



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y  
SOCIALES**

**PÉRDIDA DE LA COMPETITIVIDAD  
EN LAS EXPORTACIONES TEXTILES  
MEXICANAS EN EL MERCADO  
ESTADOUNIDENSE  
2000-2006**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A:**

**NANCY GPE UGARTE GARCÍA**

**DIRECTOR DE TESIS:  
DRA. ROSA MARÍA PIÑON ANTILLÓN**



**CD. UNIVERSITARIA, D.F.**

**2010**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres por estar siempre a mi lado, por brindarme los valores para ser una mejor persona y por proporcionarme, con base en su esfuerzo, la posibilidad y la libertad de estudiar para aprender, poseer y desarrollar los conocimientos que me han otorgado el poder de enfrentar cualquier obstáculo en la vida.

A mi asesora, Doctora Rosa María Piñón Antillón, quien me enseñó, guió y apoyó en la elaboración de esta tesis a través de su conocimiento, tiempo, esfuerzo, paciencia y dedicación.

A la Universidad Nacional Autónoma de México que además de permitirme ser parte de sus filas me abrió la mente, entregándome la llave que abre a la misma a través del conocimiento.

**PÉRDIDA DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS  
EXPORTACIONES TEXTILES MEXICANAS EN EL MERCADO  
ESTADOUNIDENSE  
2000 – 2006**

**ÍNDICE**

**Agradecimientos**

**Introducción.....1**

**Capitulo I.....7**

**Enfoque y Conceptos.**

1.1 Globalización.

1.2 Enfoque de Competitividad.

**Capítulo II.....28**

**La Industria Textil Mexicana.**

2.1 Características de la industria textil de México en el escenario nacional e internacional periodo 2000-2006.

2.2 Comportamiento de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

2.3 Principales productos textiles mexicanos que compiten en el mercado estadounidense.

2.4 Principales empresas compradoras de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

2.5 Principales países competidores de México en el mercado estadounidense.

**Capítulo III.....71**

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria Textil Mexicana.**

3.1 Ley de textiles para la región de América del Norte.

3.2 Ventajas del TLCAN para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

3.3 Desventajas del TLCAN para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

**Capítulo IV.....109**

**Obstáculos para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.**

4.1 Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV).

4.2 *Dumping*: discriminación de precios en el mercado textil estadounidense.

4.3 Proteccionismo a la industria textil estadounidense.

4.4 Subvenciones a las exportaciones textiles chinas.

**Capítulo V.....160**

**Pérdida de competitividad de los productos textiles mexicanos dentro del mercado estadounidense.**

5.1 Competencia de las exportaciones textiles chinas en el mercado estadounidense.

5.2 Competencia de las exportaciones textiles centroamericanas en el mercado estadounidense.

5.3 Falta de previsión gubernamental para la industria textil mexicana.

**Conclusiones.....198**

**Glosario.....209**

**Bibliografía.....210**

**Anexos 1**

**El Tratado de Libre Comercio. Segunda parte, anexo**

**300-B.....218**

**Anexo 2**

**El Tratado sobre los Textiles y el  
Vestido.....237**

## **INTRODUCCIÓN**

# **PÉRDIDA DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS EXPORTACIONES TEXTILES MEXICANAS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE 2000 – 2006**

La competencia de los productos textiles mexicanos en el mercado internacional, principalmente en el mercado de Estados Unidos de América, ha representado todo un reto para la industria textil de nuestro país desde el año 2000. El comportamiento de las exportaciones del sector textil en el período 2000-2006 se caracterizó por una constante debilidad y un preocupante declive de los productos textiles mexicanos.

Ante ello, la competitividad de la industria textil mexicana disminuyó e inclusive en ocasiones llegó a colapsarse; dicho escenario se reflejó en la parálisis de los procesos productivos así como en el desvanecimiento de algunas propiedades que caracterizaban a los productos textiles mexicanos. Situación que a su vez originó el desencadenamiento de varias consecuencias como fue la disminución de calidad y una importante depreciación de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado exterior especialmente en el mercado estadounidense. Ello se tradujo en la disminución continua de la

presencia mexicana en los flujos e intercambios mercantiles en el ámbito internacional.

A partir del escenario anterior es que se basa esta investigación, cuyo objetivo general es analizar y exponer la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense durante el período 2000-2006, considerando asimismo los escenarios más sobresalientes que han determinado al tema.

La orientación de esta investigación se basó en cinco objetivos específicos: a) la identificación del impacto y consecuencias que el proteccionismo textil de Estados Unidos ha tenido para los productos textiles mexicanos exportados al mercado estadounidense; b) el análisis del fenómeno del crecimiento de las exportaciones textiles chinas al mercado estadounidense, así como los factores que han hecho que las mismas sean los productos textiles con mayor demanda en dicho mercado; c) el descubrimiento de las relaciones y repercusiones entre el fenómeno del *dumping* y la pérdida de competitividad de los textiles mexicanos en el mercado de Estados Unidos; d) el conocimiento del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la producción y en las exportaciones de la industria textil mexicana; e) la determinación de los problemas de capacidad productiva, tecnológica, institucional y de subsidio que presenta la industria textil en México.

Cada uno de los capítulos de esta investigación pretende aportar los elementos necesarios para el desarrollo del objetivo general y los objetivos específicos en función de lograr un mayor entendimiento del problema planteado, aunque sabiendo que por su complejidad y dinámica no es posible establecer afirmaciones tajantes pero si señalar algunas conclusiones y aportar elementos que conduzcan a la comprensión de los grandes problemas que entrañan los procesos que se investigaron y estudiaron, con el objetivo de poder superar los mismos con base en las potencialidades que México posee específicamente en la industria textil. Ello conlleva al fortalecimiento de la industria y por tanto la mejora en las condiciones económicas y sociales de la mayoría de la población.

Para lo anterior, esta investigación se realizó a través de la metodología que estudia, compara y analiza algunos de los indicadores económicos y sociales del país que se consideraron más relevantes para el tema. Dichos indicadores provienen de fuentes oficiales así como información complementaria basada en las percepciones surgidas de empresas, organismos internacionales, notas periodísticas y la opinión de algunos autores expertos en el caso. Así bien, se utilizan en forma significativa diversas fuentes de información, que originan una amplia bibliografía relacionada con el objeto de estudio.

En el primer capítulo, “Enfoque y Conceptos”, se estudian los diversos enfoques teóricos a través de los cuales se encuentra la base conceptual que permite entrar al complejo tema de estudio a través de las diversas visiones que hay acerca de la globalización y de la competitividad internacional; destacando algunas de las condiciones en las que se encuentra México en dicho escenario, señalando así varios de los factores más importantes por los cuales las exportaciones textiles mexicanas han perdido competitividad en el mercado estadounidense desde el año 2000.

En el segundo capítulo, “La Industria Textil Mexicana”, se aborda el papel que ha jugado la industria textil mexicana en el desarrollo económico, social e industrial del país. Tratando también el comportamiento de los principales productos textiles en el mercado nacional e internacional en el período 2000-2006 y la reñida competencia que los textiles mexicanos han librado con otros países que exportan masiva y exitosamente bienes textiles al mercado estadounidense, principalmente China. De igual forma se indican las principales empresas estadounidenses que compran y comercializan los textiles mexicanos dando muestra así de cuales son los productos que más demanda Estados Unidos y que más exporta México.

En el tercer capítulo, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria Textil Mexicana” se analizan los efectos ocasionados por este Tratado, destacando

ventajas y desventajas pero principalmente destacando un hecho: el rompimiento de cadenas productivas de la industria textil mexicana. Lo anterior con base en la exportación exclusiva del 90% de todos los textiles mexicanos al mercado estadounidense, lo cual a su vez a dado como resultado el crecimiento masivo de maquilas y la transformación de una industria textil en una fabrica de maquila mexicana. Igualmente se señala el debilitamiento y la inviabilidad de un modelo de industrialización basado en la maquila ya que las consecuencias de ello han desencadenado el quiebre o la venta de empresas textiles mexicanas a grandes empresas trasnacionales. Aunque ninguno de estos fenómenos es nuevo, el TLCAN los ha agudizado.

En el cuarto capítulo, “Obstáculos para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense” se analiza las prácticas desleales e ilegales que China y Estados Unidos han practicado en el comercio textil internacional, desfavoreciendo a las exportaciones textiles mexicanas principalmente en el mercado estadounidense y secundariamente en demás países en los cuáles México tiene presencia pero no de vital importancia como en el mercado textil de Estados Unidos. Asimismo se hace mención de las diversas repercusiones negativas que un Tratado Internacional en materia textil ha tenido para el desarrollo de los productos textiles mexicanos en el comercio textil internacional.

En el quinto capítulo, “Pérdida de competitividad de los productos textiles mexicanos dentro del mercado estadounidense” se tratan los escenarios que dieron una mayor densidad al problema tanto en el ámbito nacional como en el ámbito internacional. Realizando las acciones del gobierno mexicano para combatir los escenarios que agravaban la situación de la industria textil y los productos textiles en el mercado estadounidense.

Así, a través del desarrollo de estos es como se estructura esta investigación; que comprende el análisis de la pérdida de la competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense en el periodo 2000-2006, una problemática que sin duda alguna representó y continúa representando un escenario de suma adversidad para México.

## **CAPITULO I**

### **ENFOQUE Y CONCEPTOS**

El concepto de competitividad internacional no es reciente, sus orígenes se remontan a la época mercantilista. Pero a pesar de ser un concepto que ya se ha discutido varios siglos atrás, concretamente desde el siglo XVI, no ha existido en la literatura un acuerdo de lo que realmente implica. Algunos autores han intentado explicar este hecho argumentando fundamentalmente, que cada nación posee diferentes ventajas comparativas (recursos naturales, coste de producción, etc.), por lo que no tiene sentido el desarrollo de una teoría que explique la riqueza económica de países con un pequeño número de factores generales y universalmente aplicables. Otros autores, sin embargo destacan la importancia de que exista un acuerdo en la definición del concepto de competitividad como requisito para la generación de un adecuado marco teórico sobre el mismo.

El término competitividad internacional representa un factor muy importante en la política económica de una nación, por lo que no se puede abandonar la idea de llegar a un consenso sobre su significado, siendo necesario especificar

una idea de competitividad de una nación en términos concretos y observables<sup>1</sup>.

La competitividad de un país se ha relacionado con variables como: el tipo de cambio de moneda, el tipo de interés y el déficit presupuestario; si bien existen naciones que han disfrutado de elevados estándares de vida a pesar de contar con déficit presupuestario como es el caso de Italia, Japón o Corea del Sur, una apreciación de su moneda como Alemania o Suiza o elevados tipos de intereses como Italia y Corea del Sur. Otro criterio consistente en la asociación de la competitividad en la disponibilidad de mano de obra barata y abundante. Adicionalmente el concepto ha estado ligado a la dotación de recursos naturales, aunque algunas naciones que comercializan con mayor éxito cuentan con un limitado número de estos y por ello recurren a la importación de la mayoría de sus materias primas. La eficiencia de las políticas gubernamentales definidas por los objetivos de promoción, protección del comercio y subvenciones a determinados sectores ha confirmado y determinado para todos los países ser la clave del éxito comercial a nivel internacional vía competitividad.

Un análisis de la competitividad de una nación debería considerar los diversos determinantes del nivel de vida de la población tales como el empleo, la distribución de ingresos,

---

<sup>1</sup> Porter Michael, *The competitive Advantage of Nation*, The free press, EE.UU. 1990 pp.127-131

desarrollo y el crecimiento<sup>2</sup>. Lo anterior, a través de la capacidad de un país para desarrollar factores que son claves para el crecimiento económico a largo plazo como la productividad, la eficiencia, la especialización o la rentabilidad.

Por su parte la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) ha definido a la competitividad como la capacidad de un país, de una empresa o de una industria para generar niveles e ingresos de empleo altos de una manera sostenible mientras se encuentren expuestos a la competencia internacional<sup>3</sup>.

En términos generales, a pesar de no existir un acuerdo sobre la definición única de competitividad de un país, se puede deducir que ésta incluye elementos de productividad, eficiencia, calidad y rentabilidad como medios básicos para alcanzar elevados niveles de bienestar y vida. En ésta misma línea la competitividad de un país depende del correcto sostén y asistencia que el gobierno de a las industrias nacionales para que éstas tengan la capacidad de innovar y mejorar comercialmente en el mercado nacional como en el mercado internacional.

La eficiencia del gobierno adquiere un rol muy importante ya que es necesario que éste proporcione las condiciones políticas, económicas y sociales que hagan de manera

---

<sup>2</sup> Krugman Meter, *Rethinking International Trade*, Mit Press, Cambridge London 1990, p.90

<sup>3</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *Competitividad de las Industrias*, Paris 2000, pp. 55-90

previsibles los posibles riesgos y de esta forma puedan ser minimizados o erradicados a tiempo.

Asimismo, la inversión en investigación básica y la actividad innovadora crea un conocimiento dentro del país y de sus empresas, lo que es base en el desarrollo de aplicaciones eficientes e innovadoras sobre tecnologías existentes que redefinen el rumbo de la calidad y la competitividad con que un país, una empresa o una industria se enfrentan a la competencia comercial en el ámbito nacional e internacional. Por otro lado, en el campo de la dirección estratégica el conocimiento es el eje y rueda de la obtención de ventajas competitivas por parte de las empresas de un país, diferenciándolo así de otros.

En la actualidad, las naciones han comenzado a desarrollar políticas no sólo para ampliar la capacidad de sus empresas sino también para atraer empresas, cautivar y retener a los mejores talentos; los países cada vez están más especializados en aquellos tipos de tecnologías (conocimientos) que sus empresas patentan. A su vez, para ciertos tipos de productos, algunos países desarrollan una innovación superior en capacidades de *know-how* y son capaces de seguir aprendiendo y actualizando sus conocimientos de formas más rápidas que sus competidores, lo que les ha permitido tener parte importante en los mercados globales.

Todo ello en aras de que los sectores nacionales (como la industria textil por ejemplo) no pierdan competitividad en los mercados más grandes, asegurando así la vigencia de los productos y la capacidad de los procesos de producción nacionales en el comercio internacional.

La pérdida de competitividad de un país a nivel nacional e internacional puede estar basada en diferentes escenarios sin embargo, un hecho de tal magnitud expone la falta o la pérdida de capacidad de instrumentar estrategias para la adaptación a un entorno global en el que los mercados, los productos, las tecnologías, los competidores, las legislaciones e incluso las sociedades enteras cambian a gran velocidad y en donde además la innovación es continua y obligatoria a través del conocimiento, el cual se convierte en fuente importante que determina la supervivencia y la ventaja competitiva sostenible de un país sobre otros.

## **1.1 Globalización.**

La globalización es concebida como uno de los temas con mayor relevancia y preponderancia en el mundo, ya que todos los escenarios en los que nos desenvolvemos como individuos y sociedad se encuentran inmersos en el contexto de la globalización. Por ejemplo; aparece en programas de televisión,

sitios en la red, debates políticos, directorios de empresas de dimensiones micro hasta transnacionales así como en periódicos ó congresos de trabajadores.

No obstante al igual que la competitividad, no existe una unificación acerca de la definición de lo qué es y lo qué abarca la globalización; en muchas ocasiones tal y como señala la Doctora Piñón “la acepción de la globalización conlleva sin embargo, significados en los que subyacen concepciones claramente diferenciadas, influidas no pocas veces por posiciones ideológicas distintas. Para algunos la globalización representa un desafío; significa la prosperidad de un país y por consiguiente, mejores oportunidades laborales, ingresos más elevados... para otros países por el contrario representa un reto a vencer; dicho fenómeno significa la pérdida del empleo, del trabajo remunerado; forma parte de un futuro incierto y excluyente que los aleja irreversiblemente del progreso social y humano.”<sup>4</sup>

Así, a través del tiempo han existido diferentes posiciones o formas de pensamiento en torno a la globalización, es decir, los defensores y los adversarios de la globalización. Para los defensores la globalización es un medio único para llegar al orden comercial, la paz y la prosperidad universal, mientras que sus más grandes adversarios le culpan de provocar cada vez

---

<sup>4</sup> Piñón Antillón Rosa María, *La Economía Global y México* en *La Economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales Delegación de la Comisión Europea en México, México 2002, pp. 15-59

más un mayor empobrecimiento en el mundo, así como el enriquecimiento de los ricos y la devastación del medio ambiente.

Al parecer no existe una definición precisa o una forma de pensamiento uniforme y ampliamente aceptado para el fenómeno de la globalización; de hecho, la variedad de significados que se le atribuyen parecieran ir en aumento en lugar de reducirse con el tiempo, ya que a pasos agigantados ha adquirido connotaciones culturales, políticas, económicas y de otra índole. Asimismo no existe una acepción única del término, estando así abierta la pugna que gira alrededor de la connotación; un ejemplo de ello son los franceses, quienes a diferencia de los anglosajones, frecuentemente emplean el concepto de mundialización<sup>5</sup> en vez de globalización. Sin embargo, y pese a lo anterior, el concepto más común o básico ha reflejado a una globalización en términos de economía global vía aumento de actividades transfronterizas y relaciones económicas entre los estados e industrias de distintos países a través de un crecimiento más rápido y nunca antes visto en el comercio mundial, las finanzas internacionales, los flujos de capital, las inversiones extranjeras directas y las actividades productivas e industriales apoyadas por una compleja red de telecomunicaciones<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Ibidem.

<sup>6</sup> Ibidem.

No obstante las diferencias entre ultraliberales y de izquierda han continuado centrándose en la concepción económica; los ultraliberales consideran a la globalización como un punto de partida mediante el cual se traduce el triunfo casi absoluto del libre mercado por encima de otras opciones. Desde la izquierda algunos analistas consideran que la globalización es triunfo del sistema capitalista que parece dejar pocos rastros de resistencia.

Curiosamente, un punto de encuentro entre ambos sectores es la solidaridad ya que los ultraliberales la consideran necesaria para detener las crisis humanas y atender a los sectores que no son lo suficientemente dinámicos o no han sabido adaptarse a las reglas del mercado, y la izquierda ve necesaria la solidaridad como una forma de mantener los valores morales y atender a las víctimas de la globalización. Tal vez el punto intermedio entre ultraliberales y de izquierda sea la concepción de que la globalización es una cuartada que sirve a unos para calmar a las víctimas, y a otros para cooperar en la tarea de forma conciencia<sup>7</sup>.

De tal manera se puede entender a la globalización por medio de dos constantes:

- De carácter financiero, la cual tiene lugar en el mundo a través de los avances tecnológicos y la apertura de los mercados de capitales.

---

<sup>7</sup> Arencibia Joseph, *Los días del futuro. La sociedad internacional en la era de la globalización*, Barcelona 1999 p.40

- De transacción de bienes y servicios que se realizan a nivel mundial. En este caso son los países pobres y los mayores productores de materias primas los que reclaman un comercio justo, es decir, una adecuada apertura de fronteras ya que en Estados Unidos como en Europa existe un fuerte proteccionismo.

La globalización tiende a construir un conjunto de propuestas que se basan especialmente en dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial y las condiciones económicas, sobre todo aquellas relacionadas con la movilidad de recursos financieros y comerciales.

A través del proceso de globalización, uno de los supuestos básicos, es que cada vez más naciones están dependiendo de condiciones integradas de comunicación, de sistema financiero y de comercio. Por lo tanto, se tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales. Efectos e influencias derivados de los aspectos integradores pueden ser estudiados desde dos perspectivas: el nivel externo de los países, o nivel sistémico, y el nivel de las condiciones internas de los países, o aproximación subsistémica<sup>8</sup>. En este último caso el análisis de ésta se centra en aquellas variables de crecimiento económico e indicadores sociales.

---

<sup>8</sup> Barnier M, *Estado-Nación y Globalización*, Policy Press, Estados Unidos, No. 45, 2000 p. 55

El incremento en las actividades económicas transnacionales y el desarrollo económico de los países, asumen distintas formas como:

- Comercio internacional: este se consagra a las importaciones de otros países una proporción creciente del gasto en bienes y servicios, y una proporción creciente de la producción de los países se vende al extranjero en calidad de exportación.
- Inversión extranjera directa: las empresas constituidas en un país invierten cada vez más en el establecimiento y funcionamiento de otros países.
- Corrientes de los mercados de capital: en muchos países (especialmente en los países industrializados) los ahorradores diversifican cada vez más sus carteras para incluir activos financieros extranjeros (bonos, capitales y préstamos al exterior) y los prestatarios, recurren a fuentes de fondos externas, además de internas<sup>9</sup>.

El resultado de una gran variedad de acontecimientos y situaciones en la economía global van desde una prolongada crisis productiva hasta una crisis comercial, dentro de un capitalismo total que trae consigo un gran estancamiento de las

---

<sup>9</sup> Ibid. p. 59

economías más necesitadas del mundo; en donde se hace evidente un desarrollo preferente del autoritarismo en materia económica sobre la participación democrática de la sociedad, en el interior de las naciones. Asimismo, se ha llegado a manifestar la creciente tensión en la relación Estados-sociedad, en virtud de la nueva relación Estados-mercado que poco a poco se ha desequilibrado con base en el propósito de sobrepasar las acciones del primero, a los requerimientos del segundo con la interacción de un nuevo y crucial protagonista, el desarrollo tecnológico que por la forma en la que define las características de la nueva competencia internacional convierte en desbalanceada la relación entre crecimiento del empleo y aumento de la demanda efectiva, profundizando los fenómenos de pobreza y de pobreza extrema incluso, en sistemas económicos industrializados.

Algo similar ocurre con la recomendación de percibir al crecimiento como el resultado obvio de asumir el mercado amigable, toda vez que comienzan a mostrarse los saldos en contra para quienes le han seguido al pie de la letra, mientras que las economías propiamente exitosas (las de Sur Oriente de Asia por ejemplo) disfrutaban de un crecimiento administrado con fuerte intervención estatal, alejados de la fórmula mágica de los organismos multilaterales que se pelean tanto la definición de los mecanismos de ajuste, es decir, El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Asimismo, más allá de las tareas de privatización propuestas por el Banco Mundial, las posibilidades de crecimiento económico de algunos países asiáticos incluyen una gruesa agenda de intervención del Estado que, aunque contraria a la fórmula mágica antes citada, lleva algún tiempo influyendo en las economías con mejor posición en el sistema Económico Mundial. Es inevitable entonces, solo observar y no tomar conciencia sobre los resultados de la globalización que incluye el fenómeno ilusionista mediante el cual, en la búsqueda del libre comercio a nivel mundial, la realidad se construye a través de los bloques económicos y comerciales de las tres regiones más importantes del planeta, es decir, Estados Unidos, Europa y Asia del Este.

Un nuevo mercantilismo que con apoyo en las reglas de origen y otros mecanismos de la negociación regional, ocultan las prácticas proteccionistas que alejan la posibilidad de un libre comercio pleno, benéfico o no para el bienestar de las sociedades componentes del mundo y partes importantes de la economía global.

Tal vez, una forma diferente para poder entender a la globalización es haciendo hincapié en las observaciones generales que ha esta se refieren:

- es crucial entender a la globalización a través de las distintas formas que ésta asume como el comercio internacional, la inversión extranjera

directa y las corrientes de mercado de capitales; las cuales plantean cuestiones distintas y consecuencias diferentes, ya que por una vía se dan posibles beneficios y por la otra vía infiere riesgos y costos.

- la medida de participación de los diferentes países en la globalización también dista de ser uniforme. El problema no consiste en que la globalización empobrezca a los países en eternas vías de desarrollo, sino que se encuentran en peligro de quedar casi excluidos de ella.
- es importante que se comprenda que la económica global no es una tendencia nueva: la globalización tuvo su aparición hacia fines del siglo XIX y abarcó a países que hoy en día son los más ricos o los más desarrollados.

Es fundamental tratar de entender a la globalización junto con algunas de sus características fundamentales como, la producción en manos de empresas privadas con fines de lucro, redistribución frecuente de recursos de acuerdo con los cambios de la oferta y la demanda y cambios tecnológicos rápidos e imprevisibles. De esta forma cabe mencionar que es importante, el análisis de los aspectos positivos y las deficiencias de la economía de mercado como tal, así como

una mejor comprensión de las instituciones políticas necesarias para que su funcionamiento sea mejor.

La apertura comercial (como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte) constituye la mejor forma de considerar los cambios que determina la integración internacional de los mercados de bienes, servicio y capital. La globalización ofrece oportunidades pero también entraña riesgos; las autoridades internacionales, nacionales y locales, al mismo tiempo que aprovechan las oportunidades de aumentar el crecimiento económico y mejorar las condiciones de vida, no exigen la reducción de los riesgos para los pobres, los vulnerables y los marginados para de esta forma incrementar la equidad y la inclusión.

Es preciso que la globalización no se convierta en sinónimo generalizado de fundamentalismo de mercado, por el contrario es necesario que todo el proceso que involucra se encuentre basado en el objetivo de dar sentido a la ampliación del comercio y de los flujos internacionales bajo la premisa conciente de no sólo aumentar la riqueza, sino esencialmente de eliminar la pobreza.

## **1.2 Enfoque de Competitividad.**

El comercio internacional sigue ocupando un aspecto central de la actividad económica, el crecimiento y los procesos de desarrollo de la mayoría de las sociedades modernas. Las naciones se implican en el comercio internacional por dos razones fundamentales:

- los países que comercializan en el mercado internacional no son necesariamente similares, sino diferentes unos a otros; el comercio permite a estos países beneficiarse de sus diferencias adquiriendo del mercado extranjero lo que no se tiene o lo que no es económicamente factible producir en el mercado local, alcanzando como consecuencia un cierto perfeccionamiento en su producción local.
- los países comercializan para alcanzar economías de escala en la producción, de forma de que la ampliación de los mercados y de los clientes que adquieren sus productos permiten a cada país producir solo una variedad muy limitada de bienes a una escala mayor y de manera más eficiente que si intentasen producir una gran variedad de

bienes para satisfacer determinados mercados locales<sup>10</sup>.

La historia hace referencia que el comercio internacional ha sido el motor del crecimiento y de desarrollo económico para la mayoría de los países desarrollados de hoy en día, ofreciendo ventajas a través del libre comercio como:

- adquisición de capital a través de préstamos, en donde un país es capaz de recibir prestamos, créditos comerciales y ayudas procedentes de otros socios comerciales más desarrollados con los que comercializa en el entorno internacional.
- un mercado para exportaciones masivas, en donde el comercio elimina los límites que la demanda local podría poner al desarrollo económico de la nación.
- transferencia tecnológica, en donde un determinado país se beneficia de la tecnología extranjera disponible en el mercado internacional.
- adquisición de capital a través de comercio, en donde el comercio implica un intercambio de moneda.

El comercio internacional reúne todas las facetas de la vida económica de un país más allá de las importaciones y

---

<sup>10</sup> Krugman Meter, *Competitividad: una obsesión peligrosa*, en Foreign Affairs, Marzo-Abril 1996, p. 1-10

exportaciones; facetas del comercio internacional como los sistemas administrativos relacionados con los pagos internacionales a corto y largo plazo, los servicios financieros, los cambios de moneda, las transferencias tecnológicas e incluso, los intercambios culturales y deportivos se encuentran sumamente involucrados directa o indirectamente con el comercio.

La importancia del comercio internacional en el crecimiento económico y en el desarrollo de la competitividad podría haber sido reconocida durante la era mercantilista del pensamiento económico. El mercantilismo explicaba que en el comercio no todos los países son ganadores, puesto que el superávit comercial de un país se convierte en déficit para otro.

En contraste la teoría de ventaja absoluta, considera al comercio como un juego de suma suma en donde no hay perdedores siempre y cuando los países se especialicen en aquello que hacen mejor o más barato. A su vez David Ricardo<sup>11</sup> planteó la posibilidad de obtener una ventaja comparativa en aquellos productos que al país le resultaran más beneficios para vender a sus socios, aunque no disfruten de ventaja absoluta.

---

<sup>11</sup> David Ricardo economista inglés nacido en 1823, principalmente se centro en la economía clásica y política, siendo una de sus obras más importantes Principios de Economía Política y Tributación, la cual expone el principal problema de la economía política en determinación de las leyes que regulan la distribución. Con base en lo anterior desarrolló una teoría del valor y una teoría de la distribución aportando varias ideas económicas como la ventaja comparativa, déficit fiscales con base en las de un gobierno para financiarse y por último la idea de ley de hierro de los salarios.

Otra visión de explicar la competitividad de un país, fue expuesta por Michael Porter<sup>12</sup> y el llamado Diamante Nacional el cual se compone por:

- a) condiciones de los factores
- b) condiciones de la demanda
- c) los sectores afines o de apoyo
- d) la estructura, estrategia y grado de rivalidad de las empresas con los complementos y la casualidad

Dichos elementos (consideraba Porter) eran claves para que una nación pueda alcanzar competitividad siempre y cuando ésta asumiera que ninguna nación era exitosa en todas las ramas productivas<sup>13</sup>.

Pero a lo anterior, ¿Cómo se explica el éxito de las empresas y las naciones en las que operan, y cómo se mide tal éxito?; el éxito se aplica por una situación productiva y comercial ventajosa frente a los competidores internos y fundamentalmente externos; dicha situación es medida por los niveles de calidad de vida de la población y por los niveles de cobertura de los beneficios, dependiendo ambos elementos del tamaño y del patrón de distribución del ingreso nacional. Por lo

---

<sup>12</sup> Michael Eugene Porter académico americano nacido en 1947, se centra en temas de economía y gerencia. Actualmente es Profesor en la Escuela de Negocios de Harvard (Harvard Business School) donde conduce el Instituto para la estrategia y la competitividad (Institute for Strategy and Competitive). Economista, especializado en gestión y administración de empresas. Su principal teoría es la de Gerencia Estratégica, que estudia cómo una empresa o una región pueden construir una ventaja competitiva y sobre ella desarrollar una estrategia de mercado.

<sup>13</sup> Porter Michael, Op. Cit. p. 7

anterior, resultan fundamentales las características principales de las esferas de producción de bienes y servicios en las que es posible la especialización, siempre que se disponga de tecnología de punta y de capital humano para la producción que se trate en una perspectiva internacional y no en el ámbito doméstico.

La disponibilidad dentro de la nación de los insumos necesarios y el tamaño de la unidad de salario, ocupan un lugar secundario, toda vez que el propósito central es la obtención de alta calidad y de productividad sustanciosa. Contra la teoría tradicional de las ventajas comparativas, la de las ventajas competitivas propone la búsqueda de altos precios, partiendo del supuesto de que el tema central es la calidad con lo que será mayor el efecto del ingreso nacional<sup>14</sup>.

De esta forma la existencia de diferentes teorías sobre la competitividad a nivel internacional ha expuesto el desarrollo de diversos ámbitos en los cuales se encuentra inmerso el comercio de una nación sin embargo, la existencia de diferentes teorías también ha expuesto una evolución gradual y sistemática de la competitividad, muestra de ellas son:

1.- El Diamante de de la Ventaja Nacional, en donde Porter explica que la competitividad nacional es la capacidad de las industrias y empresas de un país para innovar y mejorar.

---

<sup>14</sup> Ibid. p. 75

2.- Modelo comparativo, el cual explica que la competitividad nacional se alcanza comparándose con competidores similares para tener una posición de mercado superior por medio de grandes beneficios y un crecimiento constante.

3.- La capacidad de las empresas en donde las mismas forzosamente tiene que mantener el valor añadido a largo plazo a pesar de la competitividad internacional.

4.- Condiciones macroeconómicas (términos del monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos, y el comportamiento general de los precios), es decir, para que un país posea competitividad tiene que crear las condiciones macroeconómicas adecuadas que permitan alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible.

5.-Entorno económico en donde la competitividad de un país tiene que estar sustentada en un entorno donde las empresas puedan competir con total éxito.

Finalmente, otros modelos como el modelo del Foro Económico Mundial y del Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial explican el éxito de un país a través del desarrollo de una serie de condiciones macroeconómicas que permitan a las empresas competir con éxito, exponiendo una visión plenamente neoliberal.

Por su parte la teoría económica tradicional mide la competitividad a través del éxito de un país que se basa en la dotación de factores, en la teoría económica moderna son las elecciones estratégicas las que conforman el entorno competitivo de un país.

De esta forma, muchos han sido los economistas y expertos en la materia que han ofrecido fundamentos analíticos y teóricos para definir el concepto de competitividad. En dicho proceso, también se ha podido verificar que las investigaciones en el área de competitividad han dado lugar a una definición diferente y más dinámica del concepto, en donde si lo que se pretende es que haya una mejora económica que conduzca al desarrollo de los países, las empresas deben de transformar sus formas de competir<sup>15</sup>.

Por lo tanto, la necesidad de saber si un país es competitivo o no, o saber si gana o pierde competitividad, depende a qué grado la economía del mismo ha sido capaz de adaptarse a los beneficios y desventajas de las premisas neoliberales y el auge de la economía global mejor conocida como globalización, en el camino de alcanzar una posición privilegiada en el marco mundial y la economía de mercado.

---

<sup>15</sup> Ibidem

## **CAPITULO II**

### **LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA**

La industria textil mexicana, ha sido y ha representado en la historia de México un escenario de suma importancia para el desarrollo tanto económico como social al interior y al exterior del país ya que constituye uno de los sectores con los que la nación inició su proceso de industrialización y durante muchos años fue el sector más dinámico para la economía mexicana.

La rama textil fue la primera industria que se desarrolló en México; como actividad industrial data de mediados del siglo XIX aunque, desde años antes había tenido gran importancia como actividad artesanal<sup>16</sup>.

En la industria textil, se expresan los rasgos que adopta la industrialización en México como país subdesarrollado<sup>17</sup>, es decir, un país independiente que si bien ha logrado un cierto crecimiento industrial referente a industrias dedicadas a la producción de bienes de consumo ligeros y duraderos, no ha podido lograr el desarrollo de una sólida e integrada industria que le permita ser independiente en materia económica, tecnológica y financiera.

---

<sup>16</sup> Gomez Aurora, *La industria textil en México*, COLMEX / UNAM. México 1999, p. 74

<sup>17</sup> "Subdesarrollo", un concepto que en relación a la industria textil mexicana es entendido y percibido como eterno; ello debido a que México como país subdesarrollado no ha podido encontrar la forma de originar y desplegar sus propias formas y modelos de industrialización y desarrollo para la diversificación y modernización productiva y tecnológica de la rama textil.

Es cierto que la industria textil mexicana mostró un crecimiento sin precedentes a finales del siglo XIX debido a la vinculación con la tecnología europea la cual poseía los conocimientos necesarios para la elaboración e innovación de maquinaria textil en donde además las comunicaciones jugaron un papel determinante para la ampliación del mercado facilitando así la llegada de los productos textiles mexicanos a diversos mercados.

Para el siglo XX la introducción de nuevas tecnologías y nuevos productos sintéticos hicieron posible que el mercado de este sector fuera el más desarrollado; con el propósito de que los textiles mexicanos ingresaran con un mayor nivel de competitividad en el comercio internacional pero principalmente al gran mercado que daba a conocer Estados Unidos como país importador de textiles.

Sin embargo, el crecimiento que se había proyectado para las exportaciones textiles mexicanas se vio obstaculizado y limitado a partir de los años treinta debido a la Gran Depresión del veintinueve así como por las repercusiones que la crisis tuvo sobre el comercio textil internacional.

No obstante, a partir de la mitad de los años treinta durante la presidencia de Lázaro Cárdenas la industria textil mexicana fue modernizada gracias a la introducción de maquinaria más reciente la cual inclusive comenzaba a incorporarse a países más industrializados que México. Las

reformas de la política cardenista favorecieron a la industria, beneficiándose además de los elevados ingresos de trabajadores que llegaron del campo a la ciudad y de los cuáles un gran número llegó directamente a laborar en las fábricas textiles, entrando así en una fase de dinamismo y crecimiento.

En el escenario internacional, la coyuntura de la segunda guerra mundial representó para la producción textil mexicana un campo de oportunidad para poder ingresar a nuevos mercados como Centro o Sudamérica. Sin embargo, las oportunidades de comercialización que presentó el conflicto bélico no perduraron y una vez terminada la guerra los antiguos abastecedores textiles (empresas textiles estadounidenses e inglesas en 1945 y empresas textiles japonesas en 1953<sup>18</sup>) y el surgimiento de nuevos abastecedores en el mercado estadounidense como Hong Kong<sup>19</sup> fueron los nuevos competidores directos de la industria textil mexicana. Tal escenario se presentó con mayor fuerza en el mercado inglés, donde las exportaciones textiles mexicanas empezaron a ser desplazadas a partir de 1955 por las exportaciones textiles de las ex -colonias británicas como India o Pakistán<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Obando Luis, *La industria textil en Centroamérica*, CLACDS/ INCAE. Nicaragua 2002, p. 2

<sup>19</sup> Después de la Segunda Guerra Mundial Hong Kong ocupó el nicho de mercado que Japón dejó a causa de las “restricciones voluntarias a las exportaciones textiles” que Estados Unidos impuso a Japón como medida de control a las cuantiosas exportaciones textiles japonesas al mercado estadounidense.

<sup>20</sup> Arguedas Irene, *El Acuerdo sobre textiles y el vestido: Antecedentes, resultados y principales lecciones*, en *Centroamérica y los Acuerdos Comerciales Internacionales*,

México no pudo competir contra nuevas y más modernas formas de producción, además los niveles de eficacia con los que operaba la industria textil mexicana eran bajos ya que un 70% de maquinaria era atrasada y por lo tanto resultó ser obsoleta. Asimismo otro 30% de la maquinaria con la que operaba la rama textil fue compra de segunda mano, lo cual exigió mayor operación.

Hacia principios de los años sesentas y ante pérdidas, quiebres de empresas textiles y bajas económicas debidas al estancamiento de la industria; el gobierno y empresarios mexicanos comenzaron a tomar conciencia de la necesidad de modernizar tanto la maquinaria como las formas de producción de la rama textil. En 1970 el principal proyecto gubernamental y empresarial mexicano se basó en comenzar a fabricar maquinaria textil con el propósito de elevar la eficacia y productividad y así reducir la dependencia tecnológica extranjera, es decir, modernizar con base económica, financiera y tecnológica, de capital mexicano, la rezagada industria textil.

Además, internacionalmente Estados Unidos comenzó a sentir la gran presión de la industria textil coreana y japonesa e inició un proceso para evitar la entrada masiva de los productos importados de Asia, participando en la creación del Acuerdo Multifibras en 1974. Pese a que el Acuerdo prometió para las exportaciones textiles mexicanas un cierto dominio del mercado

estadounidense, la realidad fue contraria; el comienzo de la modernización de la industria textil mexicana para los años setenta entró a la par de dicho acuerdo lo cual representó una limitante para el despunte en las exportaciones textiles mexicanas debido a que el objetivo principal del acuerdo se centraba en la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador<sup>21</sup>.

Secundariamente, provino una paulatina racionalización de la protección y el fomento a las exportaciones no petroleras, así como a la ampliación, diversificación y equilibrio de las relaciones comerciales. En este contexto el Ejecutivo Federal encabezado por Miguel de la Madrid, consideró oportuno iniciar negociaciones para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT).

El proceso de racionalización iniciado en 1982 se vio mermado debido a la fuerte crisis económica nacional la cual tuvo resultados negativos a raíz de la primera devaluación que en esa década presentó el peso mexicano. Asimismo no se hicieron esperar otros factores negativos como constantes incrementos en los costos de mano de obra, energía eléctrica, refacciones, maquina e insumos; los cuales provocaron una crisis de liquidez en las empresas textiles, empezándose así a

---

<sup>21</sup>Organización Mundial de Comercio. *Acuerdo Multifibras*, [www.wto.org/spanish/tratop\\_s/textil\\_s/texintro\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/textil_s/texintro_s.htm).

registrar serias dificultades en la producción lo que dio como resultado que un gran número de empresas detuvieran la producción por la falta de materia prima. La industria textil se instaló en una crisis que sería característica permanente; en donde la restricción en la disponibilidad de divisas llevó a reducir al máximo el ingreso de maquinaria y de materias primas<sup>22</sup>.

Aún cuando la industria textil mexicana experimentó una ligera recuperación en 1984; la entrada de México al GATT en 1986 no garantizó la recuperación total para la industria dado que la misma inició la década de los noventa nuevamente con problemas de abastecimiento de materias primas. A estos problemas se les unieron otros originados por la entrada masiva de productos textiles del extranjero<sup>23</sup> al mercado interno, en donde muchas empresas textiles mexicanas vieron como se invadían nichos de mercado nacionales.

En la década de los noventa, la estrategia empresarial en las compañías modernizadas se centró en producir para exportar, esas empresas sintieron la presión por elevar la calidad y la producción con el objetivo de enfrentar la competencia externa que se derivaría de la política de liberalización económica ante la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo

---

<sup>22</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil. “*Memoria Estadística*”. México 1984, p. 96

<sup>23</sup> Debido a la apertura mexicana que inicia en 1985, al sustituirse la política de protección a las importaciones mediante permisos previos por tarifas arancelarios.

que significó a su vez adaptarse a la mayor brevedad a un modelo desconocido y distinto de desarrollo para el país.

Aunque, cabe señalar que antes del TLCAN México y Estados Unidos ya contaban con una industria textil semi-integrada en donde Estados Unidos proveía la materia prima y México la procesaba a través de las maquilas.

Así a más de dos décadas la industria textil ha continuando experimentando altibajos, especialmente en el período 2000-2006 en donde los saldos negativos caracterizaron a la industria a través de constantes pérdidas, dejando de lado un panorama positivo y de ganancias contables. La diversidad de escenarios tanto nacionales (pérdida de subsidio y modernización de la industria) como internacionales (las exportaciones textiles de China así como la eliminación de cuotas de exportación a la industria textil a nivel internacional en 2005) con los que se enfrentó la industria textil a partir del siglo XXI y a partir del inicio del sexenio del Ex-presidente Vicente Fox Quezada, fueron escenarios que llevaron a la industria textil a una severa crisis la cual parecía no tener fin.

La perspectiva de la industria se vislumbró negativa para todo el sexenio 2000-2006, ya que la falta de planificación y coordinación hacia la debilidad estructural que presentaba la industria aunada con la presencia de escenarios como el comercio textil ilegal (que ninguna acción gubernamental pudo

evitar o contraatacar) o la existencia de una mayor competencia de países asiáticos y centroamericanos (quienes han incrementado la producción de textiles de gran calidad y valor agregado) comenzaron a aumentar la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense; haciendo de ello un escenario inevitable.

La elaboración de productos con poco valor agregado, el aumento en los costos de los energéticos, la carga fiscal de las empresas que operaban en la formalidad, la inseguridad en el traslado de mercancías, la política cambiaria de otros países, el incumplimiento y/o violación de Tratados Internacionales entre muchos otros más, fueron algunos de los muchos escenarios gracias a los cuales la industria textil mexicana tuvo y ha tenido que plantearse la existencia de una industria textil como tal o como una gran fabrica maquiladora mexicana.

## **2.1 Características de la industria textil de México en el escenario nacional e internacional periodo 2000-2006.**

La industria textil mexicana ha representado un sector dinámico para la economía del país. Como característica principal es posible mencionar que en materia laboral la producción textil se ha caracterizado por consolidar una intensiva mano de obra, por lo que las diferencias en los costos salariales con países

subdesarrollados que son productores y exportadores de textiles ha sido un factor muy importante para su competitividad.

Los costos de mano de obra en México representan el 22% de los de toda la cadena productiva, comparado con el 33% de Estados Unidos e Italia, el 18% en Brasil y el 9% en China, mostrando así lo difícil que es para México competir con China<sup>24</sup>. La Organización Internacional del Trabajo reportó los costos salariales por hora en la industria del vestido en dólares (salarios más prestaciones en algunos casos), los cuales internacionalmente se encontraron como lo señala el cuadro 1.

**CUADRO 1**  
**Salarios en la industria textil internacional**  
**año 2004**

PAIS	SALARIO (US)
México	\$ 1.08
Estados Unidos	\$ 8.13
Canadá	\$ 9.14
China	\$ 0.25
Hong Kong	\$ 3.85
Corea	\$ 2.71
Japón	\$ 10.64
Singapur	\$ 3.06
Taiwán	\$ 4.61

<sup>24</sup> Werner Internacional. *Competitividad de la Industria Textil de México y Análisis comparativo* en Contra las mejores prácticas del mundo, Cámara Nacional de la Industria Textil, México 2003, p 24

Bangladesh	\$ 0.16
Filipinas	\$ 0.53
India	\$ 0.27
Indonesia	\$ 0.28
Malasia	\$ 0.77
Pakistán	\$ 0.37
Tailandia	\$ 0.71
Argentina	\$ 1.85
Brasil	\$ 0.73
Colombia	\$ 1.22
Uruguay	\$ 2.35
Venezuela	\$ 1.48

**Fuente:** Werner Internacional. *Competitividad de la Industria Textil de México y Análisis comparativo* en Contra las mejores prácticas del mundo, Cámara Nacional de la Industria Textil 2004.

Los salarios existentes en México para la producción textil han sido más bajos en comparación con los de los países industrializados pero más altos que los de China, Bangladesh, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Tailandia y Brasil, razón por la cual naciones como Japón, Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur trasladaron sus producciones textiles a países con mano de obra barata.

Otra característica de la industria textil mexicana se ha centrado en la escasez tecnológica en donde la mayoría de las empresas textiles durante los seis años del sexenio foxista

produjeron con tecnología atrasada, originando la elaboración de telas de mala calidad, prendas de vestir con bajo nivel competitivo, o el incumplimiento de pedidos. A su vez la menor presencia de empresas mexicanas perjudicó aún más el panorama textil. Declaraciones de la Secretaria de Economía señalaron que en el año 2002 el común denominador en la industria textil mexicana fue el cierre de varias pequeñas empresas las cuales concentraban un 15% de exportación así como el cierre o venta de grandes textileras mexicanas a grandes firmas textiles extranjeras; las cuales concentraban un 40% del total de las exportaciones textiles mexicanas que se dirigían principalmente al mercado estadounidense.

La Cámara Nacional de la Industria del Vestido expuso que en el año 2003 las empresas textiles que continuaron exportando hacia el mercado estadounidense se concentraron en 2,294 (registradas y trabajando bajo el comercio legal), un número muy reducido, de las cuales 100 eran grandes, 394 eran medianas, 800 eran pequeñas y 1, 000 eran microempresas que exportaban mediante pedidos muy pequeños. La mayoría de las empresas textiles se establecieron principalmente en el Distrito Federal, hecho que pareció ser contradictorio debido a que se situaban lejos de la frontera con Estados Unidos en donde la posición geográfica siempre ha representado un punto estratégico para que algunas empresas textiles mexicanas y extranjeras enviaran parte de su

producción a las maquilas que se encontraban en la línea fronteriza, aprovechando así la reducción de tiempos de entrega y costos de envío; ver cuadro 2 y grafica 1.

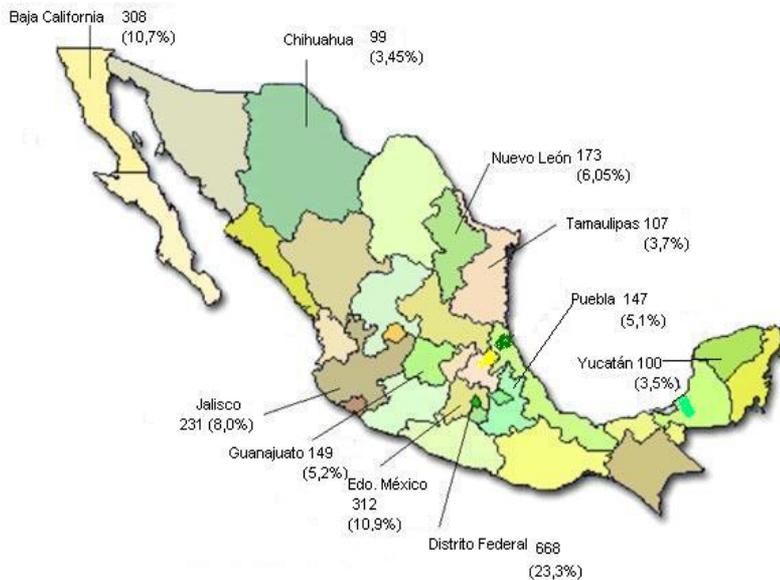
## CUADRO 2

### Principales Estados exportadores, de la industria textil mexicana al mercado estadounidense

Estado	No. Empresas	%
Distrito Federal	668	23,3%
Edo. México	312	10,9%
Baja California	308	10,7%
Jalisco	231	8,0%
Nuevo León	173	6,0%
Guanajuato	149	5,2%
Puebla	147	5,1%
Tamaulipas	107	3,7%
Yucatán	100	3,5%
Chihuahua	99	3,4%

**Fuente:** Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Estudio 2005

## GRAFICA 1 Ubicación de empresas textiles mexicanas en el territorio nacional



**Fuente:** Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Estudio 2005

Especial mención merece señalar que la base laboral de las 2,294 empresas textiles mexicanas existentes en el año 2003, fueron mujeres. La industria textil mexicana es la que más ha empleado fuerza de trabajo femenina, para ser exactos un 60% de la planta laboral se conformó por mujeres.<sup>25</sup>

La industria textil mexicana se ha conformado por unas

---

<sup>25</sup> Cardero Elena, *El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México*, en Tendencias generales de la economía, el sector externo y empleo femenino, Ed. INIFEM, México 2005, p. 45

cuantas empresas que exportan y por miles de micro y pequeñas, muchas de ellas en el sector informal, que han surtido al mercado interno. En el 2004, de 2,000 empresas textiles, 95% eran micro y pequeñas, 4% medianas y 1% grandes<sup>26</sup>. Estos datos reflejaron la fragmentación de la industria textil mexicana, lo cual en cierta forma impidió del 2004-2006 aprovechar mercados de gran escala y diferentes al estadounidense; reduciendo así la competitividad textil mexicana frente a productos de otros países sobre todo los chinos.

La falta de cultura empresarial entre los directivos después de las primeras pérdidas registradas en la producción textil en el año 2002 (un año después del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio) fue un factor más que caracterizó a la industria. Las pérdidas de mercado como de inversiones para la producción textil, orillaron a muchos empresarios a vender sus empresas al mejor postor cerrando el emprendimiento de nuevos proyectos o nuevas estrategias para poder mantenerse en el mercado.

Una particularidad más de la industria textil mexicana, fue la concentración en la producción de productos básicos (commodities) y no en productos de moda. Las condiciones de financiamiento a las empresas de éste sector fueron desfavorables y por tanto no pudieron articular investigaciones

---

<sup>26</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil. *Las empresas textiles de México*. México 2005, p. 78

o mejores estudios de mercado para conocer cuales serían los estándares de producción a seguir con base en los dictámenes de moda.

Los insuficientes programas gubernamentales que se dirigieron al apoyo o el incentivo de la inversión en la cadena productiva textil fue una de las particularidades que más afectaron a la industria, los repetitivos programas para el mejoramiento de competitividad 2000-2006 no pudieron responder a las necesidades existentes en la industria y tampoco pudieron responder a los retos que año tras año el comercio textil internacional presentaba para la colocación de los productos textiles mexicanos en diversos mercados como el estadounidense.

El incumplimiento de tiempos de entrega de insumos o productos textiles completos a los diferentes clientes del mercado estadounidense (como ejemplo el caso de Parras S.A. C.V. en 2005) fue una de las piezas principales para que a la industria textil mexicana se le comenzará a considerar en los mercados externos como de ineficiente y poco confiable. A ello se suma el hecho de que de acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía en el año 2000 el 58% del mercado nacional comenzó a ser abastecido del contrabando, piratería, robos y comercios fantasma, es decir, comercios ilegales mismos que se beneficiaron de las prácticas ilegales de China como la triangulación o el falso etiquetado de algunos productos que

aunque eran *made in China*, la etiqueta connotaba *made in USA*.

Durante el sexenio 2000-2006 el escenario internacional para la comercialización textil se caracterizó por los constantes cambios que se dieron en su seno, mismos que a su vez provocaron problemas para México. Un ejemplo de esos cambios fue la invasión al mercado mexicano de gran cantidad de tela y ropa principalmente de origen asiático (mediante prácticas desleales) en donde el dumping y el proteccionismo significaron los enemigos principales de los textiles mexicanos, especialmente en mercado de Estados Unidos.

Tal pareciera que en el sexenio del ex-presidente Vicente Fox las principales características de la industria textil mexicana en el escenario nacional como en el escenario internacional se ubicaron en una crisis eterna ya que después de dicho sexenio, el actual gobierno no ha podido combatir algunos de los muchos problemas en los que desfallece la industria, planteando con ello una cruenta realidad, es decir, planteando la posible desaparición de la industria textil como una actividad de transformación y producción de bienes elaborados cuyas ventas representan ingresos de suma importancia en la economía del país.

## **2.2 Comportamiento de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.**

La industria textil se convirtió en una industria global desde hace ya muchas décadas, lo cual ha significado que no sólo es internacional en cuanto a su alcance de comercialización sino también en su organización. La globalización no es un fenómeno nuevo en relación con la expansión del comercio textil más allá de las fronteras nacionales; mientras que la internacionalización del comercio textil ha sido un fenómeno reciente, en alcances productivos, y ha implicado la integración funcional entre actividades dispersas en distintas naciones<sup>27</sup>. Los países desarrollados han promovido la internacionalización del comercio textil utilizando dos tipos de redes internacionales, las cuales Gereffi Gary denomina cadenas globales<sup>28</sup> impulsadas tanto por el productor como el comprador.

Las cadenas globales impulsadas por el productor han tenido como característica principal que los grandes productores, generalmente transnacionales, controlen las redes de producción y las vinculen con miles de empresas que estos controlan a través de tecnología e inversión de capital intensivo. Por supuesto estos productores se encuentran en países

---

<sup>27</sup> Gereffi Gary, *La transformación de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?* CEPAL Chile 2005, p. 76

<sup>28</sup> Una cadena se refiere a todo el rango de actividades involucradas en el diseño, la producción y la comercialización de un producto. La cadena completa del vestido (parte de la producción textil) comprende materias primas, hilado y fibras sintéticas, textiles, confección y la distribución de los minoristas.

desarrollados, donde evidentemente México no se ha situado debido a que no subsidia a la industria textil con fuertes incentivos de capital o con el apoyo de la compra de tecnología de punta para las empresas que a pesar de los problemas continúan exportando al mercado estadounidense.

Por otra parte, las cadenas impulsadas por el comprador han sido constituidas por empresas minoristas, comercializadoras y fabricantes de marcas de países desarrollados los cuales desempeñan el papel central en las organizaciones de la cadenas productivas mediante el traslado de la fabricación a los países subdesarrollados. Dichas empresas han sido intermediarias utilizando avanzados medios de transporte y de comunicación. Estas cadenas han sido típicas de la industria textil y el comprador ha obtenido las mayores ganancias porque ha controlado la cadena al encargarse del diseño, la comercialización y servicios financieros de alta calidad.

En el caso de la industria textil mexicana en el período 1988-1994, toda cadena productiva impulsada por el productor o por el comprador fue débil debido a las recesiones económicas-financieras y al atraso tecnológico de las empresas mexicanas. A diferencia de México, Estados Unidos (en el mismo período de tiempo) se caracterizó por la fuerza de su industria textil debido a la alta tecnología y fuertes subsidios que otorgaba a sus empresas sin embargo, desarrolló una

desventaja referente a los costos de mano de obra, los cuales eran muy altos y por tanto hacían a la industria textil estadounidense poco competitiva, es decir, demasiado costosa inclusive para las propias empresas estadounidenses.

Ante tal escenario las exportaciones textiles mexicanas encontraron una oportunidad en una encrucijada estadounidense, ya que al contar con mano de obra barata muchas empresas estadounidenses comenzaron a aumentar los pedidos textiles a empresas mexicanas dejando no sólo la fabricación sino parte del diseño de los productos textiles (cabe señalar que lo anterior también se debió a la entrada en vigor del TLCAN en 1994). Los productos textiles que más se exportaron al mercado estadounidense fueron tejidos de lana, hilanzas, hilos, tejidos, telas de algodón y productos de vestir; exportaciones que constituyeron a México como el principal socio comercial de Estados Unidos en materia textil de 1995 a finales del año 2000.

Sin embargo, el lugar privilegiado que ocupaba México en las importaciones textiles estadounidenses así como los efectos benéficos del TLCAN no duraron más de seis años, ya que para principios del año 2001 las exportaciones textiles mexicanas comenzaron a decaer debido a diversos escenarios como el ingreso de China a la OMC y el inicio de liberación internacional de cuotas arancelarias para los textiles.

A pesar que en general las exportaciones textiles mexicanas cayeron considerablemente del 2001 al 2006, México logró continuar en el mercado estadounidense a través de la exportación de *knit-sportwear* (*knit shirts* de algodón, rayón, viscosa, nylon, poliéster o licra) y *women-sportwear* (pantalones de algodón como jeans de mezclilla y pantalones casuales de dama e inclusive de caballero o jeans de moda de telas que no son mezclilla)<sup>29</sup> que fueron precisamente las cadenas productivas de las que más fabricantes existían en el país.

El hecho de que de 1996 a 2002 el 90% de las exportaciones textiles mexicanas fueron dirigidas al mercado estadounidense, representó basar toda la producción a un sólo mercado encadenándose así a los va y vienes que sufriera el mismo. La poca diversificación con otros países, y asimetría extrema con el mercado estadounidense (en comparación del 5.4% del comercio textil con Canadá, el 4.2% con Colombia, el 1.5% con China y el 1% con Bélgica<sup>30</sup>), condenó a todos los productos textiles que se exportaron a Estados Unidos a perder competitividad frente a nuevos productos que llegaban al mercado textil de ese país. El inicio del año 2003 hasta el final del año 2006 el decrecimiento de las exportaciones textiles mexicanas fue constante en Estados Unidos, siendo el 2005 el

---

<sup>29</sup> Secretaria de Economía. *Estudio de Inteligencia de Negocios del Mercado en Estados Unidos*. México 2005, p.55

<sup>30</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, *Situación actual del Sector textil y confección*, México 2006, p. 3

peor de los años para los textiles mexicanos, ya que productos como fibras sintéticas y tejidos de algodón ( sobre todo en tejidos de mezclilla) experimentaron una pérdida de US \$35 mil millones<sup>31</sup>, perdiendo así la oportunidad de captar una parte mayor de los US \$265 mil millones de dólares que representaba el comercio textil en Estados Unidos.

### CUADRO 3

#### Exportaciones del sector textil mexicano al mercado estadounidense periodo 2000-2006

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones Textiles	US \$1,608	US \$1,600	US \$1,597	US \$1,492	US \$1,545	US \$1,283	US \$1,410

**Fuente:** Atlas del comercio mundial, México 2007, BANCOMEXT

El comportamiento de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense durante el periodo 2000-2006 se basó en un modelo de competencia que pasó de producción de semi-paquete completo a sólo ensamble, debido a que México no contó con la infraestructura industrial que se requería. Aún cuando las devaluaciones del peso en 1994 originaron que México se convirtiera en un lugar muy atractivo para las empresas estadounidenses que demandaban la exportación de productos textiles a buen costo y con niveles de calidad

---

<sup>31</sup> Ibid. p. 5

competitivos; las exportaciones textiles mexicanas no pudieron responder por más de cinco años (1995-2000) las exigencias que venían del mercado estadounidense, ya que la falta de infraestructura sólida y ventajas competitivas superiores a las de sus antiguos y nuevos competidores no les aseguró la continuidad de la competencia en dicho mercado situación que los países asiáticos aprovecharon a través del ofrecimiento de productos textiles de mayor calidad y competitividad, lo que representó para los consumidores del mercado estadounidense una gran oportunidad de compra.

Entre el año 2000 y el 2002 los productos textiles tuvieron un aumento relativo en el total de las importaciones de Estados Unidos pues ya que pasaron de 6.09% a 11.5%, como se puede observar en el cuadro 4 sin embargo, y a pesar del dinamismo del comercio textil, debido a seis años de funcionamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)<sup>32</sup> un hecho que perjudicó demasiado en 2002 fue la concentración de la producción en un número reducido de empresas; el hecho no sólo ocurrió en el caso de la maquila cuya aportación correspondió en el mismo año al 45%<sup>33</sup> de las exportaciones totales de bienes, sino en otras firmas que adquirieron casi la totalidad de sus insumos en el exterior. Lo

---

<sup>32</sup> En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se aceleran las exportaciones textiles mexicanas al mercado estadounidense debido a la reducción arancelaria de dichos productos al mercado de Estados Unidos

<sup>33</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Module to analyse the Growth to International Commerce (MAGIC)*, CEPAL 2003, p. 96

anterior ocasionó el quebrantamiento de cadenas productivas en la manufactura, generándose una estructura dual donde prevaleció un reducido número de empresas internacionalmente competitivas y un gran número de pequeños negocios que mostraron grandes problemas tanto para allegarse recursos que permitieron la producción de artículos de calidad que pudieran competir en el mercado estadounidense.

**CUADRO 4**  
**Participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense**

Año	Importaciones globales totales de Estados Unidos (\$USD)	Importaciones estadounidense provenientes de México ( \$USD)	Participación de México %	Valor de bienes textiles de tejido de punto y plano (Miles de \$USD)
1994	663,830.1	49,493.7	7.46	13,587.659
1995	743,457.4	62,100.4	8.35	15,393.543
1996	791,314.7	74,297.2	9.40	16,202,367
1997	871,289.0	85,937.6	9.90	14,451,599
1998	913,889.9	94,629.0	10.40	15,968,579
1999	1,024,766.0	109,720.8	10.71	22,662,448
2000	1,216,887.5	135,926.6	11.20	39,828.6
2001	1,141,959.1	131,337.9	11.50	35,723.7
2002	1,163,548.2	134,616.0	11.65	34,865.5

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Naciones Unidas, MAGIC Versión 2003

La participación del sector textil en las exportaciones mexicanas a Estados Unidos fue alrededor del 7%<sup>34</sup> en el año 2001 y no vario para el año 2002, manteniendo el cuarto lugar en generación de divisas para el país, después del sector automotriz, turismo y del petróleo. Del año 2000 al 2002 el 80% de las exportaciones de la industria textil fueron a Estados Unidos siendo las prendas de vestir el producto más exportado con un 95%<sup>35</sup>.

De 2001 a finales de 2004 México fue el principal proveedor de *knit shirts* de algodón en el mercado estadounidense y a pesar de que en el 2005 casi todas los productos textiles exportados a Estados Unidos sufrieron un fuerte golpe debido al termino del Acuerdo de los Textiles y el Vestido; México continuó exportando un número considerable de *knit shirts* de algodón sin embargo, la mala calidad con la que se comenzó a producir tal producto originó que cada vez fueran menos las exportaciones debido a que los consumidores iniciaron a rechazarlo con mayor fuerza.

El seguimiento de estrategias comerciales erróneas como la baja de precios secuentada por un descuido de calidad y de entregas, como la baja de valor de los bienes producidos, no ayudó a enfrentar la crisis por la que atravesaban los textiles mexicanos en Estados Unidos además, dichas estrategias originaron que a finales del 2005 las exportaciones de *knit*

---

<sup>34</sup> Camara Nacional de la Industria Textil, *Programa de Reestructuración Textil*, México 2004, p.54

<sup>35</sup> Ibid p.129

*shirts* al mercado estadounidense descendieran un 24.33% del 44.53%<sup>36</sup> que se poseía en el año 2001, es decir, se perdió un 20% del mercado estadounidense que se había tenido seguro para la venta de *knit shirts* mexicanas.

La pérdida de mercado estadounidense se manifestó a causa de la pérdida de calidad y por lo tanto de competitividad de la mayoría de los productos textiles mexicanos; los bajos precios aseguraron la depreciación de la calidad de los productos mexicanos y nunca aseguraron que vender a bajo costo a empresas que distribuían dichos productos fuera la estrategia adecuada para conservar el mercado de las *knit shirts* en Estados Unidos. .

A diferencia de la pérdida intensa de participación del mercado para las *knit shirts* mexicanas del 2001 al 2005; países como China, Guatemala, India, Pakistán, Perú y Turquía aprovecharon el escenario y se dieron a la tarea de ganar mayor participación en el mercado estadounidense. El soporte de bajos precios de las exportaciones textiles de países asiáticos fue la clave para garantizar y asegurar mayores ventas con empresas que distribuían sus mercancías en el mercado de Estados Unidos, asimismo el alza en la calidad de sus productos les aseguró una presencia y competitividad constante.

---

<sup>36</sup> Estudio de Inteligencia de Negocios del Mercado en Estados Unidos Op. Ct. 71

Los bienes textiles en la cadena productiva de *knit shirts* de algodón que se vieron sumamente afectados tanto en valor como en volumen por la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas al mercado estadounidense fueron: *t-shirts* blancas para estampe y *t-shirts* de color de dama y caballero (estas dos perdieron la posición como los productos mexicanos que más se exportaban al mercado estadounidense). En menor medida se afectaron las exportaciones de las *t-shirts* con estampe y/o bordadas; todo lo anterior se basó en la escala de precios en el que se estaba, y aún se encontraban comercializándose los bienes textiles.

Los precios de exportación de los bienes textiles mexicanos al mercado estadounidense de *knit shirts* en relación a las *t-shirts* blancas para estampe, *t-shirts* de color para dama y caballero y las *t-shirts* estampadas y/o bordadas para el 2006 se encontraron en un valor promedio de US\$1.62<sup>37</sup>. Lo anterior, según el informe de la CEPAL *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*; el cual evidenció la constante baja de las exportaciones textiles de *t-shirts* del año 2001 al 2005, comenzando por noviembre del año 2004 en donde el precio de las exportaciones de *t-shirts* se mantuvo en US\$1.84 para después sufrir una caída de 0.16 centavos de dólar para así experimentar en menos de un mes una baja 0.09 centavos

---

<sup>37</sup> Ibid, p. 93

de dólar. Llegando a un precio estándar de US\$1.75 sin embargo, el descenso de los precios de las exportaciones textiles no se detendría ahí; en enero de 2005 el precio de cada *t-shirt* de algodón exportada a Estados Unidos fue de US\$ 1.62; quedando México como el país con precios más bajos pero no de mejor calidad, en comparación con el precio de *t-shirts* de otros países en especial, en comparación de los países asiáticos como China, India y Pakistán; países que aún con precios bajos (no al grado de las exportaciones mexicanas) ganaron terreno en el mercado estadounidense; en donde sus bajos costos no fueron sinónimo de mala calidad por el contrario China realizó exportaciones de bienes textiles de excelente calidad. Cuestiones como la distancia entre China y Estados Unidos no representaron obstáculo alguno, por el contrario todas las exportaciones chinas que llegaban a tal país cumplieron con más especificaciones de las esperadas como el cumplimiento en los tiempos de entrega.

Otro sector importante de las exportaciones textiles mexicanas al mercado estadounidense que obtuvo saldos negativos en cuanto comercialización fue la división *women sport-wear* encabezada por *t-shirts* y pantalones de algodón; en dicha división se perdió parte muy importante del mercado estadounidense.

De 2001 al 2005 las exportaciones textiles concentraron una pérdida de 16.66%<sup>38</sup>, desglosada del 60.98% del mercado que poseían en 2001; menos del 44.32% de mercado con el que terminaron contando en 2005, principalmente en exportación de pantalón de algodón<sup>39</sup>. Nuevamente países como China, Turquía, Vietnam, Hong Kong y Guatemala se convirtieron en países más fuertes y se posicionaron en mejor lugar en el mercado estadounidense en cuanto a pantalones de algodón. En ésta división el comportamiento de los productos textiles asiáticos se desarrollo bajo la estrategia del valor agregado más producción con mejores telas.

El pantalón de algodón que más exportó México al mercado estadounidense fue el jean cuyo precio se estipuló en el período 2001-2005 en US \$8.66<sup>40</sup> (sin grandes variaciones), por arriba del precio mundial determinado para dicho bien textil, es decir, por arriba de los US\$8.46. Sin embargo, aún y cuando México mantuvo un precio alto para los jeans esto no significó que estos productos concentraran una calidad que les permita ser competitivos en el mercado de Estados Unidos; por el contrario según la Cámara Nacional de la Industria Textil en su *Programa de Reestructuración Textil* mencionó que el precio de los jeans fue un precio alto para la calidad de algodón y para el modelo de jean que se exportó puesto que uno de los graves

---

<sup>38</sup> Ibidem.

<sup>39</sup> Simón Nadima, *Competencia de las prendas de vestir mexicanas en el mercado de Estados Unidos*. UNAM México 2003, p. 12

<sup>40</sup> Ibid. p.90

problemas que la industria textil encontró en éste tipo de bien se centró en la inexistente diversificación de jeans ya que las exportaciones textiles mexicanas del período 2001- 2006 se encontraron estancadas en jeans básicos y con ello al inicio del año 2006 México se encontró en una situación desfavorable y de desventaja ya que había perdido posicionamiento en el mercado estadounidense.

Parte del problema de que las exportaciones textiles mexicanas de jeans se estancaran en jeans básicos y no pudieran diversificarse, se debió a que la industria no contó con plantas (tecnología) modernas que simplificaran y agilizaran la producción de paquete completo<sup>41</sup> en jeans, es decir, empresas con las que México comercializaba como *Liz Claiborne, Jones NY, DKNY jeans, Niké, IKEA, Haggar, Zara Estados Unidos, Hugo Boss, Wal Mart* , entre muchas otras, prefirieron comprar jeans que concentraran el paquete completo, es decir, lavado, etiquetado y empaquetado; un proceso listo para sólo exportar y comenzar a comercializar. Sin embargo, México no respondió al “proceso de paquete completo” ya que los jeans básicos que exportó radicaban en lavados sencillos que no realizaban la mezclilla, dejando de lado una de las etapas que más valor agregado otorgaba a la producción textil.

---

<sup>41</sup> Paquete completo se refiere a las etapas que le siguen a todo el rango de actividades involucradas en el diseño y la producción, es decir, en el caso de los jeans el lavado, la etiquetado y el empaque de los jeans antes de su exportación y comercialización.

Ahora bien, las exportaciones textiles mexicanas que Estados Unidos importó del periodo 2000-2006 presentaron una limitante más, referida a los patrones de moda que por supuesto restó nuevamente competitividad en el mercado estadounidense. En el caso de los jeans de mezclilla, el lavado es una etapa que siempre se ha encontrado en constante cambio debido a los persistentes cambios de estilos en la moda, de tal manera que las exportaciones textiles mexicanas de jeans quedaron rezagadas en el hecho de que no se encontraron a la altura de los pedimentos de moda que dictaban los consumidores y las empresas importadoras del mercado estadounidense, es decir, México no pudo exportar bienes textiles que propusieran opciones atractivas y por tanto competitivas a las diversas empresas compradoras.

Lo anterior también simbolizó desaprovechar la posición geográfica y estratégica, que se tiene con Estados Unidos; ejemplo de ello fue en 2005 cuando algunas empresas estadounidenses que importaban mezclilla mexicana convertida en jeans, como lo fue Wal Mart<sup>42</sup>, prefirieron comprar jeans a empresas situadas en la ciudad de Los Ángeles. Ello obedeció a que estas empresas superaban a la producción textil mexicana en etapas como el lavado; lo anterior representó dos ventajas, la primera ventaja fue la cercanía que en tiempos representó tener relaciones comerciales con empresas, que

---

<sup>42</sup> Simón Nadima, Op. Cit, p. 67

aún y cuando son de capital externo, se encontraron dentro del territorio estadounidense; la segunda ventaja fue la realización de estudios prospectivos relacionados a los cambios de patrones de consumo de los compradores en el mercado estadounidense, es decir, la llegada de nuevas tendencias de moda.

Empresas que poseían el conocimiento y actuaban en cuanto a las tendencias de moda que en el futuro el mercado estadounidense demandaría fue de vital importancia para que *Liz Clairbone, Hugo Boss y Zara Estados Unidos*<sup>43</sup> decidieran detener un número considerable de importaciones textiles mexicanas, aún y cuando éstas asentaban precios más baratos que los bienes textiles de los jeans trabajados en la ciudad de Los Ángeles cuyo precio dobló a US \$8.66 dólares de un jean mexicano.

Sin embargo, el valor agregado de los jeans trabajados en la ciudad de Los Ángeles no sólo se centraba en el lavado sino en otros procesos de la producción textil como una mejor confección (acabado limpio, puntadas por pulgadas mucho más controladas y más cerradas) realizada con mejores y más maquinarias modernas, mejor mezclilla “Premium” misma que México exportaba hacia Estados Unidos; lo curioso es que a pesar que se exportó dicho textil a Estados Unidos no fue empleado en los jeans de mezclilla que produjo el país, lo cual

---

<sup>43</sup> Estudio de Inteligencia de Negocios del Mercado en Estados Unidos, Op. cit. p.134

demonstró que las exportaciones textiles mexicanas no estaban constantes en el gran mercado estadounidense debido a la poca competitividad que mostraron frente a otras exportaciones como las asiáticas o las centroamericanas.

### **2.3 Principales productos textiles mexicanos que compiten en el mercado estadounidense.**

El 73%<sup>44</sup> de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos provenientes de México en el periodo 2000-2006, ingresaron bajo la partida 9802.00.80 del Arancel Armonizado de Estados Unidos el cual señala el proceso de reimportación en los Estados Unidos de productos que eran ensamblados en el exterior con componentes fabricados en los Estados Unidos además, proporcionaba la base para un tipo de régimen de perfeccionamiento pasivo que permitía a los fabricantes estadounidenses de productos con un coeficiente relativamente alto de mano de obra exportar partes producidas en Estados Unidos para su ensamblado en el exterior y posteriormente devolverlos ensamblados a los Estados Unidos con una exención parcial de los derechos aplicados por este último país.

---

<sup>44</sup> Bravo Roxana. *Situación actual de la industria Textil*. Bancomext México 2006, p. 5

Este programa no se limitó a las prendas de vestir, aunque se utilizó ampliamente en el comercio de estos productos debido a su elevado contenido de mano de obra y a los considerables derechos que aplicaba Estados Unidos a las importaciones de esas prendas.

De tal forma los productos textiles mexicanos exportados al mercado estadounidense se concentraron principalmente en prendas de vestir de tejido de punto y de tejido plano que se fabricaron con tela, hilo o algún componente de Estados Unidos o Canadá; componente que volvió a ser exportado una vez que había sido transformado para que fuera ensamblado, pagándose una tarifa arancelaria sobre el valor agregado, lo anterior para México no representó algún problema debido a la preferencia arancelaria que Estados Unidos mantenía con el país.

En tal escenario, los productos textiles que más se exportaron al mercado estadounidense desde 1994 hasta finales del año 2002 fueron prendas tejidas de punto y de tejido plano; mismas que a pesar de la ambivalente situación por la que pasaban los productos textiles mexicanos en el mercado estadounidense fueron las que mostraron un cierto dinamismo del año 2000 al año 2002 ya que incrementaron su participación en las importaciones al mercado estadounidense como las ventas en el mismo, tal como se demuestra en el cuadro 5.

## CUADRO 5

### Exportaciones textiles mexicanas al mercado estadounidense de bienes en tejido de punto y bienes de punto plano.

PRODUCTO TEXTIL MEXICANO	VALOR DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE MÉXICO HACIA ESTADO UNIDOS (Miles de dólares)	
	2000	2002
Bienes textiles producidos en tejido de punto	568,389	3,135,118
Bienes textiles producido en tejido plano	1,782,119	4,504,279

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2003.

Las principales exportaciones textiles mexicanas de tejido de punto o tejido plano que compitieron en el mercado estadounidense en el periodo 2000-2006 fueron las camisas y *pullovers* de algodón para hombre y para dama (exceptuando ropa interior), así como calcetines y medias de algodón.

**CUADRO 6**  
**Comportamiento de las principales exportaciones textil**  
**mexicana en el mercado estadounidense confeccionadas a base**  
**de tejido de punto**  
**2000-2006**

Descripción del Producto	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %	2005 %	2006 %
Camisas de algodón para hombre	0.26	0.28	0.23	0.29	0.25	0.21	0.20
Camisas de algodón para mujer	0.21	0.18	0.17	0.18	0.17	0.17	0.16
Pullovers de dama o niña y prendas similares	0.08	0.11	0.12	0.14	0.09	0.06	0.04
Calcetines y medias de algodón	0.09	0.10	0.10	0.11	0.08	0.08	0.07

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2006.

El cuadro 6 muestra que los productos mexicanos encontraron un dinamismo relativo del año 2000 al 2002 sin embargo, a causa de las mayores y mejores exportaciones textiles chinas al mercado estadounidense así como la fuerte competencia de Centroamérica en dicho mercado; las

exportaciones mexicanas de tejido de punto cayeron de una forma considerable del año 2004 al 2006.

### CUADRO 7

#### Comportamiento de las principales exportación textil mexicana en el mercado estadounidense confeccionados a base de tejido plano 2000 – 2006

Descripción del producto	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %	2005 %	2006 %
Pantalones de mezclilla de algodón para mujer, blue jeans	0.60	0.63	0.60	0.60	0.56	0.50	0.50
Pantalones de mezclilla para hombre, blue jeans	0.53	0.55	0.60	0.61	0.60	0.59	0.55
Pantalones de algodón para hombre, no de mezclilla	0.41	0.30	0.25	0.23	0.20	0.21	0.19
Pantalones de algodón para mujer, no de mezclilla	0.23	0.18	0.20	0.19	0.14	0.14	0.10
Pantalones de fibras sintéticas para hombre	0.16	0.16	0.16	0.18	0.19	0.14	0.11

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2006.

Respecto a las principales exportaciones mexicanas de tejido plano que compitieron en el mercado estadounidense se encontraron tres productos importantes: pantalones algodón para hombre y mujer (no de mezclilla), pantalones de fibra sintética para hombre y pantalones de mezclilla de algodón para dama y para hombre tal y como lo demuestra el cuadro 7. Asimismo, el cuadro anterior expone que los dos productos mexicanos que tuvieron mayor contribución del periodo 2000 - 2002 fueron pantalones de mezclilla de algodón para dama y para hombre sin embargo, el decrecimiento de todas las exportaciones de los productos textiles mexicanos se notó con mayor evidencia a partir del año 2004 en donde la eliminación de aranceles para China estaba en puerta, acrecentando la competitividad y aceptación de los productos textiles chinos en el mercado estadounidense en contra de los productos textiles mexicanos.

#### **2.4 Principales empresas compradoras de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.**

En el mercado textil de Estados Unidos, la participación de diversas empresas en el comercio textil se ha diversificado en dos tipos:

1. Las detallistas como Wal Mart y Sears (principalmente); éstas empresas trasnacionales se caracterizaron en el periodo 2000-2006 por aprovechar las ventajas competitivas de los productos textiles mexicanos elaborados con base en productos salariales bajos, más bajos que la mano de obra estadounidense, convirtiéndose en sus principales compradores. Por lo general, no se involucraron en la fabricación, sino que contrataron la producción de prendas estandarizadas a textileros mexicanos que se responsabilizaron de los materiales y la confección.
2. Las comercializadoras de las marcas *Liz Clairbone*, *Niké*, *Polo*, *Hugo Boss* y *DKNY jeans* (por citar los más importantes) trasladaron las actividades de corte, ensamble y/o confección a países subdesarrollados, es decir, a México con la excepción de haberse reservado el diseño exclusivo de las prendas y la realización de la comercialización.

En realidad las empresas estadounidenses controlaban la cadena productiva en México, convirtiéndose en la mayoría de los casos en fabricantes sin fábrica. De ésta manera los principales compradores en el sexenio 2000-2006 de las exportaciones textiles mexicanas fueron principalmente empresas trasnacionales de gran renombre en el mercado textil

internacional como: *Liz Claiborne, Jones NY, DKNY jeans, Niké, IKEA, Haggar, Zara Estados Unidos, Hugo Boss, Wal Mart*.<sup>45</sup>

Cabe mencionar el impacto de las relaciones de *Wal-Mart* con empresas textiles mexicanas, sobre las cuales Walmex ejerció presión para obligarlas a mantener sus precios tan bajos como fuera posible.

## **2.5 Principales países competidores de México en el mercado estadounidense.**

Partiendo de las exportaciones textiles mexicanas que mayor participación tuvieron en el periodo 2000-2006 en el mercado estadounidense, es decir, los productos de tejido de punto así como las prendas de tejido plano, es posible encontrar que el dinamismo que mostraron del periodo 2000-2003 (ver cuadro 5, 6 y 7) no fue el mismo; se detuvo del año 2004 al 2006 debido a una mayor participación de otros países cuya producción textil se caracterizó por mostrar una mayor calidad, valor agregado y por lo tanto competitividad en el mercado estadounidense.

Dichos países se caracterizaron, y siguen haciéndolo, por poseer una mano de obra que se sustentó en precios salariales

---

<sup>45</sup> Secretaría de Economía, *Programa para la competitividad de la cadena fibras-textil- vestido*, México 2005, p.68.

mucho más bajos que los de México así como tasas arancelarias preferentes. Así del año 2000 al 2002 México se encontró en el primer lugar de los diez principales países que exportaban a Estados Unidos productos de tejido de punto sin embargo, ésta tendencia para inicios del año 2003 no continuó, ya que China se posicionó en primer lugar en las exportaciones al mercado estadounidense de tales productos.

Los países centroamericanos que compitieron en éste rubro frente México, después de China, fueron Honduras y El Salvador quienes aventajaron a Taiwán y Corea a partir del año 2000 debido al gran dinamismo de sus textiles. Guatemala tuvo un menor incremento que estos países así como Canadá sin embargo, no desaparecieron como competidores de México.

Ahora bien, los principales competidores para las exportaciones textiles mexicanas de productos de tejido plano en el mercado estadounidense del sexenio 2000-2006, fueron casi los mismos países que en las exportaciones textiles mexicanas de productos de tejido de punto, es decir, se tuvo de nuevo a un país como China que superó a México a finales del año 2002 debido al impacto internacional del ingreso del gigante asiático a la Organización Mundial de Comercio.

El ingreso de China a la OMC representó dos escenarios claves para el comercio textil internacional, que se reflejaron mucho más allá de la competitividad y comercialización de los productos de tejido plano. Tales escenarios fueron:

- 1) Estados Unidos no obligó a China a pasar por un período de eliminación progresiva de diez años de cuotas existentes sino de cuatro, quedando libre de cuotas en todos los productos que se habían integrado a la fecha de su ingreso.
- 2) Las cuotas existentes al término de la etapa final de eliminación se ampliaron como si China hubiera pertenecido a la OMC desde 1995.

Para México lo anterior representó un golpe severo, para el cual no estaba preparado y sobre el cual no actuó con premura, gracias a lo cual los productos chinos inundaron con mucha mayor rapidez el mercado estadounidense y mexicano sin embargo, la inundación del mercado mexicano por productos textiles chinos no se derivó directamente de las prácticas ilegales chinas sino que en gran parte se debió a las estrategias organizadas por el gobierno estadounidense; las cuales fueron organizadas para abatir la agresiva exportación de productos textiles chinos a Estados Unidos. Dichas estrategias estadounidenses se basaron en la desviación de miles de productos chinos a la frontera con México; la justificación del gobierno estadounidense para lo anterior se fundó en contraatacar las “perjudicantes exportaciones textiles que afectaban a la población consumidora estadounidense”, debido a que algunos productos textiles chinos no pasaban las pruebas de calidad estadounidenses.

Otros países que figuraron entre los diez exportadores principales de tejido de plano en el mercado y que incrementaron su participación fueron: Indonesia, Blangadesh, Republica Dominicana, India y Sri Lanka como es posible observar en el cuadro 8 y 9.

### CUADRO 8

#### Diez principales países que participan en la exportación al mercado estadounidense de prendas de vestir de tejido de punto

PAIS	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %	2005 %	2006 %
México	13.25	12.50	11.27	11.10	11.00	11.00	10.50
China	7.71	8.48	9.41	10.01	11.76	13.54	14.87
Hong Kong	8.59	8.18	7.01	7.87	8.98	9.01	9.00
Honduras	6.40	6.42	6.47	7.23	7.54	7.76	10.98
El Salvador	4.42	4.42	4.52	4.78	4.90	4.98	5.50
Taiwán	4.49	4.00	4.62	4.78	4.69	4.70	4.98
Corea	3.77	3.91	4.07	4.50	4.67	4.68	4.80
Tailandia	2.66	3.76	3.84	3.38	3.89	4.00	4.10
Guatemala	2.76	3.19	3.52	3.87	3.89	3.99	4.00
Canadá	3.36	2.98	2.90	3.09	3.00	3.30	3.50

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2006.

## CUADRO 9

### Diez principales países que participan en la exportación al mercado estadounidense de prendas de vestir de tejido plano

PAIS	2000 %	2001 %	2002 %	2003 %	2004 %	2005 %	2006 %
México	15.61	14.74	14.58	14.50	14.03	13.00	12.50
China	12.70	13.10	14.59	15.02	16.06	18.21	18.90
Indonesia	4.57	5.05	4.72	5.65	6.80	6.90	7.00
Blangadesh	4.49	4.57	4.08	5.45	5.54	6.60	6.90
Republica Dominicana	4.68	4.57	5.00	4.78	4.70	4.99	5.00
India	4.49	4.78	4.69	4.76	4.80	5.10	5.10
Filipinas	3.61	3.71	3.36	3.50	3.70	3.60	3.70
Italia	3.18	3.24	3.34	3.38	3.90	3.91	3.80
Corea	3.86	3.54	3.52	2.98	3.00	3.09	3.21
Sri Lanka	3.29	3.38	3.25	3.26	3.25	3.27	3.20

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2006.

El país que mostró mayor dinamismo a partir del año 2004 fue China, no sólo porque era el país con costos salariales más bajos sino además por su explosiva estrategia de inundación de mercados a menos costos, menores tiempos, mayor valor agregado y mayor calidad; contando así con productos textiles de mayor accesibilidad que constituyeron una gran fuerza competitiva difícil de vencer.

### **CAPITULO III**

## **TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLCAN) Y LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA**

Durante la década de los años ochenta y noventa, se promovió liberar los mercados como un medio para alcanzar el crecimiento económico a partir de la internacionalización de las economías nacionales. Ello detonó la preocupación de muchos países del mundo por mantener un orden político y social que les permitiera conservar un sano equilibrio con su economía; lo cual produjo que varias de estas naciones comenzaran a firmar acuerdos o tratados internacionales para llevar a cabo una cooperación económica favorable. De esta manera es cómo México llegó, dentro del escenario internacional, a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

A quince años de la entrada en vigor de este tratado, diversos análisis acerca del mismo no se han hecho esperar; asimismo muchos sectores han cuestionado no sólo las consecuencias que éste ha traído consigo, sino también los supuestos beneficios que el TLCAN ha permitido a las diferentes industrias de México.

Los resultados en la economía mexicana presentados hasta la fecha con base en el TLCAN, han sido punto de partida para revisar e interrogar los términos de negociación que éste

tuvo con los productos más sensibles de las principales industrias del país.

La naturaleza de un acuerdo como éste, con mayores implicaciones de corto alcance y más controversias de largo plazo sobre gran parte de los sectores productivos, entre ellos el de la industria textil, ha desencadenado escenarios negativos. Los efectos reales se han materializado a nivel externo, a través de la pérdida constante del mercado estadounidense y a nivel interno mediante cuestionables inversiones extranjeras, eliminaciones de aranceles y una “participación” en la zona de libre comercio más dinámica del mundo.

Sin embargo, la zona de libre comercio más dinámica del mundo no ha mantenido la exclusividad de sus mercados para los productos textiles mexicanos, estadounidenses o canadienses, ya que otros productos textiles, principalmente de países asiáticos, han podido adentrarse e invadir los mercados textiles de Canadá Estados Unidos y México.

Para nuestro país, el TLCAN representó a nivel externo una liberalización comercial, relaciones con la comunidad internacional y una mayor integración regional. Sin embargo, nacionalmente el significado de formar parte de un tratado de libre comercio, constituyó la nueva estrategia para enfrentar las consecuencias que había dejado la crisis de la década de los años ochenta. De esta manera, el TLCAN reconfiguró para

1994 el escenario en el que se habían desarrollado las principales industrias mexicanas.

La globalización de la economía, la política de apertura y la reducción de la participación estatal, coadyuvaron dentro de nuestra industria textil al cambio en el predominio del modelo centrado en la oferta gubernamental, el cual le había otorgado el Estado mexicano, de forma funcional o disfuncional. Sin embargo, la nueva orientación del crecimiento de la economía hacia el exterior (mediante la apertura y la desregularización) tuvieron como finalidad el incremento de las exportaciones y la inversiones privadas en lugar del gasto público, lo cual significó que los proyectos y subsidios gubernamentales a la industria textil mexicana fueran disminuyendo progresivamente.

De esta manera, buena parte de las transformaciones en la industria textil mexicana se desencadenaron a partir de 1995 con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Debido a la importancia que el sector textil tenía en la generación de empleos, los tres signatarios buscaron establecer mecanismos de salvaguarda y períodos largos de desgravación en algunos productos sensibles, con el objetivo de aminorar los efectos de la transición y proteger a la industria textil en caso de que una importación masiva pusiera en riesgo el aparato productivo.

Sin embargo, en el TLCAN convergen ciertas medidas que han desencadenado contradicciones respecto a la viabilidad y veracidad de la práctica y aplicación que han tenido las normas

de éste en el mercado internacional en beneficio de la industria textil de los tres países miembros, pero especialmente de la industria textil mexicana.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte después del año 2000 ya no otorgó a la industria textil mexicana un dinamismo duradero o de largo plazo. El crecimiento que ésta experimentó en años anteriores, con base en la inversión extranjera directa y el aceleramiento de las exportaciones textiles mexicanas al mercado estadounidense, no continuó a inicios del año 2000 debido a la eliminación de restricciones y de gravámenes arancelarios. Es decir, México dejó de posicionarse como el proveedor de textiles número uno en el mercado estadounidense en el año 2002 para conformarse en el año 2006 con el cuarto e inclusive quinto lugar en las importaciones textiles estadounidenses.<sup>46</sup>

Para México, los principales efectos que el TLCAN tuvo sobre la industria textil al inicio del mismo, fueron favorecedores debido a:

1.- La inversión extranjera la cual llegó a las empresas principalmente en la región del norte del país en donde la cercanía con el mercado estadounidense es geográficamente estratégica en cuestión de tiempos de entrega.

---

<sup>46</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, *Balanza de comercio exterior, sector textil*, México 2000, p. 54.

2.- Incremento de la producción textil principalmente, en mayor o menor cantidad, en la producción de los bienes textiles comprendidos en los capítulos 50 a 59 *tejido plano*, del capítulo 60 a 61 *tejidos de punto*; capítulo 62 *prendas de vestir, excepto de punto*, y capítulo 63 *otros artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos, prendería y trapo*<sup>47</sup> en el apéndice 1-1 del Anexo 300-B (*Bienes textiles y del vestido*).

3.- Una entrada constante de divisas a la economía mexicana gracias a las exportaciones textiles al mercado estadounidense.

No obstante, a partir del año 2001 el freno que experimentó el auge de las exportaciones textiles mexicanas hacia el mercado estadounidense demostró que el TLCAN poseía vacíos comerciales que permitían que grandes sucesos, como la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, así como el término del período de transición para la eliminación total del sistema de cuotas textiles en el 2005, dañaran seriamente las producciones textiles de los tres signatarios; específicamente, a la producción de origen mexicano.

Así, la industria textil mexicana enfrentaba el inicio del período 2000-2006 un duro escenario tanto nacional como internacional en donde la pérdida de calidad, de competitividad y de mercado (constituido por clientes y consumidores), así

---

<sup>47</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) <http://www.nafta-sec-alena.or>.

como las políticas gubernamentales y las inadecuadas normas establecidas en el TLCAN no dieron pautas de solución o no contrarrestaron el impacto y los efectos del decrecimiento de las ventajas del tratado y las consecuencias de la dependencia que la industria tenía con el mercado estadounidense.

### **3.1 Ley de textiles para la región de América del Norte.**

En el TLCAN, la regulación de la industria textil se estableció dentro del capítulo III “Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado” en el Anexo 300-B “*Bienes textiles y del vestido*”, el cual cuenta con 10 secciones, 10 apéndices y 6 cuadros. Dicho anexo norma el comercio de los productos textiles y de la confección estableciendo la reducción progresiva y gradual de los aranceles a los bienes que cumplen con las reglas de origen<sup>48</sup> de hilanza en adelante. Lo anterior significó que sólo se daría trato preferencial en aranceles aquellos productos que iban a ser manufacturados a partir del hilo, fibra y tela fabricados en Estados Unidos, Canadá y México, para ser después acabados o confeccionados en cualquiera de estos tres países.

---

<sup>48</sup> En el TLCAN, la reglas de origen se definen en general como hilo en adelante, fibra en adelante, tela en adelante así como los productos confeccionados con lo anterior (trabajados en la producción) en tejidos planos y/o tejidos de punto de los tres países signatarios para ellos mismos.

Pero para que se pudiera llegar a la reducción progresiva y gradual de aranceles para los bienes que cumplieran con las reglas de origen; previamente el TLCAN estableció tres aspectos principales en materia textil:

1. La remoción precisa de barreras arancelarias y no arancelarias.
2. Reglas de origen.
3. Establecimiento de mecanismos *antidoping*.<sup>49</sup>

Pese a lo anterior, las producciones textiles de países como China, India, Pakistán y Taiwán, ingresaron al mercado internacional y en especial al mercado de la región del norte sin ninguna restricción o barrera legal y comercial por parte de los signatarios del TLCAN. Es decir, las reglas de origen o el establecimiento de mecanismos antidoping que marcaba el tratado como aspectos principales para protección de la industria textil en caso de que una importación masiva pusiera en riesgo el aparato productivo, no fueron puntuales para contrarrestar las constantes prácticas desleales de comercio que llevaban a cabo los países asiáticos, tales como el contrabando, la piratería, el subsidio a la exportación, la subfacturación y la triangulación de mercancías.

La ley de textiles para la región de América del Norte establecía con cierta puntualidad las reglas que cada uno de los signatarios tenían que seguir en el proceso comercial de las

---

<sup>49</sup> Hernández Yazmín, *La industria textil en el estado de México*, UAM, México 2003, p.427

exportaciones textiles de sus respectivas industrias. Sin embargo, dicha ley no señalaba reglas o instituciones precisas que en prospectiva protegieran la actividad comercial de la región; muy por el contrario, la existencia de vacíos comerciales dentro del TLCAN dieron lugar a que la industria textil mexicana quedara desprotegida frente a varios escenarios internacionales como las consecuentes y mayoritarias invasiones textiles asiáticas y centroamericanas al mercado estadounidense, canadiense y mexicano. Como se ha mencionado, lo anterior debilitó la competitividad de los productos textiles mexicanos en los tres mercados, principalmente en el estadounidense; con lo cual México quedó mermado para seguir atrayendo y reteniendo a clientes y consumidores norteamericanos.

Si bien, y aún con lo anterior, a la entrada en vigor del TLCAN en 1994, se dio un cierto favoritismo a las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense debido a:

- a) La eliminación de las restricciones a las exportaciones textiles mexicanas, aunque hicieron que México se dedicara a operaciones de ensamble. Con el sistema de maquila, el ingreso de las confecciones mexicanas al mercado estadounidense se condicionó a la utilización de insumos estadounidenses.

- b) La eliminación progresiva de gravámenes arancelarios en cada uno de los procesos de la cadena productiva de la confección, como son el corte, lavado, costura o bordado; lo cual provocó que se reubicaran cada vez más en México dichos procesos.<sup>50</sup>

De tal manera, del año 1995 a 1999 la industria textil mexicana presentó un aumento en sus exportaciones textiles al mercado estadounidense<sup>51</sup>, encontrando gran ventaja en el decreto para el comercio de textiles en América del Norte según el TLCAN (Anexo 300-B del TLCAN). Lo anterior provocó que México se convirtiera en el principal socio en materia textil de Estados Unidos, teniendo como consecuencia el aumento de divisas para el país, aumentó de empleo y la instalación de empresas textiles en el país gracias a los constantes y abundantes pedidos de bienes textiles demandados por el mercado de Estados Unidos no obstante, para el año 2000 dicho contexto no sería el mismo.

A inicios del año 2000, varios escenarios nacionales como el inicio de un nuevo gobierno mexicano (y el nombramiento de Vicente Fox Quesada como nuevo presidente de México), e internacionales como la antesala de la entrada de China a la OMC; marcaron una dura realidad y un cambio en la situación

---

<sup>50</sup> Gereffi Gary, Op. Cit. p. 78

<sup>51</sup> Período en el cual México encontró las mayores y mejores ventajas que otorgaba la entrada en vigor del TLCAN

en la cual se habían desenvuelto las exportaciones textiles mexicanas, dentro del marco del TLCAN.

La ley de textiles del TLCAN que en algún momento impulsó a las exportaciones textiles mexicanas para experimentar un período de oro, en el año 2000 y sobre todo en el 2001, representó la ley más contradictoria que pudiera existir para la práctica y desarrollo del comercio textil México – Estados Unidos. De igual forma, el TLCAN representó una ley improductiva no solo para enfrentar sino para proteger las exportaciones textiles mexicanas frente a las irrupciones y ante la fuerte competencia que significaban las exportaciones textiles tanto de Asia, abanderada principalmente por China, como de Centroamérica en el mercado estadounidense, el cual México confió tener dominado.

Secciones suscritas en el TLCAN como la sección 4: *Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias)* así como la Sección 5: *Medidas de emergencias bilaterales (restricciones cuantitativas)*, representaban amenazas más que resguardos para la industria textil mexicana, ya que al momento de activarlas como escudos frente a los escenarios que amenazaban a las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense, simplemente no respondieron a las necesidades de “protección” para la industria mexicana. El TLCAN no se ocupó completamente del comercio regional, ya que las salvaguardas arancelarias y las restricciones

cuantitativas no tuvieron ningún tipo de respuesta “protectora” al momento de que la explosiva entrada de los productos chinos (no sólo al mercado estadounidense sino a la región norteamericana) sacudió a los bienes textiles mexicanos que estaban posicionados y asegurados en el mercado del país vecino del norte.

El perjuicio y la amenaza a los productos textiles mexicanos en el mercado estadounidense en el año 2002 reflejó la disminución en un porcentaje bastante alto en las exportaciones textiles mexicanas a dicho mercado; prueba de lo anterior se encontró en los cambios en variables de la economía mexicana relacionados con la baja de la producción textil, productividad, participación en el mercado estadounidense y canadiense, baja de salarios, pérdida de empleos a causa de cierre de empresas o traslado de éstas fuera del territorio mexicano, pérdida de inversión y ganancias, entre muchas otras más.

En relación con lo anterior, las secciones 4 y 5 del capítulo III, Anexo 300-B del TLCAN, no aplicaron la regulación a favor de una de las Partes, como lo señala el mismo Tratado. Por el contrario en el año 2003, particularmente como consecuencia de exportaciones asiáticas al mercado estadounidense y según interpretaciones de las disposiciones del TLCAN, México tuvo que encontrar nuevas maneras para competir e implementar una estrategia frente a las pérdidas comerciales que estaba

experimentando, la cual consistió en reducir dramáticamente sus costos en productos básicos<sup>52</sup>.

Sin embargo, dicha medida fue de nuevo contrarrestada no por la invasión de textiles asiáticos al mercado estadounidense, sino por la nueva estrategia de China; la cual consistió en comenzar a invadir con mayor fuerza el mercado estadounidense a través del desarrollo de una base industrial en Centroamérica, a fin de competir mejor frente a México y para lograr la disminución del tiempo de entregas.

El hecho de que las exportaciones chinas llegaran a Estados Unidos a través de bases productivas establecidas en Centroamérica, significó a su vez que aquél las reenviara a México como exportaciones estadounidenses; escenario que más allá de representar un problema serio para la industria textil mexicana en el exterior (por el hecho de que China se encontraba desplazando a México del mercado textil estadounidense) se convirtió en un problema para el mercado mexicano. Con base en dicha situación se cuestionó seriamente lo establecido por la Sección 5: *Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)* que marca el TLCAN:

---

<sup>52</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil, *Las empresas textiles de México*, México 2005, p. 78

### **“Sección 5: Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)”**

1. *De conformidad con lo dispuesto en el Apéndice 5.1, una de las Partes podrá adoptar medidas bilaterales de emergencia contra bienes textiles o del vestido no originarios de otra de las Partes, conforme a esta sección y al Apéndice 3.1.*
2. *Cuando una de las Partes considere que los bienes textiles y del vestido no originarios, incluyendo los que entraron bajo un nivel de preferencia arancelaria que se establece en el Apéndice 6, están siendo importados a su territorio desde otra de las Partes en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado nacional para ese bien y en condiciones tales que causen un perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a una industria nacional que produce un bien similar o directamente competitivo en la Parte importadora, la Parte importadora podrá solicitar consultas con la otra Parte con el fin de eliminar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo...”<sup>53</sup>*

La falta de funcionalidad del Tratado para la protección o el buen funcionamiento de las relaciones comerciales de la región quedaba demostrada ya que las medidas tomadas

---

<sup>53</sup> Tratado de Libre Comercio, Op.Cit.

según dicha sección no fueron adoptadas para contrarrestar las constantes exportaciones estadounidenses de bienes textiles originarios de Asia al mercado mexicano; los perjuicios que este hecho trajo a la industria textil mexicana desencadenaron que a su vez las exportaciones que se dirigían al mercado estadounidense mostraran menor índice de competitividad por el hecho de tener que enfrentar desde el interior una constante lucha contra los productos textiles no originarios de alguna de las Partes.

Otra contradicción similar se encontró en la Sección 6 *Disposiciones Especiales* del Anexo 300-B, la cual señala:

**“Sección 6: Disposiciones especiales**

*El Apéndice 6 contiene disposiciones especiales aplicables a ciertos bienes textiles y del vestido.”*<sup>54</sup>

En dicha sección no se señalaron cuáles eran las disposiciones a las que se hacía referencia; dando por hecho que la sección podía ser interpretada al interés de cualquiera de los tres signatarios.

---

<sup>54</sup> Ibid, p. 347

Así el TLCAN, mostraba la inexistencia de una asociación comercial- textil sólida debido a que el gobierno estadounidense no respetó y llevó a cabo la normatividad que en el Tratado se especifica. El bilateralismo dual (Estados Unidos- México o Estados Unidos- Canadá), impulsado por el poder estadounidense, dominó los mecanismos de la Sección 1 *Ámbito de Aplicación* del Anexo 300-B.

La exposición del reglamento textil señalado en el Anexo 300-B, certificó un estricto condicionamiento que no ha sido aplicado a todos los signatarios por igual; ejemplo de lo anterior es lo señalado en el párrafo 11 de la Sección 5 *Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)*: “*Ninguna de las Partes podrá adoptar una medida de emergencia de acuerdo con esta sección, respecto a cualquier bien textil o de vestido no originario...*”, en donde tal pareciera que se planteó más como una amenaza que como una salvaguarda para alguno de los signatarios. Además dicho párrafo siempre ha hecho alusión a la protección de la industria textil estadounidense en tiempos de peligro o en momentos de amenaza internacional (como la abertura del mercado internacional a exportaciones chinas en 2005).

El TLCAN estableció canales de resolución de controversias *ad hoc* basadas en la mala interpretación de las reglas establecidas en el Tratado u originadas en los posibles escenarios donde el TLCAN encontrara obstáculos en su

accionar. Sin embargo, lo anterior no ha sido así ya que el TLCAN, y en especial el Anexo 300-B, han mostrado serios problemas de visión a futuro así como de capacidad en la resolución de controversias, ya que ha sido muy difícil encontrar expertos que no tengan conflictos de interés para arbitrar en los litigios que se han presentado para el comercio textil.

Las pautas en el comercio textil contenidas en el TLCAN han constituido en gran medida una estructura de eje y rueda, en la que Estados Unidos se localiza en el centro tanto geográfico como económico del continente y en donde el área de libre comercio de América del Norte es manejada a través del evidente intervencionismo de las empresas estadounidenses.

Por parte de Estados Unidos, la instrumentación de una zona de libre comercio norteamericana con base en un Tratado de Libre Comercio representó un avance importante en muchos sentidos, pero en el sector textil significó aprovechar la obtención de mano de obra barata en donde sus empresas obtendrían grandes ventajas y ganancias, instrumentando para las mismas toda una serie de articulados que no sólo fortalecieron el predominio económico de éstas, sino que en la práctica no encontraron regla alguna que pudiera reglamentarlas y limitar sus intereses.

La redacción de la Ley de textiles para la región de América del Norte es bastante sucinta; en diez secciones

exhiben unas cuantas líneas que a su vez se remiten y citan a otros artículos, secciones y apéndices; con lo cual han hecho que las leyes sean más complicadas en su entendimiento y contradictorias en su aplicación. De tal manera el TLCAN no ha sido del todo benéfico para la industria textil mexicana; desde el año 2000 las exportaciones de los productos textiles mexicanos dirigidos únicamente hacia el mercado estadounidense no han tenido un efecto de crecimiento único en la región o como algún otro país lo experimentó; las tasas de crecimiento registradas por otros países de la región en Latinoamérica o las manifestadas en China fueron por mucho más altas que las presentadas por México en el período 2000-2006.

Para México, la desaceleración en las ventas al mercado estadounidense, y el observable crecimiento de China mostró los límites de la estrategia de desarrollo “continentalista” mencionada en el TLCAN. Los beneficios a cuentagotas de la inversión extranjera hacia el interior, atraídos por un supuesto clima de estabilidad en México y de bajo costo de mano de obra nunca fueron generalizados más allá de 1999.

Las exportaciones textiles mexicanas dirigidas al mercado estadounidense durante el periodo 2000-2006, tuvieron que experimentar un intenso ajuste para poder incrementar su competencia no sólo con su principal socio, sino a nivel global (con los pocos socios en materia textil con los que cuenta más allá de Estados Unidos) en medida de las necesidades más

urgentes que se presentaban en las relaciones comerciales con Estados Unidos; lo anterior sin tener de soporte alguna norma establecida por el TLCAN dentro del Anexo 300-B.

La normatividad textil para la región norteamericana no contenía o no especificaba las medidas a seguir para poder actuar como región ante el nuevo ambiente y los nuevos niveles de producción y comercio textil derivados de los cambios de la liberación del comercio textil bajo el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC, de los programas de preferencias unilaterales de comercio y de la imposición de nuevos patrones de venta y consumo del mercado estadounidense<sup>55</sup>.

Debido a las disposiciones del TLCAN, las cuales proyectaron resultados a no más de una década, México entró al nuevo siglo sin poseer ningún soporte en alguna de las partes que conforman el Anexo 300-B para estructurar nuevas maneras que le permitieran, en el ámbito regional, contrarrestar algunas de las actividades ilegales a las que incurrieron los países asiáticos para invadir el mercado de Estados Unidos.

La inexistencia de estrategias trilaterales dentro del marco del TLCAN para combatir los problemas a nivel internacional que aquejaban el comercio textil de la región desde el año 2000 han influido en la rotunda negativa para renegociar y renovar

---

<sup>55</sup> Se hace referencia al mercado estadounidense debido a que es el mercado de consumo textil más grande en comparación con el de los otros dos signatarios del TLCAN.

secciones del Tratado con base en futuros escenarios internacionales que puedan afectar a la región. Ahora bien, es cierto que existen grupos como El Grupo de Trabajo de Textiles y Vestido del TLCAN, el cual presenta informes a las Comisiones del TLCAN en materia textil sin embargo, éstos únicamente informan de los resultados que se han dado en las balanzas comerciales de la región. Es decir, no tienen la capacidad de actuar o recomendar acciones para las mejoras del comercio textil norteamericano, poniendo en evidencia la falta de coordinación y la inexistencia de verdaderas instituciones que estructuren las estrategias para atacar a los problemas que aquejan a las industrias textiles de los signatarios del TLCAN.

Asimismo la falta de *think tanks* en el TLCAN, operados por medio de instituciones académicas para la realización de estudios prospectivos que otorgaran consejos sólidos para la elaboración de estrategias y la activación de un mejoramiento del comercio textil, ha sido nocivo. Por ello desde la entrada en vigor del Tratado, las industrias textiles (específicamente la mexicana) han tenido que enfrentar los problemas internacionales una vez que éstos se han presentado y no con estrategias que se adelantaran a la existencia de los obstáculos.

En resumen, una parte del crecimiento de la pérdida de competitividad de la industria textil mexicana en el mercado

estadounidense ha encontrado su origen en las estipulaciones del TLCAN, a través de reglamentos contradictorios que sólo influyeron para dar mayor solidez y asesoría, a un cambio neoliberal histórico (que por supuesto no se repetiría con el cambio político que México presenció con el inicio del sexenio de Vicente Fox Quezada en el año 2000, en donde curiosamente la industria textil comenzaba a presentar mayores problemas a pesar de ser un régimen sumamente apegado a las medidas neoliberales) en las políticas económicas del país.

La percepción entre los inversionistas y los empresarios extranjeros en la cual México aparecía como una jurisdicción estable, favorable y de bajos costos para sus empresas, se proyectó gracias al ingreso de México en el TLCAN; contribuyendo así a atraer al país miles de millones de dólares en una nueva inversión extranjera dirigida al sector textil. Que tal flujo resultara benéfico para la industria e incluso que fuera sustentable a la luz de la emergencia de nuevos países anfitriones (como fue el caso de China) en el comercio textil internacional, constituyeron escenarios en los cuales el Tratado originó más cuestionamientos que respuestas.

Para México, la desaceleración en las ventas textiles hacia el mercado estadounidense y el observable crecimiento del sureste asiático como potencial competidor en la atracción de inversión extranjera, mostró los límites de la estrategia de crecimiento como país en vías de desarrollo, dirigido por la

activación del libre mercado. Los escasos y efímeros beneficios de la inversión extranjera hacia el interior, atraídos por un clima de inversión estable y mano de obra barata, nunca fueron generalizados y perpetuos para la industria textil. El dinamismo básico del modelo orientado a las exportaciones reguladas por reglamentos contrapuestos, como la ley de textiles para América del Norte, no fueron más que normas obsoletas ante los nuevos escenario de la realidad internacional que se presentaron a lo largo del período 2000-2006.

### **3.2 Ventajas del TLCAN para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.**

En el marco del TLCAN los flujos de comercio exterior para los bienes textiles, así como la inversión en materia textil entre los tres países miembros, sobre todo en México, tuvieron un comportamiento de alza importante a partir de 1994; año en que entró en vigor dicho Tratado.

La región conformada por los tres países se erigió como la más dinámica e integrada a nivel mundial gracias a la normatividad que señalaba el TLCAN para el escenario internacional de aquella época. El grueso de las exportaciones textiles mexicanas se concentró en el mercado estadounidense,

mismo que absorbió 97.6%<sup>56</sup> de las exportaciones textiles de todo el TLCAN<sup>57</sup> en el periodo 1995-2000.

Dentro de la industria manufacturera, el Tratado fue un elemento detonador de las exportaciones textiles mexicanas como resultado de las preferencias arancelarias que el acuerdo establecía; consolidando al sector textil como uno de los más beneficiados con dicha apertura comercial.

A raíz de su entrada en vigor, México se posicionó como el primer y más importante proveedor de Estados Unidos durante los primeros seis años del acuerdo, aumentando de forma impresionante su participación en las importaciones totales de ese país de 7.46% en 1994 hasta 11.2% en el año 2000<sup>58</sup>

Lo anterior reflejó el impacto de los beneficios no arancelarios del Tratado, lo cual llevó a México a poseer un crecimiento promedio de las exportaciones textiles calculado en un 35.5% por año, que lo llevó a sostener balanzas comerciales positivas durante este período, después de haber presentado saldos deficitarios en 1993 y 1994. Debido a esto, la industria textil representó el 6% del PIB manufacturero sumando más de seis millones de dólares anuales, de los cuales, la cadena

---

<sup>56</sup> Consejo Coordinador Empresarial Mexicano, *Los logros del TLCAN a catorce años de su entrada en vigor*, México 2008, p. 2

<sup>57</sup> Hecho que mostró que el comercio de bienes textiles no era trilateral. Es decir, que el curso de las exportaciones textiles sólo se dirigía al abastecimiento del mercado estadounidense consolidando a éste como socio principal y al parecer el único socio comercial de México en el marco del TLCAN.

<sup>58</sup> Consejo Coordinador Empresarial Mexicano, Op. Cit., p. 3

productiva agregó cinco mil millones de dólares anuales de exportaciones, generando casi seiscientos mil empleos<sup>59</sup>.

Las dos bases en donde se plasmaron los beneficios del TLCAN fueron:

- a) La eliminación de las restricciones al comercio, las cuales hicieron que México se dedicara a operaciones de ensamble. Con el sistema de maquila el ingreso de las confecciones mexicanas a Estados Unidos se condicionó a utilizar insumos estadounidenses, que por supuesto después serían reimportados a través de otro proceso de la cadena productiva;
- b) La eliminación de los gravámenes arancelarios en cada uno de los procesos de la cadena productiva de la confección como son corte, lavado, costura y bordado; lo que provocó que en el país se ubicaran cada vez más dichos procesos.

El incremento de las exportaciones textiles generó a su vez el aumento de divisas, con lo que, para el año 1999, México se convirtió en el principal proveedor y socio textil de Estados Unidos; igualmente provocó el incremento de maquilas en varios estados de la República Mexicana, las cuales trabajaban únicamente en las exportaciones textiles que se dirigían a Estados Unidos. Esto ocasionó la creación de miles de

---

<sup>59</sup> Secretaría de Trabajo y Previsión Social, *Informe de empleo 2000-2003*, México 2002, p.54

empleos; al mismo tiempo, el TLCAN también propició una mayor integración de la fabricación y la confección mexicana a la industria textil de Estados Unidos, así como la especialización de ciertas prendas de vestir.

El beneficio que mostró el TLCAN durante el período 1994-2000 se reflejó, en cifras, con el crecimiento de la producción textil, la cual ascendió a 77.4% seguido por un incremento en la exportación textil de 147%. El número de compañías establecidas de este sector también obtuvo un aumento considerable ya que en total 2,500 empresas fueron creadas<sup>60</sup>. En sus primeros seis años, el Tratado se convirtió en un gran estímulo para la creación de micro y pequeñas empresas las cuales se dedicaban únicamente a la exportación textil, además se incrementaron las cadenas productivas que las grandes compañías exportadoras generaron entre las pequeñas y medianas empresas.

Desde la entrada en vigor del TLCAN hasta finales del año 2000, la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria alcanzó 1.7 mil millones de dólares<sup>61</sup>, la cual no sólo provenía exclusivamente de compañías de Estados Unidos, sino también de Asia y Europa. Por medio de la inversión extranjera, la planta productiva de la industria textil tuvo aumentos significativos en cuanto a competitividad se refería y aunque se

---

<sup>60</sup> Instituto Nacional de Estadística GI, *Estadísticas de la Industria textil y del calzado 2006*, México 2007, p. 259

<sup>61</sup> *Ibidem*

dependía extensamente del trabajo manual, muchas de las plantas mexicanas mostraron tener una productividad superior a plantas situadas en Estados Unidos y Canadá.

Frente a las consecuencias que dejó para el país el “error de diciembre” de 1994, el resultado más apreciable del TLCAN fue la cooperación de éste en la recuperación de la economía y las finanzas del país; en buena medida gracias a los saldos favorables que lograron las exportaciones textiles, y las ventas de éstas en el mercado estadounidense. Gran parte de la recuperación de México, después de la crisis de 1995, se basó en las exportaciones y en el crecimiento de la demanda textil en el mercado estadounidense. El 50% del crecimiento económico alcanzado por México durante la última parte de los noventa provino del dinamismo de las exportaciones, especialmente las manufacturadas; dentro de las cuales las exportaciones textiles mostraron una importancia trascendental.

Así el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, detonó la demanda de las exportaciones textiles mexicanas, dadas las preferencias de acceso para ingresar al mercado de Estados Unidos, mientras que los principales competidores seguían sujetos a restricciones arancelarias y no arancelarias. Ejemplo de lo anterior lo expuso el Banco Nacional de Comercio Exterior en el año 2000, al declarar que cinco de cada diez dólares que Estados Unidos gastaba en el comercio

de productos de este sector lo hacía comprando productos textiles mexicanos.

Además del crecimiento de las exportaciones, el TLCAN también creó reglas que fomentaban la integración productiva y comercial en la región. Asimismo, marcó en sus primeros años de vigor, certidumbre jurídica que favoreció la modernización de maquinaria al igual que permitió las co-inversiones en las empresas textiles mexicanas.

Sin embargo, a mediados del año 2000 las exportaciones textiles comenzaron a enfrentar una situación crítica, debido al incremento en la fuerte competencia internacional, mismo que las negociaciones o el marco jurídico del TLCAN no previeron.

### **3.3 Desventajas del TLCAN para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.**

Es cierto que al momento en que entró en vigor el TLCAN, ciertos beneficios se hicieron presentes no sólo para la industria textil, sino para la economía mexicana del periodo 1994-2000 en general. Sin embargo, los beneficios respondieron más a un *boom* de políticas económicas momentáneas cuyas consecuencias a futuro tomaron desprevenido a México.

Los efectos que el TLCAN ocasionó en la industria textil seis años después de 1994, no significaron un beneficio, sino

que por el contrario, representaron un obstáculo para el adecuado desarrollo de dicha industria. Los reglamentos que el Tratado expuso para la regulación del comercio textil a partir del año 2000, tal parece comenzaron a cobrar las ventajas comerciales que en 1995 fueron otorgadas a México.

La decadencia que sufrió la industria textil mexicana en el período 2000-2006, inició a partir del año 2001 y varias fueron las razones de ello sin embargo, una de las más importantes fue el golpe sufrido por la recesión económica de Estados Unidos en dicho año.

El declive de la industria textil mexicana estuvo íntimamente relacionado con las medidas tomadas por Estados Unidos en su competencia y protección contra la producción textil de los países asiáticos. No obstante, la lucha estadounidense contra el poder textil de los países asiáticos no se ganó; debido a la alta capacidad de China, en la competitividad de sus productos (así como el valor agregado de los mismos) así como la capacidad de respuesta en cuanto tendencias, de moda y tiempos de entrega; haciendo de este país un digno competidor en el mercado internacional.

El aumento de las importaciones de productos textiles a Estados Unidos a partir de la entrada de China a la OMC en el 2001 y del término del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido en el 2005, provocó el desarrollo de una serie de mecanismos por parte de Estados Unidos para proteger su mercado y fortalecer

a su sector textil. Los efectos no se hicieron esperar, las exportaciones textiles mexicanas que disfrutaban de preferencias arancelarias dispuestas según el TLCAN disminuyeron. Es decir, entre los años 2001 y 2003 Estados Unidos comenzó a aumentar aranceles a los bienes textiles mexicanos que supuestamente no cumplían con el régimen 9802<sup>62</sup>; la verdadera razón se debió a que las exportaciones textiles mexicanas tenían forzosamente que poseer más insumos estadounidenses que mexicanos al momento del ensamble, en donde por supuesto el control de la elaboración del bien textil respondería en mayor cantidad y densidad a las telas, diseño o corte dictados por las empresas estadounidenses.

Lo anterior expuso claramente además de una contradicción, una violación a la Sección 4. *Medidas de emergencia bilateral (salvaguardas arancelarias)*; la cual estipulaba que:

***“Sección 4: Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias)”***

*...un bien textil o vestido originario del Territorio de una Parte establecido en el Apéndice 6, se importa a territorio de otra Parte en volúmenes tan elevados en términos absolutos o*

---

<sup>62</sup> Mecanismo aduanal según el cual los impuestos se tasan exclusivamente sobre el valor agregado en el exterior y no sobre los insumos estadounidenses que se utilicen para el ensamble.

*relativos al mercado nacional de ese bien y condiciones tales que causen perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a la industria nacional productora de ese bien similar o directamente competitivo...”*<sup>63</sup>

Lo expuesto en dicha sección se oponía a las elevadas importaciones de insumos estadounidenses que México realizaba, como por ejemplo de tela, para el ensamble de los productos que regresaban manufacturados al mercado del norte. Lo anterior representó un problema más ante el cual se enfrentaba la industria textil mexicana, debido a que los insumos estadounidenses que llegaban a México para ser ensamblados eran una competencia directa y muy fuerte para los insumos del país, causando perjuicio a las telas o hilos mexicanos.

Ahora bien, el valor agregado que la industria textil mexicana podía instalar en los ensambles de bienes que regresaban a Estados Unidos fue muy bajo ya que los patrones de corte y diseño (que eran los que marcaban más el valor agregado) ya venían establecidos por órdenes de las empresas estadounidenses.

Estados Unidos continuó llevando a cabo reestructuraciones para fortalecer y proteger su sector textil; como por ejemplo, la disminución del número de empresas.

---

<sup>63</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Op. Cit. p.35

Pero el aumento del tamaño de las plantas textiles, la programación de la contratación masiva de mano de obra de inmigrantes que aunque eran legales (poseían permisos para laborar temporalmente) su trabajo era barato, la introducción de tecnología de punta entre muchos otros más, fueron cambios que crearon una industria textil estadounidense más estructurada, cuyo objetivo en el exterior sólo fue la búsqueda de mano de obra barata.

Los bienes textiles mexicanos no pudieron competir con los insumos o bienes textiles estadounidenses y dentro del marco del TLCAN no se encontró una sólida ayuda para contraatacar las medidas estadounidenses que afectaban a la producción textil mexicana dirigida hacia Estados Unidos.

En México, para el año 2001 a varias empresas textiles se les había retirado apoyo gubernamental como consecuencia de las prácticas del libre comercio, alcanzando así uno de los fines de las políticas comerciales neoliberales, es decir, la desregulación gubernamental que en realidad siempre fue el verdadero objetivo que siguió el TLCAN; provocando así efectos peligrosos para la existencia de la industria textil mexicana.

De tal forma que para principios de ese año, la industria textil empezaba a vivir las consecuencias del TLCAN, es decir, el rompimiento de cadenas productivas que en palabras de los

empresarios del sector textil “habían causado daños irreversibles”.

Varias empresas textiles, para poder sobrevivir a las desventajas que el TLCAN trajo consigo entraron al sector informal, dispersaron su producción en pequeños talleres y en trabajo a domicilio, algunas regiones rurales empezaron a especializarse en la elaboración de cierto tipo de textiles sobretodo en el centro y sur del país. Dichas microempresas textiles no estuvieron alejadas del mercado mundial, sino que formaban parte del proceso de globalización y la práctica del neoliberalismo. La red de subcontrataciones que se originó, iba desde las grandes empresas estadounidenses hasta los pequeños talleres y el trabajo a domicilio. En este panorama, 75% de las microempresas hacían exclusivamente maquila a otras<sup>64</sup>.

Para sobrevivir, otras empresas se convirtieron en comercializadoras, asimismo redujeron su producción a uno o dos bienes textiles y el resto lo importaron de Estados Unidos, China, India y otros países. Otras empresas textiles pasaron sólo a ser confeccionadoras de marcas famosas, como sucedió en la producción de pantalones de mezclilla.

La industria textil mexicana a través del TLCAN se integró bastante a las formas, usos y movimientos de los dictámenes y estados comerciales de la economía estadounidense; este

---

<sup>64</sup> Alonso A. José, *Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala*, Bancomex, México 2000, p. 59

hecho significó encadenar a la industria a depender del estado en que se encontraba un solo mercado; es decir, el estadounidense.

La agudización de la ruptura de las cadenas productivas, la dependencia del mercado estadounidense, la especialización de unos cuantos bienes textiles, la reubicación geográfica, el aumento del número de maquiladoras, talleres y trabajadores a domicilio, el decrecimiento del empleo y la profundización de la competencia con los países asiáticos y centroamericanos, representaron las desventajas más graves que el TLCAN trajo consigo para la industria textil mexicana. México, como se ha dicho, perdió una buena parte de la productividad, convirtiéndose así en un gran maquilador que fabricaba para su propio mercado productos textiles basados en insumos importados como fueron telas o hilos.

Asimismo, la entrada al mercado mexicano de grandes cantidades de ropa importada proveniente de los países asiáticos dio paso a la evolución de una gran red de piratería, contrabando y bajos precios que hacían a los productos textiles asiáticos mucho más accesibles y paradójicamente, este acceso se encontraba en las fronteras de la región norteamericana; es decir, dentro de los controles geográficos donde accionaba el TLCAN.

El declive de la industria textil mexicana dejó por visto también que el aumento de las maquiladoras sirvió a un sólo

objetivo el cual se basó en que México se convirtiera en la fábrica maquiladora más grande de las empresas estadounidenses mediante dos vías: que la producción textil mexicana se exportara únicamente a empresas estadounidenses (tal y como ha sucedido) y que Estados Unidos no tuviera ningún compromiso con las exportaciones textiles mexicanas, aún y cuando se encontrara violando las leyes a las que se sujetó como signatario del TLCAN.

El TLCAN fue un valioso instrumento para ajustar a la industria textil mexicana a las necesidades de la estadounidense así como para consolidar las necesidades de producción de las empresas de ese país; dicha situación en el mercado mexicano, originó que la industria textil se convirtiera en un asunto de sector informal donde se impedía la economía de escala, restándole así competitividad. Garantizar, por medio del TLCAN, al mercado estadounidense ropa barata y elaborada con telas hechas en su propio país fue el escenario constante al cual respondieron las exportaciones textiles mexicanas desde el año 2000. El negocio fue redondo; las empresas trasnacionales conservaron la mayoría de las etapas, desde la básica hasta la más procesada; permitiendo el control total de la cadena productiva, aunque ésta se encontrara fraccionada en muchos países o empresas. A las trasnacionales les correspondía la propiedad de los insumos

con los que se producía el producto textil, así como la marca, el corte y el diseño de moda.

Dadas las características anteriores se dio paso a la existencia de empresas que controlaban toda la producción desde Estados Unidos, sin necesidad de ser propietarias de ninguna fábrica. Su única función se centró en organizar a los productores (las empresas mexicanas) como proveedores, garantizándoles el acceso al mercado estadounidense. Tales fueron los casos de compañías como: *Liz Clairbone*, *Donna Karan*, *Raph Lauren*, *Tommy Hilfiger* y *Wal Mart*, principalmente.

Así, los dos escenarios que gracias al TLCAN tuvieron mayor repercusión negativa en la industria textil mexicana en el periodo 2001-2006 fueron: la evocación a la importación de casi todos los insumos que demandaban las maquiladoras y buena parte de las empresas textiles mexicanas y la desventaja competitiva que se centralizó en la feroz competencia que los productos textiles tuvieron que librar contra los países asiáticos (China principalmente) por ofrecer la mano de obra más barata.

Ambas desventajas simbolizaron un efecto desastroso para la economía mexicana. La primera de ellas no propició el desarrollo de otras actividades que se encontraban directa o indirectamente ligadas a la producción textil mexicana, puesto que la mayoría de los insumos eran importados. Así que la opción de impulsar a la industria textil a través del desarrollo de

la producción de paquete completo fue muy difícil, en el mejor de los casos se ajustaba a la especialización de unos cuantos productos textiles, como es el caso de los pantalones de mezclilla y aún así, éstos siguieron perdiendo posición dentro del mercado estadounidense como uno de los productos textiles mexicanos más importantes para ese mercado.

Para México, los problemas de la industria textil presentaron un escenario tan difícil como lejano, puesto que ésta no se encontró como prioridad para el gobierno mexicano. Con lo que se hizo evidente una de las consecuencias más importantes del TLCAN y de las políticas neoliberales que encerraba el Tratado.

Las consecuencias que causó el TLCAN para el período 2001-2006, también fueron fomentadas por la política que siguió el gobierno mexicano, el cual no procuró la mejora, desarrollo y crecimiento de la industria textil, sino que, y muy por el contrario, apostó al desarrollo de la maquila para poder aumentar las exportaciones que demandaba Estados Unidos.

Sin embargo, la maquila (por su propia forma de operar) no fue estable y por el contrario fue volátil; ya que en cuanto se ofrecieron en otros países las condiciones adecuadas que las empresas extranjeras demandaban, simplemente se trasladaron a éstos, retirando la inversión que tenían en México.

En el marco del TLCAN la existencia de la maquila, según negociadores y defensores del libre mercado, ha significado

ventajas en cuanto a la integración de la industria textil con las necesidades de las empresas estadounidenses, el aumento de las exportaciones y la entrada de divisas, así como la participación en el proceso de globalización.

Sin embargo, para el contexto económico y social de México lo anterior sólo ha disfrazado los grandes problemas que ha significado a la industria textil mexicana el haberse convertido en la fábrica maquiladora más grande de Estados Unidos; a través de una economía totalmente abierta y sin restricciones en cuanto a política económica y comercial, en relación con la inversión extranjera y la entrada de empresas extranjeras. En cuanto a los defensores del libre comercio y negociadores del TLCAN, habría que preguntarles por qué en la negociación del sector no se abrió un fideicomiso textil que permitiera a México tener una base económica que ayudara a soportar los impactos ocasionados por los desfases que a futuro tendría la práctica del mismo Tratado, o por qué el TLCAN no contó con la creación de instituciones que crearan planes guías que señalaran las ramas industriales clave para el desarrollo industrial. Las respuestas sólo llevan a una conclusión, la cual se traduce en la errónea forma en que se negoció el TLCAN, debido a las condiciones desiguales que México presentaba ante Estados Unidos y Canadá.

El imponer una serie de condiciones a Estados Unidos que respaldaran a la industria textil mexicana ante el impacto

que sobrellevaría no sólo a la entrada en vigor del TLCAN, sino para las consecuencias que el Tratado tendría después de seis años, fue algo impensable puesto que era imposible imponerle a Estados Unidos condiciones que el país necesitaba para minimizar daños para la industria textil.

Y aún cuando se negoció la manera en la cual Estados Unidos acordaría la protección de la producción textil de toda la región, esto no representó nada para la industria textil mexicana en las prácticas del TLCAN. Además muchos de los objetivos principales del TLCAN basados en férreas posiciones para impedir que el grueso de las inversiones se fueran hacia Asia o Centroamérica, por supuesto no se cumplieron.

El seguimiento de políticas inexactas por parte del gobierno mexicano sumado a las políticas contradictorias del TLCAN, permitieron a Estados Unidos aprovechar o infringir muy bien el panorama a favor de su régimen de comercio y necesidad textil.

Mientras que el gobierno mexicano continuó proyectando “estrategias” apegadas a las necesidades de las empresas transnacionales, mayoritariamente estadounidenses, dejó de lado la integración de las cadenas productivas; provocando que la industria textil mexicana poco a poco se transformara en la fábrica manufacturera más grande que Estados Unidos pudiera tener fuera de su territorio, desde el año 2001.

En conclusión, la apertura de fronteras a través del TLCAN ha originado desventajas que han pesado y significado más que los beneficios. El TLCAN después de sus primeros seis años de práctica suscitó una reestructuración productiva que benefició a las empresas trasnacionales, las cuales fueron las que impusieron las reglas, dentro de los procesos de integración de la economía mexicana a la de Estados Unidos.

## **CAPITULO IV**

### **OBSTÁCULOS PARA LAS EXPORTACIONES TEXTILES MEXICANAS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE**

El grave estado de contracción en el que se ha encontrado la industria textil mexicana a partir del año 2000, puede ser explicado en la actualidad a través de varios escenarios que van más allá del contexto nacional; es decir, escenarios internacionales que han representado fuertes obstáculos en la competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

Como ya se trató con anterioridad, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido una de las trabas que ha significado más límites y desventajas que beneficios para la industria textil mexicana. Sin embargo, aunque dicho Tratado sea una de las causas o consecuencias más importantes de la contracción textil, escenarios como el fin del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC, las prácticas desleales en el comercio internacional como *dumping*, subsidios y proteccionismo ejercidas especialmente por China y Estados Unidos, han representado obstáculos severos que durante el sexenio 2000-2006 provocaron que se perdiera una gran parte del mercado estadounidense.

Desde principios del año 2000 la industria textil mexicana tuvo que enfrentar constantes ataques, derivados de las prácticas desleales en el comercio textil; las cuales no sólo han sido obstáculos en el mercado estadounidense, sino que han dañado seriamente al mercado interno. El caso del *dumping* es uno de los problemas que más ha afectado, debido a que ha afectado seriamente la producción, la compra y la venta de los textiles que se comercializan al interior del país.

Para México, el escenario internacional de la industria no ha sido fácil; por el contrario, cada vez se ha vuelto más difícil de enfrentar. Las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense han experimentado una competencia feroz gracias a la contracción del comercio internacional de textiles; la puesta en práctica de un comercio textil sin restricciones arancelarias (objetivo del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido), es decir, un comercio textil libre de cuotas, representó más problemas que soluciones.

A nivel internacional, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido dio origen a que los gobiernos de los países importadores de textiles protegieran tanto su mercado interno como su producción textil nacional, practicando un proteccionismo que se contraponía al desarrollo y curso del comercio textil mexicano.

El dramático aumento de triangulación y contrabando de productos textiles provenientes de Asia y dirigidos al mercado

estadounidense como al mexicano, ocasionó que Estados Unidos incrementara no sólo la presión en la vigilancia de sus fronteras, sino exagerara las sanciones comerciales para los bienes textiles que no cumplían con los nuevos mecanismos; las cuales ha impuesto en la región de América del Norte unilateralmente.

Un obstáculo más para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense ha sido el aumento de normatividad que ha instrumentado Estados Unidos. Las causas han sido diversas; una de las principales se centró en la preocupación de las autoridades estadounidenses por las invasiones textiles asiáticas en su territorio. Nuevas medidas de carácter aduanal entraron en vigor para el comercio textil (no sólo para los productos textiles asiáticos, sino también para los mexicanos) sin respetar leyes contenidas en el TLCAN, las cuales ya habían circunscrito con anterioridad los Estados Miembros.

Conviene a este respecto hacer referencia, por ejemplo, al artículo 302 del TLCAN:

***Artículo 302: Eliminación arancelaria***

1. *“Salvo a que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes podrá incrementar*

*ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.*<sup>65</sup>

Según dicho artículo, dentro del espacio del comercio regional que marcaba el TLCAN, ninguno de los Estados Miembros podría imponer ninguna medida que fuera contraria al correcto intercambio de productos textiles o imponer alguna que representara perjuicios a la industria textiles de las Partes. Sin embargo, las imposiciones aduanales impuestas por Estados Unidos para los productos textiles chinos se aplicaron también a los productos textiles mexicanos, infringiendo así lo pactado en el Tratado.

Este escenario representa uno de los muchos obstáculos que han existido no sólo a causa de las invasiones de las exportaciones textiles asiáticas al mercado estadounidense o al mercado mexicano, sino a causa de las fallas que tiene el libre comercio tanto con los países desarrollados como con los que se encuentran, en eternas, vías de desarrollo.

En la expectativa de alcanzar todos los beneficios que el mercado ofrece, países como China han logrado entrar de lleno al mercado, ejecutar el libre comercio y, más allá aún, han logrado con base en violaciones o con base en prácticas legales del comercio internacional, aprovecharse de los vacíos que el mismo libre comercio posee. Sin embargo, México no ha

---

<sup>65</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Op. Cit. p. 144

podido aprovechar esos errores y los vacíos que el libre comercio ha tenido; la falta de proyectos sustentables, de apoyos y de medidas prospectivas por parte del gobierno han cooperado para que los obstáculos internacionales que se encuentran contrayendo y desapareciendo a la industria sigan avasallando a la misma.

#### **4.1 Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV).**

La regulación del comercio textil en el mercado internacional ha estado sujeta a tres acuerdos vitales que han marcado tanto el pasado, el presente y futuro de la industria textil en el mundo. Dichos acuerdos fueron: el Acuerdo del Algodón a corto y largo plazo (1961-1973), el Acuerdo de Multifibras (1974 -1994) el cual se encontraba bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) y por último el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (1995-2005) el cual a su vez se encontró auspiciado por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En el marco del GATT (y hasta el final de la Ronda Uruguay) el régimen para regular el comercio textil se estableció en 1974, a través del Acuerdo de Multifibras (AMF) en donde la cuestión de la producción y la exportación de textiles representaban un escenario tenso y contradictorio. El

Acuerdo de Multifibras imponía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas ante el aumento de las importaciones de un determinado producto que causara o amenazara causar un perjuicio grave a la producción textil del país importador.

El comercio internacional de textiles, a través del AMF, se negociaba de manera bilateral y las cuotas arancelarias eran impuestas por parte de los países industrializados. Asimismo el AMF daba carta abierta para que los países desarrollados tomaran algunas medidas arancelarias en contra de los productos textiles de los países subdesarrollados y así tomar ventaja de los mismos justificando defensa legítima ante la supuesta amenaza que dichos productos representaban para su industria.

Entre los principales países que respaldaban y aplicaban cien por ciento el AMF y a los cuales a la vez el Acuerdo les permitía imponer las asignaciones que más les conviniera, se encontraban Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Europea y Noruega; países que a causa del aprovechamiento de las cuotas rígidas del Acuerdo originaron que las naciones que no contaban con un perfil exportador en el sector textil, se convirtieran en países fuertes que podrían amenazar al comercio textil internacional.

Igualmente, el AMF aplicaba medidas contrarias a los principios y objetivos del GATT a través de un sistema de cuotas que por sí mismas y sin necesidad de que las empleara

ningún país, constituían una importante desviación de las normas básicas del GATT como la reducción de aranceles (tarifas y comercio) o negociaciones multilaterales o la no discriminación o nación más favorecida.

El fin del AMF llegó con la Ronda Uruguay así como con la creación de la Organización Mundial de Comercio en sustitución del GATT<sup>66</sup>. Con la entrada en vigor de la OMC también se creó un nuevo acuerdo para la regulación del comercio textil a nivel internacional; es decir, el Acuerdo de los Textiles y del Vestido (ATV). Dicho Acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1994 y el objetivo del mismo se centró en desmantelar de manera progresiva las restricciones cuantitativas del comercio textil, incluyendo disposiciones tendientes a disminuir prácticas desleales en el comercio textil internacional como el *dumping* y el proteccionismo, principalmente.

El ATV actuó en el transcurso de diez años y su constitución se formó de manera transitoria y única en la esfera de la OMC, ya que desde su instauración se determinó que el mismo dejara de existir, es decir, se previó su propia destrucción.

---

<sup>66</sup> Aún cuando la OMC sustituyó al GATT, la base de la OMC se centraba en el Acuerdo General; el cual seguía existiendo como tratado general sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Dicho Acuerdo se basó en seis elementos fundamentales:

1.- Productos que abarcaban principalmente hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

2.- Programa de integración progresiva de los textiles y del vestido en las normas del GATT de 1994.

3.- Proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes existentes (hasta suprimirlos) aumentando en cada etapa las importaciones existentes.

4.- Mecanismo de salvaguarda de transición aplicable, durante el período de transición en casos de perjuicio o amenaza de causar perjuicio a la rama textil nacional del país importador.

5.- Establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (OST), encargado de supervisar el Acuerdo y garantizar el estricto cumplimiento de las normas.

6.- Otras disposiciones, como las normas de elusión, administración de las restricciones, trato de las restricciones fuera del Acuerdo y vigilancia de la aplicación de los compromisos contraídos de conformidad con el Acuerdo y procedimientos de la OMC<sup>67</sup>.

Para la eliminación progresiva de aranceles, cuotas o algunas otras restricciones cuantitativas, el ATV señaló un período de diez años mediante cuatro etapas en donde se

---

<sup>67</sup> Acuerdo sobre los Textiles y del Vestido en [www.wto.org](http://www.wto.org)

comprendieron a todos los textiles como: hilados, tejidos, artículos confeccionados y prendas de vestir.

La eliminación de contingentes o cuotas arancelarias al comercio textil internacional se llevó a cabo por medio de un proceso de liberalización, el cual planteó un programa de integración para que el comercio textil internacional se adecuara de nuevo a las normas del GATT. Dicho programa se centró en un período progresivo y limitado de tiempo (véase cuadro 10) en donde cada una de las cuatro etapas cumplía con un porcentaje determinado de liberalización, con base en el ritmo del crecimiento anual del 6% de las importaciones que había estipulado las normas del GATT. Sin embargo, en la práctica el comercio textil variaba el crecimiento según del producto que se estuviera comercializando.

En el proceso de liberalización cada país importador decidía en buena medida los productos que integrarían en cada etapa, siempre y cuando cumplieran con el porcentaje de liberalización que se señalaba en cada periodo de tiempo. De manera que cada vez que un país integraba un determinado producto, las restricciones en cuotas sobre su importación quedaban eliminadas.

### CUADRO 10

**Proceso de liberalización de los contingentes o restricciones cuantitativas de importación para los productos textiles y prendas de vestir.**

ETAPAS	PORCENTAJE DE LIBERALIZACIÓN
Etapa 1: 1 <sup>o</sup> de enero 1995 hasta el 31 de diciembre de 1997.	16 % mínimo tomando como base el total de las importaciones de 1990 <sup>68</sup>
Etapa 2: 1 <sup>o</sup> de enero 1998 hasta el 31 de diciembre de 2001.	17 %
Etapa 3: 1 <sup>o</sup> de enero 2002 hasta el 31 de diciembre de 2004.	18 %
Etapa 4: 1 <sup>o</sup> de enero 2005 Plena integración del comercio textil a las normas del GATT. Eliminación definitiva de los contingentes y restricciones cuantitativas (cuotas arancelarias). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.	49 % máxima liberalización del comercio textil internacional

**Fuente:** Organización Mundial de Comercio (OMC) Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) 1995

<sup>68</sup> La base total de las importaciones hacía referencia a los niveles de comercio de textiles del país importador en 1990.

Países desarrollados como Estados Unidos, se reservaron las categorías de los productos más importantes para la última etapa de integración y de liberalización; tales productos fueron pantalones, vestidos, trajes, abrigos y ropa interior de algodón.

De esta manera las exportaciones mexicanas de pantalones, vestidos, trajes, abrigos y ropa interior de algodón que se dirigieron al mercado estadounidense a partir del año 2001 (con la segunda etapa de liberalización de cuotas) encontraron mayores restricciones para poder entrar al mercado de Estados Unidos, debido a que éste continuó manteniendo las cuotas o restricciones cuantitativas para dichos productos textiles.

Muchas de las disposiciones así como elementos que el ATV contuvo, parecieron ser contradictorios desde el momento en que el Acuerdo entró en vigor hasta que el mismo quedó sin efecto; igualmente los mecanismos a través de los cuales se ejecutaba el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido realmente no finalizaron o limitaron las formas en las que se relacionaban los países desarrollados con los países en vías de desarrollo en el marco del Acuerdo Multifibras. Es decir, el ATV no dio fin a la desviación de las normas básicas del GATT.

Muestra de lo anterior se observó en diferentes elementos del ATV. Uno de ellos se centró en las garantías de transición en donde se estipuló la protección a los Miembros o países importadores durante el período de transición; el objetivo del

mecanismo, en primer plano, se basó en la protección a los países importadores de amenazas o posibles amenazas a su industria textil debido a los aumentos de los productos textiles a sus mercados. Sin embargo, dicho mecanismo fungió en la práctica no sólo como medida de protección sino como una justificación de los países importadores (que en su mayoría eran países desarrollados) para imponer las medidas de salvaguardia que más les convenían, no sólo para la protección de sus industrias textiles, sino para beneficiarse de los productos textiles que entraban a su mercado.

Estados Unidos fue el principal responsable del sobremanejo del ATV hacia las exportaciones textiles mexicanas que entraban a su mercado; la presión por bajar los costos y el hecho de detener el transporte que transfería la producción (exportación) textil mexicana al mercado de Estados Unidos en las fronteras estadounidenses, representaron una de las prácticas más comunes en las que incurrió tal país para amenazar y maniatar a la industria textil mexicana, en aras de no imponer sanciones de forma unilateral a las importaciones de los productos textiles mexicanos. Dicho comportamiento tuvo como respaldo los vacíos en los mecanismos de salvaguarda del ATV.

Por su forma de aplicarse y su duración, el Acuerdo de los Textiles y el Vestido mostró ser un obstáculo para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado

estadounidense. Un ejemplo de ello se reflejó en el hecho de la imposición de contingentes textiles a través de las salvaguardas específicas de transición aplicadas a la importación de los productos textiles incluyendo los mexicanos; por supuesto, el proceso de 60 días para consultas y aclaraciones en el cual se tenía que mostrar o comprobar la amenaza o el posible perjuicio a la producción textil nacional que determinaba el ATV nunca fue respetado por Estados Unidos. Asimismo, el gobierno estadounidense tampoco llegó a un acuerdo mutuo con México respecto al supuesto crecimiento masivo de las exportaciones de los bienes textiles mexicanos al mercado estadounidense.

Otro obstáculo más se centró en incumplir tanto la cantidad como el período de tiempo que señalaban las normas del ATV respecto a la imposición de cuotas para los países exportadores, los cuales podrían amenazar la producción textil de los países importadores. El ATV establecía que si un país importador llegaba a establecer cuotas o contingentes a un país exportador, éstos no serían inferiores o superiores al nivel efectivo de las importaciones procedentes del país exportador durante el último período de doce meses y que la medida adoptada tendría que mantenerse durante un plazo no mayor a tres años<sup>69</sup>. Sin embargo Estados Unidos no cumplió dicho término de tiempo y cantidad; en enero del 2002 impuso cuotas

---

<sup>69</sup> Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, Op. Cit. p. 29

a la entrada de los pantalones de mezclilla mexicanos, los cuales aún cuando eran fabricados con hilo mexicano como bien se señalaba en las reglas de origen del TLCAN se quedaron sin el beneficio arancelario del Tratado y con las sanciones “impuestas” por Estados Unidos en el marco del ATV.

El Acuerdo sobre Textiles y el Vestido contaban con un Órgano Supervisor de los Textiles (OST), el cual supervisaba la aplicación del ATV y examinaba todas las medidas adoptadas en el marco del mismo Tratado, así como la conformidad de tales medidas. El OST era un órgano permanente, cuasijudicial, que constaba de un Presidente y diez miembros, los cuales eran elegidos por países miembros de la OMC y que por lo regular eran las naciones más desarrolladas de cada región en donde Estados Unidos siempre representaba a América Latina, Israel al Medio Oriente y Japón a Asia, etc.

Cabe señalar que las decisiones que se tomaban en el marco del OST se trabajaban a través del consenso de dichos miembros, dejando así las posibles soluciones en manos de los que se aprovechaban del ATV. Como órgano supervisor el OST no cumplió con las normas del ATV, su función sólo se limitó a entregar informes acerca del desarrollo de las cuatro etapas de liberalización del comercio al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC.

En lo referente a las normas y estipulaciones del ATV y del compromiso contraído en la Ronda de Uruguay respecto a la liberalización de cuotas y/o contingentes del comercio textil internacional, los miembros del OTS aplicaban las normas y procedimientos relativos a las imposiciones e incrementos de contingentes a los países exportadores que no cumplían con las obligaciones de exportación de bienes textiles del ATV, sujetando así a los países exportadores (que en su mayoría eran países en vías de desarrollo como México) a incrementos automáticos determinados, por supuesto, por los países miembros. Estados Unidos, cuyo peso en el OST era muy importante, dictaminaba qué país exportador podría ser una amenaza para la industria textil de otra nación; asimismo, unilateralmente establecía cuál sería el contingente que se le impondría como sanción.

Los medios a través de los cuales los países miembros del OST justificaban los incrementos automáticos de contingentes a países exportadores se centraron en las normas que el ATV estableció para la elusión de contingentes. Cabe mencionar que en otras ocasiones los países miembros no necesitaban ninguna justificación para imponer estas sanciones. Es decir, el ATV a través del OST, determinaba una serie de castigos tales como denegaciones de entradas de mercancías al país importador o el pago de cuotas altamente costosas por prácticas desleales e ilegales del comercio

internacional accionadas por los países exportadores, tales como reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen y falsificación de documentos oficiales.

El ATV estableció que antes de imponer dichas sanciones, el OST tenía que aplicar un examen en el cual se comprobara el aumento de las importaciones del producto textil del que se tratara así como el incremento brusco y sustancial de las importaciones mediante alguna práctica desleal procedentes del país exportador. En teoría, el país exportador tenía derecho a la restricción de las salvaguardas, es decir, podía demostrar que el error no había sido de gran magnitud y por lo tanto podía llegar a un acuerdo con el país importador en cuestión. No obstante, la mayoría de las veces dicho examen no era aplicado y así los países importadores imponían unilateralmente, y sin esperar las funciones del OST, las cuotas que éstos creían convenientes.

La existencia de muchos vacíos en las normas y estipulaciones del ATV y su órgano supervisor el OST, mostraron lo contradictorio que el mismo Tratado fue. Como ejemplo, se encuentra la contradicción en la imposición de cuotas para los países exportadores; ya que el OST estipulaba que los países importadores forzosamente tenían que originar disposiciones y procedimientos legales necesarios para tratar y castigar prácticas desleales en el comercio textil. Ello se

contraponía a las sanciones que el OST podía imponer a los países exportadores.

En tal caso el OST tendría que haber respaldado las medidas de castigo que los países importadores impusieran a los países exportadores a través de la coacción de contingentes o simplemente el OST tendría que haber supervisado el comercio textil internacional durante la vigencia del ATV, a través de verdaderos mecanismos de comprobación que trabajarán en torno a la veracidad de las supuestas amenazas de las importaciones textiles y prácticas desleales de los países exportadores sobre los importadores.

De igual manera, una contradicción más que se encontraba en las estipulaciones del ATV se centró en las concesiones establecidas. Una de las concesiones más controvertidas fue la del “trato especial” a determinados países exportadores, siempre y cuando dichos países tuvieran una industria textil pequeña y menos adelantada que el grosor de los demás países exportadores y que por lo tanto no representaran una amenaza a las industria textiles de los países importadores y al comercio textil internacional.

Sin embargo, lo anterior fue interpretado y manejado de una forma muy diferente por parte de los grandes países importadores miembros de la OST, como Estados Unidos, quienes manejaron a su conveniencia el supuesto trato especial que se debía dar a los países poco adelantados en cuanto a la

exportación textil y cuyas industrias se creyó no poseían ninguna capacidad para convertirse en amenaza.

La consecuencia de lo anterior se reflejó en la aparición de fuertes competidores que se perfilaron como los nuevos agentes de la producción textil internacional, a través de la producción que había dejado de entrar a los países importadores gracias a las sanciones impuestas por el OST. La producción de millones de textiles se basó en la puesta en práctica del llamado “trato especial”, en donde a los países que no se les consideró como amenaza en la exportación textil, se les otorgaron diversas concesiones arancelarias. Sin embargo, dichos países presentaron la suficiente capacidad para aprovechar las concesiones y crecer como potentes exportadores textiles. India, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, El Salvador y Guatemala fueron algunos de los países que aprovecharon “el trato especial” otorgado por los grandes países importadores; para México esto representó un golpe severo en todos los nichos de mercado que tenía en Estados Unidos. .

Así, en el año 2005 las disparidades, contradicciones e incumplimientos fueron los escenarios que más caracterizaron el término del ATV; la construcción de mejores vías mediante las cuales se podría desarrollar un mejor comercio de textiles a nivel internacional, pareció ser un sólo una promesa.

México tuvo que enfrentarse no sólo a las restricciones que Estados Unidos, en el marco del ATV y el OST, impuso a las exportaciones textiles mexicanas (como la de la mezclilla en 2001) debido a las amenazas que el mercado y la industria textil estadounidense suponían recibir de las invasiones de los productos textiles asiáticos; sino que también tuvo que atenerse a las consecuencias que la liberalización de las cuotas del comercio textil internacional tuvieron a nivel nacional e internacional.

El ATV ocasionó que Estados Unidos activará medidas de salvaguarda en las cuales (debido al proceso de liberalización de los contingentes o restricciones cuantitativas de importación para los productos textiles y prendas de vestir) abrió y cerró sus fronteras según su conveniencia para las exportaciones textiles mexicanas; sin importar violar el ATV o el TLCAN y sin considerar la pérdida de mercado y posicionamiento de las exportaciones textiles mexicanas.

Asimismo con la liberalización del comercio textil a nivel internacional se provocó que China invadiera con mayor fuerza el mercado textil internacional con sus productos baratos y de cada vez mejor calidad. Así, desde el año 2005 el número de productos textiles chinos existentes en el mercado estadounidense se multiplicó por cien, lo anterior con base en el

estudio “Una nueva geografía económica”<sup>70</sup> que realizó el Banco Mundial en 2004 y en donde como resultado se estimó que por cada producto textil mexicano en el mercado estadounidense a su vez habrían para el 2006 cien productos textiles chinos, contando los etiquetados bajo el nombre de alguna renombrada marca que aún y cuando fuera costosa se encontraba elaborada (parcial o totalmente) por trabajadores chinos, los cuales trabajaban bajo condiciones laborales paupérrimas a kilómetros de distancia de Estados Unidos.

Al haberse eliminado el sistema de cuotas de importaciones que estuvo vigente por más de cuarenta años el contexto sólo cambio un poco, pero no a favor de la industria textil mexicana sino para industrias textiles como la china o la india a las cuales las empresas de los países desarrollados decidieron subcontratar para la producción textil, estableciendo plantas de producción en sus países. La eliminación de cuotas que estableció el ATV se convirtió en un estado ideal más que una realidad, al cual países como México no podrían acceder. Además, Estados Unidos y algunos países europeos no eliminaron el proteccionismo a su industria textil y por el contrario obligaron a países en desarrollo, como México, a vender a menor costo sus producciones, porque de lo contrario la imposición de salvaguardas o cuotas arancelarias podrían

---

<sup>70</sup> Grupo de investigaciones sobre el desarrollo y la Unidad encargada del Informe sobre el desarrollo mundial del Banco Mundial, *Una nueva geografía económica*, México 2005 p.29 en [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)

recaer en sus productos.

Según un estudio de la OMC sobre el comportamiento de las exportaciones textiles chinas, China en el 2006 acaparó casi 56% del mercado textil estadounidense, esto gracias sólo a la liberalización del comercio textil internacional de las cuotas y/o contingentes (frente a un 21% del mercado estadounidense que poseían las exportaciones textiles chinas en el año 2001), dejando casi fuera a muchos países como México, República Dominicana, Bangladesh, Sri Lanka y otros que habían dependido en buena medida de sus exportaciones textiles.

De tal forma, el ATV fue la nueva manera en que se trató de regular el comercio de textiles a nivel internacional de 1994 a finales del 2004, dentro del marco de la OMC. Sin embargo, como hemos venido mencionando, representó más problemas que beneficios para los países exportadores como México, el cual no previno la dimensión de las consecuencias que el ATV tendría.

Dentro de la vigencia de dicho acuerdo, tanto las etapas para eliminación de cuotas como las normas que se establecían para el buen funcionamiento del proceso de la liberalización del comercio textil internacional, no hicieron más que poner de nuevo el manejo del comercio de los textiles en manos de países como Estados Unidos, los cuales utilizaron las normas del ATV como poderosos instrumentos de imposición y protección de sus industrias.

## **4.2 *Dumping*: discriminación de precios en el mercado textil estadounidense.**

A nivel internacional, en el comercio de textiles siempre han estado presentes un sin fin de prácticas que no precisamente se adecuan a las normas de los diversos tratados comerciales que rigen el mercado.

Una de las que más daño han provocado a la industria textil mexicana ha sido el *dumping*; aún y cuando éste ha sido combatido tanto por regímenes internacionales como nacionales, el crecimiento del mismo ha llegado a niveles inusitados, e inclusive los países desarrollados no han podido combatir de manera sólida dicha práctica.

El *dumping* se centra en la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior de su valor normal (discriminación de precios). Dicha práctica causa o amenaza con provocar un perjuicio importante a la producción existente de una parte contratante (países específicamente); asimismo dicha causa o amenaza con producir un retraso en la creación de un producto nacional, tanto para el mercado interno como para la exportación al mercado internacional<sup>71</sup>.

Cabe señalar que el GATT y los países miembros de la OMC aceptan condenar el *dumping* no sólo cuando se practica, sino desde que amenaza con causar perjuicio o daños en el

---

<sup>71</sup> Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. *LII Legislatura del Senado de la República, artículo VI, párrafo 1, anexo II*, en [www.wto.org](http://www.wto.org)

futuro. Sin embargo, en varios casos a los países que lo practican no se les ha podido comprobar o no se les ha podido sancionar desde el momento en que su producto ha amenazado con causar daño a la industria textil de un determinado país; en muchos casos, tampoco se ha podido sancionar a un país que a través del *dumping* haya realizado competencia desleal a los productos de otros países en un determinado mercado. Dicho escenario se ha presentado en las exportaciones textiles de China contra las exportaciones textiles de México en el mercado estadounidense.

En el caso específico del *dumping* que sufrió la industria textil mexicana a nivel nacional como en sus exportaciones al mercado estadounidense en el sexenio 2000-2006, es preciso mencionar que los mayores ataques de estas prácticas han sido accionados por China, ya que la invasión masiva de sus productos textiles ha socavado parte de la competitividad que poseían las exportaciones textiles mexicanas en el mercado de Estados Unidos.

China, en gran medida por los errores y objetivos finales que estableció el ATV, comenzó a dominar no sólo algunas cadenas de la producción textil, sino que comenzó a dominar gran parte del comercio textil internacional gracias a la ejecución y práctica del *dumping*, desbancando rápidamente a México como proveedor principal de Estados Unidos en materia textil.

El *dumping* que ha practicado China en el comercio textil desde principios del año 2000 se ha caracterizado por tres puntos:

1.- El precio de los productos exportados es inferior a su valor normal.

2.- El precio de los productos exportados es menor al precio comparable en las operaciones normales de un producto similar, destinado al consumo del exportador.

3.- A falta de un precio equitativo en el mercado interior del país exportador (China en este caso), el precio del producto exportado es:

a) Menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país, en el curso de operaciones comerciales normales

b) Menor que el costo de producción de este producto en el país de origen más un suplemento razonable para cubrir gastos de venta y concepto de beneficio<sup>72</sup>.

Con la práctica desleal del *dumping* chino; el país asiático se convirtió en la mayor pesadilla de la industria textil mexicana y de las exportaciones de éstas al mercado estadounidense; muestra de lo anterior lo prueba la OMC, al reportar que en el año 2006 México pasó a tener una participación del 3% en el mercado estadounidense comparada con la participación del 39% que poseía en 1999 en camisas del algodón.

---

<sup>72</sup> Aquino Cruz, Daniel, *Las prácticas desleales del comercio internacional. Ley de comercio exterior comentada*. Ed. PAC, México 2000, p. 278

China ha logrado dicha saña mediante la estrategia de “invasión”, en este caso del mercado estadounidense. Sin embargo, ésta se ha basado en exportaciones textiles que, al paso del tiempo, han contado con mejor calidad y mayor valor agregado; lo cual a su vez, y sorprendentemente, no ha sido cobrado en el precio de los productos textiles que China ha exportado a Estados Unidos. Por tanto, el precio de dichos textiles chinos es inferior a lo que realmente es el precio normal del bien textil a nivel internacional.

Los bajos costos de la producción china han sido los precios en producción más bajos de todo el mundo (no sólo para Estados Unidos) dejando de lado y sin poder de competencia a la producción textil mexicana. La mano de obra barata le permitió a China el supremo avance en la competencia textil a nivel internacional; nada es comparable a los veinte millones de chinos que se han encontrado trabajando en el sector textil y haciéndolo por salarios bajísimos. Organismos Internacionales han calculado que mientras un obrero textil chino gana cerca de 45 centavos de dólar la hora (US\$ 73 al mes por 40 horas semanales de trabajo), un dominicano gana 64 centavos de dólar (US\$ 102 al mes), mientras que en México y en Europa el salario ha sido cuatro y diez veces mayor, respectivamente.

China se dio el lujo de bajar cada vez más los salarios gracias a dos factores evidentes pero difíciles de combatir: exceso de mano de obra y una política dictatorial empañada de

capitalismo; una economía donde los sindicatos y las huelgas han estado prohibidos, haciendo posible que los trabajadores laboren más horas de las debidas y reciban salarios paupérrimos.

China ha podido reducir artificialmente sus precios debido a prácticas desleales de comercio, como lo son la manipulación del tipo de cambio, que ha poseído una ventaja de hasta 40%; elevados préstamos a las empresas chinas; subsidios a la industria de la energía y el transporte; venta de materia prima, como algodón, seda y fibras sintéticas que se han realizado muy por debajo de los precios internacionales; un yung débil, entre otros. Lo cual ha hecho que las exportaciones textiles chinas sean accesibles al exterior como al interior de China, ocasionado que sus textiles sean mucho más competitivos en cuanto a precio que los de sus competidores en el mercado estadounidense, como es el caso de México.

El *dumping* que los productos chinos han practicado en el mercado estadounidense sirvió y pareció ser ventajosos para Estados Unidos, puesto que este país conseguía productos textiles a muy bajos costos, asegurando a su vez que sus empresas encontrarán un país que les brindará y asegurará el mejor terreno para poder llevar su producción y sus relaciones comerciales, sin ninguna restricción.

Sin embargo, después de algún tiempo, China supo aprovechar tal escenario y dio origen a dos situaciones; la

primera se centró en que la producción textil estadounidense y las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense no pudieran competir con el precio y la calidad de los productos chinos, haciendo que las empresas (principalmente mexicanas) que exportaban a Estados Unidos decayeran y perdieran producción y mercado; la segunda situación se presentó cuando algunas empresas (estadounidenses y mexicanas) ya no pudieron seguir exportando al menos 50% de su mercancía; las empresas chinas inmediatamente se apoderaron de los vacíos de mercado que las otras empresas habían dejado; saturando al mercado estadounidense y haciéndolo dependiente de sus productos.

Otro efecto que el *dumping* chino desencadenó, a medida de que México perdió competitividad en el mercado estadounidense, fue el acaparamiento casi total del comercio textil en Estados Unidos. Ello se basó en bajar aún más los precios de sus productos para después (una vez minimizada a lo máximo la competencia textil mexicana) elevar los precios a los mismos y tener así dominado o monopolizado el mercado.

Sin embargo, el efecto que el *dumping* ha tenido para la industria textil mexicana no sólo se ha presentado en el mercado estadounidense, también se ha centrado en la pérdida cuantiosa de empleos al interior del país a través del cierre de fábricas nacionales, la venta de empresas nacionales a

transnacionales, la desviación de nuevas inversiones tanto nacionales como internacionales hacia fábricas textiles chinas o en China y la práctica de más acciones desleales en el comercio textil al interior de México como triangulación, piratería o reetiquetación.

La consolidación del régimen de libre comercio a nivel mundial ha fomentado que las prácticas desleales como el *dumping* impongan barreras al supuesto libre comercio. Asimismo la consolidación de ese “libre comercio” ha llegado a crear un escenario único en el cual solo un país (China) ha concentrado la mayor parte del comercio textil internacional, a través de medidas ilegales que no han podido ser castigadas al cien por ciento por ningún órgano u organismo nacional e internacional.

Aún en el marco de la OMC las múltiples denuncias que se han interpuesto para China y no sólo por parte de México, sino por parte de todos los países exportadores que compiten en el mercado estadounidense en materia textil, no han tenido solución.

El *dumping*, como medida desleal preferida en el desarrollo del comercio internacional, ha sido llevado a cabo con tal facilidad en el comercio textil desde países en vías de desarrollo a países desarrollados que ha llegado a ser inaudita la forma en que China (a vista de todos y sin más o menos sanciones por parte de organizaciones comerciales a nivel

mundial) ha fomentado su práctica a todos los mercados, a través de medidas gubernamentales tales como los apoyos otorgados a sus exportadores textiles mediante la reducción del gravamen sobre ingresos en 50% si exportan el 70% de su producción y hasta el 85% si exportan el total de la producción textil<sup>73</sup> a mercados como el estadounidense o el europeo.

No obstante, es más preocupante que el *dumping*, en algunas ocasiones, haya tenido acceso total para afectar a la industria textil mexicana gracias a las decisiones tomadas por el propio gobierno mexicano, el cual en el año 2006, y acabando ya el periodo del gobierno del Presidente Vicente Fox Quezada, toma la determinación y establece el dictamen de llevar las cuotas compensatorias<sup>74</sup> impuestas a China al banquillo. Las consecuencia para la industria textil mexicana y consecutivamente para las exportaciones dirigidas al mercado estadounidense fueron (y continúan siendo) catastróficas ya que por ejemplo, los bienes textiles mexicanos como camisas, blusas-camisería y polos de punto y de algodón, fibras sintéticas y demás materiales que se exportaban a Estados Unidos y que estaban comprendidos en el capítulo 61, Apéndice 1.1 del Anexo 300B del TLCAN, fueron desplazados en 70% del mercado estadounidense, gracias a que China

---

<sup>73</sup> Armando Talamantes, *México acusa a China de 9 pecados*, CNNEXPANSIÓN, México, 3 octubre 2006.

<sup>74</sup> Cuotas compensatorias como medidas de tipo fiscal que se cobran a cierto tipo de productos importados cuando ingresan al país para contrarrestar las prácticas desleales que el país exportador pudiera accionar a través de sus productos.

invadió con exportaciones de esos mismos bienes el mercado mexicano; lo que provocó la quiebra de muchas empresas que producían estos bienes. Como consecuencia las exportaciones de estos productos en Estados Unidos se detuvieron, provocando a su vez que las pocas empresas que se mantuvieron en pie de exportación no pudieran competir más con las invasiones chinas de los mismos bienes, pero ahora en el mercado estadounidense.

Es decir, las consecuencias de estas decisiones hicieron que el *dumping* se haya podido practicar con mayor amplitud en contra de la industria textil mexicana, demostrando que muchos de los problemas que han sufrido las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense no siempre han tenido origen en la inadecuada negociación y accionamiento del TLCAN, en el poder de China para aventajarse de los vacíos y errores que ha tenido el libre comercio o en la manera errónea en que México ha jugado en las redes del libre comercio.

La eliminación de cuotas compensatorias a productos chinos dejó la puerta abierta a la libre práctica del *dumping*, lo cual a China no se le dificultó, ya que en el año 2006 exportó a Estados Unidos 4,400 millones de textiles entre los que destacaban camisas, blusas-camisería, polos de punto y de algodón y fibras sintéticas<sup>75</sup>, presentándose no como un caso aislado sino como un caso que estuvo muy ligado a la

---

<sup>75</sup> Armando Talamantes, Op. Cit. p.3

eliminación de las cuotas compensatorias<sup>76</sup> y a la falta de previsión por parte del gobierno mexicano para enfrentar dicho escenario.

**CUADRO 11**  
**Demandas mexicanas por *dumping* textil ante la OMC 2006-2007**

Núm.	Producto	País	Cuota vigente
38	Tela de mezclilla	EUA	No / sin medida
39	“	China	<i>antidumping.</i>
62	Textiles de algodón y sintéticos	China	No / sin medida <i>antidumping.</i> No / sin medida <i>antidumping.</i>
63	“		
74	Textiles de algodón y sintéticos y fibras sintéticas	Guatemala	No / sin medida <i>antidumping.</i>
98	Textiles de algodón	China	No / sin medida <i>antidumping.</i>
99	Textiles (demás fibras vegetales)	China	No / sin medida <i>antidumping.</i>
100	Textiles (filamentos sintéticos o artificiales)	China	No / sin medida <i>antidumping.</i>

<sup>76</sup> Cabe destacar que las cuotas compensatorias tienen una vigencia de cinco años, sin embargo cada país puede tener una instancia jurídica y/o económica. En México recae en la Secretaría de Economía negociar ante organizaciones internacionales, como en la OMC, lapsos de prórroga por periodos sucesivos de cinco años; asimismo dichas cuotas se pueden extender más de este periodo si al momento de realizar el examen de vigencia la persistencia de *dumping*, subsidios, triangulaciones o contrabandos siguen existiendo y por tanto siguen amenazando o causando la amenaza a las industria textil y/o a los productos textiles originarios de un país, que se venden tanto en el mercado interno como en el mercado externo.

101	Textiles (filamentos sintéticos o artificiales discontinuos)	China	No / sin medida <i>antidumping</i> .
		China	No / sin medida <i>antidumping</i> .
102	Textiles (gasas)	China	No / sin medida <i>antidumping</i> .
103	Confecciones de prendas de tejido de punto	China	No / sin medida <i>antidumping</i> .
104 105	Confecciones de prendas de tejido plano	China	No / sin medida <i>antidumping</i> .

**Fuente:** Secretaría de Economía. Informe de labores textiles, 2007

Para México, la eliminación de cuotas compensatorias fue forzosa, ya que no tenía alguna posibilidad de alargar el plazo de las mismas después de cinco años o de aplicar otras posibilidades de extensiones de tiempo debido a que la OMC así lo establecía. Sin embargo, lo anterior no culpa totalmente a las disposiciones textiles señaladas por la OMC, muy por el contrario fue consecuencia de la falta de preparación de México para negociar reservas textiles superiores a las que se marcaron por facto al momento en que China entró a la OMC.

Para México las reservas textiles protegidas al momento en que China se erigió como un nuevo miembro de la OMC, sólo fueron un poco mayores de las que en general la OMC marcó para todas las naciones en desarrollo que contaban con

producciones textiles dirigidas mayoritariamente a la exportación.

La eliminación de cuotas compensatorias o el cumplimiento de las medidas *antidumping* por parte de países como China, ya no dependió de las quejas o los datos que patrocinaron algunas empresas textiles mexicanas que, bien o mal, siguieron en el comercio textil; sino que dependió del término, en el 2005, de las reservas textiles establecidas en el protocolo textil de la OMC que se establecieron para todas las naciones y las cuales México acordó sin ninguna prospectiva fija y clara de lo que sucedería para el año 2006 con los textiles mexicanos en el mercado estadounidense y en general, para la industria textil mexicana.

Cabe destacar que Estados Unidos sí se dio a la tarea de proteger a su industria y mercado textil a través de la negociación de reservas mayores a cinco años, las cuales accionó como imposiciones más que acuerdos. Sin embargo, aún cuando éstas no fueron cien por ciento efectivas, dicha nación pudo en gran medida protegerse a la finalización de las reservas textiles mediante otras disposiciones como las subvenciones (que a su vez violaban acuerdos como el TLCAN) o el cumplimiento de medidas comerciales establecidas en materia textil dictadas por algunas organizaciones comerciales como la OMC.

Así bien, el *dumping* como práctica desleal más utilizada en el comercio textil internacional, ha invadido de manera negativa y tal parece destructiva a la industria textil mexicana. México, por su parte, poco ha podido hacer para enfrentar a dicho monstruo. La falta de previsiones y acciones gubernamentales sólo han mostrado la gran brecha y vacío (tanto comercial como jurídico) para enfrentar a los países que en dicha materia se encuentran de manera legal compitiendo con las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

El manejo erróneo de las medidas *antidumping* desencadenó que a México se le acusará de proteccionista; no obstante, nuestro país no ocupó esas medidas como forma de protección para la industria textil, sino que las utilizó más como “disposiciones boomerang” para tratar de resolver el problema al momento y no como medidas o disposiciones jurídica y comercialmente capaces de prever y enfrentar el *dumping* mucho antes de que se presentara y causara daños nacionales e internacionales.

Por su parte, Estados Unidos no dejó de recurrir a favor de sus exportaciones textiles hacia México, a través de una eterna lucha en contra de la aplicación de medidas *antidumping* por parte del gobierno mexicano. Prueba de ello fue el momento de las negociaciones del TLCAN en donde (por influencia de Estados Unidos sobre Canadá y México) no se incorporó de

forma relevante reglas en relación a las medidas *antidumping*, a los precios o a las subvenciones y/o cuotas compensatorias.

Estados Unidos prefirió abordar dicho tema de forma unilateral en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. México, a pesar de muchos debates, entró a los paneles binacionales especiales<sup>77</sup> para los procedimientos *antidumping* y de cuotas compensatorias sin embargo, aunque en el TLCAN se incorporó el Capítulo XIX: “Revisión y solución de controversias en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias”, la rotunda negatividad y resistencia de Estados Unidos para que sus exportaciones textiles acataran estas medidas, fue la constante en la relación textil entre ambas naciones. No obstante, en el mercado estadounidense a los productos textiles mexicanos se les aplicaron enérgicamente medidas *antidumping*, sin que los textiles mexicanos causaran amenaza a la industria textil estadounidense.

El preexistente aplazamiento de tiempo por parte de Estados Unidos para analizar las reglas comerciales que faltaron y que se necesitaban en materia textil dentro del TLCAN para la resolución de disputas en cuanto subsidios, mostró la negatividad estadounidense en cuanto a la creación

---

<sup>77</sup> Los paneles binacionales previstos en el TLCAN como medios de revisión alternos de solución de controversias constituyen un mecanismo independiente a las partes, toda vez que se trata de órganos creados por el derecho internacional que revisan si las autoridades internas de un país han aplicado correctamente sus disposiciones, puesto que los Estados incurrir en excesos ante la falta de seguridad arancelaria.

de leyes que ayudaran a las industrias de los tres signatarios del Tratado.

Por el contrario, en un marco interno, Estados Unidos se dio a la tarea de analizar y mejorar las reglas comerciales que como país necesitaba para proteger a su industria contra el *dumping* que argumentaron se encontraba realizando México; con lo cual evidenciaron la forma en que desarrollaban el proteccionismo.

Los acuerdos de la OMC relativos a la legislación *antidumping* y subvenciones, poco pudieron hacer sobre el empleo de leyes *antidumping* o el proteccionismo estadounidense en materia textil. Inclusive algunas disposiciones de la OMC resultaron ser polémicas para el comercio textil, ya que el Acuerdo Antidumping de la Organización dispuso medidas en la materia que se enfocaron a favor de una liberalización del comercio textil, en lugar de enfocarse a regular situaciones como las prácticas desleales del mismo. El Acuerdo Antidumping requería de una mayor precisión en cuanto a los márgenes autorizados de ganancia en determinación del valor y la ganancia derivada de las ventas en el curso habitual del comercio del producto textil y asimismo determinar cuáles eran las medidas *antidumping* aplicables

para las naciones que infligieron los márgenes preestablecidos por la OMC<sup>78</sup>.

Sin embargo, la postura restrictiva de Estados Unidos con respecto a la comparación de precios, así como a la posibilidad de aplicar procedimientos para evitar la desviación, contrarrestaron las necesidades para la reglamentación del comercio textil. Así bien, el *dumping* que México comenzó a sufrir desde inicios del año 2000 en las exportaciones y mercado textil interno fueron sólo muestra de las imperfecciones del mercado y los vacíos que el libre comercio dejó al momento de que México lo puso en marcha.

La discriminación internacional de precios a partir de la comparación entre los precios de exportación y una medida de costos semiconstruidos que incluían altas ganancias (como objetivo principal para los países exportadores en materia textil) constituyeron un dúo peligroso, en donde la venta de un producto textil en el mercado exportador a un precio inferior al que tenía un producto similar en el mercado nacional arrojó como consecuencia la fractura, traducida en grandes pérdidas, de la industria textil.

Es decir, se forzó a México a combatir en dos frentes a la vez, teniendo como resultado sólo fuertes pérdidas y desventajas competitivas para la industria tanto en el mercado estadounidense como en el mercado interno. China aprovechó

---

<sup>78</sup> Horlick, Gary & Shea, *The World Trade Organization Antidumping Agreement*, Ed. Journal, E.U.A 2003, p. 96.

dicha situación para continuar invadiendo el mercado estadounidense y el mexicano por medio del *dumping*; desarrollándolo ya no como una simple forma de práctica desleal, sino como un *dumping* predatorio que se presentó cuando las empresas chinas y estadounidenses gozaron de ventajas en el mercado, gracias al debilitamiento de empresas mexicanas que se encontraron exportando en un nivel bajo; hecho que a su vez ayudó a que se persuadiera a dichas empresas para retirarse del mercado estadounidense.

Por tanto, desde el año 2000, el *dumping* como discriminación de precios fue la práctica desleal en el comercio textil internacional más desgastante; no sólo para las exportaciones textiles mexicanas hacia el mercado estadounidense, sino para la industria textil mexicana en general. Encontrar tantos obstáculos, nacionales como internacionales, y encontrar una solución para poder combatir dicho problema fue más una ilusión que una realidad, ya que ninguna medida *antidumping* nacional o internacional pudo contrarrestar los efectos del *dumping* en el mercado estadounidense, el cual afectó principalmente a los productos textiles mexicanos.

### 4.3 Proteccionismo a la industria textil estadounidense.

La Ley de Comercio Exterior (LCE) de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación señala en el título V, artículo 28, que “se consideran prácticas desleales de comercio la importación como la exportación en otro país de mercancías en condiciones de discriminación precios (*dumping*) como la importación y exportación de mercancías que son objetos de subvenciones en su país de origen o procedencia que causen o amenacen con causar daño o perjuicio a un producto nacional tanto en el mercado interior como en el mercado exterior”<sup>79</sup>.

Lo anterior, considera a las subvenciones como una práctica desleal más en el desarrollo del comercio internacional en relación a la contribución financiera que un gobierno da para beneficiar a sus empresas a través de préstamos, servicios públicos, asunción de pasivos o exenciones fiscales.

En el mercado estadounidense las exportaciones textiles mexicanas han tenido que luchar también contra las subvenciones que el gobierno estadounidense otorga a sus productos textiles, para que éstos puedan ser competitivos dentro de su mismo mercado.

Estados Unidos ha ido aumentando las subvenciones a su industria textil desde el año 2000, año en que el mercado fue cayendo en manos del poder textil chino. Los controles

---

<sup>79</sup> Diario Oficial de la Federación, *Ley de Comercio*, México, 27 de julio de 1993.

estadounidenses han sido las formas más utilizadas para proteger a su industria; la subvención ha sido una de las armas comerciales que Estados Unidos más ha utilizado para contrarrestar el impacto de las exportaciones chinas. Sin embargo, lo anterior ha tenido un impacto negativo para la competitividad de las exportaciones textiles mexicanas, ya que las subvenciones que Estados Unidos aplicó desfavorecieron aún más la crítica situación que enfrentaría la industria textil mexicana.

La situación de la mezclilla mexicana fue el problema más preocupante, ya que en febrero del año 2000 la OMC publicó el aviso de la eliminación de cuotas compensatorias y aranceles sobre las importaciones de mezclilla, dejando que dicho producto textil entrara dentro del 17% de liberalización de productos textiles y prendas de vestir que estipulaba el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido. Por lo tanto, Estados Unidos (ante el temor del ingreso masivo de la mezclilla china y mexicana al mercado estadounidense) comenzó a otorgar beneficios a las empresas estadounidenses productoras y transformadoras de dicho bien textil. Las empresas que más se beneficiaron con estas subvenciones se situaban principalmente en la ciudad de Los Ángeles California; sin embargo, cabe destacar que la empresa que más se benefició fue *All Knits*, la cual se especializaba principalmente en la producción y transformación

de la mezclilla y de manera secundaria en la producción de bienes de tejido de punto para damas y niñas.

*All Knits* desbancó de los primeros lugares de venta en el mercado estadounidense por un período de cuatro años (2001-2005) a la empresa mexicana productora de mezclilla *Parras S.A. de C.V.* y a todas sus subsidiarias: *Telas Parras, Parras de la Laguna, Hilaturas Parras, fábricas La Estrella*, entre otras. En un segundo nivel, a empresas como *Manufacturas Kaltex S.A. de C.V., Fábricas del Carmen S.A. de C.V., Textiles KN de Oriente S.A. de C.V.*, las cuales, al igual que *Parras*, se dedicaban a la producción y transformación de mezclilla<sup>80</sup>.

La forma en que *All Knits* destituyó a la mezclilla mexicana (tanto en tela como en productos) se basó en la transferencia directa de fondos que el gobierno de California le otorgó a través de donaciones, préstamos, aportaciones de capital, bonificaciones fiscales, condonaciones y nula declaración en la recaudación de ingresos de dicha empresa.

Estados Unidos (a través de los subsidios que otorgó a *All Knit*) mostró una férrea posición en la que cual una vez más violó el TLCAN, las disposiciones de la OMC y las reglas de un comercio justo a nivel internacional. El proteccionismo estadounidense se llevó a cabo por medio de la activación de un paquete de subvenciones económicas y financieras que dejaban de lado las sanciones internacionales; la justificación

---

<sup>80</sup> Simón Nadima, Op. Cit, p.121

de ello se basó en la ayuda que las empresas textiles estadounidenses necesitaban (más no aceptaba que estuviera subsidiando) en aras de salvaguardar los productos nacionales “especialmente sensibles” de los productos textiles de otras naciones; cuya entrada al mercado textil estadounidense representaba un fuerte daño a la industria textil nacional y un golpe a la economía del país<sup>81</sup>.

Para poder asegurar aún más la protección de sus productos textiles, Estados Unidos impuso otro tipo de limitaciones comerciales que secuentarón la subvención como la imposición de multas o medidas *antidumping* a varias exportaciones textiles, cuya base era la mezclilla como los pantalones, pantalones con peto, chaquetas y vestidos cortos de mezclilla señalados en el TLCAN; complicando su entrada al mercado estadounidense. Así Estados Unidos afectó las exportaciones textiles mexicanas de mezclilla a través del cobro de cuotas *antidumping*, forzando a los exportadores mexicanos a pagar cuotas adicionales para poder entrara a vender en el mercado.

Cabe mencionar que aunque la OMC declaró dichas medidas proteccionistas contrarias al libre comercio, Estados Unidos no cambió ninguna de ellas, al igual que sucedió con las cuotas *antidumping* que CEMEX tuvo que pagar para poder entrar a vender al mercado estadounidense.

---

<sup>81</sup> Grupo Reforma, “Exige IP regular comercio a China”, periódico *Reforma*, México, 21 de octubre 2002.

México no pudo enfrentar esas enormes barreras comerciales que Estados Unidos le impuso, por lo que en el año 2004, *Parras S.A. de C.V.* presentó la solicitud de examen (con base en la exhibición de información de las pérdidas registradas por dicha empresa a causa de las disposiciones comerciales, es decir, subvenciones a *All Knits*) ante la Secretaría de Economía, para que ésta pudiera interceder por ella frente al gobierno estadounidense. La Secretaría de Economía fundamentó la defensa de los productos de *Parras* en el libre comercio que el TLCAN señalaba en el Anexo 300-B para los mismos. Después de dos años, el proceso de negociaciones entre la Secretaría de Economía y el Departamento de Comercio de Estados Unidos favoreció a la empresa mexicana, ya que se logró la eliminación de las medidas *antidumping* para los pantalones, pantalones con peto, chaquetas y vestidos cortos de mezclilla que ésta producía; aunque cabe desatacar que los subsidios que el gobierno de California otorgó a *All Knits* continuaron.

Un hecho importante que se presentó en la negociación para la defensa de *Parras* fue el incumplimiento del plazo de 260 días que indicaba la Unidad de Prácticas Desleales Internacional de la Secretaría de Economía para la solución de controversias; ello prueba que el gobierno (en este caso, los negociadores) mexicano se sujetó al tiempo y necesidades de empresas estadounidenses.

El proteccionismo en el que incurrió aquel país significó un comercio injusto, lleno de limitaciones y pérdidas constantes para las exportaciones textiles mexicanas en dicho mercado. La subvención que desarrolló el gobierno de California para con sus empresas mostraron que las medidas proteccionistas sirvieron además como medio de presión, en donde Estados Unidos (en muchas ocasiones) llegó al extremo de asfixiar a empresas que le representaban un problema, como sucedió con *Parras*.

El proteccionismo también significó la obligación de presionar a las empresas textiles mexicanas hasta el punto de desaparecerlas del mercado estadounidense o en aras de someterlas a que se fusionaran, a través de su venta a empresas estadounidenses. Sin embargo, la causa por la cual Estados Unidos tomó tales medidas proteccionistas no se debió a México, sino a otros escenarios causados por países como China, cuyas exportaciones textiles constituyeron una amenaza no sólo para la industria y el mercado textil estadounidense; sino para cualquier industria y mercado textil en el mundo.

México y Estados Unidos contaban en materia textil con el TLCAN y aunque la última resolución en esta cuestión falló a favor de una empresa mexicana, el país vecino hasta la fecha no se ha detenido en llevar a cabo medidas desleales para la sobreprotección de su industria textil, incrementando la pérdida de competitividad que las exportaciones textiles mexicanas

presentaban en ese mercado gracias a la presión ejercida. Como se ha mencionado, dicho escenario ha convertido a México en la industria maquiladora estadounidense y ha continuado ejecutando presiones que ya no sólo se concentran en la mezclilla, sino que se dirigen a otros productos textiles mexicanos.

#### **4.4 Subvenciones a las exportaciones textiles chinas.**

La magnitud del daño causado por las prácticas desleales e ilegales de comercio internacional en la industria textil mexicana en el período 2000–2006 fue cuantioso para la economía nacional; tanto que hasta la fecha tal escenario continúa siendo adverso.

La cuantificación precisa de los daños para la industria, sólo en las exportaciones que se dirigían hacia Estados Unidos en el sexenio en cuestión aún es incierta, por tratarse precisamente de hechos ilícitos que directa e indirectamente afectaron la comercialización y la posición de los productos mexicanos en el mercado al cual se dirigía el 90% de la exportaciones textiles; es decir, el estadounidense.

Tal vez, la subvención no ha tenido el impacto mediático que ha tenido la discriminación de precios; sin embargo, el costo económico es cuantioso también y ha representado una

estrategia mortal aplicada por naciones asiáticas como China. Desde su entrada a la OMC, en 2001, China ha otorgado a sus empresas textiles variadas facilidades económicas y de servicios para exportar la mayor cantidad de productos textiles hacia el mercado estadounidense; desplazando, por tanto, la competencia que le significaban las exportaciones textiles mexicanas en dicho mercado.

China ha representado desde la antesala y a partir de su ingreso a la OMC, ser el país que más ha hecho la guerra a México en cuanto a la exportación de productos textiles; prueba de lo anterior han sido las múltiples investigaciones y cuotas compensatorias que se le han impuesto a sus productos textiles. No obstante muchas de estas investigaciones se han perdido dentro de la maquinaria internacional de la burocracia, la lentitud y la accesibilidad de los procesos internacionales, tanto de la OMC como de las negociaciones entre naciones; como consecuencia de ello, China ha continuado subvencionando a sus empresas.

Este proceso tiene origen en la historia de China como resultado de las reformas económicas y políticas de apertura iniciadas en 1978; la estructura de la propiedad en las empresas de la industria textil china evolucionó hasta convertirse en una coexistencia de empresas como:

- las empresas colectivas que se han subdividido en municipales y cuyos propietarios han sido pequeñas aldeas y pueblos;
- las empresas colectivas urbanas, cuyos propietarios han sido distritos gubernamentales o universidades;
- las empresas privadas que han tenido como únicos propietarios a particulares chinos;
- las empresas de copropiedad que han estado conformadas entre un socio extranjero y una empresa colectiva o una empresa privada;

Sin embargo, las empresas que siempre han sido el verdadero soporte de las exportaciones textiles chinas han sido las empresas colectivas (en sus dos subdivisiones) y las empresas estatales, a quienes el gobierno chino les ha subvencionado grandes cantidades de dinero o fuertes apoyos en cuestiones de servicio para que pudieran, a partir del año 2001, agilizar procesos de producción, transformación y comercialización de todos los productos textiles que se dirigirían mayoritariamente al mercado estadounidense<sup>82</sup>.

Para el año 2002, a un año de su entrada a la OMC, las exportaciones de ropa china al mercado estadounidense contaban con 73 subsidios que la nación asiática otorgó a sus

---

<sup>82</sup> Martínez Rogelio, *Legislación del comercio exterior*, Ed. Mc Groe Hill, México 2000, p. 118

productores<sup>83</sup>, a través de reducciones sobre el gravamen de sus ingresos.

Asimismo la reducción de costos de servicios públicos como la electricidad para las empresas chinas, en China constituyó una forma más de subsidiar la producción textil, puesto que cualquier empresa textil que dedicara el 70% de su producción a la exportación recibía una condonación del 30 al 50% en las tarifas; lo que benefició en gran medida a las empresas en la obtención de ahorros lo cual significó mayor capital para invertir de nuevo en el procesos de producción textil.

El gigante asiático no ha actuado sólo desde su territorio en la subvención de sus empresas, sino que lo ha hecho fuera del país gracias a la compra de empresas textiles estadounidenses. China no sólo se ha situado dentro del mercado estadounidense, sino que ha podido conocer y manejar con mucha mayor fuerza dicho mercado dentro de sus fronteras.

Ejemplo de lo anterior se encontró en la compra efectuada en el año 2008 de la empresa textil estadounidense *Xinma Apparel Internacional Limited* por el fabricante textil más grande de China, *Youngor Group Corp. Ltd.*, cuya transacción se basó en 120 millones de dólares; pero cuyas ganancias se calcularon muy por encima de esa cantidad, ya que las ventas sólo en

---

<sup>83</sup> Tavares Susana, *Textileros se ponen guantes contra China*, CCNEXPANSIÓN, México, 6 de diciembre 2007.

Estados Unidos en el primer año que *Youngor* comenzó a operar se calcularon alrededor de los 366 millones de dólares; alcanzando ganancias netas por más de 12 millones de dólares por mes. El punto central de las ventas como las ganancias que obtendría *Youngor* sólo en ese primer año, se basó en el hecho de obtener no únicamente una empresa estadounidense sino en tener y controlar las plantas productivas situadas en China, Sri Lanka y Filipinas; asegurando así, un negocio redondo.

La compra de *Xinma*, representó para China ingresar a una porción importante del negocio textil estadounidense; desmantelando, además, una parte de las investigaciones y denuncias por *dumping* que se le han llegado a imputar, ya que Estados Unidos ha manifestado que *Youngor* ha practicado *dumping* a su mercado. Sin embargo, la defensa de *Youngor* a través de *Xinma* ha sido negativa, debido a que la primera no puede hacerse *dumping* a sí misma; asegurando mayores ventas en el mercado estadounidense.

Las libertadas otorgas por China a sus empresas han llegado a ser contradictorias a través de las reducción fiscales que van desde un 50% si exportan el 70% de su producción y hasta 85% si exportan el total de la producción textil<sup>84</sup>. Ante tal circunstancia, el gobierno chino ha dejado de captar ingresos tributarios al permitir a sus empresas la omisión de los pagos,

---

<sup>84</sup> Armando Talamantes , Op. Cit. 23

contribuciones, aprovechamientos y cuotas fiscales, lo que es vital para dotar de servicios sociales a la población china.

Debido a las grandes subvenciones que China ha otorgado a sus empresas textiles dentro y fuera del país, se ha desencadenado un escenario nocivo y muy difícil para las demás industria textiles como la mexicana, debido a que México en el mercado estadounidense no ha contado, y no lo hará, con la capacidad y poder para competir y enfrentar la dimensión de las estrategias de mercado y de comercio de China. Lo anterior ha significado que al gigante de Asia se considere más como un competidor desleal que como una economía de mercado, puesto que sus tácticas de subvención demuestran que el gobierno chino controla los precios de los bienes textiles, vende materias primas por debajo del precio internacional y sus empresas (aún y con subvenciones) en ocasiones venden con pérdidas; ocasionando, además, la piratería, el falso origen del etiquetado y la triangulación.

Debido a estas graves prácticas, la industria textil mexicana se ha visto seriamente afectada porque no sólo ha significado perder mercado estadounidense, sino también el cierre de empresas y plantas textiles mexicanas tanto a nivel interno, como en otros países, la compra de empresas mexicanas por empresas chinas y la pérdida de miles de empleos, entre otros.

Las subvenciones chinas imponen a la producción textil mexicana una situación costo-país bastante elevado, porque México no realiza subvenciones textiles; así bien, cabe considerar que si las exportaciones textiles mexicanas no han provenido de empresas subvencionadas, a pesar de los negativos escenarios por los cuales ha tenido que pasar, (y que muchas veces no ha podido superar), sería más justo que tanto el gobierno mexicano como las autoridades internacionales ayudaran a México frente a las prácticas desleales chinas como subvenciones, manejo de precios, triangulaciones, piratería y demás prácticas que se han presentado desde el año 2001, porque de lo contrario la actividad textil mexicana continuará transformándose en un taller textil más que una industria, debido a que en algún momento ya no se podrá seguir sosteniendo la batalla entre éste y otros contextos negativos.

## **CAPÍTULO V**

### **PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS DENTRO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE**

En varias ocasiones, es posible encontrar en el mercado estadounidense un número considerable de personas que adquieren productos textiles provenientes tanto de las mejores casas de moda de ese país como de Europa, sin importar el precio que la compra implique.

Sin embargo, a partir del año 2001 la tendencia que se presentó con fuerza en este mercado fue el pago de elevados costos de productos textiles de renombradas marcas con etiquetas que hacían alusión a la leyenda “Made in China” o “Made in Costa Rica”; es decir, artículos que eran vendidos a precios muy elevados pero que eran producidos en su totalidad, o al menos en parte, por las manos de trabajadores chinos o centroamericanos a kilómetros de distancia y bajo deplorables condiciones laborales.

Lo anterior, dejó claro que China o países de Centroamérica ya no competían en el mercado estadounidense con millares de textiles de mala calidad o de bajos precios, como lo habían hecho años anteriores; desde el año 2001 muchos de los productos textiles asiáticos o centroamericanos

ganaron y aseguraron parte importante del mercado estadounidense, gracias a la calidad y valor agregado que sus productos ofrecieron a los consumidores en ese mercado; desplazando a varios textiles mexicanos hacia nichos de mercado mucho más pequeños de los que tenían controlados. Este escenario no respondió totalmente a la discriminación de precios o formas de comercio ilegal, por el contrario fue resultado del alto nivel de competitividad que alcanzaron los productos textiles, tanto de los países asiáticos como los de algunos países centroamericanos.

Este fenómeno fue el elemento predominante para que las exportaciones textiles chinas dominaran el mercado textil estadounidense, mayoritariamente con artículos muy económicos y de fácil acceso; sin embargo, el dominio asiático y centroamericano de productos textiles de las mejores marcas de moda (que no son comercialmente accesibles por su alto costo y acceso restringido) fue uno de los golpes que más afectó a la industria textil mexicana, ya que para México muy pocas veces fue posible exportar productos de lujo al mercado estadounidense.

Asimismo el avance tecnológico de muchas de las empresas chinas fue un factor clave para que sus productos textiles concentraran un valor agregado mucho mayor y para que fueran entregados en el menor tiempo posible, lo cual era

un paquete de características sumamente atractivas para las empresas que comercializaban textiles en Estados Unidos.

México, por el contrario, no podía competir de la misma forma debido a un escaso manejo tecnológico en la producción, mismo que evidenció la falta de infraestructura en industrias relacionadas con el apoyo que se requería para que las exportaciones textiles mexicanas dirigidas al mercado estadounidense fueran más competitivas.

Aunque en los primeros años del TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte) las empresas transnacionales estadounidenses (empresas grandes e importantes en la industria de moda) invirtieron en México a través del control de los segmentos de diseño y del control de un 60% de producción y comercialización, a partir de finales del año 2002 según un estudio realizado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)<sup>85</sup>, dichas empresas comenzaron a retirar sus inversiones en nuestro país para dirigirlas a China o a Centroamérica. Las razones de lo anterior fueron diversas, las principales se basaron en las mayores facilidades que China o Nicaragua otorgaron al capital de los países inversionistas; tanto China, Guatemala o El Salvador establecieron parte de su éxito en el rendimiento que dieron a la inversión realizada por empresas estadounidenses y de algunos países europeos

---

<sup>85</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Las políticas macroeconómicas y el entorno legal institucional de la industria textil de exportación de México y Centroamérica*, CEPAL, Chile 2004, p. 65

como Italia, Francia o Inglaterra. Gracias a tales inversiones, China hizo posible el otorgamiento de subsidios a sus empresas textiles para que éstas pudieran invadir masivamente mercados como el estadounidense; en el cual a su vez, compitieron con productos textiles que algunas empresas estadounidenses habían producido en aquel país.

Una forma más por la cual los productos textiles chinos y centroamericanos se posicionaron de mejor manera y restaron competitividad a los productos textiles mexicanos en el mercado estadounidense se debió a la aplicación del *benchmarking*, en el cual muchas empresas chinas (principalmente) tomaron como referentes a empresas líderes de algún producto textil en cada país que les significaba competencia; para después tomarlo como modelo para copiarle e inclusive mejorarle. Lo anterior determinó a China en primer lugar, a establecer los aspectos en los cuales necesitaba hacer crecer sus productos, para luego detectar a la empresa a la cual imitar y posteriormente, incluso poder llegar a superar tanto en el producto de muestra como en otros más, con base en los procesos copiados.

De esta manera, muchos países competidores directos de México en Estados Unidos, estudiaron a las empresas mexicanas para copiar, utilizar y después mejorar sus prácticas; lo cual sirvió como un estándar comparativo al cual llegaron y después superaron.

Sin embargo, México no se encontró a la altura económica, financiera o tecnológica para llegar a los niveles a los cuales sus competidores se atrevieron con el objetivo de asegurar no sólo un pequeño lugar en el mercado, sino para garantizar el control y el poder del mercado textil de Estados Unidos.

Si bien parte de la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas hacia el mercado estadounidense se ha debido a las razones arriba mencionadas, así como a la feroz competencia y a las aguerridas estrategias desarrolladas por sus competidores; también cabe señalar que las acciones gubernamentales mexicanas han sido parte considerable de los problemas por los que ha pasado la industria textil mexicana.

Rezagos tecnológicos, falta de previsiones y desarticulados planes de desarrollo cuyo objetivo no fue compatible con el escenario de la realidad por el cual pasaba la industria textil mexicana en el periodo 2000-2006, fueron algunos de los obstáculos internos gracias a los cuales la industria no pudo combatir a los ataques que sufrieron por Estados Unidos, China o algún país centroamericano en el mercado estadounidense.

La pérdida de competitividad de los productos textiles mexicanos en Estados Unidos ha sido un escenario con demasiadas variables que han mostrado que el golpe ha dicha

industria ha provenido de diferentes fuentes, dando como resultado que la industria desfallezca cada vez más en aras de seguir llegando y llenando los almacenes del mercado estadounidense.

### **5.1 Competencia de las exportaciones textiles chinas en el mercado estadounidense.**

Para poder hacer un análisis comparativo de cómo ha sido el comportamiento de las exportaciones textiles chinas frente las mexicanas en el mercado estadounidense, especialmente durante el período 2000-2006, es necesario conocer los principales escenarios sobre los cuales se ha forjado el desarrollo y la competitividad de la industria textil china.

Desde los inicios de las reformas económicas y políticas abiertas de finales de la década de los años setenta, la economía de China ha estado entre las economías de más rápido crecimiento en el mundo. La introducción de un sistema de mercado total en China cambió fundamentalmente la estructura de las industrias, la propiedad de las empresas y la relación de los canales de abastecimiento entre socios.

China ha contado con la industria textil más grande del mundo, al poseer en el año 2004 más de 20 millones de

trabajadores en dicha industria<sup>86</sup>. En un principio, la mayor parte de sus exportaciones en el ramo se basó en los diseños de clientes extranjeros y en telas importadas; sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, las empresas estatales y colectivas comenzaron a producir para empresas extranjeras a partir de sus propios diseños y de sus propias telas, dando como resultado la exportación en masa a precios bajos o moderados. Asimismo, la fabricación de productos textiles de alta calidad fue teniendo lugar en algunas empresas textiles chinas ubicadas principalmente en ciudades de la costa como Beijing, Fugian, Shanghai, Tianjin; ello debido a que ese territorio siempre fue la ubicación tradicional para la industria textil del país, además de que en dicha área se ha encontrado una alta densidad de población que ha contado, además, con personas con altos ingresos, mejor educación y que por tanto han estado más conscientes de la moda, siendo un modelo de mercado potencial sobre el cual se basarían en primer instancia muchas empresas textiles chinas. Sin embargo, muchas de ellas no contrataron a suficientes trabajadores calificados de la zona; prefirieron ahorrar la mitad de los salarios, pagando a obreros de otras regiones que no poseían conocimientos especializados.

Un hecho que ha dado poder a las exportaciones textiles chinas se ha basado en que una parte considerable de los

---

<sup>86</sup> The Editorial Board of the Almanac of China's Textile Industry , en *Almanac of China's Textile Industry*. Editorial Textil de China, Beijing, 2005, pp. 26-28

1,300 millones de habitantes chinos ha comprado textiles hechos por la industria local, aunque ello no ha significado que este país no represente un mercado potencial para empresas textiles de otros países. Sin embargo, la compra de textiles nacionales por parte de los chinos ha representado un incremento en el consumo y por lo tanto un crecimiento de la producción textil china; de tal manera que esta nación ha podido, sin ninguna traba, expandirse con mayor confianza y seguridad al mercado estadounidense.

En cuanto a las empresas extranjeras, China desde 1999 permitió en forma masiva la entrada a marcas trasnacionales como: *Nike* (Estados Unidos), *Adidas* (Estados Unidos), *Liz Clairbone* (Estados Unidos), *Giordano* (Hong Kong), *Stefanell* (Francia), *Mexx* (Holanda), *Benetton* (Italia), empresas que además de vender en dicho mercado, aprovecharon la flexibilidad y facilidades de poder producir en China.

La influencia de la política de impuestos del gobierno chino para con sus propias empresas, ya sean estatales, colectivas, privadas o de copropiedad, han hecho aún más fuerte a su industria textil. Los tratos preferenciales en impuestos, así como las recompensas gubernamentales por comprar y utilizar materias primas chinas para después ser convertidas en productos de exportación, han permitido a dichas empresas producir más y mejores productos y por lo tanto, acaparar mayores mercados en el comercio internacional.

Otro factor de gran importancia para explicar el poder que las exportaciones textiles chinas han tenido en el comercio textil internacional se ha encontrado en la tecnología con la que han realizado cada uno de los procesos textiles de la cadena productiva. La mayoría de las empresas y fábricas textiles que han orientado su producción a la exportación, han sido equipadas con maquinaria importada así como con tecnología más compleja proveniente principalmente de Estados Unidos, Japón y Alemania. Aunado a ello la introducción de sistemas computacionales para el diseño ha sido un gran soporte para la vanguardia en moda y actualización de los productos textiles chinos.

Los tiempos de entrega puntuales han sido un hecho en el cual las empresas chinas han basado su competitividad. Gracias a la rapidez y puntualidad de las entregas, muchas empresas de marcas reconocidas o minoristas han aumentado sus pedidos a las empresas chinas. Aún cuando la distancia geográfica que existe entre China y algunos de sus principales clientes es inmensa (principalmente Estados Unidos), el país asiático no ha encontrado barrera alguna para no cumplir con los tiempos de entrega y por lo tanto invadir con sus exportaciones hasta el mercado textil más lejano que pueda existir.

Los estudios prospectivos que el gigante asiático ha realizado y ha compartido con sus empresas textiles es una

prueba más del soporte sobre el cual también se han basado las exportaciones textiles chinas. El gobierno de China a partir del año 2000 ha contado con más de 100 Centros de Investigación de Diseño y de Ropa así como 300 Centros de Investigación en Comercialización Textil con el objetivo de contar con información y conocimiento del comportamiento de los mercados a los que se han dirigido sus exportaciones, específicamente del estado en el que se desenvuelven todos los procesos del mercado textil estadounidense. Gracias a estos centros de investigación, el gobierno chino ha podido obtener información de gran importancia, mediante la cual se ha adelantado a países que son sus competidores directos en Estados Unidos.

Ejemplo de lo anterior fue la situación que se presentó en torno a la solicitud de mezclilla que *Lévi Strauss & Co* realizó a la empresa textil mexicana *Parras S.A. de C.V.* En el año 2005, la compañía norteamericana solicitó a *Parras* la producción de 80 millones de metros cuadrados de mezclilla con valor de US\$130 millones, las únicas dos condiciones con las que tenía que cumplir la empresa mexicana eran: en primera instancia, adecuar la producción a los diseños y patrones de corte que establecía *Lévi Strauss & Co* y en segundo lugar, cumplir con el tiempo de entrega del pedido, no mayor a sesenta días.

Sin embargo, *Parras* argumentó necesitar un plazo mayor para cumplir con este último requisito, pues consideraba que

tardaría más tiempo en producirlo; por lo que solicitó otros sesenta días de prórroga. Debido a sus antecedentes de impuntualidad en las entregas, *Parras* perdió la posibilidad de realizar el pedido ante la empresa textil china *Huzhou Zhili Textiles & Embroidery Market*. La estrategia de la empresa textil china para hacer que *Lévi Strauss & Co* le otorgara el contrato se basó en la información que le proporcionó uno de los Centros de Investigación de Diseño e Investigación de Ropa del gobierno chino, la cual se fundó en una investigación acerca del surtido de mezclilla que la empresa norteamericana solicitaría para comenzar con la producción de una nueva línea de jeans exclusivos para el mercado de Los Ángeles, California. Gracias a dicha información *Huzhou Zhili Textiles & Embroidery Market*, pudo elaborar un proyecto en el cual proponían un mejor diseño (con base en un estudio del mercado de Los Ángeles) y acortaba los tiempos de entrega, haciéndolos diferentes a los que *Parras* proponía; a lo que se agregó, además, un costo de producción más bajo que la empresa mexicana. Así, *Lévi Strauss & Co* no dudó en entregar la producción de los 80 millones de metros cuadrados de mezclilla a la empresa china; con la cual, además, llegó a negociar el costo de transporte desde China a Estados Unidos, con un porcentaje de costos de transporte de 60% para *Lévi Strauss & Co*, mientras que

*Huzhou Zhili Textiles & Embroidery Market* cubriría únicamente el otro 40%<sup>87</sup>.

De esta manera es cómo, a través de las características mencionadas, entre otras, la industria textil china ha entrado a cada uno de los mercados textiles en el mundo, principalmente al estadounidense; en donde además de causar temor, ha puesto en grandes problemas a otros países que se encuentran exportando sus productos textiles a ese mercado, como lo ha sido México. Durante los años 2000 y 2003, la competencia entre los textiles chinos y los mexicanos fue realmente alta; sin embargo, las diferencias entre los mismos productos fue significativa debido a que los niveles de calidad pero sobre todo la eficacia para cubrir los nichos de mercado, así como para posicionarse en el gusto del consumidor han sido parte de la estrategia de las empresas y del gobierno chino en el mercado estadounidense. Lo anterior, no es el caso del gobierno y las empresas mexicanas, los cuales perdieron espacios dentro de aquél y dejaron de posicionar sus productos textiles en el gusto de los consumidores estadounidenses.

Otro ejemplo de la competencia de un producto chino y un textil mexicano se ha encontrado entre los productos confeccionados a base de punto, como son los pulóveres de dama o niña y prendas similares de algodón con tejido de punto con menos del 36% de lino (código 6110202075), en donde la

---

<sup>87</sup> Parras S.A. de C.V., *Informe: reestructuración corporativa. Análisis*, Parras, S.A. de C.V., México. 2005, pp.12 – 54.

competencia siempre ha sido constante, debido a la gran demanda en el mercado estadounidense.

Durante el periodo 2000-2006 China mostró mayores ventas en este campo, lo cual significó no sólo que se apoderara de ese mercado, sino que provocó el desplazamiento de los productos mexicanos en ese sector tal y como se muestra en el cuadro 12.

### CUADRO 12

#### Tipología de los principales productos mexicanos de productos confeccionados con tejido de punto en el mercado de Estados Unidos durante el período 2000 – 2006

PERÍODO	Código del producto	Descripción de producto	Mercado Estados Unidos		Tipología
			Porcentaje en el mercado	Porcentaje de participación del producto	
1994-2000	6109100012	Camisas de algodón para hombre	35%	10.5%	Estrella naciente
2000-2006	6109100012	Camisas de algodón para hombre	50%	0.05%	Oportunidad perdida
1994-2000	6110909042	Suéteres de dama o de niña de	65%	12.3%	Estrella naciente

		otras fibras textiles			
2000-2006	6110909042	Suéteres de dama o de niña de otras fibras textiles	70%	0.10%	Oportunidad perdida
1994-2000	6110303040	Camisas de algodón tejidas o de punto.	90%	75%	Estrella
2000-2006	6110303040	Camisas de algodón tejidas o de punto.	99%	60%	Oportunidad perdida
1994-2000	6110202075	Pulóvers de dama o niña y prendas similares de algodón tejidas de punto con menos de 36% de lino	50%	45%	Estrella
2000-2006	6110202075	Pulóvers de dama o niña y prendas similares de algodón tejidas de punto con menos de 36% de lino	50%	10%	Oportunidad perdida

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, MAGIC versión 2006.

Lo información anterior expone que México no pudo sostener las ventas y conservar el mercado de los cuatro productos exportados en el período 2000- 2006 y aunque para el periodo 1994- 2000 todos los productos chinos contra los que se compitió en el mercado estadounidense estaban ganados por las exportaciones textiles mexicanas, las ventajas del TLCAN no continuaron a partir del año 2000.

En el sexenio 2000-2006, los productos chinos fueron los que llegaron a competir seriamente contra los productos mexicanos, impidiéndoles así participar en parte del mercado y disminuyendo de esta forma la participación mexicana en un sector considerable del mercado estadounidense.

Para las empresas textiles estadounidense fue cada vez más fácil y conveniente importar productos chinos, contribuyendo a la decisión comercial que China había tomado; es decir, apoderarse de todos los espacios del mercado textil estadounidense.

El valor agregado, la mejor calidad, las entregas en tiempo, así como el volumen de las exportaciones textiles chinas en Estados Unidos marcaron la diferencia en la competencia y aunque México conservó una cierta competitividad en productos como la mezclilla, el gran error de los empresarios mexicanos de la industria textil consistió en seguir concentrados cien por ciento en esos únicos productos,

sin poder llegar a otros rubros del mercado en los cuales podían tener la capacidad para competir.

Como se mencionó anteriormente, China (a diferencia de México) diversificó sus exportaciones textiles en el mercado estadounidense mediante estudios e investigaciones de mercado en los cuales encontró nuevas áreas que necesitaban ser cubiertas; ejemplo de ello fue el acaparamiento de China en el sector de la seda, en donde se convirtió en líder a partir de la exportación de productos textiles confeccionados y producidos con seda china. Ello nuevamente denotó la falta de planeación mexicana para acaparar los vacíos del mercado estadounidense; asimismo, se hizo evidente que nuestro país dejó escapar oportunidades que le podrían haber significado ganancias por concentrarse sólo en algunos productos y por exportar únicamente hacia el mercado estadounidense. Así bien, México ha desaprovechado otras oportunidades que el mismo mercado estadounidense ha mostrado al no poder ir más allá en el comercio textil internacional; e inclusive, desde el año 2001 ha ido perdiendo mercados a los cuales se aferraba, como por ejemplo el de la mezclilla o las camisas de algodón con tejido de punto.

Todos los espacios crecientes que ha ocupado China tanto en comercio legal como en el ilegal, han sido vacíos que los productos textiles mexicanos no han llenado o han dejado de hacerlo; desaprovechando la cercanía geográfica con Estados

Unidos, así como la eficiencia y eficacia de la calificada mano de obra que se posee. La batalla entre los productos textiles chinos y los mexicanos en el mercado estadounidense, ha sido una lucha que año tras año (desde el año 2001) ha ganado China; lo que le significó la oportunidad de oro para poder crear un monopolio textil, el cual ha sido cincuenta veces mayor año con año en comparación con la pérdida del 30%<sup>88</sup> del mercado de las exportaciones textiles mexicanas en tan sólo dos años (2005 y 2006). Aún los cuales parecen ser una aguja en un pajar, es decir, en Estados Unidos existe un producto textil mexicano contra cincuenta de origen chino.

Así, China ha dejado dos caminos para las exportaciones textiles mexicanas: el primero ver a México convertido en su principal socio comercial para negociar de forma inteligente nuevas formas de comercializar en el mercado textil estadounidense como socios o el segundo, que México importe a su mercado productos textiles chinos manufacturados que especifican la leyenda "Made in China", pero producidos con materia prima que alguna vez México exportó a esa nación.

---

<sup>88</sup> Martínez Mariana, *Made in China*, BBC de Londres, 24 julio 2006, <http://bbc.uk.com.uk/mundo/index.shtml>

## **5.2 Competencia de las exportaciones textiles centroamericanas en el mercado estadounidense.**

Desde finales del año 2001, la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense también ha sido causada por la competitividad de Centroamérica. Países como Nicaragua, Guatemala o Costa Rica han resultado ser competidores de altura para las exportaciones textiles mexicanas en Estados Unidos.

Pero, cómo es que algunos países centroamericanos han llegado a posicionar tan bien sus exportaciones textiles en el mercado estadounidense y lo mejor aún, cómo algunos países centroamericanos han podido seguir compitiendo en dicho mercado teniendo como potencial competidor al gigante asiático. Es precisamente en las respuestas a esas preguntas, que se ha podido explicar la forma en que las exportaciones textiles centroamericanas han podido dar una fuerte competencia a las mexicanas, en Estados Unidos.

La industria textil centroamericana ha pasado por varios procesos para poderse desarrollar como una actividad textil fuerte, uno de ellos se conforma por las políticas de promoción de exportaciones que se pusieron en ejecución a finales de la década de los setenta, motivadas por la crisis de inestabilidad política y económica de la región y la crisis internacional de la

deuda externa; las cuales dieron como resultado una caída importante en la producción y el comercio de la región, provocando con ello un aumento en el desempleo y las tarifas inflacionarias.

Para poder ayudar a las empresas textiles dentro de un panorama internacional adverso se originó una política de subsidios directos a las compañías que exportaban a través de exenciones del impuesto sobre la renta, exoneración de impuestos de importación para maquinaria e insumos y subsidios directos a la exportación. Estos incentivos provocaron un cambio en la estructura productiva de la región, al pasar de una industria textil a una industria manufacturera de confección; con lo que se aprovecharon las oportunidades que el mercado estadounidense estaba comenzando a brindar a países diferentes a México. Pero no sólo los incentivos provocaron este cambio, también influyó la caída del modelo de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo, así como la adopción gradual de uno de libre mercado.

Es en lo anterior donde comenzó a forjarse la clave del éxito que han tenido las exportaciones textiles centroamericanas en el mercado estadounidense, ya que pasaron de ser una industria textil que sólo producía para el mercado interno a ser una industria manufacturera textil dedicada a exportar. Ésta fue la decisión más acertada que los gobiernos de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica pudieron

tomar al momento de saber que como industria textil nunca podrían enfrentar los grandes retos y procesos del comercio y del mercado textil estadounidense debido a sus carencias tecnológicas, informativas, entre otras limitantes.

Así por ejemplo, la industria de la confección de Nicaragua, organizó su forma productiva a través de las ventajas y la capacidad que como país en vías de desarrollo podría ofrecer para la exportación a sus clientes potenciales. Por tanto, las operaciones en las cuales se ha concentrado dicha rama industrial se han basado en sus fortalezas y no en sus debilidades, como se muestra en el cuadro 13.

**CUADRO 13**  
**Tipos de operaciones en la industria de la maquila textil centroamericana**

<b>Tipo de operación</b>	<b>Principales servicios</b>
CM ( <i>Cut and make</i> ) ( <i>Cortado y hecho</i> )	Cortado Cosido (terminado y empackado)
CMT ( <i>cut, make and trim</i> ) ( <i>cortado, hecho y con demás accesorios</i> )	Colocación de accesorios Cortado Cosido (terminado y empackado)
RTU ( <i>Ready to use</i> ) (Listo para usar)	Accesorios y obtención de tejidos Cortado Cosido (terminado y empackado)
RTS ( <i>Ready to sell</i> ) (Listo para la venta)	Producto desarrollado con diseños básicos} Obtención de los accesorios y del tejido Cortado Cosido (terminado y empackado)
Colección	Producto desarrollado (línea de producto) Obtención de los accesorios y tejidos Cortado
Label (etiqueta)	Nombre de marca e imagen gerencial Producto desarrollado –línea de producto- Obtención de los accesorios y los tejidos

**Fuente:** Comisión Nacional para América Latina y el Caribe (CEPAL) Naciones Unidas, 2005

Mediante dichas operaciones, a partir del año 2001, Nicaragua, al igual que El Salvador, Guatemala y Costa Rica, comenzaron a ser destino de las inversiones de empresas textiles de todo el mundo, especialmente de las empresas estadounidenses seguidas de las chinas. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las empresas estadounidenses llegaron a Centroamérica atraídas por las diferencias en los costos de mano de obra, mientras que las asiáticas aparte de la mano de obra barata, llegaron en busca de las cuotas de importación al mercado estadounidense<sup>89</sup>. De tal forma el origen del capital ha variado de país a país; por ejemplo en Honduras, Guatemala y Nicaragua dominaban el capital asiático, sobretodo chino y coreano, mientras que en Costa Rica sobresalía el capital estadounidense.

Una cuestión de gran peso e importancia para que las empresas estadounidenses no hayan retirado las inversiones por ejemplo en empresas textiles de Costa Rica, se debió a los estándares que han respetado en torno a la política de relaciones laborales “sostenibles” a largo plazo. Es decir, el respeto a las necesidades laborales que tienen los trabajadores de las empresas costarriqueñas a las cuales empresarios estadounidenses llegan a invertir. El gobierno de Costa Rica

---

<sup>89</sup> Organización Internacional del Trabajo, *La industria de la maquila en Centroamérica I. La industria maquiladora en Centroamérica*. Panorama General Costa Rica, OIT, Costa Rica 2006, p. 59.

siempre ha dejado en claro a éstas que aún y cuando la mano de obra sea barata, los trabajadores costarriqueños siguen conservando derechos laborales como prestaciones salariales, seguro social, etc. Lo anterior ha tenido la finalidad de tener conformes a sus trabajadores, pero a la vez poder exigirles más en los pesados procesos productivos y ser puntuales en las entregas de sus pedidos. Las empresas estadounidenses han entendido lo anterior y aún cuando ello ha podido significar pérdidas para las mismas, han aceptado dicho término y han continuado invirtiendo en la industria manufacturera textil de Costa Rica, cuestión que el gobierno mexicano no ha podido negociar.

La estabilidad política de la que ha gozado la región desde el año 2000 también ha sido un factor importante a tomar en cuenta por los inversionistas. Es precisamente esto lo que condujo a Costa Rica a ser el principal exportador centroamericano hacia Estados Unidos y lo que motivó a países como El Salvador a recuperar el nivel de exportaciones que tenían en la década de los setenta. En Honduras, el fuerte crecimiento de la maquila estuvo claramente asociado al fin de la guerra en Nicaragua. En general, se podría decir que el proceso de pacificación en la región tuvo un impacto muy positivo para el crecimiento de la industria maquiladora centroamericana.

Otro factor que han tomado en cuenta las compañías extranjeras para invertir en Centroamérica es la posibilidad de explotar la inexistencia de aranceles textiles en Nicaragua y Honduras. Los países asiáticos han sido los más interesados en aprovecharse de dicha ventaja, puesto que son los países a los que más se les imponen impuestos una vez que sus productos ingresan a Estados Unidos.

Todos los factores mencionados anteriormente son muy importantes sin embargo, los de mayor peso han sido los sistemas de acceso preferenciales que Estados Unidos ha otorgado para la exportación textil algunos países centroamericanos que están adscritos a la Cuenca del Caribe (CC).

Aunque el sector textil estuvo excluido de las preferencias arancelarias de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Estados Unidos negoció acuerdos bilaterales con varios países de esta zona con el objeto de mejorar el acceso de sus productos en el mercado estadounidense, dentro del contexto global de la política textil de Estados Unidos.

Estas preferencias respondieron al interés de Estados Unidos de contrarrestar el incremento de las importaciones de los países asiáticos como China, Japón, Corea y Taiwán, quienes al subcontratar mano de obra barata de Sri Lanka, Bangladesh, Tailandia, India o Malasia obtuvieron una ventaja importante con respecto a los productores estadounidenses.

La estrategia de Estados Unidos para con los productos textiles centroamericanos se diseñó como una medida tendiente a impulsar el esquema de producción compartida entre la industria textil estadounidense y el sector de la confección de la CC, a través del diseño de un esquema que indujera a la utilización de telas hechas en los Estados Unidos y cerrara la posibilidad de utilizar tela de origen asiático, especialmente aquéllas que llegaban de contrabando a Estados Unidos.

Un hecho importante para los países centroamericanos integrantes de la Cuenca del Caribe, fue la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo del año 2000. Los países de la CC venían luchando desde hacía bastante tiempo para conseguir los beneficios que se le habían otorgado a México en el TLCAN en materia textil. Algunas de las oportunidades que se abrieron para Centroamérica a partir de la Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe declarada en el año 2000 por el ex-presidente Bill Clinton fueron:

- Libre comercio para prendas ensambladas en la región con telas norteamericanas (hilazas) cortada en Estados Unidos (Programa 807).
- Libre comercio para prendas ensambladas en la región con telas norteamericanas (hilazas) cortadas en la región y cosidas con hilo nacional (Programa 809).

- Libre comercio para prendas elaboradas con tela de punto regional, hasta un límite preferencial de 250 millones de metros cuadrados.
- Libre comercio para camisetas de vestir de tela de punto regional, hasta un límite preferencial de 4,2 millones de docenas.
- Libre comercio para artículos textiles tejidos a mano; es decir, artesanales, originarios de la región.
- Libre comercio con equipaje textil ensamblado en la región con tela local (hilazas de Estados Unidos) cortada en Norteamérica.
- Libre comercio para equipaje textil ensamblado en la región con tela nacional (hilazas de Estados Unidos) cortada en la región y cosido con hilo de la región.

Dicha normatividad ha sido sólo un “TLC parcial” ya que independientemente de los productos específicos, la ampliación de la Cuenca del Caribe ha sido temporal y ha estado basada en una serie de cuotas y requisitos de valor agregado estadounidense que no han permitido establecer una “paridad TLCAN”. Ello ha representado un cambio importante con respecto a la CC y ha sido una respuesta directa al decrecimiento de la pérdida de competitividad y participación mexicana en el mercado estadounidense.

El impacto de las políticas de producción centroamericanas, han sido muy positivas para los intereses estadounidenses, ya que por un lado han fortalecido su sector textil y a la vez han hecho más competitiva su producción, al reducir el costo de la mano de obra y luchar contra las importaciones de productos en donde la materia prima no es originaria.

Entre los principales productos exportados por Centroamérica se han encontrado los pantalones de algodón, las camisas de punto, ropa interior, camisas tejidas, vestidos y sacos de lana. En el caso de los pantalones de algodón (categoría 347/348) y camisas de punto (categoría 338/339) Honduras ha sido el mayor exportador, seguido de El Salvador, mientras que para los rubros de ropa interior (categorías 352/652) y camisas tejidas (categoría 340/640) Nicaragua ha sido el mayor proveedor. En cuanto a vestidos (categoría 223/636) y sacos de lana (categoría 435) Guatemala se ha perfilado como el mayor exportador.

Por lo tanto, el comportamiento de las exportaciones textiles centroamericanas en el mercado estadounidense ha sido ordenado y muy dinámico; se ha concentrado más en las fortalezas como industria manufacturera textil, que en sus carencias como industria textil únicamente; los productos textiles centroamericanos en Estados Unidos han podido proteger sus nichos de mercado y aprovechar, en la medida de

sus posibilidades, otros espacios que ni siquiera China ha invadido; siendo éste un problema más para las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

Un ejemplo de lo anterior se dio en el sexenio 1994-2000, cuando México fue líder en la exportación de las camisas de algodón de punto hacia Estados Unidos. Sin embargo, a partir del año 2001, la participación de Centroamérica en la Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe provocaron que las exportaciones textiles mexicanas fueran perdiendo liderazgo a manos de las exportaciones textiles de Honduras, gracias a su calidad en tales productos. El comportamiento de exportación hacia Estados Unidos de camisas de punto nicaragüenses en el mercado estadounidense se caracterizó por ser dinámico, gracias a la preferencia del consumidor y por lo tanto a la venta de las mismas; ya que, además, proponían a las empresas estadounidenses diferentes formas de corte para los demás pedidos que se realizarían. Ello demostró, que a diferencia de México, las empresas textiles nicaragüenses tuvieron la capacidad para adelantarse y adaptarse a los cambiantes gustos de moda que dicta el consumidor del mercado estadounidense.

En general, las concesiones textiles otorgadas por los Estados Unidos dinamizaron a la industria manufacturera textil en Centroamérica. Siendo los beneficios de la Cuenca del

Caribe, los más importantes generadores de desarrollo en esa región.

La organización presentada por la mayoría de las empresas textiles centroamericanas en sus procesos de producción para la exportación al mercado estadounidense, ha sido una prueba de la capacidad que han tenido para cumplir con las especificaciones de los clientes. Todo lo contrario se ha presentado en las empresas textiles mexicanas, en donde la crisis por la pérdida de competitividad en el mercado estadounidense ha provocado estragos en la organización de los procesos textiles, así como en la calidad de los mismos.

Ahora bien, también es cierto que la industria de la confección textil centroamericana no es perfecta y muestra problemas; uno de ellos se ha encontrado en la confianza que los diferentes gobiernos centroamericanos han puesto en los sistemas de acceso preferentes que han tenido con Estados Unidos. Los cuales no son obligación para el gobierno estadounidense, así que no son garantía de que sean beneficios eternos para Centroamérica.

La industria de la confección textil centroamericana ha demostrado su capacidad para crear una cantidad significativa de empleos. Ha promovido así, el desarrollo económico de la región; generado un crecimiento que antes se daba en México a partir de las inversiones de las empresas textiles estadounidenses y europeas que llegaban a interesarse en los

excelentes procesos textiles mexicanos, así como por la gran competitividad que mostraban los productos textiles mexicanos en diferentes mercados. Sin embargo, desde el sexenio pasado es evidente que Centroamérica ha podido aventajar a las exportaciones textiles mexicanas, que alguna vez se convirtieron en el rival más difícil de alcanzar, igualar y vencer dentro del mercado estadounidense.

### **5.3 Falta de previsión gubernamental para la industria textil mexicana.**

Desde hace ya algún tiempo, el nombre del juego para todas las industrias es competitividad. En el caso de la industria textil mexicana y su relación con el mercado estadounidense, el objetivo a seguir siempre ha sido competir para tener acceso a una mejor y una mayor participación en los flujos de comercio e inversión, con el consecuente efecto de empleo y crecimiento.

La competitividad ha representado una de las condiciones infranqueables para asegurar el desarrollo sostenido de la nación<sup>90</sup> sin embargo, como se ha venido mencionando a lo largo del capítulo, a partir del año 2001 la industria textil mexicana no aseguró el desarrollo sostenido de la nación,

---

<sup>90</sup> Secretaría de Economía, *Plan Nacional de Desarrollo, Diario Oficial de la Nación*, Secretaría de Economía, México 2001, pp.2-15

debido a que su competitividad en el mercado estadounidense experimentó condiciones difíciles.

En este contexto, las causas así como las consecuencias del difícil panorama que experimentaron las exportaciones textiles mexicanas en Estados Unidos del 2000-2006 fueron tanto nacionales como internacionales; no obstante, las causas y consecuencias nacionales fueron las que en un inicio tuvieron más peso para el saldo negativo que tuvieron los productos textiles en el mercado estadounidense.

Las pocas previsiones que el gobierno de Vicente Fox estipuló para el desarrollo y crecimiento de la industria textil fueron obsoletas; el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y el Programa para la competitividad de la cadena Fibras-Textil-Vestido 2000-2006 no asaltaron los verdaderos problemas que internamente atacaban a la industria. Muy por el contrario, estas medidas gubernamentales manejaron estrategias que se basaban en escenarios que eran inexistentes como la evolución y crecimiento que experimentó la industria textil con la entrada en vigor del TLCAN.

Los planes y programas textiles que planteó la Secretaría de Economía no respondieron a las necesidades y carencias de la producción textil y mucho menos atacaron los problemas de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense, puesto que para el año 2000, como en años posteriores, las soluciones ya no se encontraban en el TLCAN,

ya que el objetivo de éste nunca fue proteger por todas las vías a la industria textil mexicana o hacer que la misma fuera inmune a los problemas estructurales a nivel internacional.

Un error que ha costado mucho a la industria ha sido la simetría que el gobierno mexicano ha conservado, a toda costa, con Estados Unidos; el hecho de que se exportara durante seis años consecutivos entre 80% y 90% de toda la producción textil mexicana al mercado estadounidense provocó que casi toda la industria dependiera exclusivamente de ese mercado; sin poder diversificar el destino de los productos.

El costo-país de México desde el año 2000 comenzó a ser más elevado para las industrias, lo que afectó de manera especial y seria a la producción textil nacional. Los altos costos de energéticos, de infraestructura, sobrerregulación, entre otros muchos, impidieron a los productos textiles mexicanos hacer frente con un mayor éxito a la competencia internacional; en particular con los Estados Unidos.

La falta de mayor apoyo económico y financiamiento para la industria, ha detenido la innovación de la mayoría de los productos que se han exportado a Estados Unidos, lo cual significó en el periodo 2000-2006 que a México se le considerara como un país con una industria maquilera y no como una nación con una industria textil sólida y competitiva, nacional e internacionalmente.

Las constantes contracciones de las ventas internas a causa de la insuficiencia gubernamental para hacer frente al crecimiento del mercado ilegal y la alta concentración de poder de compra en los canales formales de comercialización, sólo constituyeron una prueba del estado en que se encontraban los productos textiles en diferentes mercados, principalmente en el mercado estadounidense.

Sin lugar a duda, la fallida etapa de la industria textil mexicana durante el sexenio del ex-presidente Vicente Fox no fue un desprestigio únicamente para el país o para sus productos textiles en el exterior, sino que éste en gran parte descansó en el gobierno mexicano. La ineficacia mostrada para la realización de un paquete de estrategias gubernamentales que se dirigieran específicamente hacia las necesidades y las ventajas de la industria en nuevos mercados, más allá del estadounidense, significó mermar aún más la crítica situación en la cual había entrado la producción, las exportaciones, el empleo y la inversión textil.

La pérdida de interés del gobierno mexicano ante los diversos escenarios internacionales a los cuales se enfrentaron las exportaciones textiles mexicanas, incrementó las consecuencias de los mismos sobre la producción textil en México. Como ejemplo, es posible señalar el otorgamiento de preferencias unilaterales que Estados Unidos dio a países de la Cuenca del Caribe por encima de México; dos razones fueron

las que justificaron dicha acción; la primera se basó en la recesión económica estadounidense, misma que obligó a Estados Unidos a buscar mayores facilidades de producción y la segunda consistió en la mejor calidad y relativa cercanía de los productos textiles centroamericanos.

La mayor parte de los estudios y diagnósticos que han analizado las causas y consecuencias de la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles en el mercado estadounidense durante el período 2000-2006, que no han sido elaborados por instancias gubernamentales mexicanas; han coincidido que el panorama adverso por el cual ha pasado la industria textil, se debió a que gobierno mexicano coadyuvó al incremento en los costos de energéticos, combustible, agua, apreciación del peso, etc. Asimismo, gracias a sus malas estrategias y tardíos planes favoreció el crecimiento de problemas derivados del contrabando y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo-país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción hacia artículos básicos conocidos como “*commodities*”, tal es el caso de camisas para hombre y mujer, principalmente; así como la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos, al igual que deficiencias en la calidad y en el servicio.

Como consecuencia de lo anterior las principales desventajas que presentaron la industria y las exportaciones textiles mexicanas fueron:

- 78% del mercado nacional de prendas de vestir fue abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos).
- El mercado formal de prendas de vestir se encontró altamente concentrado: sólo nueve empresas realizaron más del 40% de las ventas en este rubro.
- Los precios manejados en Estados Unidos perdieron competitividad a medida que se redujeron los impuestos y aranceles para otros países.
- Un alto porcentaje de las exportaciones involucró operaciones de ensamble (maquila) en lugar de un “paquete completo”, mientras que en Asia sucedió lo contrario.
- La producción textil se concentró en productos básicos (“commodities”), en tanto que los casos de éxito a nivel mundial se basaron en productos de moda.
- Técnicas subdesarrolladas de diseño y mercadotecnia.
- Costos de mano de obra y de operación más altos que los de las plataformas asiáticas.
- Condiciones desfavorables de financiamiento que inhiben la inversión.

- Falta de programas con apoyo gubernamental e incentivos a la inversión en esta cadena.

No obstante lo anterior, el rescate de la industria textil mexicana en 2005, al término del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido, era viable en cuanto al aprovechamiento de las ventajas competitivas que se tenían, tales como: la existencia de una infraestructura de fibras y textiles que podía competir con paquete completo, la proximidad para abastecer el mercado tanto estadounidense como interno, y la experiencia exportadora de nuestro país en este sector. Ventajas que podrían haber potencializado la ejecución de acciones coordinadas entre industria y gobierno.

Desde el año 2001, la industria textil requirió de acciones gubernamentales urgentes como el otorgamiento de apoyo económico y financiero para el fortalecimiento de la posición competitiva y la reducción de las disrupciones externas, lo cual coadyuvaría a la evolución en la producción de textiles básicos hacia textiles de moda a través de una cadena productiva integrada, rápida, flexible y eficiente. Esta medida, permitiría abastecer al comercio internacional; sin embargo, el gobierno nunca hizo hincapié en ello y por lo tanto no otorgó la ayuda que con urgencia comenzaba a necesitar dicha industria.

Se considera que los planes nacionales en materia textil del gobierno de Vicente Fox, tendrían que haberse dado en cinco grandes estrategias: mayor financiamiento, disminución

de costos de energéticos y sub-regulaciones, la recuperación del mercado interno y de exportación, el desarrollo de “paquete completo” y la adecuación de la normatividad que permita ejecutar las acciones de manera eficiente.

Las anteriores, a su vez, deberían haber sido llevadas a cabo a través de acciones específicas, tales como: combate a la ilegalidad, medidas más efectivas para recuperar el mercado interno, acceso a mercados de exportación, transición a productos básicos de moda, reducción de costos de producción, incentivos para la inversión, simplificación administrativa y apoyo legislativo.

Lo anterior podría haber ubicado a la industria textil en un nivel de competitividad que le permitiera consolidarse como un país productor de *paquete completo*, con moda y diseño; lo cual le garantizaría sustentabilidad a largo plazo.

La mayor parte de las acciones gubernamentales llevadas a cabo durante el período 2001 al 2005 no llegaron al propósito fundamental de producir y comercializar fibras, textiles y confecciones atractivas tanto para el mercado interno, como de exportación, dado que no se maximizó la cadena de valor mexicana, mediante la integración de insumos nacionales que tuvieran como base las preferencias del consumidor y las tendencias de moda necesarias para la comercialización, fundamentalmente. Lo anterior, dejó de lado a la acreditación,

certificación y auditoria periódica de los sistemas de producción, base para asegurar la calidad y entrega puntual.

Asimismo, algunos de los errores que hicieron aumentar la fragilidad de las exportaciones al exterior son:

- a) Falta de capacitación empresarial.
- b) Escaso desarrollo de centros de investigación de la industria textil (con atención y servicio para la industria en las siguientes áreas: desarrollo de producto, moda y diseño, información técnica y tecnológica, negocios, capacitación y educación).
- c) Nula vinculación entre la industria y la academia, con el propósito de fortalecer el desarrollo tecnológico y de capacitación; lo cual permitiría lograr la mejora continua de la producción, principalmente en la revisión y mejoramiento de los planes y programas gubernamentales adecuados a las verdaderas necesidades de la industria y fomentar la cooperación entre universidades extranjeras.
- d) Falta de recursos para el otorgamiento de becas de capacitación y especialización en áreas particulares del sector dirigidas tanto a estudiantes como a personal de las empresas, con el fin de promover la asesoría de expertos internacionales y así capacitar a los empleados de la industria.

Así bien, la falta de previsión gubernamental representó un costo muy alto para todos los productos textiles que se exportaron en al mercado estadounidense durante ese período; la ausencia de acciones sólidas se materializó en todos los golpes nacionales e internacionales que sufrió la producción textil, ya que el gobierno nunca preparó o protegió a la industria para soportar el panorama al cual se enfrentaría año tras año.

## CONCLUSIÓN

Tomando en cuenta los factores expuestos a lo largo de esta investigación, se confirma que la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense durante el periodo 2000-2006 fue evidente; sobre todo a partir del constante decrecimiento de la calidad de los productos textiles mexicanos exportados a dicho mercado.

Y tal como se planteó en la segunda hipótesis propuestas en esta investigación *“de continuar con las tendencias negativas en las cuales se desenvuelve la industria textil mexicana, ésta se verá desplazada con las consecuencias que un hecho de esa naturaleza tiene para México en términos de captación de divisas y generación de empleo; por consiguiente es indispensable vía precios, calidad, dictados de moda, variedad y competitividad volver a posicionar a la industria textil mexicana en el mercado estadounidense”*; la continuación de las tendencias negativas que experimentó la industria textil en los primeros años del sexenio del ex-presidente Vicente Fox garantizaron el desplazamiento de la misma como una de las industrias más fuertes en el comercio textil internacional; lo anterior se reflejó en términos de insuficiencia en la calidad de los textiles exportados, disminución de producción textil, cierre y venta de empresas y fábricas textiles mexicanas, suspensión

en generación de empleos y baja captación de divisas entre muchas otras más.

Las causas del escenario investigado fueron varias sin embargo, las causas internas de ello se centraron en hechos ligados a la falta de prevención y prospectiva del gobierno mexicano para con las empresas y exportadores textiles mexicanos sin importar el peso que la industria textil mexicana había representado para el desarrollo tanto económico como social al interior y al exterior del país, pues ya que constituía uno de los sectores con los que la nación inició su proceso de industrialización y durante muchos años fue el sector más dinámico para la economía mexicana, como se expuso en el capítulo dos.

Es posible expresar que una de las causas que más socavaron el problema textil a nivel nacional e internacional fueron las muestras de rezago tecnológico que dio la industria textil mexicana lo cual dificultó más la competitividad en el mercado estadounidense y su inserción en otros mercados internacionales, dando como resultado que (según la Dirección de Aduanas) en el año 2006 las exportaciones de la industria textil se redujeran un 43%.

La falta de subsidios federales agudizó aún más la problemática en el entorno internacional ya que los programas implementados por la Secretaría de Economía para ayudar a los exportadores, como el Sistema Nacional de Orientación al

Exportador (SNOE), resultaron insuficientes debido a que sólo se enfocaron a propiciar un servicio de orientación más no una asesoría y respaldo económico - tecnológico.

La problemática de la industria requería soluciones sólidas y prácticas por parte del gobierno, mismas que le hubieran permitido aprovechar las ventajas con las que contaba para poder retornar al camino de crecimiento, de manera que ésta se convirtiera nuevamente en un motor para la economía nacional y un fuerte rival para la competencia internacional. Para lograrlo era indispensable un paquete integral de políticas públicas que:

- incrementará la eficiencia productiva a través de la reinversión tecnológica para la eficacia de los procesos,
- promoviera la diversificación de la cartera de clientes, productos vía dictados de moda y variedad y destinos de exportación,
- explorará la posibilidad de nuevos mercados,
- financiará a más empresas textiles para que a su vez las mismas produjeran con mayor valor agregado,
- redujera, dentro del marco legal, el costo-nación para las empresas textiles,

- intensificará el desarrollo en investigación y estudios en los niveles de producción, gestión, diseño, confección, logística y comercialización.

Sin embargo, la lentitud con la cual se actuó para la elaboración y práctica de un programa de reestructuración textil fue el escenario interno que más repercutió para agrandar el debilitamiento de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense.

En cuanto a los factores externos que mermaron la competitividad de la industria textil mexicana en el mercado estadounidense, se encontró que uno de los principales (expuesto en el tercer capítulo) lo constituyó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) porque evidenció nuevamente la relación ambivalente entre Estados Unidos y México. Si bien con la firma del TLCAN a México se le permitió ingresar a un mercado de textiles más amplio y con gran poder adquisitivo; este acuerdo benefició a México ya que le brindó preferencias arancelarias que otras naciones subdesarrolladas no poseían.

Al firmar México un tratado comercial tan importante con una de las principales economías del mundo, se contribuyó al incremento de las inversiones extranjeras directas de países industrializados interesados en el sector textil y de la confección. No obstante, la abrupta apertura del comercio

exterior que representó el TLCAN para México después de seis años de vigor; expuso la relación de subordinación de México con Estados Unidos, la cual afectó severamente el desenvolvimiento de la industria textil mexicana. Al respecto de los muchos efectos que el TLCAN provocó en las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense del año 2000 al año 2006, se concluye que:

- la vigencia del TLCAN a partir del año 2000 produjo la desarticulación de las cadenas productivas internas, ya que el cierre de muchas empresas y fábricas textiles en México volvió dependiente a la producción textil mexicana de los insumos importados,
- el aumento de manera significativa de las exportaciones textiles, sobre todo de vestuario, al mercado estadounidense gracias a las ventajas competitivas que el TLCAN otorgó a México no persistieron más de seis años ya que aunque México fue uno de los principales proveedores de ropa de Estados Unidos, la industria textil mexicana se volvió más vulnerable a las fluctuaciones de la actividad económica estadounidense, como en la recesión iniciada en el 2001,
- la apertura de las fronteras gracias a la firma y vigencia del TLCAN ocasionó una reestructuración

productiva que benefició a las empresas trasnacionales estadounidense, las cuales impusieron sus reglas dentro del proceso de integración de México en el mercado global,

- el incremento del número de maquilas de confección en todo el país aminoró la creación y el crecimiento de empresas textiles, convirtiendo a México en un país con una industria maquiladora más importante que la misma industria textil.

Otro factor externo y obstáculo nodal en la pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado de Estados Unidos del año 2000 al año 2006 fue la feroz competencia y el acelerado crecimiento de las exportaciones textiles producidas en países asiáticos y centroamericanos, especialmente de las mercancías textiles “Made in China”.

La entrada de China a la Organización Mundial del Comercio en el año 2001, fue uno de los factores más importantes que favoreció la expansión de la influencia comercial china mucho más allá del continente asiático. La industria textil y de la confección de China se centró en invadir el mercado estadounidense con productos textiles mucho más baratos, en mayor volumen e inicialmente con bajos estándares de calidad; perjudicando económica y financieramente a México.

Cuando existía la posibilidad de la entrada de China a la OMC, China estaba postulándose como una de las principales economías a nivel mundial ya que se estaba integrando rápidamente a la economía mundial. Una vez que adquirió su membresía a esta organización, comenzó a hacer notar más su influencia dentro de la globalización con bases sólidas de crecimiento económico sin embargo, el gobierno mexicano dejó de lado tal hecho y no blindó a la industria textil para los golpes que sufriría a causa de la competencia y comercialización internacional de los textiles chinos.

De igual manera, la liberalización de cuotas arancelarias efectuada en el 2005, como se comprobó en el cuarto capítulo, trajo consecuencias negativas para países en eternas vías de desarrollo como México quien se vio afectado seriamente por la avalancha de productos hechos en China. La producción textil china fue ingresando a los diferentes mercados pero principalmente al estadounidense, favorecido por la supresión de cuotas y aranceles que ya habían sido liberalizadas; esto ocasionó un gran daño económico a la base económica-textil de México.

Aunado a lo anterior, las prácticas desleales e ilegales llevados a cabo por China en el comercio textil ocasionaron el cierre de millones de empresas textiles y manufactureras, el aumento de desempleo y la desincentivación de la inversión extranjera en México.

La competencia desleal a la que se vieron forzados los productos textiles mexicanos tuvo como consecuencias grandes problemas económicos ante la falta de promoción de un comercio justo en el ámbito internacional. Debido a lo anterior, la industria textil mexicana se vio severamente afectada con la invasión de productos textiles chinos en las importaciones estadounidenses, creándose así una gran incertidumbre en la comercialización de los textiles mexicanos.

También cabe resaltar que el *dumping*, es decir, la discriminación de precios practicado por China, la triangulación, los subsidios y el contrabando provocaron el enriquecimiento de las grandes empresas textiles trasnacionales y el empobrecimiento de la mayoría de las empresas textiles como de la fuerza laboral de los mexicanos empleados en las mismas.

Así bien, como consecuencia del ingreso sin cuotas y aranceles a los diversos mercados internacionales y en especial consideración, al mercado de Estados Unidos de las exportaciones textiles chinas; China durante el periodo 2001-2006 logró el monopolio de la industria textil y de la confección a nivel internacional desplazando del mercado estadounidense a los textiles mexicanos.

Gracias a las prácticas desleales chinas, Estados Unidos implementó cuotas arancelarias a muchos productos textiles que entraban a su mercado y sin ningún miramiento las aplicó a

los productos textiles mexicanos, protegiendo así a sus empresas y a su producción textil. Y aunque México impuso quejas ante la OMC por el proteccionismo estadounidense, fueron casi inexistentes los casos en los que se pudo fallar a favor de alguna empresa textil mexicana; demostrando con ello que no sólo China incurrió en prácticas desleales de comercio, Estados Unidos también las practicó pero en diferente forma y no sólo para los productos textiles chinos como lo justificó en un momento.

La fuerte competencia de las exportaciones chinas en el mercado estadounidense, a partir del año 2001 no sólo se basó en prácticas desleales, ello se confirmó en el capítulo quinto donde se expone que gracias al poder de las estrategias del gobierno chino para con sus empresas textiles en cuanto a estudios prospectivos, establecimiento de centros de investigación y comercialización se creó el soporte preciso para que muchas de las empresas textiles chinas no recurrieran al *dumping* como base del comercio de sus textiles. El dinamismo de algunos productos textiles chinos en el mercado estadounidense, se sustentó en el aprovechamiento de la información que los centros de investigación del gobierno chino les hacía llegar; información que representó conocimiento y poder para ganar una gran parte del mercado estadounidense.

Por lo tanto la alarmante pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado

estadounidense en el sexenio del ex -presidente Vicente Fox Quesada se centró en la constante insistencia de exportar la mayoría de la producción textil únicamente al mercado de un sólo país, y con el cual existían antecedentes de no poseer una relación sólida a pesar de compartir un mercado común a través del TLCAN. El encadenamiento del 90% de los textiles mexicanos a Estados Unidos desde el año 2000 hasta el año 2006 provocó que México no diversificara mercados y por tanto limitara las oportunidades de mercado para sus textiles. El afianzamiento a un sólo mercado paradójicamente a lo largo de seis años representó más desventajas que ventajas pues ya que México descuido en sobremanera los nichos de mercado estadounidense que tenía cubiertos a través de la exportación de productos textiles de baja calidad e inexistente valor agregado.

La falta de mecanismos, traducidas en estrategias competitivas, fueron las debilidades mexicanas que China aprovechó y explotó para poder entrar de lleno al mercado estadounidense sin importarles que tanta competencia le podían representar los textiles mexicanos. La postura de México en los primeros años del período 2000-2006, frente al gigante asiático dejó de lado la posibilidad de tratar a China desde otra perspectiva para desafiarla con un mejor nivel de competitividad, conquistar su mercado y considerarla como un

área de oportunidad a futuro para las exportaciones textiles mexicanas.

La drástica pérdida de competitividad de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado estadounidense en el sexenio pasado evidenció la preocupante transformación de la industria textil mexicana en una enorme fábrica maquiladora. Ello obedeció al insuficiente desarrollo y preparación del país.

El modelo neoliberal asumido tuvo efectos devastadores como, la privatización de las empresas estatales y la abstención del Estado en la regulación de la actividad económica del país.

México se centró en el libre mercado sin contar una estrategia perfectamente clara y definida que permitiese que cada una de las acciones emprendidas rindiera pautas a favor del desarrollo nacional y en particular de la evolución de una industria tan importante para el país como lo es la industria textil mexicana.

## **GLOSARIO**

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)

Acuerdo Multilateral de Fibras (AMF)

Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Cuenca del Caribe (CC)

La Ley de Comercio Exterior (LCE)

Organización Mundial de Comercio (OMC)

Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)

Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

Aquino Daniel, *Las prácticas desleales del comercio internacional. Ley de comercio exterior comentada*, Ed. PAC, México 2000, pp. 364.

Arencibia Joseph, *Los días del futuro. La sociedad internacional en la era de la globalización*, Ed. Icaria Barcelona 1999, pp.110.

Arguedas Irene, *El Acuerdo sobre textiles y el vestido: Antecedentes, resultados y principales lecciones*, en Centroamérica y los Acuerdos Comerciales Internacionales. Ed. Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica. Costa Rica 1999, pp.198.

Cardero Elena, *El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México*, en Tendencias Generales de la Economía, el sector externo y empleo femenino, Ed. INIFEM, México 2005, pp.170.

Gereffi Gary, *La transformación de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?*, en

Buitelar Rudolf y Ennio Rodríguez, editores, Impacto del TLCAN en las exportaciones de las prendas de vestir de los países de América Central y Republica Dominicana, Ed. UNAM, Instituto para la integración de América Latina y el Caribe (CEPAL), BID y Sede Subregional para México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Sede Subregional para Chile de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2005, pp. 200.

Gómez-Galvarriato Aurora, *La Industria Textil en México*, Ed. El Colegio de México, Instituto Mora, Instituto de Investigaciones Históricas y El Colegio de Michoacán 1998, pp. 156.

Hernández Yazmín, *La industria textil en el Estado de México*, Ed. UAM, México 2003, pp.540.

Horlick, Gary & Shea, *The World Trade Organization Antidumping Agreement* , Ed. Journal, E.U.A 2003, pp. 126.

Martínez Rogelio, *Legislación del comercio exterior*, Ed. Mc Graw Hill, México 2000, pp. 218

Piñon Antillon Rosa María, coordinadora, *La Economía global :margenes de maniobra para Mexico y America Latina* , UNAM Facultad de Ciencias Politicas y Sociales : Delegacion de la Comision Europea en Mexico, 2002. pp.422

Porter Michael, *The competitive Advantage of Nation*, The free press . EE.UU.1990, pp. 200.

Saxe Fernández, *Imperialismo y Banco Mundial*, Editorial Popular, España 2002, pp. 151

Simón Nadia, *Competencia de las prendas de vestir mexicanas en el mercado de Estados Unidos*. UNAM México 2003, en Comportamiento de la Industria Textil del Vestido de México y China en el Mercado de Estados Unidos-La industria de la confección en México y China ante la Globalización, Ed. Porrúa, México 2004, pp.146.

The Editorial Board of the Almanac of China's Textile Industry , en *Almanac of China's Textile Industry*. Editorial Textil de China, Beijing, 2005, pp. 454.

## **Publicaciones Especializadas**

Alonso José, *Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala*, Bancomex, México 2000, pp. 195.

Banco Nacional de Comercio Exterior, *Balanza de comercio exterior, sector textil*, México 2000, pp. 75.

Banco Nacional de Comercio Exterior, *Situación actual del Sector textil y confección*, México 2006, pp.31

Barnier M, *Estado-Nación y Globalización*, Policy Press, Estados Unidos, No. 45, 2000, pp.70.

Bravo Roxana. *Situación actual de la industria Textil*. Bancomex México 2006, pp. 79

Cámara Nacional de la Industria Textil. *Las empresas textiles de México*. México 2005, pp. 220.

Cámara Nacional de la Industria Textil. *Memoria Estadística*. México 1984, pp.254.

Cámara Nacional de la Industria Textil, Programa de reestructuración textil. México 2004, pp.60.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Module to analyse the Growth to International Commerce (MAGIC)*, CEPAL 2003, pp.105.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Las políticas macroeconómicas y el entorno legal institucional de la industria textil de exportación de México y Centroamérica*, CEPAL, Chile 2004, pp. 145.

Consejo Coordinador Empresarial Mexicano, *Los logros del TLCAN a catorce años de su entrada en vigor*, México 2008, pp. 140

Instituto Nacional de Estadística GI, *Estadísticas de la Industria textil y del calzado 2006*, México 2007, pp. 310.

Krugman Peter, *Rethinking International Trade* ,Mit Press, Cambridge London 1990, pp.31.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *Competitividad de las Industrias*, Paris 2000, pp.102.

Obando Luis. *La industria textil en Centroamérica*. CLACDS/ INCAE. Nicaragua 2002, pp.25.

Organización Internacional de Trabajadores, *La industria de la maquila en Centroamérica I. La industria maquiladora en Centroamérica*. Panorama General Costa Rica, OIT, Costa Rica 2006, pp. 159.

Parras S.A. de C.V., *Informe: reestructuración corporativa. Análisis*, Parras, S.A. de C.V., pp.45.

Secretaría de Economía. *Estudio de Inteligencia de Negocios del Mercado en Estados Unidos*. México 2005, pp.200.

Secretaría de Economía, *Plan Nacional de Desarrollo, Diario Oficial de la Nación*, México 2001, pp.198.

Secretaría de Economía, *Programa para la competitividad de la cadena fibras-textil- vestido*, México 2005, pp. 87.

Secretaría de Trabajo y Prevención Social, *Informe de empleo 2000-2003*, México 2002, pp.100.

Werner Internacional, *Competitividad de la Industria Textil de México y Análisis comparativo en Contra las mejores prácticas del mundo*, Cámara Nacional de la Industria Textil, México 2003, pp.240.

## **Publicaciones Periódicas**

Grupo Reforma, *Exige IP regular comercio a China*, periódico *Reforma*, México, 21 de octubre 2002

Krugman Peter, *Competitividad: una obsesión peligrosa*, en *Foreign Affairs*, Marzo-Abril 1996.

## **Fuentes Electrónicas**

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) (Consultado en Septiembre del 2008) Disponible en <http://www.wto.org>

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) .LII *Legislatura del Senado de la República, artículo VI, párrafo 1, anexo II*. (Consultado en Mayo 2008). Disponible en: <http://www.wto.org>

Diario Oficial de la Federación, *Ley de Comercio México*, 27 de julio de 1993, (Consultado el 14 de Noviembre del 2008) Disponible en: <http://www.dof.gob.mx>

Martínez Mariana, *Made in China*, (Consultado el 24 julio 2008) Disponible en: <http://bbc.uk.com.uk/mundo/index.shtml>

Organización Mundial de Comercio. Acuerdo Multifibras (AMF) (Consultado el 22 de noviembre del 2008) Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/texti\\_s/texintro\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm)

Talamantes Armando, *México acusa a China de 9 pecados*, CCNEXPANSIÓN, (Consultado el 3 octubre 2006) Disponible en: <http://www.ccnexpansion.com>

Tavares Susana, *Textileros se ponen guantes contra China*, CCNEXPANSIÓN, (Consultado el 6 de diciembre 2007) Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com>

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Consultado el 20 de febrero del 2008) Disponible en: <http://www.nafta-sec-alena.org>

Banco Mundial, (Consultado el 5 marzo del 2009) Disponible en: <http://www.bancomundial.org>

# **ANEXO 1**

## **TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)**

**SEGUNDA PARTE:  
COMERCIO DE BIENES**

**ANEXO 300-B: BIENES  
TEXTILES Y DEL VESTIDO.**

**NOTA INTRODUCTORIA:** Dada la extensión de de éste anexo, en la tesis sólo se incurrió en las partes utilizadas del mismo, es decir, secciones consultadas del anexo 300-B *Bienes de textiles y el vestido (TLCAN)*. Para los interesados se recomienda su consulta en <http://www.nafta-sec-alena.org> pero para fines de ésta investigación se consideró importante incluir aquellas partes referentes al comercio entre México y Estados Unidos.

## **Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido**

Sección 1 : Ámbito de aplicación.

Sección 4 : Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias).

Sección 5 : Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas).

Sección 6 : Disposiciones especiales

Apéndice 6: Disposiciones especiales.

## **Anexo 300-B**

### **Bienes textiles y del Vestido**

#### **B. Comercio entre México y Estados Unidos**

9. Durante el periodo de transición, los bienes textiles y del vestido de México exportados a Estados Unidos que no sean originarios, estarán sujetos a las restricciones y niveles de consulta especificados en el Cuadro 3.1.2, de conformidad con este apéndice y sus cuadros. Dichas restricciones y niveles de consulta se eliminarán progresivamente, de la siguiente forma:

(a) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 1 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1º de enero de 1994;

(b) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 2 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1º de enero de 2001; y

(c) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 3 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1º de enero de 2004.

10. Adicionalmente, el 1º de enero de 1994 Estados Unidos eliminará las restricciones o niveles de consulta sobre los bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas formadas y cortadas íntegramente en Estados Unidos y exportados de y reimportados a Estados Unidos bajo

(a) la fracción arancelaria 9802.00.80.10 de Estados Unidos, o

(b) el Capítulo 61, 62 ó 63, si después del ensamble dichos bienes que hubieren calificado para su tratamiento bajo la fracción arancelaria 9802.00.80.10 han sido sujetos a blanqueado, teñido de

la prenda, lavado a la piedra, lavado al ácido, o planchado permanente.

En lo sucesivo, no obstante la Sección 5, Estados Unidos no adoptará o mantendrá prohibiciones, restricciones o niveles de consulta sobre los bienes textiles y del vestido de México que cumplan con los requisitos del inciso (a) o (b) o con los requisitos de cualquier otra disposición sucesora a la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.10.

11. México y Estados Unidos podrán identificar en cualquier momento bienes textiles y del vestido particulares, que acuerden mutuamente sean:

(a) telas manufacturadas a mano de la industria artesanal;

(b) bienes artesanales hechos a mano con esas telas; y

(c) bienes artesanales tradicionales folclóricos.

La Parte importadora deberá eximir de restricciones y niveles de consulta a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la Parte exportadora.

12. El Convenio Bilateral Textil entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, firmado en Mazatlán el 13 de febrero de 1988, con sus enmiendas y prórrogas (Acuerdo Bilateral), se dará por terminado en la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

13. A petición de cualquiera de ellas, las Partes, llevarán a cabo reuniones de consulta para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de restricciones o niveles de consulta sobre bienes textiles o del vestido específicos que aparecen en el Cuadro 3.1.2. Un acuerdo entre las Partes para acelerar la eliminación de una restricción o nivel de consulta reemplazará al Cuadro 3.1.1 cuando cada una de esas Partes lo apruebe de acuerdo con el Artículo 2202(2) "Enmiendas".

14. Durante 1994, México podrá hacer uso de cualquier porción sin utilizar del límite para 1993 establecido en el Acuerdo Bilateral, o

cargar al límite para 1994 que establece este apéndice cualquier exportación efectuada durante 1993 que exceda el límite aplicable respecto al Acuerdo Bilateral, conforme a las disposiciones de flexibilidad del párrafo 8.

15. Todas las exportaciones de territorio de México a Estados Unidos, de bienes textiles y del vestido, comprendidos en las restricciones o niveles de consulta conforme a este apéndice, portarán una visa de exportación expedida por la autoridad competente de México, de acuerdo con cualquier convenio bilateral de visado en vigor entre las Partes, con sus enmiendas.

16. A petición por escrito de cualquiera de ellas, ambas Partes consultarán en los treinta días siguientes a la recepción de la solicitud, sobre cualquier asunto que surja de la aplicación de este apéndice. Además, a petición por escrito de cualquiera de ellas, ambas Partes revisarán este apéndice antes del 1º de enero de 1999.

17. Para efectos de la aplicación de prohibiciones, restricciones y niveles de consulta, cada una de las Partes considerará los bienes de la siguiente manera:

(a) de fibras artificiales y sintéticas, si su peso principal es de fibras artificiales y sintéticas, salvo que:

(i) los bienes sean prendas de vestir de tejido de punto o de crochet, y la lana iguale o exceda en peso el 23 por ciento de todas las fibras, en cuyo caso los bienes serán de lana;

(ii) los bienes sean prendas de vestir, diferentes a las de tejido de punto o de crochet, y la lana iguale o exceda en peso el 36 por ciento de todas las fibras, en cuyo caso los bienes serán de lana; o

(iii) los bienes sean de tela tramada y la lana iguale o exceda en peso el 36 por ciento de todas las fibras, en cuyo caso los bienes serán de lana;

(b) de algodón, cuando no estén comprendidos en el inciso (a) y su peso principal sea de algodón, a menos que los bienes sean de tela

tramada y la lana iguale o exceda en peso el 36 por ciento de todas las fibras, en cuyo caso, los bienes serán de lana;

(c) de lana, cuando no estén comprendidos en el inciso (a) o (b), y su peso principal sea de lana; y

(d) de fibras vegetales que no son algodón, cuando no estén comprendidos en el inciso (a), (b), o (c) y su peso principal sea de fibras vegetales que no son algodón, salvo que:

(i) el algodón con lana y/ o fibras artificiales y sintéticas en su conjunto iguale o exceda en peso el 50 por ciento de las fibras componentes, y el componente de algodón iguale o exceda el peso de cada una del total de fibras de lana y/ o artificiales o sintéticas, en cuyo caso los bienes serán de algodón;

(ii) cuando los bienes no estén comprendidos en el inciso (i) y la lana exceda en peso el 17 por ciento de todas las fibras que los constituyen, los bienes serán de lana;

(iii) cuando los bienes no estén comprendidos en los incisos (i) o (ii) y las fibras artificiales y sintéticas, en combinación con algodón o lana en su conjunto, igualen o excedan en peso el 50 por ciento de las fibras que los constituyen, y el componente de fibras artificiales y sintéticas, exceda el peso del total de lana o de algodón, los bienes se considerarán de fibras artificiales y sintéticas.

Para efectos de este párrafo, sólo las fibras textiles en el componente de un bien que determina su clasificación arancelaria son los considerados.

### **C. Calendarios**

Para determinar cuáles disposiciones del Sistema Armonizado están comprendidas en una de las categorías estadounidenses listadas en los cuadros de este apéndice, las Partes deberán remitirse al documento *Correlation: Textile and Apparel Categories with the Harmonized Tariff Schedule of the United States* , 1992 (o el

documento que lo suceda), *Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Textiles and Apparel, Trade and Data Division*, de Estados Unidos, Washington, D.C. Las descripciones que se listan en estos cuadros se presentan únicamente para facilitar su consulta. Para efectos legales, el alcance de las categorías se determinará conforme a la correlación.

### **Sección 1 - Ambito de aplicación**

1. Este anexo se aplica a los bienes textiles y del vestido comprendidos en el Apéndice 1.1.
2. En caso de contradicción, este Tratado prevalecerá sobre el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras), con sus enmiendas y prórrogas, incluyendo las posteriores al 1º de enero de 1994 o sobre las disposiciones de cualquier otro acuerdo vigente o futuro aplicable al comercio de bienes textiles y del vestido, salvo que las Partes acuerden otra cosa.

### **Sección 4 - Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias)**

1. De conformidad con los párrafos 2 al 5, y sólo durante el periodo de transición, si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel estipulada en este Tratado, un bien textil o del vestido originario del territorio de una Parte, o un bien que se hubiere integrado al GATT de acuerdo con las obligaciones contraídas por una de las Partes conforme a cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras y que hubiere entrado bajo un nivel de preferencia arancelaria establecido en el Apéndice 6, se importa a territorio de otra Parte en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado nacional de ese bien y en condiciones tales que causen un perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a la industria nacional productora de ese bien similar o directamente competitivo, la Parte importadora podrá, en la medida de lo mínimo necesario para remediar el perjuicio, o la amenaza real del mismo:

(a) suspender la reducción adicional de cualquier tasa arancelaria establecida en este Tratado para el bien; o

(b) aumentar la tasa arancelaria para el bien hasta un nivel que no exceda el menor de:

(i) la tasa arancelaria de nación más favorecida (NMF) aplicada en el momento en que se adopte la medida; y

(ii) la tasa arancelaria de NMF aplicada el 31 de diciembre de 1993.

2. Al determinar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo, la Parte:

(a) examinará el efecto del incremento de las importaciones sobre la industria en particular, según se refleje en cambios de variables económicas pertinentes tales como producción, productividad, utilización de la capacidad instalada, inventarios, participación en el mercado, exportaciones, salarios, empleo, precios internos, ganancias e inversión, ninguno de los cuales constituye necesariamente un criterio definitivo; y

(b) no considerará como factores que sustenten la determinación del perjuicio serio o la amenaza real del mismo, los cambios tecnológicos o las preferencias del consumidor.

3. Una Parte entregará sin demora a cualquier otra de las Partes que pudiere verse afectada por una medida de emergencia tomada conforme a esta sección, notificación por escrito de su intención de adoptar esa medida y, a solicitud de esa otra Parte, realizará consultas con ella.

4. Las siguientes condiciones y limitaciones se aplican a toda medida de emergencia adoptada conforme a esta sección:

(a) no surtirá efecto después de terminado el periodo de transición, salvo que se cuente con el consentimiento de la Parte contra cuyo bien se adopta la medida ni se mantendrá por más de tres años;

(b) no se adoptará por una de las Partes contra un bien particular originario en territorio de otra Parte por más de una vez durante el periodo de transición; y

(c) al término de la medida, la tasa arancelaria será la misma que, de acuerdo con el calendario de desgravación para ese arancel, hubiere estado vigente un año después de que la medida haya comenzado a surtir efecto, comenzando el 1º de enero del año siguiente a la terminación de la medida, a elección de la Parte que haya adoptado la medida:

(i) la tasa arancelaria se ajustará a la tasa aplicable presentada en la lista de la Parte del Anexo 302.2; o

(ii) el arancel se eliminará en etapas anuales iguales, para concluir en la fecha señalada para la eliminación del arancel aduanero en la lista de desgravación de esa Parte en el Anexo 302.2.

5. La Parte que adopte una medida de conformidad con esta sección, proporcionará a la Parte contra cuyo bien haya adoptado la medida, una compensación de liberalización comercial mutuamente acordada, en forma de concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalentes o que sean equivalentes respecto del valor de los gravámenes adicionales que se esperen de la medida. Estas concesiones se limitarán a los bienes textiles y del vestido incluidos en el Apéndice 1.1, salvo que las Partes acuerden otra cosa. Si las Partes implicadas no pueden llegar a un acuerdo sobre la compensación, la Parte exportadora podrá adoptar medidas arancelarias con efectos comerciales sustancialmente equivalentes a los de la medida adoptada conforme a esta sección contra cualquier bien importado de la Parte que inicialmente adoptó esta medida de conformidad con esta sección. La Parte que adopte la medida arancelaria la aplicará solamente durante el periodo mínimo necesario para alcanzar los efectos sustancialmente equivalentes.

6. Para efectos de esta sección, un bien originario de territorio de una Parte será determinado de acuerdo con la Sección 2.2.

7. Los párrafos 1 al 5 se aplicarán también a los bienes textiles y del vestido descritos en el Apéndice 2.4.

## **Sección 5 - Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)**

1. De conformidad con lo dispuesto en el Apéndice 5.1, una de las Partes podrá adoptar medidas bilaterales de emergencia contra bienes textiles o del vestido no originarios de otra de las Partes, conforme a esta sección y al Apéndice 3.1.

2. Cuando una de las Partes considere que los bienes textiles y del vestido no originarios, incluyendo los que entraron bajo un nivel de preferencia arancelaria que se establece en el Apéndice 6, están siendo importados a su territorio desde otra de las Partes en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado nacional para ese bien y en condiciones tales que causen un perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a una industria nacional que produce un bien similar o directamente competitivo en la Parte importadora, la Parte importadora podrá solicitar consultas con la otra Parte con el fin de eliminar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo.

3. La Parte que solicite las consultas señalará en su petición los motivos que a su juicio demuestren que el perjuicio serio a su industria nacional, o la amenaza real del mismo es consecuencia de las importaciones de la otra Parte, incluyendo la información estadística más reciente respecto a tal perjuicio o a la amenaza del mismo.

4. Para determinar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo, la Parte aplicará la Sección 4(2).

5. Las Partes implicadas iniciarán las consultas en los 60 días siguientes a la presentación de la solicitud para ello, y procurarán alcanzar un acuerdo sobre un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a las exportaciones del bien en particular, en un plazo de 90 días a partir de la solicitud, salvo que las Partes consultantes acuerden prorrogar este plazo. Para lograr un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a las exportaciones, las Partes consultantes:

(a) tomarán en cuenta la situación que prevalece en el mercado de la Parte importadora;

(b) tomarán en cuenta los antecedentes del comercio de bienes textiles y del vestido entre ellas, incluyendo sus niveles de comercio anteriores; y

(c) buscarán asegurarse de que se otorgue un trato equitativo a los bienes textiles y del vestido importados del territorio de la Parte exportadora, comparado con el acordado a los bienes textiles y del vestido similares de proveedores de un país que no sea Parte.

6. Si las Partes consultantes no llegan a un acuerdo sobre un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a la exportación, la Parte que solicita las consultas podrá imponer restricciones cuantitativas anuales a las importaciones de un bien provenientes de territorio de otra de las Partes, de conformidad con los párrafos 7 al 13.

7. Toda restricción cuantitativa que se imponga conforme al párrafo 6 no deberá ser menor a la suma de:

(a) la cantidad del bien importado al territorio de la Parte que solicita consultas proveniente de la Parte afectada por la restricción, según esté registrada en las estadísticas generales de importación de la Parte importadora, durante los primeros 12 de los 14 meses más recientes anteriores al mes en que se presentó la solicitud de consultas; y

(b) un 20 por ciento de dicha cantidad para las categorías de bienes de algodón, fibras artificiales y sintéticas y otras fibras vegetales que no sean de algodón, y 6 por ciento para las categorías de bienes de lana.

8. El primer periodo de cualquier restricción cuantitativa impuesta según el párrafo 6, empezará el día siguiente a la fecha en que se solicitaron las consultas y concluirá al final del año calendario en que la restricción cuantitativa sea impuesta. Cualquier restricción cuantitativa impuesta por un periodo inicial menor a 12 meses será prorrateada en el resto del año calendario para el que se establece la restricción, y la cantidad prorrateada podrá ajustarse de acuerdo con las disposiciones de flexibilidad de los párrafos 8 (b) y (c) del Apéndice 3.1.

9. Para cada uno de los años calendario restantes en que continúe en vigor la restricción cuantitativa impuesta de acuerdo con el párrafo 6, la Parte que la imponga deberá:

(a) incrementarla en 6 por ciento para los bienes textiles y del vestido de algodón, fibras artificiales y sintéticas y fibras vegetales que no sean de algodón, y en un 2 por ciento para los bienes textiles y del vestido de lana, y

(b) acelerar la tasa de crecimiento para las restricciones cuantitativas a bienes textiles y del vestido de algodón, fibras sintéticas y artificiales y fibras vegetales que no sean de algodón, si así lo establece cualquier acuerdo que sea sucesor del Acuerdo Multifibras, y las disposiciones de flexibilidad establecidas en los párrafos 8 (b) y (c) del Apéndice 3.1 se aplicarán.

10. Las restricciones cuantitativas impuestas conforme al párrafo 6 antes del 1º de julio de cualquier año calendario podrán permanecer en vigor por el resto de ese año, y durante dos años calendario adicionales. Las restricciones impuestas a partir del 1º de julio de cualquier año, podrán permanecer en vigor por el resto de ese año, y durante tres años calendario adicionales. Ninguna de estas restricciones permanecerá en vigor más allá del periodo de transición.

11. Ninguna de las Partes podrá adoptar una medida de emergencia de acuerdo con esta sección, respecto a cualquier bien textil o del vestido no originario en particular sujeto a una restricción cuantitativa en vigor.

12. Ninguna de las Partes podrá adoptar o mantener una restricción cuantitativa conforme a esta sección contra un bien textil o del vestido en particular que de otra manera hubiera sido permitida bajo este anexo, cuando a esa Parte le sea requerido eliminar dicha medida como resultado de haber integrado ese bien al GATT, como resultado de las obligaciones contraídas por esa Parte de conformidad con cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras.

13. Ninguna Parte podrá adoptar una medida bilateral de emergencia una vez terminado el periodo de transición con respecto a los casos de perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a la industria nacional

que se deriven de la aplicación de este Tratado, excepto con el consentimiento de la Parte contra cuyo bien se adoptaría la medida.

## **Sección 6 - Disposiciones especiales**

El Apéndice 6 contiene disposiciones especiales aplicables a ciertos bienes textiles y del vestido.

### **Apéndice 6**

#### **Disposiciones especiales**

##### **A. Reglas aplicables a ciertas alfombras y suéteres**

Respecto al comercio entre México y Estados Unidos, a un bien de cualquiera de las Partes incluido en el Capítulo 57 del SA, subpartida 6110.30, 6103.23 ó 6104.23 del Sistema Armonizado, se le dará el trato de un bien originario únicamente cuando satisfaga cualquiera de los siguientes cambios de clasificación arancelaria en territorio de una o más de las Partes:

(a) un cambio a la subpartida 5703.20 ó 5703.30 o a la partida 57.04 de cualquier otra partida fuera del Capítulo 57, excepto de las partidas 51.06 a la 51.13, 52.04 a la 52.12, 53.08, 53.11, o cualquier partida de los Capítulos 54 ó 55; o un cambio a cualquier otra partida o subpartida del Capítulo 57 de cualquier otra partida fuera de este capítulo, excepto las partidas 51.06 a la 51.13, 52.04 a la 52.12, 53.08, 53.11, cualquier partida del Capítulo 54, o la 55.08 a la 55.16; y

(b) un cambio a la fracción arancelaria estadounidense 6110.30.10.10, 6110.30.10.20, 6110.30.15.10, 6110.30.15.20, 6110.30.20.10, 6110.30.20.20, 6110.30.30.10, 6110.30.30.15, 6110.30.30.20, 6110.30.30.25 o la fracción mexicana 6110.30.01, o un bien de esas fracciones arancelarias que sea clasificado como parte de un conjunto en la subpartida 6103.23 o 6104.23, de cualquier partida fuera del Capítulo 61, excepto las partidas 51.06 a la 51.13, 52.04 a la 52.12, 53.07 a la 53.08, 53.10 a la 53.11, cualquier partida de los Capítulos 54 ó 55, 60.01 ó 60.02, siempre y cuando el bien sea cortado (o tejido a forma) y cosido o ensamblado de alguna

otra manera en territorio de una o más de las Partes; o un cambio a cualquier otra fracción arancelaria de la subpartida 6110.30 de cualquier partida fuera de ese capítulo, excepto las partidas 51.06 a la 51.13, 52.04 a la 52.12, 53.07 a la 53.08, 53.10 a la 53.11, cualquier partida de los capítulos 54, 55.08 a la 55.16, 60.01 ó 60.02, siempre y cuando el bien sea cortado (o tejido a forma) y cosido o ensamblado de alguna otra manera en territorio de una o más de las Partes.

## **B. Trato de preferencia arancelaria para bienes no originarios de otra de las Partes**

*Prendas de vestir y bienes textiles confeccionados que no sean prendas de vestir*

1. (a) Cada una de las Partes aplicará el arancel correspondiente a los bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta las cantidades anuales especificadas en el Cuadro 6.B.1 en MCE, a las prendas de vestir que se incluyen en los Capítulos 61 y 62 que sean cortadas (o tejidas a forma) y cosidas o de alguna otra manera ensambladas en territorio de una de las Partes a partir de tela o hilo producidos u obtenidos fuera de la zona de libre comercio, y que cumplan con otras condiciones aplicables de trato arancelario preferente de conformidad con este Tratado. Los MCE deberán determinarse de acuerdo con los factores de conversión establecidos en la Cuadro 3.1.3.

(b) Los niveles de preferencia arancelaria (NPA) anuales para las importaciones a Estados Unidos provenientes de Canadá se ajustarán anualmente por cinco años consecutivos, a partir del 1º de enero de 1995, de acuerdo con los siguientes factores de crecimiento:

(i) para prendas de algodón y de fibras artificiales y sintéticas, 2 por ciento;

(ii) para prendas de algodón o de fibras artificiales y sintéticas manufacturadas con telas tejidas o tramadas en un país que no sea Parte, 1 por ciento; y

(iii) para prendas de lana, 1 por ciento.

2. Estados Unidos aplicará el arancel correspondiente a los bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta por el monto anual especificado en el Cuadro 6.B.1, a los bienes textiles o del vestido que se exporten a Estados Unidos, conforme a lo que se establece en los Capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, que sean cosidos o de alguna otra manera ensamblados en México de acuerdo a la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.60 de tela tejida o tramada fuera del territorio de México o de Estados Unidos. Este párrafo dejará de aplicarse el día que se eliminen las restricciones cuantitativas que establece el Acuerdo Multifibras o cualquier acuerdo que lo suceda.

### *Excepciones*

3. Entre México y Estados Unidos:

(a) las prendas de vestir incluidas en los Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado, en las cuales la tela que determina la clasificación arancelaria del bien aparece en alguna de las siguientes fracciones arancelarias estadounidenses, no serán susceptibles de trato de preferencia arancelaria de acuerdo a los niveles del Cuadro 6.B.1.:

(i) Mezclilla azul: subpartidas 5209.42 y 5211.42, fracciones arancelarias estadounidenses 5212.24.60.20 y 5514.32.00.10, o fracciones arancelarias mexicanas 5212.24.01 y 5514.32.01; y

(ii) telas tramadas de tejido plano donde dos o más cabos de urdimbre son tramados como uno (tela oxford) con número promedio del hilo menor a 135 del número métrico: 5208.19, 5208.29, 5208.39, 5208.49, 5208.59, 5210.19, 5210.29, 5210.39, 5210.49, 5210.59, 5512.11, 5512.19, 5513.13, 5513.23, 5513.33 y 5513.43;

(b) las prendas de vestir comprendidas en las fracciones estadounidenses 6107.11.00, 6107.12.00, 6109.10.00 y 6109.90.00 o en las fracciones mexicanas 6107.11.01, 6107.12.01, 6109.10.01 y 6109.90.01 no son susceptibles de trato arancelario preferencial conforme a lo que se establece en los niveles del Cuadro 6.B.1,

cuando estén hechas principalmente con tela de tejido circular con número de hilo igual o menor a 100 del número métrico. Las prendas de vestir descritas en las subpartidas 6108.21 y 6108.22 no son susceptibles del trato arancelario preferencial dispuesto conforme a los niveles establecidos en las partes 2(a), 2(b), 3(a) y 3(b) del Cuadro 6.B.1 si están hechas principalmente con tela de tejido circular con número de hilo igual o menor a 100 del número métrico; y

(c) las prendas de vestir que aparecen en las fracciones arancelarias estadounidenses 6110.30.10.10, 6110.30.10.20, 6110.30.15.10, 6110.30.15.20, 6110.30.20.10, 6110.30.20.20, 6110.30.30.10, 6110.30.30.15, 6110.30.30.20, 6110.30.30.25 y los bienes de aquellas fracciones arancelarias que estén clasificados como partes de conjuntos en las fracciones arancelarias estadounidenses 6103.23.00.30, 6103.23.00.70, 6104.23.00.22 y 6104.23.00.40 o en la fracción arancelaria mexicana 6110.30.01, o bienes de esas fracciones arancelarias que son clasificadas como partes de conjuntos en la subpartida 6103.23 ó 6104.23 no son susceptibles de trato arancelario preferencial, como se establece en los niveles del Cuadro 6.B.1.

*Telas y bienes textiles confeccionados que no sean prendas de vestir*

4. (a) Cada una de las Partes aplicará el arancel correspondiente a bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta el monto anual especificado en el Cuadro 6.B.2, en MCE a telas de algodón o de fibras artificiales y sintéticas, y a los bienes textiles de confección simple de algodón y fibras artificiales y sintéticas, comprendidos en los Capítulos 52 al 55, 58, 60 y 63, tramados o tejidos en una de las Partes a partir de hilos producidos u obtenidos fuera de la zona de libre comercio, o tejidos en una de las Partes a partir de hilo elaborado en una de las Partes con fibra producida u obtenida fuera de la zona de libre comercio, y los bienes de la subpartida 9404.90 que son terminados y cortados y cosidos o ensamblados de otra manera de telas de las subpartidas 5208.11 a 5208.29, 5209.11 a 5209.29, 5210.11 a 5210.29, 5211.11 a 5211.29, 5212.11, 5212.12, 5212.21, 5212.22, 5407.41, 5407.51, 5407.71, 5407.81, 5407.91, 5408.21, 5408.31, 5512.11, 5512.21, 5512.91, 5513.11 a 5513.19, 5514.11 a 5514.19, 5516.11, 5516.21, 5516.31, 5516.41 y 5516.91 producidos u obtenidos fuera de la zona de libre comercio, y que cumple con otras condiciones susceptibles

de trato arancelario preferencial conforme a este Tratado. Los MCE se determinarán conforme a los factores de conversión que se establecen en el Cuadro 3.1.3.

(b) Los NPA y subniveles anuales para las importaciones a Estados Unidos provenientes de Canadá se ajustarán por medio de un factor de crecimiento anual de 2 por ciento durante cinco años consecutivos a partir del 1º de enero de 1995.

5. Para efectos del párrafo 4, en el comercio entre Estados Unidos y Canadá, el número de MCE que se cargarán a los NPA se determinará de la forma siguiente:

(a) para los bienes textiles que no son originarios, debido a que ciertos materiales textiles no originarios no satisfacen el cambio correspondiente de clasificación arancelaria previsto en el Anexo 401; pero cuando esos materiales representen en peso 50 por ciento, o menos, de los materiales de ese bien, únicamente se cargará el 50 por ciento de los MCE para ese bien, determinados conforme a los factores de conversión establecidos en la Cuadro 3.1.3; y

(b) para los bienes textiles que no son originarios debido a que ciertos materiales textiles no originarios no satisfacen el cambio correspondiente de clasificación arancelaria previsto en el Anexo 401; pero cuando tales materiales representen en peso más del 50 por ciento de los materiales de ese bien, se cargará el 100 por ciento de los MCE para ese bien, determinados conforme a los factores de conversión que se establecen en el Cuadro 3.1.3.

### *Hilo*

6. (a) Cada una de las Partes aplicará el arancel correspondiente a bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta el monto anual especificado en el Cuadro 6.B.3 en kilogramos a los hilos de algodón o de fibras artificiales y sintéticas de las partidas 52.05 a 52.07 o 55.09 a 55.11 que sean manufacturados en una de las Partes a partir de fibra de las partidas 5201 a 5203, o 5501 a 5507 producida u obtenida fuera de la zona de libre comercio y que cumplan con otras condiciones susceptibles de trato arancelario preferencial conforme a este Tratado.

(b) El NPA anual de las importaciones a Estados Unidos provenientes de Canadá se ajustará por un factor anual de crecimiento de 2 por ciento en los siguientes cinco años consecutivos a partir del 1º de enero de 1995.

7. Los bienes textiles y del vestido que ingresan a territorio de una de las Partes bajo los párrafos 1, 2, 4 o 6 no se considerarán originarios.

#### *Revisión y consultas*

8. (a) Las Partes supervisarán el comercio de los bienes referidos en los párrafos 1, 2, 4 y 6. A solicitud de una Parte que desee ajustar cualquier NPA anual de las importaciones a Canadá provenientes de México o Estados Unidos, de las importaciones a México provenientes de Canadá o Estados Unidos, o de las importaciones a Estados Unidos provenientes de México, con fundamento en la capacidad para obtener suministros de fibras, hilazas y telas determinadas como corresponda que puedan ser utilizados para producir bienes originarios, las Partes llevarán a cabo consultas con el fin de ajustar dicho nivel. Cualquier ajuste a los NPA requiere el consentimiento mutuo de las Partes implicadas.

(b) Canadá y Estados Unidos decidirán, en la revisión a que se refiere la Sección 7(3), si continúan aplicando los factores de crecimiento anual a los NPA especificados después de los cinco años consecutivos. En el caso de que un factor de crecimiento de los NPA deje de aplicarse como resultado de la revisión, también se aplicarán las disposiciones del inciso (a) a las importaciones a Estados Unidos de bienes comprendidos en el NPA provenientes de Canadá.

# **ANEXO 2**

## **ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO (ATV)**

**Nota introductoria:** Dada la importancia de éste Acuerdo, se anexó en su totalidad para los fines de ésta investigación.

## ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO

### Los Miembros,

*Recordando* que los Ministros acordaron en Punta del Este que "las negociaciones en el área de los textiles y el vestido tendrán por finalidad definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas, con lo que se contribuiría también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio";

*Recordando* asimismo que en la Decisión tomada por el Comité de Negociaciones Comerciales en abril de 1989 se acordó que el proceso de integración debería iniciarse después de concluida la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y debería ser de carácter progresivo;

*Recordando* además que se acordó que debería otorgarse un trato especial a los países menos adelantados Miembros;

*Conviene* en lo siguiente:

### Artículo 1

1. En el presente Acuerdo se estipulan las disposiciones que han de aplicar los Miembros durante un período de transición para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994.

2. Los Miembros convienen en aplicar las disposiciones del párrafo 18 del artículo 2 y del párrafo 6 b) del artículo 6 de una manera que permita aumentos significativos de las posibilidades de acceso de los pequeños abastecedores y el desarrollo de oportunidades de mercado comercialmente importantes para los nuevos exportadores en la esfera del comercio de textiles y vestido.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> En la medida en que sea posible, podrán también beneficiarse de esta disposición las exportaciones de los países menos adelantados Miembros.

3. Los Miembros tomarán debidamente en consideración la situación de los Miembros que no hayan aceptado los Protocolos de prórroga del Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles (denominado en el presente Acuerdo "el AMF") desde 1986 y, en la medida posible, les otorgarán un trato especial al aplicar las disposiciones del presente Acuerdo.
4. Los Miembros convienen en que los intereses particulares de los Miembros exportadores que son productores de algodón deben, en consulta con ellos, quedar reflejados en la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.
5. Con objeto de facilitar la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994, los Miembros deberán prever un continuo reajuste industrial autónomo y un aumento de la competencia en sus mercados.
6. Salvo estipulación en contrario en el presente Acuerdo, sus disposiciones no afectarán a los derechos y obligaciones que correspondan a los Miembros en virtud de las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.
7. En el Anexo se indican los productos textiles y prendas de vestir a los que es aplicable el presente Acuerdo.

## **Artículo 2**

1. Dentro de los 60 días siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, todas las restricciones cuantitativas contenidas en acuerdos bilaterales y mantenidas en virtud del artículo 4 o notificadas en virtud de los artículos 7 u 8 del AMF que estén vigentes el día anterior a dicha entrada en vigor, serán notificadas en detalle por los Miembros que las mantengan, con inclusión de los niveles de limitación, los coeficientes de crecimiento y las disposiciones en materia de flexibilidad, al Órgano de Supervisión de los Textiles previsto en el artículo 8 (denominado en el presente Acuerdo el "OST"). Los Miembros acuerdan que a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC todas esas restricciones mantenidas entre partes contratantes del GATT de

1947, y vigentes el día anterior a dicha entrada en vigor, se regirán por las disposiciones del presente Acuerdo.

2. El OST distribuirá estas notificaciones a todos los Miembros para su información. Cualquier Miembro podrá señalar a la atención del OST, dentro de los 60 días siguientes a la distribución de las notificaciones, toda observación que considere apropiada con respecto a tales notificaciones. Estas observaciones se distribuirán a los demás Miembros para su información. El OST podrá hacer recomendaciones, según proceda, a los Miembros interesados.

3. Cuando el período de 12 meses de las restricciones que se han de notificar de conformidad con el párrafo 1 no coincida con el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, los Miembros interesados deberán convenir por mutuo acuerdo las disposiciones requeridas para ajustar el período de las restricciones al período anual de vigencia del Acuerdo<sup>2</sup> y para establecer los niveles de base teóricos de tales restricciones a los efectos de la aplicación de lo dispuesto en el presente artículo. Los Miembros interesados convienen en entablar prontamente las consultas que se les pidan con vistas a alcanzar tal acuerdo mutuo. Las disposiciones mencionadas deberán tener en cuenta, entre otros factores, las pautas estacionales de los envíos de los últimos años. Los resultados de esas consultas se notificarán al OST, el cual hará las recomendaciones que estime apropiadas a los Miembros interesados.

4. Se considerará que las restricciones notificadas de conformidad con el párrafo 1 constituyen la totalidad de tales restricciones aplicadas por los Miembros respectivos el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. No se introducirá ninguna nueva restricción en términos de productos o de Miembros, salvo en virtud de las disposiciones del presente Acuerdo o de las disposiciones pertinentes del GATT de 1994.<sup>3</sup> Las restricciones que no se hayan notificado dentro de los 60 días

---

<sup>2</sup> Por "período anual de vigencia del Acuerdo" se entiende un período de 12 meses a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y cada uno de los períodos sucesivos de 12 meses a partir de la fecha en que finalice el anterior.

<sup>3</sup> Entre las disposiciones pertinentes del GATT de 1994 no está incluido el artículo XIX en lo que respecta a los productos aún no integrados en el GATT de 1994, sin perjuicio de lo estipulado expresamente en el párrafo 3 del Anexo.

siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se dejarán sin efecto inmediatamente.

5. Toda medida unilateral tomada al amparo del artículo 3 del AMF con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC podrá seguir en vigor durante el plazo en él establecido, pero no por más de 12 meses, si la ha examinado el Órgano de Vigilancia de los Textiles (denominado en el presente Acuerdo "el OVT") establecido en virtud del AMF. Si el OVT no hubiera tenido la oportunidad de examinar tal medida unilateral, el OST la examinará de conformidad con las normas y procedimientos que rigen en el marco del AMF las medidas tomadas al amparo del artículo 3. Toda medida aplicada con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en virtud de un acuerdo regido por el artículo 4 del AMF y que sea objeto de una diferencia que el OVT no haya tenido oportunidad de examinar será también examinada por el OST de conformidad con las normas y procedimientos del AMF aplicables a tal examen.

6. En la fecha en que entre en vigor el Acuerdo sobre la OMC, cada Miembro integrará en el GATT de 1994 productos que hayan representado no menos del 16 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo, en términos de líneas del SA o de categorías. Los productos que han de integrarse abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

7. Los Miembros interesados notificarán con arreglo a los criterios que siguen los detalles completos de las medidas que habrán de adoptar de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6:

a) los Miembros que mantengan restricciones comprendidas en el párrafo 1 se comprometen, no obstante la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a notificar dichos detalles a la Secretaría del GATT a más tardar en la fecha fijada por la Decisión Ministerial de 15 de abril de 1994. La Secretaría del GATT distribuirá prontamente las notificaciones a los demás participantes para su

información. Estas notificaciones se transmitirán al OST, cuando se establezca, a los fines del párrafo 21;

b) los Miembros que de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 se hayan reservado el derecho de recurrir a las disposiciones del artículo 6 notificarán dichos detalles al OST a más tardar 60 días después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o, en el caso de los Miembros comprendidos en el ámbito del párrafo 3 del artículo 1, a más tardar al finalizar el 12º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC. El OST distribuirá estas notificaciones a los demás Miembros para su información y las examinará con arreglo a lo previsto en el párrafo 21.

8. Los productos restantes, es decir, los productos que no se hayan integrado en el GATT de 1994 de conformidad con el párrafo 6, se integrarán, en términos de líneas del SA o de categorías, en tres etapas, a saber:

a) el primer día del 37º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, productos que hayan representado no menos del 17 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo. Los productos que los Miembros han de integrar abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir;

b) el primer día del 85º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, productos que hayan representado no menos del 18 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo. Los productos que los Miembros han de integrar abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir;

c) el primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, el sector de los textiles y el vestido quedará integrado en el GATT de 1994 al haberse eliminado todas las restricciones aplicadas al amparo del presente Acuerdo.

9. A los efectos del presente Acuerdo se considerará que los Miembros que hayan notificado de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 su intención de no reservarse el derecho de recurrir a las disposiciones del artículo 6 han integrado sus productos textiles y de vestido en el GATT de 1994. Por consiguiente, esos Miembros estarán exentos del cumplimiento de las disposiciones de los párrafos 6 a 8 y del párrafo 11.

10. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo impedirá que un Miembro que haya presentado un programa de integración según lo dispuesto en los párrafos 6 u 8 integre productos en el GATT de 1994 antes de lo previsto en ese programa. Sin embargo, tal integración de productos surtirá efecto al comienzo de un período anual de vigencia del Acuerdo, y los detalles se notificarán al OST por lo menos con tres meses de antelación, para su distribución a todos los Miembros.

11. Los respectivos programas de integración de conformidad con el párrafo 8 se notificarán en detalle al OST por lo menos 12 meses antes de su entrada en vigor, y el OST los distribuirá a todos los Miembros.

12. Los niveles de base de las restricciones aplicadas a los productos restantes, mencionados en el párrafo 8, serán los niveles de limitación a que se hace referencia en el párrafo 1.

13. En la etapa 1 del presente Acuerdo (desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC hasta el 36º mes de vigencia del mismo inclusive), el nivel de cada restricción contenida en los acuerdos bilaterales concertados al amparo del AMF y en vigor en el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se aumentará anualmente en un porcentaje no inferior al del coeficiente de crecimiento establecido para las respectivas restricciones, aumentado en un 16 por ciento.

14. Salvo en los casos en que el Consejo del Comercio de Mercancías o el Órgano de Solución de Diferencias decidan lo contrario en virtud del párrafo 12 del artículo 8, el nivel de cada restricción restante se aumentará anualmente en las etapas siguientes del presente Acuerdo en un porcentaje no inferior al siguiente:

a) para la etapa 2 (del 37<sup>o</sup> al 84<sup>o</sup> mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC inclusive), el coeficiente de crecimiento aplicable a las respectivas restricciones durante la etapa 1, aumentado en un 25 por ciento;

b) para la etapa 3 (del 85<sup>o</sup> al 120<sup>o</sup> mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC inclusive), el coeficiente de crecimiento aplicable a las respectivas restricciones durante la etapa 2, aumentado en un 27 por ciento.

15. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo impedirá que un Miembro elimine cualquier restricción mantenida de conformidad con el presente artículo, con efecto a partir del comienzo de cualquier período anual de vigencia del Acuerdo durante el período de transición, a condición de que ello se notifique al Miembro exportador interesado y al OST por lo menos tres meses antes de que la eliminación surta efecto. El plazo estipulado para la notificación previa podrá reducirse a 30 días con el acuerdo del Miembro objeto de la limitación. El OST distribuirá esas notificaciones a todos los Miembros. Al considerar la eliminación de restricciones según lo previsto en el presente párrafo, los Miembros interesados tendrán en cuenta el trato de las exportaciones similares procedentes de otros Miembros.

16. Las disposiciones en materia de flexibilidad, es decir, la compensación, la transferencia del remanente y la utilización anticipada, aplicables a todas las restricciones mantenidas de conformidad con el presente artículo, serán las mismas que se prevén para el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en los acuerdos bilaterales concluidos en el marco del AMF. No se impondrán ni mantendrán límites cuantitativos a la utilización combinada de la

compensación, la transferencia del remanente y la utilización anticipada.

17. Las disposiciones administrativas que se consideren necesarias en relación con la aplicación de cualquier disposición del presente artículo serán objeto de acuerdo entre los Miembros interesados. Esas disposiciones se notificarán al OST.

18. En cuanto a los Miembros cuyas exportaciones estén sujetas el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC a restricciones que representen el 1,2 por ciento o menos del volumen total de las restricciones aplicadas por un Miembro importador al 31 de diciembre de 1991 y notificadas en virtud del presente artículo, se establecerá, a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y para el período de vigencia del presente Acuerdo, una mejora significativa del acceso, avanzando una etapa los coeficientes de crecimiento establecidos en los párrafos 13 y 14 o mediante los cambios, como mínimo equivalentes, que puedan convenirse de común acuerdo en relación con una combinación diferente de los niveles de base, los coeficientes de crecimiento y las disposiciones en materia de flexibilidad. Esas mejoras se notificarán al OST.

19. Cada vez que, durante el período de vigencia del presente Acuerdo, un Miembro adopte en virtud del artículo XIX del GATT de 1994 una medida de salvaguardia con respecto a un determinado producto en el año inmediatamente siguiente a la integración de éste en el GATT de 1994 de conformidad con las disposiciones del presente artículo, serán aplicables, a reserva de lo estipulado en el párrafo 20, las disposiciones de dicho artículo XIX, según se interpretan en el Acuerdo sobre Salvaguardias.

20. Cuando esa medida sea aplicada utilizando medios no arancelarios, el Miembro importador de que se trate la aplicará de la manera indicada en el párrafo 2 d) del artículo XIII del GATT de 1994, a petición de un Miembro exportador cuyas exportaciones de los productos en cuestión hayan estado sujetas a restricciones al amparo del presente Acuerdo en cualquier momento del año inmediatamente anterior a la adopción de la medida de salvaguardia. El Miembro exportador interesado administrará la medida. El nivel aplicable no reducirá las exportaciones de dicho producto por debajo del nivel de

un período representativo reciente, que corresponderá normalmente al promedio de las exportaciones realizadas por el Miembro afectado en los tres últimos años representativos sobre los que se disponga de estadísticas. Además, cuando la medida de salvaguardia se aplique por más de un año, el nivel aplicable se liberalizará progresivamente, a intervalos regulares, durante el período de aplicación. En tales casos, el Miembro exportador de que se trate no ejercerá el derecho que le asiste en virtud del párrafo 3 a) del artículo XIX del GATT de 1994 de suspender concesiones u otras obligaciones sustancialmente equivalentes.

21. El OST examinará constantemente la aplicación del presente artículo. A petición de cualquier Miembro, examinará toda cuestión concreta relacionada con la aplicación de sus disposiciones. El OST dirigirá recomendaciones o conclusiones apropiadas en un plazo de 30 días al Miembro o a los Miembros interesados, después de haberlos invitado a participar en sus trabajos.

### **Artículo 3**

1. Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, los Miembros que mantengan restricciones <sup>4</sup> a los productos textiles y de vestido (distintas de las mantenidas al amparo del AMF y comprendidas en el ámbito de las disposiciones del artículo 2), sean o no compatibles con el GATT de 1994: a) las notificarán en detalle al OST; o b) facilitarán a éste notificaciones relativas a las mismas que hayan sido presentadas a cualquier otro órgano de la OMC. Siempre que así proceda, las notificaciones deberán suministrar información sobre la justificación de las restricciones en el marco del GATT de 1994, con inclusión de las disposiciones del GATT de 1994 en que se basen.

2. Los Miembros que mantengan restricciones comprendidas en el ámbito del párrafo 1, salvo las que se justifiquen en virtud de una disposición del GATT de 1994:

---

<sup>4</sup> Por restricciones se entiende todas las restricciones cuantitativas unilaterales, acuerdos bilaterales y demás medidas que tengan un efecto similar.

a) las pondrán en conformidad con el GATT de 1994 en el plazo de un año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y lo notificarán al OST para su información; o

b) las suprimirán gradualmente con arreglo a un programa que han de presentar al OST a más tardar seis meses después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. En ese programa se preverá la supresión gradual de todas las restricciones en un plazo no superior a la duración del presente Acuerdo. El OST podrá hacer recomendaciones sobre dicho programa al Miembro de que se trate.

3. Durante el período de vigencia del presente Acuerdo, los Miembros facilitarán al OST, para información de éste, las notificaciones que hayan presentado a cualquier otro órgano de la OMC en relación con toda nueva restricción o toda modificación de las restricciones existentes sobre los productos textiles y de vestido que haya sido adoptada al amparo de cualquier disposición del GATT de 1994, dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que haya entrado en vigor.

4. Todo Miembro podrá hacer notificaciones inversas al OST, para información de éste, con respecto a la justificación en virtud del GATT de 1994 o con respecto a cualquier restricción que pueda no haber sido notificada de conformidad con las disposiciones del presente artículo. En relación con esas notificaciones, cualquiera de los Miembros podrá entablar acciones de conformidad con las disposiciones o procedimientos pertinentes del GATT de 1994 en el órgano competente de la OMC.

5. El OST distribuirá a todos los Miembros, para su información, las notificaciones presentadas de conformidad con el presente artículo.

#### **Artículo 4**

1. Las restricciones a que se hace referencia en el artículo 2 y las aplicadas de conformidad con el artículo 6 serán administradas

por los Miembros exportadores. Los Miembros importadores no estarán obligados a aceptar envíos que excedan de las restricciones notificadas en virtud del artículo 2 o de las restricciones aplicadas de conformidad con el artículo 6.

2. Los Miembros convienen en que la introducción de modificaciones en la aplicación o administración de las restricciones notificadas o aplicadas de conformidad con el presente Acuerdo, como las modificaciones de las prácticas, las normas, los procedimientos y la clasificación de los productos textiles y de vestido por categorías, incluidos los cambios relativos al Sistema Armonizado, no deberá alterar el equilibrio de derechos y obligaciones entre los Miembros afectados en el marco del presente Acuerdo, tener efectos desfavorables sobre el acceso de que pueda beneficiarse un Miembro, impedir la plena utilización de ese acceso ni desorganizar el comercio abarcado por el presente Acuerdo.

3. Los Miembros convienen en que, si se notifica para su integración con arreglo a las disposiciones del artículo 2 un producto que no sea el único objeto de una restricción, ninguna modificación del nivel de esa restricción alterará el equilibrio de derechos y obligaciones entre los Miembros afectados en el marco del presente Acuerdo.

4. Los Miembros convienen en que, cuando sea necesario introducir las modificaciones a que se refieren los párrafos 2 y 3, el Miembro que se proponga introducirlas informará al Miembro o a los Miembros afectados y, siempre que sea posible, iniciará consultas con ellos antes de aplicarlas, con objeto de llegar a una solución mutuamente aceptable sobre un ajuste adecuado y equitativo. Los Miembros convienen además en que, cuando no sea factible entablar consultas antes de introducir las modificaciones, el Miembro que se proponga introducirlas entablará consultas, a petición del Miembro afectado, y en un plazo de 60 días si es posible, con los Miembros interesados, a fin de llegar a una solución mutuamente satisfactoria sobre los ajustes adecuados y equitativos. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros intervinientes podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones con arreglo a lo previsto en el artículo 8. En caso de que el OVT no haya tenido oportunidad de examinar una diferencia relativa a modificaciones de esa índole introducidas con

anterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, esa diferencia será examinada por el OST de conformidad con las normas y procedimientos del AMF aplicables a tal examen.

## **Artículo 5**

1. Los Miembros convienen en que la elusión, mediante reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales, frustra el cumplimiento del presente Acuerdo para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994. Por consiguiente, los Miembros deberán establecer las disposiciones legales y/o procedimientos administrativos necesarios para tratar dicha elusión y adoptar medidas para combatirla. Los Miembros convienen además en que, en conformidad con sus leyes y procedimientos internos, colaborarán plenamente para resolver los problemas resultantes de la elusión.

2. Cuando un Miembro considere que se está eludiendo el presente Acuerdo mediante reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales, y que no se aplican medidas para tratar esa elusión y/o combatirla, o que las que se aplican son inadecuadas, deberá entablar consultas con el Miembro o Miembros afectados a fin de buscar una solución mutuamente satisfactoria. Se deberán celebrar esas consultas con prontitud y, siempre que sea posible, en un plazo de 30 días. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros intervinientes podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones.

3. Los Miembros convienen en hacer lo necesario, en conformidad con sus leyes y procedimientos nacionales, para impedir e investigar las prácticas de elusión en su territorio y, cuando así convenga, adoptar disposiciones legales y/o administrativas contra ellas. Los Miembros convienen en colaborar plenamente, de conformidad con sus leyes y procedimientos internos, en los casos de elusión o supuesta elusión del presente Acuerdo, con el fin de establecer los hechos pertinentes en los lugares de importación, de exportación y, cuando corresponda, de reexpedición. Queda convenido que dicha colaboración, en conformidad con las leyes y

procedimientos internos, incluirá: la investigación de las prácticas de elusión que aumenten las exportaciones objeto de limitación destinadas al Miembro que mantiene las limitaciones; el intercambio de documentos, correspondencia, informes y demás información pertinente, en la medida en que esté disponible; y facilidades para realizar visitas a instalaciones y entablar contactos, previa petición y caso por caso. Los Miembros procurarán aclarar las circunstancias de esos casos de elusión o supuesta elusión, incluidas las respectivas funciones de los exportadores o importadores afectados.

4. Los Miembros convienen en que, cuando a resultas de una investigación haya pruebas suficientes de que se ha producido una elusión (por ejemplo cuando se disponga de pruebas sobre el país o lugar de origen verdadero y las circunstancias de dicha elusión), deberán adoptarse las disposiciones oportunas en la medida necesaria para resolver el problema. Entre dichas disposiciones podrá incluirse la denegación de entrada a mercancías o, en caso de que las mercancías hubieran ya entrado, el reajuste de las cantidades computadas dentro de los niveles de limitación con objeto de que reflejen el verdadero país o lugar de origen, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias reales y la intervención del país o lugar de origen verdadero. Además, cuando haya pruebas de la intervención de los territorios de los Miembros a través de los cuales hayan sido reexpedidas las mercancías, podrá incluirse entre las disposiciones la introducción de limitaciones para esos Miembros. Esas disposiciones, así como su calendario de aplicación y alcance, podrán adoptarse una vez celebradas consultas entre los Miembros afectados a fin de llegar a una solución mutuamente satisfactoria, y se notificarán al OST con su justificación plena. Los Miembros afectados podrán acordar, mediante consultas, otras soluciones. Todo acuerdo al que así lleguen será también notificado al OST y éste podrá hacer las recomendaciones que considere adecuadas a los Miembros afectados. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros afectados podrá someter la cuestión al OST para que éste proceda con prontitud a examinarla y a hacer recomendaciones.

5. Los Miembros toman nota de que algunos casos de elusión pueden suponer el tránsito de envíos a través de países o lugares sin que en los lugares de tránsito se introduzcan cambios o alteraciones en las mercancías incluidas en los envíos. Los Miembros toman nota

de que no siempre puede ser factible ejercer en esos lugares de tránsito un control sobre dichos envíos.

6. Los Miembros convienen en que las declaraciones falsas sobre el contenido en fibras, cantidades, designación o clasificación de las mercancías frustran también el objetivo del presente Acuerdo. Los Miembros convienen en que, cuando haya pruebas de que se ha realizado una declaración falsa a ese respecto con fines de elusión, deberán adoptarse contra los exportadores o importadores de que se trate las medidas adecuadas, en conformidad con las leyes y procedimientos internos. En caso de que cualquiera de los Miembros considere que se está eludiendo el presente Acuerdo mediante dicha declaración falsa y que no están aplicándose medidas administrativas para tratar esa elusión y/o combatirla o que las medidas que se aplican son inadecuadas, dicho Miembro deberá entablar consultas, con prontitud, con el Miembro afectado a fin de buscar una solución mutuamente satisfactoria. De no llegarse a tal solución, cualquiera de los Miembros intervinientes podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones. El propósito de esta disposición no es impedir que los Miembros realicen ajustes técnicos cuando por inadvertencia se hayan cometido errores en las declaraciones.

## Artículo 6

1. Los Miembros reconocen que durante el período de transición puede ser necesario aplicar un mecanismo de salvaguardia específico de transición (denominado en el presente Acuerdo "salvaguardia de transición"). Todo Miembro podrá aplicar la salvaguardia de transición a todos los productos comprendidos en el Anexo, con excepción de los integrados en el GATT de 1994 en virtud de las disposiciones del artículo 2. Los Miembros que no mantengan restricciones comprendidas en el artículo 2 notificarán al OST, dentro de los 60 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, si desean o no reservarse el derecho de acogerse a las disposiciones del presente artículo. Los Miembros que no hayan aceptado los Protocolos de prórroga del AMF desde 1986 harán esa notificación dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. La salvaguardia de transición deberá aplicarse con la mayor moderación posible y de manera compatible

con las disposiciones del presente artículo y con la realización efectiva del proceso de integración previsto en el presente Acuerdo.

2. Podrán adoptarse medidas de salvaguardia al amparo del presente artículo cuando, sobre la base de una determinación formulada por un Miembro<sup>5</sup>, se demuestre que las importaciones de un determinado producto en su territorio han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional que produce productos similares y/o directamente competidores. Deberá poder demostrarse que la causa del perjuicio grave o de la amenaza real de perjuicio grave es ese aumento de cantidad de las importaciones totales del producto de que se trata y no otros factores tales como innovaciones tecnológicas o cambios en las preferencias de los consumidores.

3. Al formular una determinación de la existencia del perjuicio grave o de la amenaza real de perjuicio grave a que hace referencia el párrafo 2, el Miembro examinar á los efectos de esas importaciones en el estado de la rama de producción en cuestión que se reflejen en cambios en las variables económicas pertinentes, tales como la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las existencias, la participación en el mercado, las exportaciones, los salarios, el empleo, los precios internos, los beneficios y las inversiones; ninguno de estos factores por sí solo ni en combinación con otros constituye necesariamente un criterio decisivo.

4. Toda medida a que se recurra al amparo de las disposiciones del presente artículo se aplicará Miembro por Miembro. Se determinará a qué Miembro o Miembros debe atribuirse el perjuicio grave o la amenaza real de perjuicio grave a que se refieren los párrafos 2 y 3 sobre la base de un incremento brusco y sustancial,

---

<sup>5</sup> Una unión aduanera podrá aplicar una medida de salvaguardia como entidad única o en nombre de un Estado miembro. Cuando una unión aduanera aplique una medida de salvaguardia como entidad única, todos los requisitos para la determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave en virtud del presente Acuerdo se basarán en las condiciones existentes en la unión aduanera considerada en conjunto. Cuando se aplique una medida de salvaguardia en nombre de un Estado miembro, todos los requisitos para la determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave se basarán en las condiciones existentes en ese Estado miembro y la medida se limitará a dicho Estado miembro.

real o inminente<sup>6</sup>, de las importaciones procedentes de ese Miembro o Miembros considerados individualmente, y sobre la base del nivel de esas importaciones en comparación con las procedentes de otras fuentes, la cuota de mercado y los precios de importación e internos en una etapa comparable de la transacción comercial; ninguno de estos factores por sí solo ni en combinación con otros constituye necesariamente un criterio decisivo. Estas medidas de salvaguardia no se aplicarán a las exportaciones de un Miembro cuyas exportaciones del producto en cuestión estén sometidas ya a limitaciones en virtud del presente Acuerdo.

5. El período de validez de toda determinación de existencia de perjuicio grave o de amenaza real de perjuicio grave a efectos del recurso a medidas de salvaguardia no será superior a 90 días contados a partir de la fecha de la notificación inicial prevista en el párrafo 7.

6. En la aplicación de la salvaguardia de transición deberán tenerse especialmente en cuenta los intereses de los Miembros exportadores, en los siguientes términos:

a) se concederá a los países menos adelantados Miembros un trato considerablemente más favorable que el otorgado a los demás grupos de Miembros a que se hace referencia en el presente párrafo, preferiblemente en todos sus elementos, pero, por lo menos, en términos generales;

b) al fijar las condiciones económicas previstas en los párrafos 8, 13 y 14, se concederá un trato diferenciado y más favorable a los Miembros cuyo volumen total de exportaciones de textiles y vestido sea pequeño en comparación con el volumen total de las exportaciones de otros Miembros, y a los que corresponda sólo un pequeño porcentaje del volumen total de las importaciones de ese producto realizadas por el Miembro importador. Con respecto a esos

---

<sup>6</sup> El incremento inminente será susceptible de medida y su existencia no se determinará sobre la base de alegaciones, de conjeturas o de una simple posibilidad resultante, por ejemplo, de la capacidad de producción existente en los Miembros exportadores.

abastecedores, se tendrán debidamente en cuenta, de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del artículo 1, las posibilidades futuras de desarrollo de su comercio y la necesidad de admitir importaciones procedentes de ellos en cantidades comerciales;

c) en cuanto a los productos de lana procedentes de los países en desarrollo productores de lana Miembros cuya economía y cuyo comercio de textiles y vestido dependan del sector de la lana, cuyas exportaciones totales de textiles y vestido consistan casi exclusivamente en productos de lana y cuyo volumen de comercio de textiles y vestido en los mercados de los Miembros importadores sea comparativamente pequeño, se prestará especial atención a las necesidades de exportación de esos Miembros al examinar el nivel de los contingentes, los coeficientes de crecimiento y la flexibilidad;

d) se concederá un trato más favorable a las reimportaciones por un Miembro de productos textiles y de vestido que ese Miembro haya exportado a otro Miembro para su elaboración y subsiguiente reimportación, según sea ésta definida por las leyes y prácticas del Miembro importador y con sujeción a procedimientos adecuados de control y certificación, siempre que esos productos hayan sido importados de un Miembro para el cual este tipo de comercio represente un porcentaje significativo de sus exportaciones totales de textiles y vestido.

7. Los Miembros que se propongan adoptar medidas de salvaguardia procurarán entablar consultas con el Miembro o Miembros que vayan a resultar afectados por tales medidas. La solicitud de consultas habrá de ir acompañada de información concreta y pertinente sobre los hechos y lo más actualizada posible, en especial en lo que respecta a: a) los factores a que se hace referencia en el párrafo 3 sobre los que el Miembro que recurra a las medidas haya basado su determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave; y b) los factores a que se hace referencia en el párrafo 4, sobre la base de los

cuales se proponga recurrir a medidas de salvaguardia contra el Miembro o Miembros de que se trate. La información que acompañe a las solicitudes presentadas en virtud del presente párrafo deberá guardar la relación más estrecha posible con segmentos identificables de la producción y con el período de referencia fijado en el párrafo 8. El Miembro que recurra a las medidas indicará además el nivel concreto al que se proponga restringir las importaciones del producto en cuestión procedentes del Miembro o Miembros afectados; este nivel no será inferior al nivel al que se hace referencia en el párrafo 8. Al mismo tiempo, el Miembro que pida la celebración de consultas comunicará al Presidente del OST la solicitud de consultas, con inclusión de todos los datos fácticos pertinentes a que se hace referencia en los párrafos 3 y 4, junto con el nivel de limitación propuesto. El Presidente informará a los miembros del OST sobre la solicitud de consultas, indicando el Miembro solicitante, el producto de que se trata y el Miembro a que se ha dirigido la solicitud. El Miembro o Miembros afectados responderán a esa solicitud prontamente, y las consultas se celebrarán sin demora y normalmente deberán haber finalizado en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha en que se haya recibido la solicitud.

8. Cuando en las consultas se llegue al entendimiento mutuo de que la situación exige la limitación de las exportaciones del producto de que se trate del Miembro o Miembros afectados, se fijará para esas limitaciones un nivel que no será inferior al nivel efectivo de las exportaciones o importaciones procedentes del Miembro afectado durante el período de 12 meses que finalice dos meses antes del mes en que se haya hecho la solicitud de consultas.

9. Los pormenores de la medida de limitación acordada se comunicarán al OST en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de conclusión del acuerdo. El OST determinará si el acuerdo está justificado de conformidad con las disposiciones del presente artículo. Para formular su determinación, el OST tendrá a su disposición los datos fácticos facilitados a su Presidente, a los que se hace referencia en el párrafo 7, así como las demás informaciones pertinentes que hayan proporcionado los Miembros interesados. El OST podrá hacer a los Miembros interesados las recomendaciones que estime apropiadas.

10. Sin embargo, si tras la expiración del período de 60 días a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas los Miembros no han llegado a un acuerdo, el Miembro que se proponga adoptar medidas de salvaguardia podrá aplicar la limitación en función de la fecha de importación o de exportación, de conformidad con las disposiciones del presente artículo, dentro de los 30 días siguientes al período de 60 días previsto para la celebración de consultas y someter al mismo tiempo la cuestión al OST. Cualquiera de los Miembros podrá someter la cuestión al OST antes de la expiración del período de 60 días. Tanto en uno como en otro caso, el OST procederá con prontitud a un examen de la cuestión, incluida la determinación de la existencia de perjuicio grave o amenaza real de perjuicio grave y de sus causas, y formulará las recomendaciones apropiadas a los Miembros interesados en un plazo de 30 días. Para realizar ese examen, el OST tendrá a su disposición los datos fácticos facilitados a su Presidente, a los que se hace referencia en el párrafo 7, así como las demás informaciones pertinentes que hayan proporcionado los Miembros interesados.

11. En circunstancias muy excepcionales y críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, podrán adoptarse provisionalmente medidas con arreglo al párrafo 10, a condición de que no más de cinco días hábiles después de adoptarse se presenten al OST la solicitud de consultas y la notificación. En caso de que no se llegue a un acuerdo en las consultas, se hará la correspondiente notificación al OST al término de las mismas y en todo caso no más tarde de 60 días después de la fecha de aplicación de la medida. El OST procederá con prontitud a un examen de la cuestión y formulará recomendaciones apropiadas a los Miembros interesados, en un plazo de 30 días. En caso de que se llegue a un acuerdo en las consultas, los Miembros lo notificarán al OST al término de las mismas y en todo caso no más tarde de 90 días después de la fecha de aplicación de la medida. El OST podrá hacer a los Miembros interesados las recomendaciones que estime apropiadas.

12. Cualquier Miembro podrá mantener en vigor las medidas adoptadas de conformidad con las disposiciones del presente artículo: a) por un plazo de hasta tres años, sin prórroga; o b) hasta que el producto quede integrado en el GATT de 1994, si ello tuviera lugar antes.

13. Si la medida de limitación permaneciera en vigor por un período superior a un año, el nivel de los años siguientes será igual al nivel especificado para el primer año incrementado con la aplicación de un coeficiente de crecimiento de no menos del 6 por ciento anual, salvo que se justifique otro coeficiente ante el OST. El nivel de limitación aplicable al producto de que se trate podrá rebasarse en uno u otro de dos años sucesivos, mediante la utilización anticipada y/o la transferencia del remanente, en un 10 por ciento, no debiendo representar la utilización anticipada más del 5 por ciento. No se impondrán límites cuantitativos a la utilización combinada de la transferencia del remanente, la utilización anticipada y la disposición objeto del párrafo 14.

14. Cuando un Miembro, al amparo del presente artículo, someta a limitación más de un producto procedente de otro Miembro, el nivel de limitación convenido con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo para cada uno de esos productos podrá rebasarse en un 7 por ciento, a condición de que el total de las exportaciones que sean objeto de limitación no exceda del total de los niveles fijados para todos los productos limitados de esta forma en virtud del presente artículo, sobre la base de unidades comunes convenidas. Si los períodos de aplicación de las limitaciones de esos productos no coinciden, se aplicará esta disposición *pro rata* a todo período en que haya superposición.

15. En caso de que se aplique una medida de salvaguardia en virtud del presente artículo a un producto al que se haya aplicado previamente una limitación al amparo del AMF durante el período de los 12 meses anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o de conformidad con las disposiciones de los artículos 2 ó 6, el nivel de la nueva limitación será el previsto en el párrafo 8, a menos que la nueva limitación entre en vigor en el plazo de un año contado a partir de:

- a) la fecha de la notificación a que se hace referencia en el párrafo 15 del artículo 2 a efectos de la eliminación de la limitación anterior; o

- b) la fecha de la supresión de la limitación anterior impuesta con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo o en el AMF

en cuyo caso el nivel no será inferior al más alto de los siguientes: i) el nivel de limitación correspondiente al último período de 12 meses durante el cual el producto estuvo sujeto a limitación; o ii) el nivel de limitación previsto en el párrafo 8.

16. Cuando un Miembro que no mantenga una limitación en virtud del artículo 2 decida aplicar una limitación con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo, dicho Miembro adoptará disposiciones apropiadas que: a) tengan plenamente en cuenta factores tales como la clasificación arancelaria establecida y las unidades cuantitativas basadas en prácticas comerciales normales en transacciones de exportación e importación, tanto por lo que se refiere a la composición en fibras como desde el punto de vista de la competencia por el mismo segmento de su mercado interno; y b) eviten una categorización excesiva. La solicitud de consultas a que se refieren los párrafos 7 u 11 contendrá una información completa acerca de esas disposiciones.

## **Artículo 7**

1. Como parte del proceso de integración y en relación con los compromisos específicos contraídos por los Miembros como resultado de la Ronda Uruguay, todos los Miembros tomarán las medidas que sean necesarias para respetar las normas y disciplinas del GATT de 1994 con objeto de:

- a) lograr un mejor acceso a los mercados para los productos textiles y de vestido por medio de medidas tales como la reducción y la consolidación de los aranceles, la reducción o la eliminación de los obstáculos no arancelarios y la facilitación de los trámites aduaneros, administrativos y de concesión de licencias;
- b) garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo en lo relativo

a los textiles y el vestido en esferas tales como el dumping y las normas y procedimientos antidumping, las subvenciones y las medidas compensatorias y la protección de los derechos de propiedad intelectual; y

c) evitar la discriminación en contra de las importaciones en el sector de los textiles y el vestido al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

Esas medidas se tomarán sin perjuicio de los derechos y obligaciones que corresponden a los Miembros en virtud del GATT de 1994.

2. Los Miembros notificarán al OST las medidas a que se refiere el párrafo 1 que tengan una incidencia en la aplicación del presente Acuerdo. En la medida en que se hayan notificado a otros órganos de la OMC, bastará, para cumplir las obligaciones derivadas del presente párrafo, un resumen en el que se haga referencia a la notificación inicial. Todo Miembro podrá presentar notificaciones inversas al OST.

3. Todo Miembro que considere que otro Miembro no ha adoptado las medidas a que se refiere el párrafo 1, y que se ha alterado el equilibrio de los derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, podrá someter la cuestión a los órganos pertinentes de la OMC e informar al OST. Las eventuales constataciones o conclusiones de esos órganos de la OMC formarán parte del informe completo del OST.

## Artículo 8

1. Por el presente Acuerdo se establece el Órgano de Supervisión de los Textiles ("OST"), encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo, de examinar todas las medidas adoptadas en el marco del mismo y la conformidad con él de tales medidas, y de tomar las medidas que le exija expresamente el presente Acuerdo. El OST constará de un Presidente y 10 miembros. Su composición será equilibrada y ampliamente representativa de los Miembros y se preverá la rotación de sus miembros a intervalos apropiados. Éstos serán nombrados para integrar el OST por los

Miembros que designe el Consejo del Comercio de Mercancías y desempeñarán sus funciones a título personal.

2. El OST establecerá sus propios procedimientos de trabajo. Sin embargo, queda entendido que el consenso en él no requerirá el asentimiento o acuerdo de los miembros nombrados por los Miembros que intervengan en un asunto no resuelto que el OST tenga en examen.

3. El OST tendrá el carácter de órgano permanente y se reunirá con la frecuencia que sea necesaria para desempeñar las funciones que se le encomiendan en el presente Acuerdo. Se basará en las notificaciones e informaciones presentadas por los Miembros en virtud de los artículos pertinentes del presente Acuerdo, complementadas por las informaciones adicionales o los datos necesarios que los Miembros le presenten o que decida recabar de ellos. Podrá también basarse en las notificaciones hechas a otros órganos de la OMC y en los informes de éstos, así como en los provenientes de otras fuentes que considere apropiadas.

4. Los Miembros se brindarán recíprocamente oportunidades adecuadas para la celebración de consultas con respecto a toda cuestión que afecte al funcionamiento del presente Acuerdo.

5. De no llegarse a una solución mutuamente convenida en las consultas bilaterales previstas en el presente Acuerdo, el OST, a petición de uno u otro Miembro, y después de examinar a fondo y prontamente la cuestión, hará recomendaciones a los Miembros interesados.

6. A petición de cualquier Miembro, el OST examinará con prontitud toda cuestión concreta que ese Miembro considere perjudicial para sus intereses en el marco del presente Acuerdo, cuando no se haya podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria en las consultas por él entabladas con el Miembro o Miembros interesados. Por lo que se refiere a esas cuestiones, el OST podrá formular las observaciones que estime oportunas a los Miembros interesados y a los efectos del examen previsto en el párrafo 11.

7. Antes de formular sus recomendaciones u observaciones, el OST invitará a participar en el procedimiento a los Miembros que puedan verse directamente afectados por el asunto de que se trate.

8. Siempre que el OST haya de formular recomendaciones o conclusiones, las formulará de preferencia dentro de un plazo de 30 días, a menos que se especifique otro plazo en el presente Acuerdo. Todas las recomendaciones o conclusiones serán comunicadas a los Miembros directamente interesados. Serán comunicados también al Consejo del Comercio de Mercancías para su información.

9. Los Miembros procurarán aceptar enteramente las recomendaciones del OST, que ejercerá la debida vigilancia de la aplicación de sus recomendaciones.

10. Si un Miembro se considera en la imposibilidad de ajustarse a las recomendaciones del OST, presentará a éste sus razones a más tardar un mes después de haber recibido dichas recomendaciones. Después de estudiar a fondo las razones aducidas, el OST emitirá sin demora las nuevas recomendaciones que estime oportunas. Si después de esas nuevas recomendaciones la cuestión sigue sin resolver, cualquiera de los Miembros podrá someterla al Órgano de Solución de Diferencias y recurrir al párrafo 2 del artículo XXIII del GATT de 1994 y a las disposiciones pertinentes del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

11. Con objeto de supervisar la aplicación del presente Acuerdo, el Consejo del Comercio de Mercancías llevará a cabo un examen general antes del final de cada etapa del proceso de integración. Para facilitar ese examen, el OST elevará al Consejo del Comercio de Mercancías, a más tardar cinco meses antes del final de cada etapa, un informe completo sobre la aplicación del presente Acuerdo durante la etapa objeto de examen, en particular respecto de las cuestiones relacionadas con el proceso de integración, la aplicación del mecanismo de salvaguardia de transición y la aplicación de las normas y disciplinas del GATT de 1994 que se definen, respectivamente, en los artículos 2, 3, 6 y 7. El informe completo del OST podrá incluir las recomendaciones que éste considere oportuno hacer al Consejo del Comercio de Mercancías.

12. A la luz de su examen, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará por consenso las decisiones que estime oportunas para garantizar que no se menoscabe el equilibrio de derechos y obligaciones consagrado en el presente Acuerdo. A los efectos de la solución de cualquier diferencia que pueda plantearse en relación con las cuestiones a que hace referencia el artículo 7, el Órgano de Solución de Diferencias podrá autorizar, sin perjuicio de la fecha final fijada en el artículo 9, un ajuste de lo dispuesto en el párrafo 14 del artículo 2, durante la etapa siguiente al examen, respecto de cualquier Miembro que, según se haya constatado, no cumpla las obligaciones por él asumidas en virtud del presente Acuerdo.

### **Artículo 9**

El presente Acuerdo quedará sin efecto, junto con todas las restricciones aplicadas en su marco, el primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, fecha en que el sector de los textiles y el vestido quedará plenamente integrado en el GATT de 1994. El presente Acuerdo no será prorrogable.

## ANEXO

### LISTA DE PRODUCTOS COMPRENDIDOS EN EL PRESENTE ACUERDO

1. Se enumeran en este anexo los productos textiles y de vestido definidos por sus códigos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) en el nivel de seis dígitos.
2. Las medidas que se adopten en virtud de las disposiciones de salvaguardia estipuladas en el artículo 6 se aplicarán respecto de productos textiles y prendas de vestir determinados y no sobre la base de las líneas del SA *pe se*.
3. Las medidas que se adopten en virtud de las disposiciones de salvaguardia estipuladas en el artículo 6 del presente Acuerdo no se aplicarán:
  - a) a las exportaciones efectuadas por países en desarrollo Miembros de tejidos de fabricación artesanal hechos en telares manuales o de productos de fabricación artesanal hechos a mano con esos tejidos, ni a las de productos textiles y de vestido artesanales propios del folklore tradicional, siempre que tales productos sean objeto de una certificación apropiada conforme a disposiciones establecidas entre los Miembros interesados;
  - b) a los productos textiles históricamente objeto de comercio que antes de 1982 entraban en el comercio internacional en cantidades comercialmente significativas, tales como sacos y bolsas, talegas, tejidos de fondo, cordajes, bolsos de viaje, esteras, esterillas, alfombras y tapices fabricados normalmente con fibras como yute, bonote, sisal, abacá, maguey y henequén;
  - c) a los productos fabricados con seda pura.

Serán aplicables en el caso de esos productos las disposiciones del artículo XIX del GATT de 1994, interpretadas por el Acuerdo sobre Salvaguardias.

**Productos de la Sección XI (Materias textiles y sus manufacturas)  
de la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación  
y Codificación de Mercancías (SA)**

<b>Nº del SA</b>	<b>Designación de los productos</b>
<b>Cap. 50</b>	<b>Seda</b>
5004.00	Hilados seda (excepto hdos. desperd. seda) sin acond. pa. venta p. menor
5005.00	Hilados desperd. seda sin acond. pa. venta p. menor
5006.00	Hilados seda o desperd. seda, acond. pa. venta p. menor; pelo Mesina (crin Florencia)
5007.10	Tejidos de borrilla
5007.20	Tejidos seda o desperd. seda, distintos de la borrilla, con 85% o más de esas fibras
5007.90	Tejidos de seda, n.e.p.
<b>Cap. 51</b>	<b>Lana, pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin</b>
5105.10	Lana cardada
5105.21	Lana peinada a granel
5105.29	Lana peinada, excepto a granel
5105.30	Pelo fino, cardado o peinado
5106.10	Hilados lana cardada, con $\geq$ 85% de lana en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5106.20	Hilados lana cardada, con $<$ 85% de lana en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5107.10	Hilados lana peinada, con $\geq$ 85% de lana en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5107.20	Hilados lana peinada, con $<$ 85% de lana en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5108.10	Hilados pelo fino cardado, sin acond. pa. venta p. menor
5108.20	Hilados pelo fino peinado, sin acond. pa. venta p. menor

5109.10	Hilados lana o pelo fino, con $\geq$ 85% de tales fibras en peso, acond. pa. venta p. menor
5109.90	Hilados lana o pelo fino, con $<$ 85% de tales fibras en peso, acond. pa. venta p. menor
5110.00	Hilados pelo ordinario o crin
5111.11	Tejidos lana o pelo fino cardados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, $\leq$ 300 g/m <sup>2</sup>
5111.19	Tejidos lana o pelo fino cardados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, $>$ 300 g/m <sup>2</sup>
5111.20	Tejidos lana o pelo fino cardados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, mezcl. con fil. sint. o artif.
5111.30	Tejidos lana o pelo fino cardados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, mezcl. con fibras sint. o artif.
5111.90	Tejidos lana o pelo fino cardados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, n.e.p.
5112.11	Tejidos lana o pelo fino peinados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, $\leq$ 200 g/m <sup>2</sup>
5112.19	Tejidos lana o pelo fino peinados, con $\geq$ 85% de lana/pelo fino en peso, $>$ 200 g/m <sup>2</sup>
5112.20	Tejidos lana o pelo fino peinados, con $<$ 85% de lana/pelo fino en peso, mezcl. con fil. sint. o artif.
5112.30	Tejidos lana o pelo fino peinados, con $<$ 85% de lana/pelo fino en peso, mezcl. con fibras sint. o artif.
5112.90	Tejidos lana o pelo fino peinados, con $<$ 85% de lana/pelo fino en peso, n.e.p.
5113.00	Tejidos de pelo ordinario o de crin

## **Nº del SA      Designación de los productos**

### **Cap. 52      Algodón**

5204.11	Hilo de coser de algodón, con $\geq$ 85% de algodón en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5204.19	Hilo de coser de algodón, con $<$ 85% de algodón en peso, sin acond. pa. venta p. menor
5204.20	Hilo de coser de algodón, acond. pa. venta p. menor
5205.11	Hilados algodón, $\geq$ 85%, sencillos, sin peinar, $\geq$ 714,29 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
5205.12	Hilados algodón, $\geq$ 85%, sencillos, sin peinar, 714,29 $>$ dtex $\geq$ 232,56, sin acond. pa. venta p. menor
5205.13	Hilados algodón, $\geq$ 85%, sencillos, sin peinar, 232,56 $>$ dtex $\geq$ 192,31, sin acond. pa. venta p. menor

- 5205.14 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, sin peinar, 192,31 > dtex  $\geq 125$ , sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.15 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, sin peinar, < 125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.21 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, peinados,  $\geq 714,29$  dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.22 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, peinados, 714,29 > dtex  $\geq 232,56$ , sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.23 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, peinados, 232,56 > dtex  $\geq 192,31$ , sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.24 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, peinados, 192,31 > dtex  $\geq 125$ , sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.25 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , sencillos, peinados, < 125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5205.31 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, sin peinar,  $\geq 714,29$  dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.32 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, sin peinar, 714,29 > dtex  $\geq 232,56$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.33 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, sin peinar, 232,56 > dtex  $\geq 192,31$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.34 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, sin peinar, 192,31 > dtex  $\geq 125$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.35 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, sin peinar, < 125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.41 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, peinados,  $\geq 714,29$  dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.42 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, peinados, 714,29 > dtex  $\geq 232,56$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.43 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, peinados, 232,56 > dtex  $\geq 192,31$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5205.44 Hilados algodón,  $\geq 85\%$ , retorcidos/cableados, peinados, 192,31 > dtex  $\geq 125$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.

- 5205.45 Hilados algodón,  $\geq$  85%, retorcidos/cableados, peinados,  $<$  125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5206.11 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, sin peinar,  $\geq$  714,29 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.12 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, sin peinar, 714,29  $>$  dtex  $\geq$  232,56, sin acond. pa. venta p. menor

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5206.13 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, sin peinar, 232,56  $>$  dtex  $\geq$  192,31, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.14 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, sin peinar, 192,31  $>$  dtex  $\geq$  125, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.15 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, sin peinar,  $<$  125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.21 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, peinados,  $\geq$  714,29 dtex, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.22 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, peinados, 714,29  $>$  dtex  $\geq$  232,56, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.23 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, peinados, 232,56  $>$  dtex  $\geq$  192,31, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.24 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, peinados, 192,31  $>$  dtex  $\geq$  125, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.25 Hilados algodón,  $<$  85%, sencillos, peinados,  $<$  125, sin acond. pa. venta p. menor
- 5206.31 Hilados algodón,  $<$  85%, retorcidos/cableados, sin peinar,  $\geq$  714,29 dtex sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5206.32 Hilados algodón,  $<$  85%, retorcidos/cableados, sin peinar, 714,29  $>$  dtex  $\geq$  232,56, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5206.33 Hilados algodón,  $<$  85%, retorcidos/cableados, sin peinar, 232,56  $>$  dtex  $\geq$  192,31, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5206.34 Hilados algodón,  $<$  85%, retorcidos/cableados, sin peinar, 192,31  $>$  dtex  $\geq$  125, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5206.35 Hilados algodón,  $<$  85%, retorcidos/cableados, sin peinar,  $<$  125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.

5206.41	Hilados algodón, < 85%, retorcidos/cableados, peinados, $\geq 714,29$ dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5206.42	Hilados algodón, < 85%, retorcidos/cableados, peinados, $714,29 > dtex \geq 232,56$ sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5206.43	Hilados algodón, < 85%, retorcidos/cableados, peinados, $232,56 > dtex \geq 192,31$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5206.44	Hilados algodón, < 85%, retorcidos/cableados, peinados, $192,31 > dtex \geq 125$ , sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5206.45	Hilados algodón, < 85%, retorcidos/cableados, peinados, < 125 dtex, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5207.10	Hilados algodón (excepto hilo de coser), con $\geq 85\%$ de algodón en peso, acond. pa. venta p. menor
5207.90	Hilados algodón (excepto hilo de coser), con < 85% de algodón en peso, acond. pa. venta p. menor
5208.11	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , no más de 100 g/m <sup>2</sup> , crudos
5208.12	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , > 100 g/m <sup>2</sup> , hasta 200 g/m <sup>2</sup> , crudos
5208.13	Tejidos algodón de ligamento sarga, $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m <sup>2</sup> , crudos
5208.19	Tejidos algodón, $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m <sup>2</sup> , crudos, n.e.p.
5208.21	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , no más de 100 g/m <sup>2</sup> , blanqueados
5208.22	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , > 100 g/m <sup>2</sup> , hasta 200 g/m <sup>2</sup> blanqueados
5208.23	Tejidos algodón de ligamento sarga, $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m <sup>2</sup> , blanqueados
5208.29	Tejidos algodón, $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m <sup>2</sup> , blanqueados, n.e.p.
5208.31	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , no más de 100 g/m <sup>2</sup> , teñidos
5208.32	Tejidos algodón de ligamento tafetán, $\geq 85\%$ , > 100 g/m <sup>2</sup> , hasta 200 g/m <sup>2</sup> , teñidos

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5208.33 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos
- 5208.39 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos, n.e.p.
- 5208.41 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , no más de 100 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores
- 5208.42 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , > 100 g/m<sup>2</sup> hasta 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores
- 5208.43 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores
- 5208.49 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5208.51 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , no más de 100 g/m<sup>2</sup>, estampados
- 5208.52 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , > 100 g/m<sup>2</sup>, hasta 200 g/m<sup>2</sup>, estampados
- 5208.53 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, estampados
- 5208.59 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , no más de 200 g/m<sup>2</sup>, estampados, n.e.p.
- 5209.11 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, crudos
- 5209.12 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, crudos
- 5209.19 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, crudos, n.e.p.
- 5209.21 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados
- 5209.22 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados
- 5209.29 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados, n.e.p.
- 5209.31 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos
- 5209.32 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos
- 5209.39 Tejidos algodón,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos, n.e.p.
- 5209.41 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq 85\%$ , más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores

- 5209.42 Tejidos de mezclilla ("denim") de algodón,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>
- 5209.43 Tejidos algodón de ligamento sarga, excepto de mezclilla,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores
- 5209.49 Tejidos algodón,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5209.51 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>, estampados
- 5209.52 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>, estampados
- 5209.59 Tejidos algodón,  $\geq$  85%, más de 200 g/m<sup>2</sup>, estampados, n.e.p.
- 5210.11 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $<$  85%, mezc. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, crudos
- 5210.12 Tejidos de algodón de ligamento sarga,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, crudos, n.e.p.
- 5210.19 Tejidos algodón,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif.,  $\leq$  200 g/m<sup>2</sup>, crudos, n.e.p.
- 5210.21 Tejidos de algodón de ligamento tafetán,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados
- 5210.22 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados
- 5210.29 Tejidos algodón,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif.,  $\leq$  200 g/m<sup>2</sup>, blanqueados, n.e.p.
- 5210.31 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos
- 5210.32 Tejidos algodón de ligamento sarga,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, teñidos
- 5210.39 Tejidos algodón,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif.,  $\leq$  200 g/m<sup>2</sup>, teñidos, n.e.p.

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5210.41 Tejidos algodón de ligamento tafetán,  $<$  85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m<sup>2</sup>, hilados distintos colores

- 5210.42 Tejidos algodón de ligamento sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m2, hilados distintos colores
- 5210.49 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., <= 200 g/m2, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5210.51 Tejidos algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m2, estampados
- 5210.52 Tejidos algodón de ligamento, sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., no más de 200 g/m2, estampados
- 5210.59 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., <= 200 g/m2, estampados, n.e.p.
- 5211.11 Tejidos algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m 2, crudos
- 5211.12 Tejidos algodón de ligamento sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, crudos
- 5211.19 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, crudos, n.e.p.
- 5211.21 Tejidos algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m 2, blanqueados
- 5211.22 Tejidos algodón de ligamento sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, blanqueados
- 5211.29 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, blanqueados, n.e.p.
- 5211.31 Tejidos algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m 2, teñidos
- 5211 32 Tejidos algodón de ligamento sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, teñidos
- 5211.39 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, te ñidos, n.e.p.
- 5211.41 Tejidos algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m 2, hilados distintos colores
- 5211.42 Tejidos de mezclilla ("denim") de algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2
- 5211.43 Tejidos algodón de ligamento sarga, excepto de mezclilla, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., > 200 g/m2, hilados distintos colores
- 5211.49 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., > 200 g/m2, hilados distintos colores, n.e.p.

- 5211.51 Tejidos de algodón de ligamento tafetán, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, estampados
- 5211.52 Tejidos algodón de ligamento sarga, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, estampados
- 5211.59 Tejidos algodón, < 85%, mezcl. con fibras sint. o artif., más de 200 g/m2, estampados, n.e.p.
- 5212.11 Tejidos algodón, de gramaje inf. o igual a 200 g/m2, crudos, n.e.p.
- 5212.12 Tejidos algodón, de gramaje inf. o igual a 200 g/m2, blanqueados, n.e.p.
- 5212.13 Tejidos algodón, de gramaje inf. o igual a 200 g/m2, teñidos, n.e.p.
- 5212.14 Tejidos algodón, <= 200 g/m2, con hilados de distintos colores, n.e.p.
- 5212.15 Tejidos algodón, de gramaje inf. o igual a 200 g/m2, estampados, n.e.p.
- 5212.21 Tejidos algodón, de gramaje sup. a 200 g/m2, crudos, n.e.p.

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5212.22 Tejidos algodón, de gramaje sup. a 200 g/m2, blanqueados, n.e.p.
- 5212.23 Tejidos algodón, de gramaje sup. a 200 g/m2, teñidos, n.e.p.
- 5212.24 Tejidos algodón, > 200 g/m2, con hilados de distintos colores, n.e.p.
- 5212.25 Tejidos algodón, de gramaje sup. a 200 g/m2, estampados, n.e.p.

**Cap. 53      Demás fibras text. vegetales; hilados de papel y tejidos de hds. papel**

- 5306.10 Hilados de lino, sencillos
- 5306.20 Hilados de lino, torcidos o cableados
- 5307.10 Hilados de yute y demás fibras text. del líber, sencillos
- 5307.20 Hilados de yute y demás fibras text. del líber, torcidos o cableados
- 5308.20 Hilados de cáñamo
- 5308.90 Hilados de las demás fibras vegetales
- 5309.11 Tejidos de lino, con 85% o más de lino en peso, crudos o blanqueados

- 5309.19 Los demás tejidos de lino, con 85% o más de lino en peso
- 5309.21 Tejidos de lino, con < 85% de lino en peso, crudos o blanqueados
- 5309.29 Los demás tejidos de lino, con < 85% de lino en peso
- 5310.10 Tejidos de yute y demás fibras text. del líber, crudos
- 5310.90 Los demás tejidos de yute y demás fibras text. del líber
- 5311.00 Tejidos de las demás fibras text. veget.; tejidos de hilados de papel

**Cap. 54 Filamentos sintéticos o artificiales**

- 5401.10 Hilo de coser de filamentos sintéticos
- 5401.20 Hilo de coser de filamentos artificiales
- 5402.10 Hilados alta tenacidad (excepto hilo de coser), de filamentos de nailon/otras poliamidas, sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.20 Hilados alta tenacidad (excepto hilo de coser), de filamentos de poliéster, sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.31 Hilados texturados n.e.p. de fil. nailon/otras poliamidas, <math>\leq 50\text{ tex/hdo}</math> sencillo, sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.32 Hilados texturados n.e.p. de fil. nailon/otras poliamidas, > 50 tex/hdo sencillo, sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.33 Hilados texturados n.e.p. de fil. de poliéster, sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.39 Hilados texturados n.e.p. de filamentos sintéticos, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.41 Hilados de filamentos nailon/otras poliamidas, sencillos, sin torsión, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.42 Hilados de filamentos poliéster, parcial. orientados, sencillos, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.43 Hilados de filamentos poliéster, sencillos, sin torsión, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.49 Hilados de filamentos sintéticos, sencillos, sin torsión, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.51 Hilados de filamentos nailon/otras poliamidas, sencillos, > 50 vueltas/m, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.52 Hilados de filamentos poliéster, sencillos, > 50 vueltas/m, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.59 Hilados de filamentos sintéticos, sencillos, > 50 vueltas/m, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor

- 5402.61 Hilados de filamentos nailon/otras poliamidas, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5402.62 Hilados de filamentos poliéster, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5402.69 Hilados de filamentos sintéticos, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.10 Hilados alta tenacidad (excepto hilo de coser), de fil. de rayón viscosa, sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.20 Hilados texturados, n.e.p., de filamentos artif. sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.31 Hilados de fil. de rayón viscosa, sencillos, sin torsión, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.32 Hilados de fil. de rayón viscosa, sencillos, > 120 vueltas/m, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.33 Hilados de fil. de acetato de celulosa, sencillos, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.39 Hilados de fil. artificiales, sencillos, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.41 Hilados de fil. de rayón viscosa, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.42 Hilados de fil. de acetato de celulosa, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5403.49 Hilados de fil. artificiales, torcidos/cableados, n.e.p., sin acond. pa. venta p. menor
- 5404.10 Monofil. sintéticos,  $\geq 67$  dtex, cuya mayor dimensión sección transversal no exceda de 1 mm
- 5404.90 Tiras de mat. text. sintét., cuya anchura aparente no exceda de 5 mm
- 5405.00 Monofil. artificiales, 67 dtex, sección transv.  $>1$  mm, tiras mat. text. artif. anchura  $\leq 5$  mm
- 5406.10 Hilados filamentos sintéticos (excepto hilos de coser), acond. pa. venta p. menor
- 5406.20 Hilados filamentos artificiales (excepto hilos de coser), acond. pa. venta p. menor
- 5407.10 Tejidos de hdos. de alta tenacidad de fil. de nailon/otras poliamidas/poliésteres

- 5407.20 Tejidos fabricados con tiras o similares, de mat. text. sintéticas
- 5407.30 "Tejidos" citados en la nota 9 de la sección XI (napas de hilados text. sint. paralelizados)
- 5407.41 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos nailon/otras poliamidas, crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5407.42 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos nailon/otras poliamidas, teñidos, n.e.p.
- 5407.43 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos nailon/otras poliamidas, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5407.44 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos nailon/otras poliamidas, estampados, n.e.p.
- 5407.51 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos poliéster texturados, crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5407.52 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos poliéster texturados, teñidos, n.e.p.
- 5407.53 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos poliéster texturados, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5407.54 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos poliéster texturados, estampados, n.e.p.
- 5407.60 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos poliéster sin texturar, n.e.p.
- 5407.71 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos sintéticos, crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5407.72 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos sintéticos, teñidos, n.e.p.
- 5407.73 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos sintéticos, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5407.74 Tejidos, con  $\geq$  85% de filamentos sintéticos, estampados, n.e.p.
- 5407.81 Tejidos de filamentos sintéticos,  $<$  85%, mezclados con algodón, crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5407.82 Tejidos de filamentos sintéticos,  $<$  85%, mezclados con algodón, teñidos, n.e.p.
- 5407.83 Tejidos de filamentos sintéticos,  $<$  85%, mezclados con algodón, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5407.84 Tejidos de filamentos sintéticos,  $<$  85%, mezclados con algodón, estampados, n.e.p.
- 5407.91 Tejidos de filamentos sintéticos, crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5407.92 Tejidos de filamentos sintéticos, teñidos, n.e.p.

5407.93 Tejidos de filamentos sintéticos, hilados distintos colores, n.e.p.

**Nº del SA Designación de los productos**

- 5407.94 Tejidos de filamentos sintéticos, estampados, n.e.p.  
5408.10 Tejidos de hilados de alta tenacidad de filamentos de rayón viscosa  
5408.21 Tejidos con  $\geq$  85% de fil. artif. o tiras de mat. text. artif., crudos/blanqueados, n.e.p.  
5408.22 Tejidos con  $\geq$  85% de fil. artif. o tiras de mat. text. artif., teñidos, n.e.p.  
5408.23 Tejidos con  $\geq$  85% de fil. artif. o tiras de mat. text. artif., hilados distintos colores, n.e.p.  
5408.24 Tejidos con  $\geq$  85% de fil. artif. o tiras de mat. text. artif., estampados, n.e.p.  
5408.31 Tejidos de filamentos artificiales, crudos o blanqueados, n.e.p.  
5408.32 Tejidos de filamentos artificiales, teñidos, n.e.p.  
5408.33 Tejidos de filamentos artificiales, hilados distintos colores, n.e.p.  
5408.34 Tejidos de filamentos artificiales, estampados, n.e.p.

**Cap. 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**

- 5501.10 Cables de filamentos de nailon o de otras poliamidas  
5501.20 Cables de filamentos de poliésteres  
5501.30 Cables de filamentos acrílicos o modacrílicos  
5501.90 Cables de filamentos sintéticos, n.e.p.  
5502.00 Cables de filamentos artificiales  
5503.10 Fibras discontinuas de nailon o de otras poliamidas, sin cardar ni peinar  
5503.20 Fibras discontinuas de poliésteres, sin cardar ni peinar  
5503.30 Fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas, sin cardar ni peinar  
5503.40 Fibras discontinuas de polipropileno, sin cardar ni peinar  
5503.90 Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar ni peinar, n.e.p.  
5504.10 Fibras discontinuas de viscosa, sin cardar ni peinar  
5504.90 Fibras artificiales discontinuas, excepto de viscosa, sin cardar ni peinar

5505.10	Desperdicios de fibras sintéticas
5505.20	Desperdicios de fibras artificiales
5506.10	Fibras discontinuas de nailon o de otras poliamidas, cardadas o peinadas
5506.20	Fibras discontinuas de poliésteres, cardadas o peinadas
5506.30	Fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas, cardadas o peinadas
5506.90	Fibras sintéticas discontinuas, cardadas o peinadas, n.e.p.
5507.00	Fibras artificiales discontinuas, cardadas o peinadas
5508.10	Hilo de coser de fibras sintéticas discontinuas
5508.20	Hilo de coser de fibras artificiales discontinuas
5509.11	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. de nailon/otras poliamidas, sencillos, sin acond. pa. venta p. menor
5509.12	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. de nailon/otras poliamidas, retorcidos/cableados, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5509.21	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. de poliéster, sencillos, sin acond. pa. venta p. menor
5509.22	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. de poliéster, retorcidos/cableados, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5509.31	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. acríl/modacríl, sencillos, sin acond. pa. venta p. menor
5509.32	Hilados, con $\geq$ 85% de fibras disc. acríl/modacríl, retorcidos/cableados, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5509.41	Hilados, con $\geq$ 85% de otras fibras sintéticas discontinuas, sencillos, sin acond. pa. venta p. menor

**Nº del SA      Designación de los productos**

5509.42	Hilados, con $\geq$ 85% de otras fibras sintéticas discontinuas, retorcidos/cableados, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
5509.51	Hilados fibras poliéster disc. mezcl. con fibras artif. disc., sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.

- 5509.52 Hilados fibras poliéster disc. mezcl. con lana/pelo fino, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.53 Hilados fibras poliéster disc. mezcl. con algodón, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.59 Hilados fibras poliéster disc., sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.61 Hilados fibras acrílicas disc. mezcl. con lana/pelo fino, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.62 Hilados fibras acrílicas disc. mezcl. con algodón, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.69 Hilados fibras acrílicas, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.91 Hilados otras fibras sint. disc. mezcl. con lana/pelo fino, n.e.p.
- 5509.92 Hilados otras fibras sint. disc. mezcl. con algodón, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5509.99 Hilados otras fibras sint. disc., sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5510.11 Hilados, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., sencillos, sin acond. pa. venta p. menor
- 5510.12 Hilados, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., retorcidos/cableados, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5510.20 Hilados de fibras artif. disc. mezcl. con lana/pelo fino, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5510.30 Hilados de fibras artif. disc. mezcl. con algodón, sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5510.90 Hilados de fibras artif. disc., sin acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5511.10 Hilados, con  $\geq$  85% de fibras sint. disc., excepto hilo de coser, acond. pa. venta p. menor
- 5511.20 Hilados, con  $<$  85% de fibras sint. disc., acond. pa. venta p. menor, n.e.p.
- 5511.30 Hilados de fibras artificiales (excepto hilo de coser), acond. pa. venta p. menor
- 5512.11 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras disc. de poliéster, crudos o blanqueados
- 5512.19 Los demás tejidos, con  $\geq$  85% de fibras disc. de poliéster
- 5512.21 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras disc. acrílicas, crudos o blanqueados

5512.29	Los demás tejidos, con $\geq$ 85% de fibras disc. acrílicas
5512.91	Tejidos, con $\geq$ 85% de otras fibras sint. disc., crudos o blanqueados
5512.99	Los demás tejidos, con $\geq$ 85% de otras fibras sint. disc.
5513.11	Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , crudos o blanqueados
5513.12	Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , crudos o blanqueados
5513.13	Tejidos de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , crudos o blanqueados, n.e.p.
5513.19	Tejidos otras fibras sint. disc., $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , crudos o blanqueados
5513.21	Tejidos de ligamentos tafetán, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , teñidos
5513.22	Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , teñidos
5513.23	Tejidos fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , teñidos, n.e.p.
5513.29	Tejidos otras fibras sint. disc., $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , teñidos
5513.31	Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , hilados distintos colores

**Nº del SA      Designación de los productos**

5513.32	Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , hilados distintos colores
5513.33	Tejidos de fibras disc. de poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , teñidos, n.e.p.
5513.39	Tejidos otras fibras sint. disc., $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , hilados distintos colores
5513.41	Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc., poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , estampados
5513.42	Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc., poliéster, $<$ 85%, mezcl. con algodón, $\leq$ 170 g/m <sup>2</sup> , estampados

- 5513.43 Tejidos de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, <= 170 g/m2, estampados, n.e.p.
- 5513.49 Tejidos otras fibras sint. disc., < 85%, mezcl. con algodón, <= 170 g/m2, estampados
- 5514.11 Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc. poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m 2, crudos/blanq.
- 5514.12 Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc. poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, crudos/blanq.
- 5514.13 Tejidos de fibras disc. poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, crudos/blanq., n.e.p.
- 5514.19 Tejidos otras fibras sint. disc., < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, crudos/blanq.
- 5514.21 Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc. poliéster < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m 2, teñidos
- 5514.22 Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc. poliéster < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, teñidos
- 5514.23 Tejidos de fibras disc. de poliéster < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, te ñidos
- 5514.29 Tejidos otras fibras sint. disc., < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, teñidos
- 5514.31 Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m 2, hilados distintos colores
- 5514.32 Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, hilados distintos colores
- 5514.33 Tejidos de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, hilados distintos colores, n.e.p.
- 5514.39 Tejidos otras fibras sint. disc., < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, hilados distintos colores
- 5514.41 Tejidos de ligamento tafetán, de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m 2, estampados
- 5514.42 Tejidos de ligamento sarga, de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, estampados
- 5514.43 Tejidos de fibras disc., poliéster, < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, estampados, n.e.p.
- 5514.49 Tejidos otras fibras sint. disc. < 85%, mezcl. con algodón, > 170 g/m2, estampados
- 5515.11 Tejidos de fibras disc. poliéster mezcl. con fibras disc. rayón viscosa, n.e.p.

- 5515.12 Tejidos de fibras disc. poliéster mezcl. con filamentos sint. o artif., n.e.p.
- 5515.13 Tejidos de fibras disc. poliéster mezcl. con lana/pelo fino, n.e.p.
- 5515.19 Tejidos de fibras disc. poliéster, n.e.p.
- 5515.21 Tejidos fibras disc. acrílicas, mezcl. con filamentos sint. o artif., n.e.p.
- 5515.22 Tejidos fibras disc. acrílicas, mezcl. con lana/pelo fino, n.e.p.
- 5515.29 Tejidos fibras disc. acrílicas o modacrílicas, n.e.p.
- 5515.91 Tejidos otras fibras sint. disc., mezcl. con filamentos, n.e.p.
- 5515.92 Tejidos otras fibras sint. disc., mezcl. con lana/pelo fino, n.e.p.

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 5515.99 Tejidos fibras sint. disc., n.e.p.
- 5516.11 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., crudos/blanqueados
- 5516.12 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., teñidos
- 5516.13 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., hilados distintos colores
- 5516.14 Tejidos, con  $\geq$  85% de fibras artif. disc., estampados
- 5516.21 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con filamentos sint. o artif., crudos/blanq.
- 5516.22 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con filamentos sint. o artif., teñidos
- 5516.23 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con filamentos sint. o artif., hilados distintos colores
- 5516.24 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con filamentos sint. o artif., estampados
- 5516.31 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con lana/pelo fino, crudos/blanqueados
- 5516.32 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con lana/pelo fino, teñidos
- 5516.33 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con lana/pelo fino, hilados distintos colores
- 5516.34 Tejidos de fibras artif. disc.,  $<$  85%, mezcl. con lana/pelo fino, estampados

- 5516.41 Tejidos de fibras artif. disc., < 85%, mezcl. con algodón, crudos/blanqueados
- 5516.42 Tejidos de fibras artif. disc., < 85%, mezcl. con algodón, teñidos
- 5516.43 Tejidos de fibras artif. disc., < 85%, mezcl. con algodón, hilados distintos colores
- 5516.44 Tejidos de fibras artif. disc., < 85%, mezcl. con algodón, estampados
- 5516.91 Tejidos de fibras artif. disc., crudos o blanqueados, n.e.p.
- 5516.92 Tejidos de fibras artif. disc., teñidos, n.e.p.
- 5516.93 Tejidos de fibras artif. disc., con hilados de distintos colores, n.e.p.
- 5516.94 Tejidos de fibras artif. disc., estampados, n.e.p.

**Cap. 56 Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados, cordeles, cuerdas, etc.**

- 5601.10 Artículos higiénicos de guata de mat. text., p. ej., toallas y tampones higiénicos
- 5601.21 Guata de algodón y artículos de esta guata, excepto artículos higiénicos
- 5601.22 Guata de fibras sint. o artif. y artículos de esta guata, excepto artículos higiénicos
- 5601.29 Guata de mat. textiles y arts. de esta guata, excepto arts. sanitarios
- 5601.30 Tundiznos, nudos y motas, de materias textiles
- 5602.10 Fieltro punzonado y productos obts. mediante costura por cadeneta
- 5602.21 Los demás fieltros no punzonados, de lana o de pelos finos, sin impreg. recub., revest. etc.
- 5602.29 Los demás fieltros no punzonados de las demás mat. textiles, sin impreg., recub., revest. etc.
- 5602.90 Fieltro de mat. textiles, n.e.p.
- 5603.00 Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada
- 5604.10 Hilos y cuerdas de caucho, recubiertos de textiles
- 5604.20 Hilados de alta tenacidad de poliést., nailon u otras poliamidas, rayón viscosa, recub. etc.
- 5604.90 Hilados textiles, tiras o sim., impreg., recub., rev. con caucho o plásticos, n.e.p.

5605.00	Hilados metálicos, const. por hilados textiles, comb. con hilos, tiras o polvo de metal
5606.00	Hilados entordados, n.e.p., hilados de chenille "hilados de cadeneta"
5607.10	Cordeles, cuerdas y cordajes, de yute o de otras fibras textiles del líber
5607.21	Cuerdas para atadoras o cevilladoras, de sisal o de otras fib. textiles del gén. Agave
5607.29	Cordeles n.e.p., cuerdas y cordajes, de fibras textiles sisal
5607.30	Cordeles, cuerdas y cordajes, de abacá o de las demás fib. text. duras (de las hojas)
5607.41	Cuerdas para atadoras o gavilladoras, de polietileno, o de polipropileno
5607.49	Cordeles n.e.p., cuerdas y cordajes, de polietileno, o de polipropileno
5607.50	Cordeles, cuerdas y cordajes, de las demás fibras sintéticas
5607.90	Cordeles, cuerdas y cordajes, de otras materias

**Nº del SA      Designación de los productos**

5608.11	Redes confec. para la pesca, de mat. textiles, sintéticos o artificiales
5608.19	Redes de mallas anudadas, fabric. con cordeles, cuerdas o cordajes, n.e.p. y redes conf. de mat. text.
5608.90	Redes de mallas anudadas, fabric. con cordeles, cuerdas o cordajes, n.e.p., y otras redes conf. de otras mat. text.
5609.00	Artículos de hilados, tiras, cordeles, cuerdas o cordajes, n.e.p.

**Cap. 57      Alfombras y demás revestimientos del suelo de mat. textiles**

5701.10	Alfombras de nudo de lana o de pelos finos
5701.90	Alfombras de nudo de las demás mat. textiles
5702.10	Tejidos, llam. "Kelim", "Soumak", "Karamanie" y tejidos text. sim. hechos a mano
5702.20	Revestimientos de fibras de coco para el suelo
5702.31	Alfombras de lana o de pelos finos, de tejidos aterciopelados, sin confeccionar, n.e.p.

- 5702.32 Alfombras de mat. text. sintéticas o artif., de tejidos aterciopelados, sin confeccionar, n.e.p.
- 5702.39 Alfombras de las demás mat. text., de tejidos aterciopelados, sin confeccionar, n.e.p.
- 5702.41 Alfombras de lana o de pelos finos, de tejidos aterciopelados, confeccionadas, n.e.p.
- 5702.42 Alfombras de mat. text. sintéticas o artificiales, de tejidos aterciopelados, confeccionadas, n.e.p.
- 5702.49 Alfombras de las demás mat. textiles, de tejidos aterciopelados, confeccionadas, n.e.p.
- 5702.51 Alfombras de lana o de pelos finos, tejidas, sin confeccionar, n.e.p.
- 5702.52 Alfombras de mat. text. sintéticas o artificiales, tejidas, sin confeccionar, n.e.p.
- 5702.59 Alfombras de las demás mat. textiles, tejidas, sin confeccionar, n.e.p.
- 5702.91 Alfombras de lana o de pelos finos, tejidas, confeccionadas, n.e.p.
- 5702.92 Alfombras de mat. textiles sintéticas o artificiales, tejidas, confeccionadas, n.e.p.
- 5702.99 Alfombras de las demás mat. textiles, tejidas, confeccionadas, n.e.p.
- 5703.10 Alfombras de lana o de pelos finos, de pelo insertado
- 5703.20 Alfombras de nailon o de otras poliamidas, de pelo insertado
- 5703.30 Alfombras de las demás mat. text. artificiales, de pelo insertado
- 5703.90 Alfombras de las demás mat. text. de pelo insertado
- 5704.10 Revestimientos de fieltro de mat. text., de sup. no superior a 0,3 m<sup>2</sup>
- 5704.90 Alfombras de fieltro de mat. text., n.e.p.
- 5705.00 Alfombras y demás revestimientos del suelo de mat. textiles, n.e.p.

**Cap. 58 Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; etc.**

- 5801.10 Terciopelo tejido de lana/pelos finos, excepto tejidos con bucles/cintas
- 5801.21 Terciopelos y felpas tejidos por trama, sin cortar, de algodón, excepto tejidos con bucles/cintas
- 5801.22 Tejidos de pana rayada de algodón, excepto cintas

5801.23	Terciopelos y felpas tejidos por tramas, de algodón, n.e.p.
5801.24	Terciopelos y felpas tejidos por urdimbre (sin cortar), rizados de algodón, excepto tej. con bucles/cintas
5801.25	Terciopelos y felpas tejidos por urdimbre, cortados, rizados de algodón, excepto tej. con bucles/cintas
5801.26	Tejidos de chenille, de algodón, excepto cintas
5801.31	Terciopelos y felpas por trama tejidos, por trama, sin cortar de fib. sint. o art. excep. tej. con bucles/cintas
5801.32	Terciopelos y felpas por trama, cortados, rayados (panas), de fib. art., excepto cintas
5801.33	Terciopelos y felpas por trama, tejidos, de fibras sint. o art., n.e.p.

**Nº del SA      Designación de los productos**

5801.34	Terciopelos y felpas tejidos por urdimbres de fib. sint. o art. (sin cortar) rizados, except. con bucles/cintas
5801.35	Terciopelos y felpas tejidos por urdimbres de fib. sint. o art., cortados, except. con bucles/cintas
5801.36	Tejidos de chenilla de fibras sint. o art., excepto cintas
5801.90	Terciopelos y felpas y tejidos de chenilla, de otras mat. text., excepto con bucles/cintas
5802.11	Tejidos con bucles para toallas y tej. con bucles de algodón sim., excepto cintas, crudos
5802.19	Tejidos con bucles para toallas y tej. con bucles de algodón sim., excepto crudos y cintas
5802.20	Tejidos con bucles para toallas y tej. con bucles de otras mat. textiles, excepto cintas
5802.30	Sup. text. con pelo insertado, excepto los prod. de la partida 57.03
5803.10	Tejidos de gasa de vuelta, excepto cintas
5803.90	Tejidos de gasa de otras materias textiles, excepto cintas
5804.10	Tules, tules bobinots y tejidos de mallas anudadas, excepto tejidos o de punto
5804.21	Encajes fabricados a máquina de fib. sint. o artif., en piezas, tiras o motivos
5804.29	Encajes fabricados a máquina de otras mat. text., en piezas, tiras o motivos
5804.30	Encajes hechos a mano, en piezas, tiras o motivos

- 5805.00 Tapicería tej. a mano y tap. de aguja, incluso confeccionadas
- 5806.10 Cintas de terciopelo, de felpa y de tejidos de chenilla
- 5806.20 Cintas que contengan en peso 5% o más de hilos de elást. o de hilos de caucho
- 5806.31 Cintas de algodón, n.e.p.
- 5806.32 Cintas de fibras sint. o art., n.e.p.
- 5806.39 Cintas de las demás mat. textiles, n.e.p.
- 5806.40 Cintas sin trama de hilados o fibras paralelizadas y aglomeradas
- 5807.10 Etiquetas, escudos y artículos tejidos sim. de mat. text.
- 5807.90 Etiquetas, escudos y artículos sim., no tejidos, de mat. text., n.e.p.
- 5808.10 Trenzas en pieza
- 5808.90 Artículos de pasamanería y ornamentales en pieza, excep. los de punto bell, pomp. y sim.
- 5809.00 Tejidos de hilo de metal/de hilados metálicos, utilizados para prendas, etc., n.e.p.
- 5810.10 Bordados químicos o aéreos y bor. con fondo sec., en pieza, tiras o motivos
- 5810.91 Bordados de algodón, en pieza, tiras o motivos, n.e.p.
- 5810.92 Bordados de fibras sint. o art., en pieza, tiras o motivos, n.e.p.
- 5810.99 Bordados de las demás mat. textiles, en pieza, tiras o motivos
- 5811.00 Productos textiles en pieza

**Cap. 59 Tejidos imp., recubiertos, revestidos o estratificados, etc.**

- 5901.10 Tejidos recubiertos de cola, de los tipos util. para la encuadernación
- 5901.90 Telas para calcar o transp. para dibujar; lienzos prep. para pintar tej. ríg. para sombrería
- 5902.10 Napas tramadas para neum., de nailon o de otras poliamidas fab. con hilados de alta tenacidad
- 5902.20 Napas tramadas para neum., fab. con hilados de alta tenac. de poliésteres
- 5902.90 Napas tramadas para neum., fab. con hilados de alta tenac. de rayón viscosa
- 5903.10 Tejidos imp., recubiertos, revestidos o estratíf. con policloruro de vinilo, n.e.p.

5903.20	Tejidos imp., recubiertos, revestidos o estratíf. con poliuretano, n.e.p.
5903.90	Tejidos imp., recubiertos, revestidos o estratíf. con plástico, n.e.p.
5904.10	Linóleo, incluso cortado
5904.91	Revest. del suelo, excep. linóleo, con soporte de fieltro punzonado o telas sin tejer
5904.92	Revest. del suelo, excep. linóleo, con otros soportes textiles
5905.00	Revest. de mat. textiles para paredes
5906.10	Cintas adhesivas de tejidos cauchutados de 20 cm de anchura máxima

**Nº del SA      Designación de los productos**

5906.91	Tejidos cauchutados de punto, n.e.p.
5906.99	Tejidos cauchutados, n.e.p.
5907.00	Tej. imp., recub. o revestidos, lienzos pintados (ejem. deco. para teatro)
5908.00	Mechas de mat. textiles para lámparas, hornillos, etc.; mang. de inconol y tej. de punto ut. para su fab.
5909.00	Mangueras para bombas y tubos similares de mat. textiles
5910.00	Correas transp. o de transmisión de mat. textiles
5911.10	Tejidos utilizados para la fab. de guarn. de cardas y prod. sim. para otros usos téc.
5911.20	Gasas y telas para cernes, incl. confeccionadas
5911.31	Tejidos utilizados en las máq. de fab. papel o en máq. sim., de peso inf. a 650 g/m <sup>2</sup>
5911.32	Tejidos utilizados en las máq. de fab. papel o en máq. sim., de peso $\geq$ 650 g/m <sup>2</sup>
5911.40	Capachos y tejidos gruesos utilizados en prensas de aceite o usos análogos, incluso los de cabello
5911.90	Productos y artículos textiles para usos técnicos, n.e.p.

**Cap. 60      Tejidos de punto**

6001.10	Tejidos de punto de pelo largo
6001.21	Tejidos de punto con bucles, de algodón
6001.22	Tejidos de punto con bucles, de fibras sintéticas o artificiales

- 6001.29 Tejidos de punto con bucles, de las demás materias textiles
- 6001.91 Tejidos de punto de terciopelo, de algodón, n.e.p.
- 6001.92 Tejidos de punto de terciopelo, de fibras sintéticas o artificiales, n.e.p.
- 6001.99 Tejidos de punto de terciopelo, de las demás materias textiles, n.e.p.
- 6002.10 Tejidos de punto de anchura  $\leq 30$  cm,  $\geq 5\%$  elastómeros/caucho, n.e.p.
- 6002.20 Tejidos de punto de anchura inferior a 30 cm, n.e.p.
- 6002.30 Tejidos de punto de anchura  $> 30$  cm,  $\geq 5\%$  de elastómeros/caucho, n.e.p.
- 6002.41 Tejidos de punto por urdimbre, de lana o de pelo fino, n.e.p.
- 6002.42 Tejidos de punto por urdimbre de algodón, n.e.p.
- 6002.43 Tejidos de punto por urdimbre de fibras sintéticas o artificiales, n.e.p.
- 6002.49 Tejidos de punto por urdimbre, los demás, n.e.p.
- 6002.91 Tejidos de punto de lana o de pelo fino, n.e.p.
- 6002.92 Tejidos de punto de algodón, n.e.p.
- 6002.93 Tejidos de punto de fibras sintéticas o artificiales, n.e.p.
- 6002.99 Tejidos de punto, los demás, n.e.p.

**Cap. 61 Prendas y complementos de vestir, de punto**

- 6101.10 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para hombres o niños, de lana o de pelo fino
- 6101.20 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para hombres o niños, de algodón
- 6101.30 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6101.90 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6102.10 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6102.20 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para mujeres o niñas, de algodón
- 6102.30 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6102.90 Abrigos, anoraks, etc., de punto, para mujeres o niñas, de las demás materias textiles

- 6103.11 Trajes o ternos de punto para hombres o niños, de lana o de pelo fino
- 6103.12 Trajes o ternos de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas
- 6103.19 Trajes o ternos de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6103.21 Conjuntos de punto para hombres o niños, de lana o de pelo fino
- 6103.22 Conjuntos de punto para hombres o niños, de algodón
- 6103.23 Conjuntos de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 6103.29 Conjuntos de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6103.31 Chaquetas (sacos) de punto para hombres o niños, de lana o de pelo fino
- 6103.32 Chaquetas (sacos) de punto para hombres o niños, de algodón
- 6103.33 Chaquetas (sacos) de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas
- 6103.39 Chaquetas (sacos) de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6103.41 Pantalones y pantalones cortos de punto para hombres o niños, de lana o de pelo fino
- 6103.42 Pantalones y pantalones cortos de punto para hombres o niños, de algodón
- 6103.43 Pantalones y pantalones cortos de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas
- 6103.49 Pantalones y pantalones cortos de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6104.11 Trajes-sastre de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.12 Trajes-sastre de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.13 Trajes-sastre de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.19 Trajes-sastre de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles

- 6104.21 Conjuntos de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.22 Conjuntos de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.23 Conjuntos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.29 Conjuntos de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6104.31 Chaquetas (sacos) de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.32 Chaquetas (sacos) de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.33 Chaquetas (sacos) de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.39 Chaquetas (sacos) de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6104.41 Vestidos de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.42 Vestidos de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.43 Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.44 Vestidos de punto para mujeres o niñas, de fibras artificiales
- 6104.49 Vestidos de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6104.51 Faldas de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.52 Faldas de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.53 Faldas de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.59 Faldas de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6104.61 Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino
- 6104.62 Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6104.63 Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas
- 6104.69 Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6105.10 Camisas de punto para hombres o niños, de algodón

- 6105.20 Camisas de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6105.90 Camisas de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6106.10 Blusas y camisas de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6106.20 Blusas y camisas de punto para mujeres o niñas de fibras sintéticas o artificiales
- 6106.90 Blusas y camisas de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6107.11 Calzoncillos de punto para hombres o niños, de algodón
- 6107.12 Calzoncillos de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6107.19 Calzoncillos de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6107.21 Camisones y pijamas de punto para hombres o niños, de algodón
- 6107.22 Camisones y pijamas de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6107.29 Camisones y pijamas de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6107.91 Albornoces, batas, etc. de punto para hombres o niños, de algodón
- 6107.92 Albornoces, batas, etc. de punto para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 6107.99 Albornoces, batas, etc. de punto para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6108.11 Combinaciones y enaguas de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6108.19 Combinaciones y enaguas de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6108.21 Bragas de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6108.22 Bragas de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6108.29 Bragas de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6108.31 Camisones y pijamas de punto para mujeres o niñas, de algodón

- 6108.32 Camisones y pijamas de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6108.39 Camisones y pijamas de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6108.91 Albornoces, batas, etc. de punto para mujeres o niñas, de algodón
- 6108.92 Albornoces, batas, etc. de punto para mujeres o niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6108.99 Albornoces, batas, etc. de punto para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
- 6109.10 Camisetas de punto, de algodón
- 6109.90 Camisetas de punto, de las demás materias textiles
- 6110.10 "Pullovers", "cardigans" y artículos similares de punto, de lana o de pelo fino
- 6110.20 "Pullovers", "cardigans" y artículos similares de punto, de algodón
- 6110.30 "Pullovers", "cardigans" y artículos similares de punto, de fibras sintéticas
- 6110.90 "Pullovers", "cardigans" y artículos similares de punto, de las demás materias textiles
- 6111.10 Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de lana o de pelo fino
- 6111.20 Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de algodón
- 6111.30 Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de fibras sintéticas
- 6111.90 Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de las demás materias textiles
- 6112.11 Prendas de deporte (de entrenamiento) de punto, de algodón
- 6112.12 Prendas de deporte (de entrenamiento) de punto, de fibras sintéticas
- 6112.19 Prendas de deporte (de entrenamiento) de punto, de las demás materias textiles
- 6112.20 Monos (overoles) y conjuntos de esquí, de punto
- 6112.31 Trajes y pantalones de baño, de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas
- 6112.39 Trajes y pantalones de baño, de punto, para hombres o niños, de las demás materias textiles
- 6112.41 Trajes de baño, de punto, para mujeres o niñas, de fibras sintéticas

6112.49	Trajes de baño, de punto, para mujeres o niñas, de las demás materias textiles
6113.00	Prendas de tejidos de punto impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados
6114.10	Prendas de vestir de punto, n.e.p., de lana o de pelo fino
6114.20	Prendas de vestir de punto, n.e.p., de algodón
6114.30	Prendas de vestir de punto, n.e.p., de fibras sintéticas o artificiales
6114.90	Prendas de vestir de punto, n.e.p., de las demás materias textiles
6115.11	Calzas (panty-medias) de punto, de fibras sint. con título de hilado a un cabo < 67 decitex
6115.12	Calzas (panty-medias) de punto, de fibras sint. con título de hilado a un cabo >= 67 decitex
6115.19	Calzas (panty-medias) de punto, de las demás materias textiles
6115.20	Medias de punto, de mujer, con título de hilado a un cabo < 67 dtex
6115.91	Otros artículos de punto similares, de lana o de pelo fino
6115.92	Otros artículos de punto similares, de algodón
6115.93	Otros artículos de punto similares, de fibras sintéticas
6115.99	Otros artículos de punto similares, de las demás materias textiles
6116.10	Guantes de punto, impregnados, recubiertos o revestidos con plástico o caucho
6116.91	Guantes y similares, de punto, n.e.p., de lana o de pelo fino
6116.92	Guantes y similares, de punto, n.e.p., de algodón
6116.93	Guantes y similares, de punto, n.e.p., de fibras sintéticas

**Nº del SA      Designación de los productos**

6116.99	Guantes y similares, de punto, n.e.p., de las demás materias textiles
6117.10	Chales, pañuelos para el cuello, velos y artículos similares, de punto, de materias textiles
6117.20	Corbatas y lazos similares, de punto, de materias textiles

- 6117.80 Complementos de vestir de punto, n.e.p., de materias textiles
- 6117.90 Partes de prendas o de complementos de vestir de punto, de materias textiles

**Cap. 62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto**

- 6201.11 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino
- 6201.12 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de algodón
- 6201.13 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6201.19 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6201.91 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino
- 6201.92 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de algodón
- 6201.93 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales
- 6201.99 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6202.11 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6202.12 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón
- 6202.13 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6202.19 Abrigos y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6202.91 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6202.92 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón
- 6202.93 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales
- 6202.99 Anoraks y artículos similares, exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6203.11 Trajes o ternos, exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino

- 6203.12 Trajes o ternos, exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas
- 6203.19 Trajes o ternos, exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6203.21 Conjuntos, exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino
- 6203.22 Conjuntos, exc. punto, para hombres/niños, de algodón
- 6203.23 Conjuntos, exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas
- 6203.29 Conjuntos, exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6203.31 Chaquetas (sacos), exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino
- 6203.32 Chaquetas (sacos), exc. punto, para hombres/niños, de algodón
- 6203.33 Chaquetas (sacos), exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas
- 6203.39 Chaquetas (sacos), exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6203.41 Pantalones y pantalones cortos, exc. punto, para hombres/niños, de lana o de pelo fino
- 6203.42 Pantalones y pantalones cortos, exc. punto, para hombres/niños, de algodón
- 6203.43 Pantalones y pantalones cortos, exc. punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas
- 6203.49 Pantalones y pantalones cortos, exc. punto, para hombres/niños, de las demás materias textiles
- 6204.11 Trajes-sastre, exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6204.12 Trajes-sastre, exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón
- 6204.13 Trajes-sastre, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 6204.19 Trajes-sastre, exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6204.21 Conjuntos, exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6204.22 Conjuntos, exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón

- 6204.23 Conjuntos, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas
- 6204.29 Conjuntos, exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6204.31 Chaquetas (sacos), exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6204.32 Chaquetas (sacos), exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón
- 6204.33 Chaquetas (sacos), exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas
- 6204.39 Chaquetas (sacos), exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6204.41 Vestidos, exc. punto, para mujeres/niñas, de lana o de pelo fino
- 6204.42 Vestidos, exc. punto, para mujeres/niñas, de algodón
- 6204.43 Vestidos, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras sintéticas
- 6204.44 Vestidos, exc. punto, para mujeres/niñas, de fibras artificiales
- 6204.49 Vestidos, exc. punto, para mujeres/niñas, de las demás materias textiles
- 6204.51 Faldas mujeres/niñas, de lana o de pelos finos, excepto de punto
- 6204.52 Faldas mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto
- 6204.53 Faldas mujeres/niñas, de fibras sintéticas, excepto de punto
- 6204.59 Faldas mujeres/niñas, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6204.61 Pantalones y pantalones cortos mujeres/niñas, de lana o de pelos finos, excepto de punto
- 6204.62 Pantalones y pantalones cortos mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto
- 6204.63 Pantalones y pantalones cortos mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6204.69 Pantalones y pantalones cortos mujeres/niñas, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6205.10 Camisas hombres/niños, de lana o de pelos finos, excepto de punto
- 6205.20 Camisas hombres/niños, de algodón, excepto de punto
- 6205.30 Camisas hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto

- 6205.90 Camisas hombres/niños, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6206.10 Camisas y blusas mujeres/niñas, de seda o desperdicios de seda, excepto de punto
- 6206.20 Camisas y blusas mujeres/niñas, de lana o pelos finos, excepto de punto
- 6206.30 Camisas y blusas mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto
- 6206.40 Camisas y blusas mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6206.90 Camisas y blusas mujeres/niñas, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6207.11 Calzoncillos hombres/niños, de algodón, excepto de punto
- 6207.19 Calzoncillos hombres/niños, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6207.21 Camisones y pijamas hombres/niños, de algodón, excepto de punto
- 6207.22 Camisones y pijamas hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6207.29 Camisones y pijamas hombres/niños, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6207.91 Albornoces, batas y similares hombres/niños, de algodón, excepto de punto
- 6207.92 Albornoces, batas y similares hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6207.99 Albornoces, batas y similares hombres/niños, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6208.11 Combinaciones y enaguas mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6208.19 Combinaciones y enaguas mujeres/niñas, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6208.21 Camisones y pijamas mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto
- 6208.22 Camisones y pijamas mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6208.29 Camisones y pijamas mujeres/niñas, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6208.91 Bragas, albornoces, etc. mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto

<b>Nº del SA</b>	<b>Designación de los productos</b>
6208.92	Bragas, albornoces, etc. mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
6208.99	Bragas, albornoces, etc. mujeres/niñas, de las demás materias textiles, excepto de punto
6209.10	Prendas y complementos de vestir para bebés, de lana o de pelos finos, excepto de punto
6209.20	Prendas y complementos de vestir para bebés, de algodón, excepto de punto
6209.30	Prendas y complementos de vestir para bebés, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
6209.90	Prendas y complementos de vestir para bebés, de las demás materias textiles, excepto de punto
6210.10	Prendas de fieltro y telas sin tejer
6210.20	Abrigos y similares hombres/niños, de tejidos impregnados, recubiertos, revestidos, etc.
6210.30	Abrigos y similares mujeres/niñas, de tejidos impregnados, recubiertos, revestidos, etc.
6210.40	Prendas n.e.p. hombres/niños, de tejidos impregnados, recubiertos, revestidos, etc.
6210.50	Prendas n.e.p. mujeres/niñas, de tejidos impregnados, recubiertos, revestidos, etc.
6211.11	Trajes y pantalones de baño hombres/niños, de materias textiles, excepto de punto
6211.12	Trajes y pantalones de baño mujeres/niñas, de materias textiles, excepto de punto
6211.20	Monos y conjuntos de esquí, de materias textiles, excepto de punto
6211.31	Prendas n.e.p. hombres/niños, de lana o de pelos finos, excepto de punto
6211.32	Prendas n.e.p. hombres/niños, de algodón, excepto de punto
6211.33	Prendas n.e.p. hombres/niños, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
6211.39	Prendas n.e.p. hombres/niños, de las demás mat. textiles, excepto de punto
6211.41	Prendas n.e.p. mujeres/niñas, de lana o de pelos finos, excepto de punto
6211.42	Prendas n.e.p. mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto

- 6211.43 Prendas n.e.p. mujeres/niñas, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6211.49 Prendas n.e.p. mujeres/niñas, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6212.10 Sostenes y sus partes, de materias textiles
- 6212.20 Fajas, fajas braga y sus partes, de materias textiles
- 6212.30 Fajas-sostén y similares y sus partes, de materias textiles
- 6212.90 Corsés, tirantes y similares y sus partes, de materias textiles
- 6213.10 Pañuelos de bolsillo, de seda o desperdicios de seda, excepto de punto
- 6213.20 Pañuelos de bolsillo, de algodón, excepto de punto
- 6213.90 Pañuelos de bolsillo, de las otras materias textiles, excepto de punto
- 6214.10 Chales, pañuelos, velos y similares, de seda o desperdicios de seda, excepto de punto
- 6214.20 Chales, pañuelos, velos y similares, de lana o pelos finos, excepto de punto
- 6214.30 Chales, pañuelos, velos y similares, de fibras sintéticas, excepto de punto
- 6214.40 Chales, pañuelos, velos y similares, de fibras artificiales, excepto de punto
- 6214.90 Chales, pañuelos, velos y similares, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6215.10 Corbatas y lazos de pajarita, de seda o desperdicios de seda, excepto de punto
- 6215.20 Corbatas y lazos de pajarita, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6215.90 Corbatas y lazos de pajarita, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6216.00 Guantes, de materias textiles, excepto de punto
- 6217.10 Complementos de vestir n.e.p., de materias textiles, excepto de punto
- 6217.90 Partes de prendas o complementos de vestir, de materias textiles, excepto de punto

**Cap. 63 Los demás artículos textiles confeccionados, surtidos, prendería, etc.**

- 6301.10 Mantas eléctricas de materias textiles
- 6301.20 Mantas de lana o de pelos finos (excepto las eléctricas)

- 6301.30 Mantas de algodón (excepto las eléctricas)
- 6301.40 Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 6301.90 Mantas de las demás materias textiles (excepto las eléctricas)
- 6302.10 Ropa de cama de materias textiles, de punto
- 6302.21 Ropa de cama de algodón, estampada, excepto de punto
- 6302.22 Ropa de cama de fibras sintéticas, estampada, excepto de punto
- 6302.29 Ropa de cama de las demás mat. textiles, estampada, excepto de punto
- 6302.31 Ropa de cama, de algodón, n.e.p.
- 6302.32 Ropa de cama, de fibras sintéticas o artificiales, n.e.p.
- 6302.39 Ropa de cama, de las demás materias textiles, n.e.p.
- 6302.40 Ropa de mesa, de materias textiles, de punto
- 6302.51 Ropa de mesa, de algodón, excepto de punto
- 6302.52 Ropa de mesa, de lino, excepto de punto
- 6302.53 Ropa de mesa, de fibras sintéticas o artificiales, excepto de punto
- 6302.59 Ropa de mesa, de las demás materias textiles, excepto de punto
- 6302.60 Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón
- 6302.91 Ropa de tocador o de cocina, de algodón, n.e.p.
- 6302.92 Ropa de tocador o de cocina, de lino
- 6302.93 Ropa de tocador o de cocina, de fibras sintéticas o artificiales
- 6302.99 Ropa de tocador o de cocina, de las demás materias textiles
- 6303.11 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de algodón, de punto
- 6303.12 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de fibras sintéticas, de punto
- 6303.19 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de las demás mat. textiles, de punto
- 6303.91 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de algodón, excepto de punto

- 6303.92 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de fibras sintéticas, excepto de punto
- 6303.99 Visillos, cortinas, estores y guardamalletas, de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6304.11 Colchas de materias textiles, n.e.p., de punto
- 6304.19 Colchas de materias textiles, n.e.p., excepto de punto
- 6304.91 Artículos de moblaje n.e.p., de mat. textiles, de punto
- 6304.92 Artículos de moblaje n.e.p., de algodón, excepto de punto
- 6304.93 Artículos de moblaje n.e.p., de fibras sintéticas, excepto de punto
- 6304.99 Artículos de moblaje n.e.p., de las demás mat. textiles, excepto de punto
- 6305.10 Sacos y talegas, para envasar, de yute o de otras fibras textiles del líber
- 6305.20 Sacos y talegas, para envasar, de algodón
- 6305.31 Sacos y talegas, para envasar, de tiras de polietileno o de polipropileno
- 6305.39 Sacos y talegas, para envasar, de las demás materias textiles artificiales
- 6305.90 Sacos y talegas, para envasar, de las demás materias textiles
- 6306.11 Toldos de cualquier clase, de algodón
- 6306.12 Toldos de cualquier clase, de fibras sintéticas
- 6306.19 Toldos de cualquier clase, de de las demás mat. textiles
- 6306.21 Tiendas, de algodón
- 6306.22 Tiendas, de fibras sintéticas
- 6306.29 Tiendas, de las demás materias textiles
- 6306.31 Velas, de fibras sintéticas
- 6306.39 Velas, de las demás materias textiles
- 6306.41 Colchones neumáticos, de algodón
- 6306.49 Colchones neumáticos, de las demás materias textiles
- 6306.91 Artículos de acampar n.e.p. de algodón
- 6306.99 Artículos de acampar n.e.p. de las demás materias textiles
- 6307.10 Aspilleras, bayetas, franelas y artículos de limpieza similares, de materias textiles
- 6307.20 Cinturones y chalecos salvavidas, de materias textiles
- 6307.90 Artículos confeccionados de mat. textiles, n.e.p., incluidos los patrones para prendas

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 6308.00      Surtidos const. por piezas de tejido e hilados, para la confección de alfombras, tapicería, etc.  
6309.00      Artículos de prendería

**Productos textiles y prendas de vestir comprendidos en los capítulos 30-49, 64-96**

**Nº del SA      Designación de los productos**

- 3005.90      Guatas, gasas, vendas y artículos análogos
- ex 3921.12}  
ex 3921.13} {Telas tejidas, de punto o sin tejer, recubiertas, revestidas o estratificadas con plástico)  
ex 3921.90}
- ex 4202.12}  
ex 4202.22} {Bolsos de viaje, bolsos de mano y productos plano con superf. recubrim. ext. ppalment. de mat. tex.)  
ex 4202.32}  
ex 4202.92}
- ex 6405.20      Calzado con suela y parte superior de fieltro de lana  
ex 6406.10      Parte superior de calzado con 50% o más, con superf. recubrim. ext. mat. text.
- ex 6406.99      Polainas, botines
- 6501.00      Cascos, platos (discos) y bandas (cilindros), de fieltro para sombreros
- 6502.00      Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de bandas de cualquier materia
- 6503.00      Sombreros y demás tocados de fieltro
- 6504.00      Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas de cualquier materia
- 6505.90      Sombreros y demás tocados, de punto de encaje o de otra materia textil
- 6601.10      Paraguas, sombrillas y quitasoles de jardín
- 6601.91      Otros tipos de paraguas, sombrillas y quitasoles, con mástil o mango telescópico

6601.99 Los demás paraguas, sombrillas y quitasoles  
ex 7019.10 Hilados de fibra de vidrio  
ex 7019.20 Tejidos de fibra de vidrio  
8708.21 Cinturones de seguridad para vehículos automóviles  
8804.00 Paracaídas, partes y accesorios  
9113.90 Pulseras de materias textiles para relojes  
ex 9404.90 Almohadas y cojines de algodón; cubrepíés;  
edredones y artículos análogos de materia. text.  
9502.91 Prendas de vestir para muñecas  
ex 9612.10 Cintas tejidas de fibras sint. o artif., excepto de anchura  
inferior a 30 mm.