionada su eficacia, toda vez que los productos mexicanos van perdiendo terreno, en el mercado norteamericano, frente a otros proveedores.
- La cercanía geográfica al mercado de los EE.UU. (principal fuente de ventaja competitiva para México) esta siendo suplida, por su contraparte asiática, a través de menores costos de la mano de obra, y el mantenimiento del tipo de cambio de su moneda; por lo que esta perdiendo peso e importancia este factor.

**Amenazas**

- Las expectativas de crecimiento de las exportaciones de la industria del vestido de China prevén una participación de mercado del 50 %, a nivel mundial; La perspectiva en México, por otra parte, es de contracción
- Los beneficios generados de la apreciación de la moneda nacional, respecto al dólar, no están siendo empleados para generar un entorno competitivo; vía gasto en inversión, por parte del gobierno.
- Dependencia al ciclo económico estadounidense, por lo que el 2006 (año en que se espera entre en recesión esta economía) se vislumbra como un año difícil para este sector.

## 6.1.2 Mercado Interno

**Cuadro 6.2 Análisis FODA: Industria del Vestido en México  
Mercado Interno**

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estabilidad macroeconómica.</li> <li>➤ Potencial en la producción bajo el esquema de “paquete completo”.</li> <li>➤ Disponibilidad de insumos locales a precios competitivos (algodón, fibras, etc.)</li> <li>➤ Sensibilidad ante los cambios en la demanda, tanto internos como externos, principalmente, en productos básicos (commodity)</li> <li>➤ Reconocimiento internacional como proveedor de prendas de vestir.</li> <li>➤ Existe una conciencia sobre la calidad de los productos, por lo que se busca cada vez más las certificaciones de este tipo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Con la agudización de la competencia, en el mercado interno y externo, el sector textil y del vestido se encuentra obligado a eficientizar sus procesos productivos; con miras a incrementar su competitividad y su participación en los mercados.</li> <li>➤ Búsqueda más intensa de integración con los eslabones locales de proveeduría.</li> </ul>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los costos de los energéticos (gas, luz, electricidad) no son competitivos con relación a China, e inclusive llegan a ser más elevados que el de otros productores de alto costo (EE.UU., Italia).</li> <li>➤ El contrabando, la piratería y la corrupción han golpeado fuertemente a este sector y han contribuido al clima de incertidumbre del mismo.</li> <li>➤ Falta de un sistema adecuado de financiamiento, que permita a las empresas locales acceder a crédito y financiamiento, a tasas de interés preferenciales, para inversiones de largo y mediano plazo.</li> <li>➤ Carencia de empresas relacionadas y de apoyo dentro del sector.</li> <li>➤ A pesar de existir una relativa estabilidad de país, existe incertidumbre sobre el próximo cambio sexenal y las “reformas estructurales”, tan anunciadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Persiste la subcontratación de maquila de simple ensamble, dificultando –con ello- la difusión del conocimiento y el aprendizaje tecnológico.</li> <li>➤ El comercio informal y, en general, los canales ilegales de abastecimiento están ganando terreno al sector textil y del vestido formalmente establecido, en México.</li> <li>➤ Los productos chinos están ganando terreno en el mercado mexicano, más no así los productos nacionales en este mercado.</li> <li>➤ Preferencia de los inversionistas del vestido por trasladar las fases restantes de la producción (investigación, logística, mercadeo, entre otras) hacía China.</li> </ul>

## 6.2 ¿Qué se Puede Hacer?

Con base en lo observado en el análisis FODA, se presentan una serie de medidas que pueden implementarse, tanto en el mercado interno como en el comercio exterior, con el objetivo de contrarrestar las principales debilidades y amenazas del sector textil y del vestido en México.

<b>Cuadro 6.3</b>	
<b>Medidas a Implementar</b>	
<b>Industria Textil y del Vestido en México</b>	
<b>Comercio Exterior</b>	<b>Mercado Interno</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diversificar la canasta básica de productos a exportar, pero sobre la base del &lt;paquete completo&gt;.</li> <li>➤ Presionar al mercado de los EE.UU. en la implementación de medidas de salvaguarda, que limiten el acceso excesivo de las confecciones chinas.</li> <li>➤ Renegociar el TLCAN, principalmente el anexo 300-B del capítulo III referente a la regulación en el comercio de prendas de vestir.</li> <li>➤ Propiciar el ambiente adecuado para el establecimiento de las demás fases de la cadena productiva en México, (IED)</li> <li>➤ Crear “organismos” multidisciplinarios ante la OMC, el FMI, entre otros que defiendan, de manera más eficaz, los intereses de los productores nacionales, frente a prácticas desleales de comercio exterior; como el subsidio a las exportaciones, la triangulación, etc.</li> <li>➤ Así mismo, que vigile que las paridades monetarias (principalmente del yuan chino frente al dólar) sean acordes a su economía y que no incurran en la manipulación de la misma.</li> <li>➤ Creación de medidas ministeriales ante la OMC que involucren nuevos mecanismos de control de cuotas, que permitan regular las exportaciones de textiles y ropa posterior al 2005.</li> <li>➤ Implementación de una política salarial encaminada a incrementar la eficiencia del trabajador y cuyo objetivo sea elevar la productividad del trabajo, tanto en maquiladoras como en las empresas tradicionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diversificar el patrón de producción en unos cuantos productos y sentar así las bases de la producción en base a diferenciación por calidad y no en cuanto a cantidad (menos productos pero más diferenciados).</li> <li>➤ Incurrir en patrones de producción flexibles y de corto plazo.</li> <li>➤ Diversificar los destinos comerciales de las exportaciones mexicanas, a través del óptimo aprovechamiento de sus diversos acuerdos comerciales.</li> <li>➤ Implementación de medidas de salvaguarda, al interior del mercado nacional, bajo el argumento de daño o amenaza del mismo a la industria textil y del vestido nacional, principalmente a manos de las exportaciones de China.</li> <li>➤ Fortalecer el eslabón más débil de la cadena (sector textil), a través de:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La Vinculación más directa con las empresas transnacionales del sector textil y del vestido (de los EE.UU. principalmente) a través del sistema de subcontratación.</li> <li>✓ Asumir funciones más variadas de proveeduría, que permitan ofrecer más valor agregado a un menor precio.</li> </ul> </li> <li>➤ Involucrar a un gran número de micro y pequeñas empresas en los procesos de subcontratación, con empresas altamente exportadoras del sector textil y del vestido del país; las cuales pueden proveer tanto los pedidos en masa como los productos especializados.</li> </ul>

<b>Cuadro 6.4 Los Mejores Estados para Invertir: Industria Textil y del Vestido en México</b>		
<b>Entidad Federativa</b>	<b>Infraestructura</b>	<b>Parques Industriales</b>
Aguascalientes ***	- Aeropuerto internacional - Sistema Ferroviario - 2,000 Km. de red carretera	-Corredor industrial con seis parques industriales
Baja California Norte *	- 11, 129 Km. de carretera - 4 aeropuertos internacionales - Instalaciones portuarias; existe una aduana marítima y seis aduanas terrestres.	-86 parques industriales
Distrito Federal ***		
Estado de México ***	- 14 mil 145 Km. de carretera - Aeropuerto internacional	- 252 parques y corredores industriales
Guanajuato ***	- Aeropuerto internacional - Conectividad terrestre - Proyecto de tren Inter. urbano - Buenas perspectivas en infraestructura	-Corredor industrial de seis ciudades medias.
Michoacán *	- 1 aeropuerto internacional - 2 aeropuertos nacionales y - 2 aeropuertos regionales - 242 Km. de vías férreas - 4 agencias aduanales - 1 puerto principal	- Seis parques industriales y una reserva territorial de uso industrial de 600 hectáreas
Puebla ***	- 1 aeropuerto internacional - 1 aeropuerto nacional - Red ferroviaria de 772 Km. - Red carretera de 8, 354 Km.	- 24 parques industriales
Querétaro ***	- 5 mil Km de carretera - 437, 82 Km de red ferroviaria - 1 aeropuerto y 1 aduana interior - 1 moderna terminal de autobuses	- 252 parques y corredores industriales
Guanajuato *	- Aeropuerto internacional - Conectividad terrestre - Buenas perspectivas en infraestructura	- Corredor industrial de seis ciudades medias.
Yucatán **	- Infraestructura Portuaria - Mano de obra abundante -Proximidad Geográfica (EE.UU.)	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de: Montes, M. D.(2005), "Los Mejores Estados para Invertir", en Revista Lideres Mexicanos, tomo LXXXVII, abril, pp.78-80. E información de las entidades federativas respectivas.

\* Optima para el desarrollo de la industria textil  
\*\* Optima para el desarrollo de la industria del vestido  
\*\*\* Optima para el desarrollo de la industria textil y del vestido

## C o n c l u s i o n e s

Con la entrada en vigor del TLCAN, el 1º de enero de 1994, la industria de la confección de México se vio enormemente beneficiada, toda vez que sus exportaciones de prendas de vestir gozaron de acceso preferencial en el mercado de los EU, en tanto que otros principales productores se encontraban sujetos a cuotas y otras medidas arancelarias; como fue el caso de China.

Sin embargo, el acceso preferencial del que gozaron las prendas de vestir mexicanas, en este mercado, no era sin contraparte ya que se encontraban condicionadas al uso de insumos procedentes de los EU; desde la “Hilaza en adelante”, para poder gozar de estas disposiciones, lo que a la postre propicio el empleo de los mismos aunque estos resultaran, con frecuencia, más caros que sustitutos o equivalentes procedentes de otros países.

En el mercado interno, si bien esta situación favoreció el proceso de integración de la industria de la confección de México con la industria textil estadounidense, también ocasiono la caída en la demanda interna de insumos textiles nacionales, por parte de los productores mexicanos del vestido, contribuyendo –con esto- a la desarticulación de la cadena local de proveeduría y a la contracción de gran parte del sector textil nacional; el que, de paso, encontró en la comercialización de los mismos y en la clandestinidad (comercio informal) una salida más viable, en contraposición a su producción y establecimiento formal.

Adicionalmente, el patrón de “producción compartida” (constituida dentro de la cláusula 807 / 9802 del arancel de aduanas de los EE.UU.) no permitió el desarrollo y difusión más generalizada de la fabricación bajo el esquema de <paquete completo>en México ya que casi todos los insumos empleados para la fabricación de prendas de vestir eran importados, o por que simplemente las relaciones contractuales establecidas entre éstos y los compradores se limitaban a operaciones de maquila de simple ensamble; por lo que el valor añadido y la participación de los proveedores locales, en otras actividades de la cadena, eran muy limitadas o reducidas.

Así mismo, el patrón de producción se volvió muy especializado y sólo seis artículos (pantalones de algodón, camisas de punto de algodón y fibras sintéticas, pantalones de fibras sintéticas, ropa interior de algodón y sostenes de fibras sintéticas) representaron el grueso de las exportaciones que la industria del vestido mexicana realizo, prácticamente, a un solo destino comercial (EU), durante la década de los noventas.

En contraposición, los países asiáticos y en particular China fabrican sus prendas de vestir dentro del sistema de paquete completo (ya que no aceptaron realizar sólo la fase de ensamblado), lo que propicio el proceso de aprendizaje, a lo largo de su cadena de valor, dada la gran diversidad de funciones que en ellos delegaban los contratistas.

Así, la industria del vestido en China muestra una significativa ventaja competitiva en la producción de ropa dada su alta productividad del trabajo, sus bajos costos salariales, y el acceso a insumos procedentes de proveedores locales.

El grado de eslabonamiento entre las empresas que conforman la cadena hilo-textil-confección tanto en México como en China tuvo sus orígenes en los objetivos y metas que tanto las empresas transnacionales y los mercados receptores tuvieron para con éstas y que cada una tuvo en su implantación.

Así, mientras que en México la maquila fue una meta en si misma, para China y, en general, para los países del Asia esta actividad solo les represento la plataforma en el proceso de aprendizaje y progreso industrial.

En el comercio exterior, por otra parte, tanto la devaluación real del peso como la desgravación arancelaria –contemplada en el TLCAN- fungieron como el principal detonante en las exportaciones que la industria del vestido mexicana realizo a los EE.UU., a partir de 1994 y hasta mediados del 2000; año en que ésta última entra en recesión.

Este proceso, sin embargo, excluyo a gran parte de los productores nacionales que conforman la micro y pequeña empresa, quienes de paso vieron incrementada la competencia en el mercado interno, a través del ingreso legal e ilegal de productos intermedios (telas) y bienes finales (prendas de vestir), con una mejor estructura de precio, aunque –ciertamente- con frecuencia faltos en cuanto a calidad y diseño; principalmente, procedentes de China.

En el escenario internacional, China se presenta como una indiscutible potencia económica cuya participación en el mercado mundial ha tendido a incrementarse, a tasas considerables en los últimos años. Muchas son las circunstancias que han favorecido el desempeño vertiginoso de ésta economía y, en particular, del sector de la confección de la misma.

El tipo de cambio, por ejemplo, que mantuvo el renminbi en relación con el dólar estadounidense, desde 1994 y hasta julio del 2005, brindo a las exportaciones de la industria textil y del vestido, de esta nación, una ventaja comparativa considerable en su participación dentro de este mercado. Para la industria del vestido nacional, en cambio, el proceso apreciatorio que ha experimentado el peso, durante gran parte del 2005, ha repercutido en el monto de valor exportado que realizaba este sector a los EE.UU.

El sector domestico, por su parte, ve desplazada su participación en el mercado nacional, toda vez que las importaciones tanto “legales” como “ilegales” se ven incrementadas, no sólo para la industria del vestido sino que también en el sector textil.

El financiamiento de las empresas del sector textil y del vestido en México es proporcionado, principalmente, por los proveedores de los mismos ante las altas tasas de interés cobradas por los bancos, es decir la banca tanto comercial como de desarrollo no participa -tan activamente- en el financiamiento de este sector, al considerarlo de alto riesgo.

Así mismo, los prestamos obtenidos reflejan una tendencia a corto plazo en su utilización (capital de trabajo), en contraposición a una visión de largo y mediano plazo (inversión en infraestructura, principalmente) que reflejaría una tendencia al crecimiento y la expansión, entre otros muchos factores.

En China el sistema crediticio no opera bajo las mismas normas que en México, por lo que previo a las reformas que se empiezan a dar en este sector, el financiamiento era otorgado a las empresas de esta cadena sin importar si eran o no rentables, lo cual se aplicó – principalmente- a las empresas de propiedad estatal y a las colectivas municipales.

Lo anterior se ve reforzado por el importantísimo hecho de la existencia de una política industrial activa en China. Esa situación contrasta con la de México, en donde el gobierno federal parece adoptar una postura en donde las empresas maquiladoras son las mayormente favorecidas, y –ciertamente- esto no es una política industrial.

En la estructura de costos sectoriales, los costos totales como porcentaje de las ventas resultan superiores en China en relación con México, tanto en el subsector de tejido de punto como en el de la confección, influenciado básicamente por el alto costo que le representa, a esta última nación, la incorporación de la materia prima. Esta situación se ve contrastada, sin embargo, por el margen de beneficio neto obtenido por la industria textil y del vestido nacional ya que esta es inferior en ambos subsectores, en comparación por la obtenida por China.

De manera general, el costo de la mano de obra desde la fibra hasta la confección de prendas de vestir representa para México el 22 % de los costos totales, en tanto que para China este rubro solo le representa el 9 % de los mismos

Así, para México el costo de la mano de obra le representa el rubro de mayor participación dentro de su estructura de costos. Para China, en cambio, el mayor costo se ve constituido en la compra de materias primas; así el valor de la mano de obra excepcionalmente bajo, de esta última nación, desbalancea la estructura de costos en su totalidad.

Como consecuencia de la manipulación monetaria, la culminación del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, los bajos costos de la mano de obra y, en general, los bajos precios de los productos confeccionados en China han colocado a las exportaciones, de este sector, como alternativas muy viables de abastecimiento en prácticamente todos los mercados del mundo. Eso, sin mencionar las prácticas desleales de comercio internacional en las que incurre ésta nación; como el comercio por triangulación, o el subsidio directo a sus exportaciones.

Dos factores de competitividad destacan para el caso de México, por un lado, la cercanía geográfica con el mercado de los EE.UU. y, por otro, la experiencia exportadora hacia este país. Para China, en cambio, los bajos costos relativos de la mano de obra aunada a una atractiva estructura de precios han convertido a las manufacturas de la industria del vestido, de esta nación, en un competidor mundial incomparable.

De manera general, en México las pretensiones de alcanzar la manufactura bajo el esquema de <paquete completo> parecen limitarse a sectores exportadores altamente especializados, en tanto que los sectores que conforman el grueso del sector; como la micro y pequeña empresa, parecen estar relegados de esta meta y en considerable desventaja dadas las condiciones imperantes en el mercado nacional e internacional.

China, en cambio, reconocido por ser un productor en masa, comienza a dar pasos agigantados en la innovación y el diseño de sus productos confeccionados, a la par de dar señales de fortalecimiento en los eslabones tradicionalmente no competitivos y poco explorados en esta nación; como es el caso de la producción de fibras químicas.

El comercio global de prendas de vestir experimenta, en la actualidad, un renacimiento mundial ligado –principalmente- al incremento en la demanda que las principales economías importadoras de estos productos realizaron a nivel mundial, durante el periodo del 2001 al 2004, y a la creciente participación que la industria del vestido China ha cobrado como proveedora mundial de estos artículos, en los últimos años.

El gran dinamismo exportador que ha experimentado la industria de la confección a nivel mundial, en mucho, se refleja en el mayor crecimiento relativo que este sector ha experimentado en relación al comercio mundial total de bienes. Así, para el periodo del 2001 al 2004, las exportaciones de este eslabón lograron crecer a una tasa cercana al 14 %, en tanto que el comercio mundial global lo hizo a una tasa del 9.7 %, durante el mismo lapso. Lo anterior cobra mayor relevancia cuando determinamos que el monto en valor importado a nivel global de prendas de vestir movió, durante el 2004, una cifra de alrededor de los \$ 236.6 billones de dólares.

De manera general, en los últimos cuatro años, la creciente participación que a nivel mundial han mostrado las exportaciones de prendas de vestir han llevado a este sector a representar, dentro de las exportaciones mundiales totales, en promedio el 2.94 por ciento anual de las mismas, desde el 2001 y hasta el 2004.

En la actualidad, el 50 % de la demanda mundial de prendas de vestir se concentra en tan sólo tres países: EE.UU., Alemania y Japón, quienes en conjunto demandaron un monto en valor cercano a los \$ 114 mmdd, para el 2004.

La participación conjunta en el valor demandado de productos confeccionados, por parte de las diez principales economías importadoras de estos productos, ha sido igualmente importante y se ha visto incrementada en un 24.13 por ciento (cifra muy acorde al crecimiento del 22.44 por ciento que de manera global ha experimentado este sector para el mismo periodo), al pasar de importar –estos mercados- un monto cercano a los \$ 154.73 mmdd, en el 2001, a los \$193.07 mmdd, para el 2004. Sin embargo, EE.UU. lidera por mucho este campo y, desde hace ya tiempo, da imagen al principal importador de prendas de vestir a nivel mundial. En el 2004, por ejemplo, el valor de las importaciones mundiales –por este concepto- alcanzo casi los \$ 70 mmdd, lo cual represento cerca del 30 % de la demanda global de estos artículos, para el mismo año.

Para México el gran motor dinamizador de las exportaciones que fue el TLCAN –en adición con otros factores-, durante gran parte de la década de los 90' s, parecen haber disminuido su eficiencia para nuestro país, toda vez que para la presente década la participación del sector vestido mexicano, en este destino comercial, ha disminuido considerablemente en contraposición a lo efectuado por otras economías del Asia, principalmente, China.

La economía China, en cambio, ha conservado el gran auge comercializador que desde los inicios de las reformas económicas y políticas, emprendidas a finales de la década de los 70 's, le han sabido caracterizar a casi todos los sectores que le conforman. Un claro ejemplo, de lo anterior, lo constituyen las exportaciones de prendas de vestir, que esta nación asiática realiza a nivel mundial, las cuales han logrado crecer a una tasa media cercana al 15 por ciento anual, en el periodo correspondiente del 2001 al cierre del 2004. En tanto que, otros principales proveedores mundiales; como México y Estados Unidos, en el mismo lapso de tiempo, han mostrado una importante tendencia a la baja, la cual va del 5 por ciento para el primero y del 13 por ciento para el país del norte.

Comparativamente, la industria textil y del vestido formal en México da empleo a 550 mil trabajadores. En tanto que, el valor de las exportaciones de la industria de la confección participa con el 3.8 % del total de las exportaciones de estos productos a nivel mundial, al final del 2004. China, por su parte, se presenta como el más grande productor y exportador de textiles y prendas de vestir a nivel mundial. Su planta productiva da empleo a un estimado de 20 millones de personas y sus exportaciones de la industria de la confección participan con el 28.5 por ciento del total de las exportaciones de estos productos a nivel mundial, a la conclusión del 2004.

Lo anterior se ve claramente reflejado en la estructura exportadora de ambos países. Así, para el 2004, esta actividad le representaba a México la quinta actividad exportadora en importancia, en tanto que, para China –esta misma actividad- mostraba mayor peso y la ubicaba en el tercer lugar en cuanto a jerarquía. A simple vista estas diferencias parecen no tener tanta importancia para el sector. Comparativamente, sin embargo, el valor de las exportaciones de prendas de vestir de China y México resultan contrastantes y abrumadoras, ya que en proporción las primeras se encontraban en el 2001 en una proporción de 4.5 a 1, respecto a México, en tanto que para el 2004 esta proporción era ya de 7 a 1.

El 50 % de oferta mundial de prendas de vestir, para el 2004, se encuentra concentrada en tan sólo cuatro países y regiones: a saber China; Hong Kong; Italia y Turquía, los cuales exportaron, a nivel global, un monto en valor del orden de los \$ 106 mmdd.

Como ya se menciona, China es el principal exportador de prendas de vestir a nivel mundial. En el 2004, por ejemplo, el monto en valor exportado por esta nación asiática ascendió a los \$ 54.8 mmdd, que en conjunción con lo efectuado por su Región Administrativa Especial de Hong Kong alcanza una cifra de \$ 78.22 mmdd, o el 36 % del valor mundial exportado de estos productos.

En este contexto, la industria del vestido de México se presenta -en una primera instancia- como la séptima potencia proveedora a nivel mundial, con una participación en las exportaciones mundiales, para el 2004, del 3.40 %. Sin embargo, y -a pesar de lo anterior- sus exportaciones reflejan los fuertes estragos de la competencia al disminuir –considerablemente- el monto en valor exportado, a una tasa del 7.21 %, para el periodo del 2001 al 2004.

De manera general, la industria del vestido mexicana no es un proveedor mundial, su alta concentración de exportaciones en un solo destino comercial (EE.UU.) y su débil participación en otros mercados lo ubican-ciertamente- como un importantísimo actor del comercio internacional, exclusivamente.

Las exportaciones de la industria de la confección chinas, en cambio, muestran una activa participación no solo en sus principales mercados objetivos, si no que, también en los principales mercados importadores de estos productos. Es decir, el sector de la confección en China se revela en el mundo contemporáneo como un competidor mundial formidable, con ello, esta importantísima industria de la economía China esta llamada a afianzar –en un futuro no muy lejano- su calidad como proveedor mundial por excelencia.

De manera particular, el mercado de prendas de vestir de los Estados Unidos, en la actualidad, es uno de los más altamente competidos a nivel mundial y esto obedece, por un lado, a la importante demanda interna que este mercado genera respecto a las confecciones elaboradas en el exterior y, por otro lado, a la supresión total de contingentes al comercio de textiles y prendas de vestir, que los países miembros de la OMC y en particular los Estados Unidos, llevaron a cabo el pasado 1º de enero del 2005 conforme a lo establecido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV)

El mercado de los EE.UU. es el más grande importador de prendas de vestir a nivel mundial. En el 2004, por ejemplo, la demanda de prendas de vestir que esta nación realizo a nivel mundial (cerca a los \$ 70 mmdd) represento –en proporción- poco más de tres veces el monto en valor demandado que realizó Alemania (segundo mayor importador), o cercana a la participación conjunta que efectuaron países como Alemania, Japón, Reino Unido y el Hong Kong, en ese mismo año.

Dentro de la estructura importadora de los EE.UU. las manufacturas de prendas de vestir han ocupado un lugar muy importante, en los últimos años, al representarles en promedio el quinto artículo de mayor participación, dentro de la misma. Su participación como oferente de estos artículos, en contraposición, ha tendido a disminuir considerablemente, por lo que su faceta como comprador a tendido a eclipsar -por mucho- a su contraparte.

Lo anterior, se ve claramente reflejado en el saldo deficitario de su balanza comercial de prendas de vestir, la cual ha registrado un monto acumulado deficitario por un total de \$ 236.2 mmdd, con un ritmo medio de crecimiento anual del 6.4 por ciento, desde el 2001 a la conclusión del 2004.

Los distintos mecanismos diseñados, por los EE.UU. y otros países, para hacer frente a las crecientes importaciones de textiles e indumentarias de bajo costo (procedentes, principalmente, de los países del Asia) se han visto fuertemente erosionadas, toda vez que el pasado 1º de enero del 2005 llego a su fin el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV), de la OMC.

Lo anterior significa para México la apertura del mercado norteamericano a los productos procedentes de China (miembro de la OMC, desde el 2001), principalmente, en los artículos en donde éste gozaba de preferencias arancelarias (pantalones, trajes, vestidos, ropa interior de algodón, entre otros) conforme a lo establecido en el TLCAN y que se encontraban constituidos dentro de la última etapa de integración del ATV.

Sin embargo, previo a la culminación del ATV, las exportaciones de la industria del vestido mexicana habían experimentado ya una notoria pérdida de dinamismo, influenciada – principalmente- por la correlación existente entre el ciclo económico de los EE.UU. y el ciclo en México; el cual cobró caros dividendos para este sector –y la economía de nuestro país, en general - desde mediados del 2000.

A lo anterior, se suma el hecho de la entrada en vigor de la tercera etapa de integración del ATV( 1° de enero del 2001), el cual benefició a China como miembro de la OMC. Así, la demanda de productos confeccionados que realizó EE.UU. a China, durante este periodo, gozaron de una creciente participación desde el 2001 y mantuvieron un ritmo constante de crecimiento, que en promedio osciló en el 19 % anual, en tanto que las importaciones procedentes de México decrecían a una tasa anual promedio del 5 %, para el periodo del 2001 al 2004.

De manera más específica, durante el periodo del 2001 al 2004, las exportaciones de la industria del vestido de México de tejido ó de punto (capítulo 61, del SA) disminuyeron su participación en el mercado de los EE.UU. en un 2.98 % y al ser este un mercado estacionario se les evaluó como un sector en Retroceso o Retirada. En lo que respecta a las confecciones de tejido plano (capítulo 62, del SA) su participación también se vio disminuida en 1.52 % y al ser un mercado que también ha mostrado estancamiento se ve evaluado igualmente como un producto no competitivo y estancado.

La industria del vestido de china, por su parte, reveló un comportamiento altamente competitivo, durante el mismo periodo, en el grupo de productos del capítulo 62; los cuales incrementaron su participación en un 2.93 % en un mercado que mostró un ligero estancamiento, por lo que se evaluó como un producto Estrella Menguante. El grupo de productos del capítulo 61 aunque incrementaron su participación casi en la misma proporción, que el capítulo anterior, (en un 1.76 %) el mercado también mostró señales de estancamiento por lo que se le evaluó igualmente como un sector competitivo estancado.

En el 2004, el mercado norteamericano de artículos confeccionados tejidos o de punto se encontraba concentrado en tres participantes: Hong Kong; México y China, quienes en conjunto representan cerca del 30 % del mismo. Cabe destacar, sin embargo, que si bien México ocupó el segundo lugar en participación de mercado, en lo concerniente a este rubro, su tasa de crecimiento experimentó una considerable caída cercana al 14 %, para el periodo del 2001 al 2004. Esto contrasta con lo efectuado por China, durante el mismo periodo, ya que logró crecer a una tasa cercana al 100 %.

Situación análoga se presenta en el mercado de prendas de vestir confeccionadas de tejido plano. Aquí, el primer lugar lo ocupan tanto México como la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China al presentar una participación de mercado del 11 % cada uno en el 2004. China, por su parte, también es un importante participante dentro de este rubro y ocupa el tercer lugar en participación de mercado, al representar el 9.41 % del mismo.

De lo anterior, se recalca el hecho de que el monto en valor exportado, por parte de estas tres economías, experimento un comportamiento similar al efectuado en el rubro anterior. Así, para el periodo del 2001 al 2004 el crecimiento en el valor exportado por parte de China fue del 63 %, en tanto que, para México la caída no fue tan abrupta -como en el caso anterior- y solo lo hizo en un 0.54 %, para el mismo periodo.

Los cinco principales productos mexicanos tejidos o de punto que participan en el mercado de los EU han presentado una notoria pérdida de competitividad, destacando el hecho de que el principal producto de exportación; T-shirts y camisas interiores de algodón, es el que más ha reflejado este hecho al presentar una disminución en la participación de mercado del 10.14 %, durante el periodo del 2001 al 2004, lo que aunado a una caída relativa en el dinamismo de la demanda, por parte de este mercado, da como resultado una clasificación que ubica a este rubro como en Retroceso o Retirada, o simplemente como un sector no competitivo y estancado.

México es el principal proveedor del mercado norteamericano de T-shirts y camisas interiores de algodón tejidas o de punto, con una participación de mercado del 22.4 %, la cual supera en una proporción de 3 a 1 a su más próximo competidor (Perú). En relación con China la proporción es aún mayor y la participación que ambas naciones realizan, en este mercado, no es estrictamente comparativa, a pesar de que México presento una caída del 22.01 % y China un crecimiento del 79.5 %, para el periodo del 2001 al 2004.

Situación similar se presenta en los suéteres y pulóvers de los demás materiales textiles tejidos o de punto, rubro en el que China se presenta como el principal proveedor del mercado norteamericano, con una participación dentro del mismo del 43.05 %, para el 2004. Lo cual – lejos de ser excluyente- se ve complementado por la participación experimentada por su Región Administrativa Especial de Hong Kong (la cual oscilo en el 23.73 %) y que en conjunción representan cerca del 70 % de este mercado. En relación con México y, en general, con cualquier otro competidor (a excepción de Hong Kong) la comparación carece de validez, toda vez que las proporciones reflejadas, en relación con China, son sustancialmente asimétricas.

México es el principal proveedor del mercado norteamericano de pantalones y shorts para hombres y niños de algodón de tejido plano, con una participación de mercado del 27.35 %, la cual supera en una proporción de 4.5 a 1 a su más próximo competidor (Hong Kong, China RAE). En relación con China la proporción es aún mayor y la participación que ambas naciones realizan, en este mercado, no es estrictamente comparativa, a lo cual se suma el hecho de que las confecciones de procedencia China, dentro de este rubro, presentaron una caída del 25 %, respecto a lo realizado en el 2001.

Situación similar se presenta en los pantalones y shorts para mujeres y niñas de otros materiales textiles, rubro en el que China se presenta como el principal proveedor del mercado norteamericano, con una participación dentro del mismo del 34.3 %, para el 2004. Lo anterior, se ve complementado por la participación experimentada por su Región Administrativa Especial de Hong Kong (la cual oscilo en el 21.07 %) y que en conjunción representan cerca del 56 % de este mercado. En relación con México y, en general, con cualquier otro competidor (a excepción de Hong Kong) la comparación carece de validez, toda vez que las proporciones reflejadas, en relación con China, son sustancialmente asimétricas en estos rubros. Adicionalmente, es de destacar el importante incremento en el valor de las exportaciones demandadas en este mercado, procedentes tanto de China como del Hong Kong, las cuales crecieron a una tasa del 275.5 y del 64.3 % -respectivamente-, para el periodo del 2001 al 2004.

Por todo lo anterior, la primera etapa de la hipótesis si fue corroborada ya que la existencia de diversos factores, en ambos países, tanto internos (integración de la cadena local de valor, tipo de cambio, inversión, financiamiento y crédito, etc.) como externos (culminación del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, ingreso de China a la OMC, etc.) han afectado, de manera general, el nivel de competitividad de la industria de la confección de México, en relación con China, en el mercado de los Estados Unidos.

Así mismo, de manera particular la hipótesis también fue concluyente ya que la competencia entre México y China entorno a sus principales productos confeccionados de exportación no es muy reñida, ya que son diferentes; T-shirts y camisas Interiores de algodón y pantalones y shorts para hombres y niños de algodón para el caso de México y para el caso de China: los suéteres (jerseys), pulóver, cardigan etc., de los demás materiales textiles y los pantalones y shorts para mujeres y niñas de otros materiales textiles. A pesar de ello, se aprecia que el conjunto de artículos en los que México presenta una mayor participación en este mercado son, a su vez, artículos que se encontraban incluidos dentro de la última etapa de integración del Acuerdo sobre textiles y Vestido, por lo que la competencia entorno a éstos productos podría agudizarse.

Una conclusión más se desprende de todo lo anterior y es el importantísimo hecho de que el mercado de prendas de vestir de los EE.UU. empieza a mostrar señales de estancamiento, lo cual puede ser atribuible a diversas causas; entre las cuales destaca la probable saturación del mismo ó a la próxima fluctuación de su ciclo económico (esperada para mediados del 2006), lo cual podría repercutir seriamente en las exportaciones que realiza la industria de la confección de México en éste importantísimo destino comercial.

Así mismo, de manera integral, se vislumbra un escenario en donde la intensificación de la competencia, entre las empresas de los diferentes sectores de ambas naciones, se dará a través de diversos flancos, ya que la estructura exportadora tanto de México como de China tiende hacia la competencia y no hacía la complementariedad.

## **R e c o m e n d a c i o n e s**

La industria de la confección en México tradicionalmente relacionada con operaciones intensivas en mano de obra debe pasar de competir bajo este esquema y enfocarse a peldaños donde el empleo de personal capacitado y el uso de mejores tecnologías permitan, a este importantísimo sector de la economía de nuestro país, ascender en el progreso industrial.

Para ello, es indispensable el desarrollo de nuevas y mejores tecnologías, así como de nuevos e innovadores esquemas de producción, los cuales tengan por objetivo crear una base sólida de empresas competitivas nacional e internacionalmente (con alto poder de arrastre respecto a las empresas de proveeduría local), así como de eficientizar el empleo de los recursos existentes e incrementar la productividad del trabajo.

En el comercio internacional, es imperativo la celebración y renegociación de convenios u acuerdos comerciales con empresarios textiles de la Unión americana en condiciones más ventajosas, para los empresarios pertenecientes al gremio textil-confección de nuestra nación; que tengan por objetivo el desarrollo conjunto tanto de la industria del vestido nacional como el de la industria textil de ese país. La relevancia de este hecho se reflejara en un mayor fortalecimiento de la cadena regional de proveeduría y en el desarrollo de nuevas e innovadoras estrategias de comercialización y competencia.

En el mercado interno y externo, el desafío que representan las confecciones chinas nos brinda un escenario formidable para la búsqueda de vías alternativas para acrecentar la competitividad en la industria textil y del vestido nacional, por lo que su presencia debe considerarse como una situación infranqueable y como es condición necesaria para la búsqueda constante de la misma.

Así, el verdadero reto que se le presenta a la industria mexicana del vestido radica, independientemente de su comparación con cualquier otro país, en elevar los niveles de productividad e innovación al interior de la cadena de suministro, a la par de implementar una serie de medidas que favorezcan el desarrollo del sector productivo nacional, ya que ésta vía es la única alternativa de competir exitosamente en el mercado interno e internacional, frente a su similar asiática y frente a cualquier otra práctica, alrededor del mundo.

## G L O S A R I O

---

### A

**ALGODÓN:** fibra natural obtenida de las semillas de ciertas especies botánicas.

### E

**ECONOMÍA:** Es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes que siendo escasos tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar.

### F

**FIBRAS ARTIFICIALES:** Grupo de fibras cuyo origen puede situarse con la producción de hilos de seda artificial y cuya materia base es la nitrocelulosa.

**FIBRAS DURAS:** Nombre genérico asociado a las fibras obtenidas de las hojas de ciertas plantas. Su característica principal es la existencia de lignina, así como su dureza y rigidez. Pertenecen a este grupo el abacá, el henequén y el sisal.

**FIBRAS QUÍMICAS:** Este tipo de fibras comprende las denominadas artificiales a base de celulosa (rayón y acetato), procedentes de la madera y el algodón, y las sintéticas o no celulósicas, procedentes de productos químicos derivados del carbón, el petróleo, el gas natural y otros elementos químicos (nylon, poliéster, acrílicos, etcétera).

**FIBRAS SINTÉTICAS:** Grupo de fibras cuya característica principal reside en el hecho de ser producidas en la totalidad de sus fases por la mano del hombre que, partiendo de sustancias químicas como materia prima y procesos de polimerización, obtiene el filamento sintético de aplicaciones textiles.

### I

**INDUSTRIA:** Una industria se define como un grupo de empresas que ofrece un producto o tipo de productos que son sustitutos próximos entre sí.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:** Consiste en las entradas netas de inversiones destinadas a adquirir una participación duradera (10 % o más de las acciones con derecho a voto) en la gestión de una empresa que funciona en un país destino de aquel del inversionista.

### M

**MACROECONOMÍA:** Rama de la ciencia económica que estudia el comportamiento de las variables económicas agregadas, es decir, aquellas variables que se forman con otras variables.

**MERCADO:** en economía, es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

**MICROECONOMÍA:** Rama de la ciencia económica que se dedica al estudio de las unidades económicas fundamentales (unidades económicas de producción o empresas y unidades económicas de consumo o familias), así como de los distintos mercados y de los precios que en ellos se forman, de los distintos comportamientos que tienen los participantes en ellos, etc.

### P

**PASAMANERÍA:** Denominación genérica de gran número de artículos textiles, como son cordones, cintas, galones, trenzas, trencillas, borlas, discos de cartón o de madera, botones y otros objetos recubiertos de alguna materia textil por procedimientos muy variados. Encuentran aplicación principalmente como adornos en los vestidos de dama y en uniformes, en tapicería y decoración.

**PRECIOS CONSTANTES:** Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, cuyo valor está expresado a precios de un año base.

**PRECIOS CORRIENTES:** Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, calculada al momento de la operación; asimismo, se emplea para referirse a los valores de las mercancías expresados a los precios vigentes en cada año.

**PRENDAS DE VESTIR:** Artículos para el vestido de las personas, así como los complementos que sirven para adornar o completar dichos artículos. Estos pueden ser de tejido de punto o de calada.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO:** Representa la suma del valor bruto agregado, a precios de comprador, por todos los residentes del país más los impuestos, menos las subvenciones que no se incluyen en el valor de los productos.

**S**

**SUPERÁVIT / DÉFICIT GLOBAL:** Se define como los ingresos corrientes y de capital y las donaciones oficiales recibidas, menos el total de gastos y préstamos menos las sumas reembolsadas.

**SUSTITUTOS PRÓXIMOS:** Los economistas definen a los sustitutos próximos como los que tienen una alta elasticidad cruzada de la demanda. Si al aumentar el precio de un producto se provoca que se eleve la demanda del otro, ambos productos son sustitutos próximos.

**T**

**TASA IMPOSITIVA MARGINAL MÁXIMA:** Es la tasa más alta que se indica en la escala de tasas impositivas que se aplican a la renta imponible de las personas y a las utilidades de las empresas.

**TEJIDOS DE CALADA:** Tejidos que se obtienen por ligazón de la urdimbre y la trama en el telar.

**TEJIDOS DE PUNTO:** Telas producidas por entrelazamiento de uno o más hilos o materiales semejantes. Los tejidos que se producen pueden ser planos o tubulares.

**TIPO DE CAMBIO:** Es el precio de una divisa respecto a otra. Usualmente es la cantidad de moneda nacional que debe ser entregada a cambio de una unidad de moneda extranjera

**V**

**VALORACIÓN CIF:** Siglas en inglés de "Costo, seguro y flete" (Cost, Insurance and Freight). Es tanto una cláusula en el comercio internacional para determinar el tipo de compra-venta, como un sistema de pago. Implica que el vendedor además de sus obligaciones comerciales, tiene que proveer transporte y seguro de la mercancía por cuenta e interés del comprador, es decir, se incluyen en los costos de los bienes los costos de seguro y flete.

**VALORACIÓN FOB:** Siglas en inglés de "Libre a bordo" (Free On Board). Sistema de exportaciones que consiste en fletear las mercancías y ponerlas a disposición del comprador en su propio transporte. El pago sólo incluye el precio de las mercancías y no cubre los seguros y fletes, ya que no los realiza el vendedor.

## A N E X O E S T A D Í S T I C O

Desde hace ya algunos años, la CEPAL, utiliza una metodología para evaluar la competitividad internacional de un país o un grupo de países a través de las exportaciones hacia los mercados de comercio internacional más importantes. Esta metodología está basada en el diseño de varios programas analíticos los cuales constituyen el Sistema para Analizar la Competitividad de las Naciones (CAN, por sus siglas en inglés) y el Sistema para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC, por sus siglas en inglés). El CAN y el MAGIC son dos instrumentos de análisis –entre otras muchas formas de medición- de competitividad asociada a la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial. Así, la competitividad de una industria se revela en el mercado mundial cuando los productos exportados aumentan su participación dentro de la misma y, es aún mayor, si este incremento se realiza en sectores en donde la demanda por estos artículos es dinámica en el mercado receptor.

### CONCEPTOS BÁSICOS PARA EVALUAR LA COMPETITIVIDAD

A continuación se definen los conceptos básicos que fueron empleados en el análisis de este capítulo, haciendo notar que cuando se mencione al socio comercial nos estaremos refiriendo a México y China:

**Importaciones Globales Totales:** Se refiere a las importaciones de EE.UU. de todos los productos a todos los países.

**Importaciones Totales de EE.UU.:** Son todas las importaciones de EE.UU. de todos los productos a un socio comercial.

**Valor:** Es el valor monetario en dólares del intercambio comercial entre EUA y el socio comercial.

**Contribución del Producto:** Es la proporción del valor que representa un producto específico en el valor del comercio total, es decir, de todos los productos comerciados entre EE.UU. y el socio comercial.

**Participación del Socio Comercial en el Mercado de Prendas de Vestir de EE.UU.:** Es igual a las exportaciones de prendas de vestir del socio comercial a EE.UU. entre el total de las importaciones de prendas de vestir de los EE.UU.

**Participación de un Producto:** Es el cociente de dividir las importaciones del producto que EE.UU. realizó a todos los países entre las importaciones totales globales de EE.UU.

**Estructura de las Exportaciones de un País (México o China) a EE.UU.:** Se calcula dividiendo el valor de las exportaciones de cada producto o grupo de productos del país de que se trate a (EE.UU.) entre el valor de las exportaciones totales de dicho país a EE.UU.

## Topología del Producto

Se utiliza una clasificación derivada de un análisis de competitividad basado en la metodología del sistema CAN. La metodología consiste en clasificar los productos que EE.UU. importa según la dinámica de: La contribución del producto y La dinámica de participación de mercado

Según el signo de estos dos efectos se construye una matriz de competitividad, la cual permite clasificar los diversos sectores según su competitividad específica en el mercado de los EE.UU. Los sectores pueden ser como sigue:

**Sectores Dinámicos:** Aumentan su importancia relativa en los flujos comerciales entre un año base y un año final. Los productos dinámicos son los que tienen un crecimiento mayor que el promedio en términos de valor importado.

**Sectores Estancados:** Disminuyen su importancia relativa en los flujos comerciales entre un año base y un año final. Los productos estancados tienen un crecimiento igual o menor que el promedio en términos de valor importado.

**Sectores Competitivos:** Aumenta su participación del mercado entre un año base y un año final.

**Sectores No Competitivos:** Disminuye su participación del mercado entre un año base y un año final.

## Matriz de Competitividad

Las clasificaciones de los sectores en la matriz de competitividad se definen como sigue:

Sectores Competitivos Dinámicos: <b>(Estrella Naciente)</b>	Se incrementa la participación de mercado y éste muestra crecimiento.
Sectores Competitivos Estancados: <b>(Estrella Menguante)</b>	Se incrementa la participación de mercado pero éste da señales de estancamiento.
Sectores No Competitivos pero Dinámicos: <b>(Oportunidades Perdidas)</b>	Disminuye la participación de mercado y éste crece.
Sectores No Competitivos y Estancados: <b>(Retrocesos o Retirada)</b>	Disminuye la participación de mercado y éste se encuentra estancado.



Finalmente, cabe señalar que tanto el MAGIC como el CAN son dos programas computacionales que permiten efectuar un análisis hasta 10 dígitos del Sistema Armonizado, los cuales se encuentran constituidos en la propia base de datos de la CEPAL. El análisis aquí efectuado toma en cuenta únicamente la metodología de este sistema, a la par de proveerse de cifras de la Base de Datos Estadísticos del Comercio de Mercancías de las Naciones Unidas (Comtrade Data base)

## B I B L I O G R A F Í A

- ATMI. The American Textile Manufacturers Institute (Instituto Americano de Productores Textiles) (2002), "The China Threat to World Textile and Apparel Trade".
- BMI (Business Monitor International) (2004), "Foreign Companies in Mexico: The No. 1 Source for Corporate Data on Foreign Subsidiaries, Joint Ventures and Associate Companies. Commercial Intelligence Service Published. Disponible en: [www.atmi.org](http://www.atmi.org)
- Canaintex. (Cámara Nacional de la Industria Textil) (2005), "La Industria Textil en México, 2004". (2004), "La Industria Textil en México, 2003".
- \_\_\_\_\_  
Canaintex / Werner International (2002), "Competitividad de la Industria Textil en México y análisis Comparativo ("Bechmark") Contra las Mejores Prácticas del Mundo". Canaintex, México
- Dalhman, C., B. Boss-Larson & Westphal, L. (1998), "Managing Technological Development: Lesson from Newly Industrializing Countries". World Development, vol. 5, núm. 6, junio 1998.
- Dussel, Peters E., "El Reto Económico de China para México: El Caso de la Cadena Hilo-Textil-Confección", en R. Partida y J. Carrillo (coord.), Integración Regional y Globalización: Impactos Económicos y Sindicales, México, CUCSH /Fundación Friedrich Ebert / AFL-CIO y STAU de G. Disponible en:<http://www.fesmex.org/Libros%20y%20Folletos/Libro%20Integracion%20Regional/capitulos%204-5.pdf>
- Gereffi, G. & Bair, J. (1998), "En búsqueda del Desarrollo Integrado en México: Del Ensamble al <Paquete Completo> en la Industria Exportadora de la Confección".
- Gereffi & M, Korzeniewicz. (1994), "Commodity Chains and Global Capitalism". Praeger, Westport.
- Hirschman, A. (1996), "la economía política de la industrialización a través de la sustitución de la sustitución de importaciones", en Trimestre Económico, vol. LXIII (2), abril-junio
- Hob day, M. (1995), "Innovation in East Asia the Challenge to Japan". Eduard Elgar, Cheltenham.
- Humphrey, J. (2004) "Upgrading in Global Value Chains", Departamento de Integración de Políticas, Comisión Mundial Sobre la Dimensión Social de la Globalización, Documento de Trabajo 82. Oficina Internacional de trabajo, Ginebra.
- INEGI. (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática) (2005), "La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 2005". (2004), "La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 2004".
- \_\_\_\_\_  
Kaplinsky, R. (2004), "Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value Chains Analysis?. Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex.
- Kogut, B. (1985), "Designing Global Strategies: Competitive and Comparative Value-added Chains", Sloan Management Review, vol. 26, núm. 4.
- Krugman, P. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs, vol. 73, núm. 2.
- Larios, S. F., "Innovación, ¿Factor de competitividad?". Disponible en: <http://www.madrimasd.org/informacionidi/revistas/Numero2/aula.htm>

- Márquez. (1994), "La Competitividad de la Industria Textil", en F. Clavijo y J. Casar (coord.), La industria mexicana en el contexto mundial, Trimestre Económico-Lecturas del Fondo, México.
- Naciones Unidas.(2002), "Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo, 2002: Los países en Desarrollo y su Inserción en el Comercio Mundial". Ginebra, Suiza.
- NAFIN. (Nacional Financiera)  
(1995), "La Competitividad de la Empresa Mexicana", Biblioteca NAFIN, núm. 9, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y Nacional Financiera, México.
- Ochoa, L. S. (2005), "Corrupción y Contrabando en el Sector Textil en México", Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, reporte temático núm 5. Disponible en:  
<http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/DRT005%20Corrupcion%20y%20contrabando.pdf>
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial)  
(2002), "Informe Sobre el Desarrollo Industrial Correspondiente a 2002- 2003 Competir Mediante la Innovación y el Aprendizaje".
- Porter, M. (1990), "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review, vol. 68, núm. 2.  
\_\_\_\_\_  
"Building the Microeconomic Foundations of prosperity Findings from the Competitiveness Index", The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, Nueva York.
- Quinliang, Gu. "Desarrollo de la Industria del Vestido en China ", en I. Rueda P., N. Simón. y M. L. González M.(coord.), La industria de la confección en México y China ante la globalización, México, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) / Facultad de Contaduría y Administración (FCA) y Dirección General de Asuntos de Personal Académico (dgapa)/ UNAM, Miguel Ángel Porrúa Editores.
- Rivera, R. M. A., "La Reestructuración de la Industria de la Confección en México", en I. Rueda P., N. Simón. & M. L. González M.(coord.), La industria de la confección en México y China ante la globalización, México, IIEC-FCA y dgapa (UNAM), Miguel Ángel Porrúa Editores.
- SE. (Secretaría de Economía)  
(2003), "Programa para la competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido".
- Shang – Jin Wei,  
Guang hong Jamen  
Wen & Huizhong  
Zhou. (ed.). (2002), "The Globalization of the Chinese Economy".  
Edward Alan Publishing, Inc., USA.
- USITC State International Trade Commission  
(Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos)  
(2004), "Textiles and Apparel: Assessment of The Competitiveness of Certain foreign Suppliers to The U.S. Market". (Investigation no. 332-448, sent to USTR in June 2003). Publication 3671, January 2004. Disponible en:  
<http://63.173.254.11/pub3671/mainhtml>
- UN. (NACIONES UNIDAS)  
(2002), "Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2002: Los Países en Desarrollo y su Inserción en el Comercio Mundial".  
Ginebra, Suiza.
- UNCTAD. (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio Desarrollo)  
(2002), "World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations Conference on Trade and Development, Nueva York y Ginebra.
- World Bank. (2005), "World Development Indicators, 2004". Washington, D.C.

## P á g i n a s d e I n t e r n e t

- 1) United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. /  
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD.  
<http://www.unctad.org>
- 2) UN Commodity Trade Statistics Database, UN Comtrade Database / Base de Datos  
Estadísticos del Comercio de Mercancías de las Naciones Unidas:  
<http://www.unstats.un.org/unsd/database.htm>  
<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
- 3) World Investment Report / Informe Sobre Inversión Mundial.  
<http://www.unctad.org/wir>
- 4) Foreign Direct Investment Statistics on Line / Estadísticas de Inversión Extranjera Directa en  
Línea  
[http://www.unctad.org/en/subsites/dite/FDIstats\\_files/FDI\\_stats.html](http://www.unctad.org/en/subsites/dite/FDIstats_files/FDI_stats.html)
- 5) Main Economic Indicators / Principales Indicadores Económicos.  
<http://www.SourceOECD.org>
- 6) Secretaría de Economía/ Dirección General de Inversión Extranjera  
<http://www.economia.gob.mx/?P=1137>
- 7) Cámara Nacional de la Industria Textil  
<http://www.canaintex.org.mx>
- 8) Cámara Nacional de la Industria del Vestido  
<http://www.cniv.org.mx>
- 9) China Anuario Estadístico 2004.  
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/yb2004-e/indexeh.htm>
- 10) Office of Textiles and Apparel, OTEXA / Oficina de Textiles y Ropa.  
<http://www.otexa.gov>.
- 11) UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade database)  
<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>