



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL IMPACTO DE CHINA EN LA INDUSTRIA TEXTIL
DE MÉXICO
(2005- 2015)**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA :

DIANA VALERIA TORRES TAPIA



**DIRECTOR DE TESIS:
LIC. SONNY JOSUE SIMANCAS PEREZ**

Ciudad Universitaria, Cd. Mx. , 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por darme la oportunidad de tener una excelente preparación académica, cultural, y por la inolvidable experiencia.

A mi asesor de tesis S. Josué Simancas, por su ayuda, consejos y ser mi guía en este largo proceso.

A mi familia: Yolanda y Hugo, por su incondicional apoyo y paciencia.

A mis amigos: Ale y Fer, los cuales han estado conmigo desde primer semestre.

ÍNDICE

Introducción.	1
Marco histórico.	6
Marco teórico.	8
CAPITULO. I La industria textil en México.	12
1.1 Importancia de la industria textil en México.	12
1.2 Historia de la Industria Textil en México.	15
1.2.1 Primer periodo: Inicios de la industria textil.	15
1.2.2 Segundo periodo: Programa de sustitución de Importaciones (1950)	17
1.2.3 Tercer periodo. Comienzo del TLCAN (1994).	21
1.2.4 Cuarto periodo. Cambios en la industria (2001).	25
CAPITULO II.- La industria textil en China.	29
2.1 Desarrollo de la Industria en China.	29
2.1.1 Las reformas económicas y la agricultura en China (1949).	29
2.1.2 El Comienzo de la Industria en China.	30
2.2 Desarrollo de la industria textil en China.	36
2.2.1 Mercado Interno.	38
2.2.2 Evolución de la Industria del Vestido en China.	40
2.2.3 El Caso de la Fábrica General de Bonetería de Pequín.	42

CAPITULO III.- El conflicto textil México- China.	44
3.1 La entrada de China a la OMC.	44
3.1.1 El nuevo modelo de desarrollo en China.	47
3.2 Conflicto textil México- China.	49
3.2.1 Prácticas desleales en la industria textil de México.	50
3.2.2 Liberalización de aranceles.	52
3.2.3 Salvaguardas dentro de la OMC.	53
3.2.4 Ventajas comparativas del sector textil de China sobre el sector textil de México.	55
3.3 Análisis del impacto de China en la industria textil mexicana (2005- 2015).	56
Conclusión.	58
Anexo	60
Bibliografías.	61
Cibergrafía.	65

Introducción.

La presente tesis es una investigación que tiene el objetivo de analizar cómo la industria textil mexicana ha disminuido sus ventas nacionales y cómo la República Popular China ha ganado mercado en el mundo desde que logró entrar a la OMC (Organización Mundial del Comercio). Existe una correlación entre la industria textil en México y la entrada de China a la OMC; en este trabajo se analizará el impacto que este evento ha tenido sobre la industria textil de México.

La hipótesis a resolver se divide en los siguientes puntos:

- 1.- La adhesión de China a la OMC ha repercutido de forma negativa en la industria textil de México.
- 2.- Las desventajas que ha tenido la industria textil mexicana con la introducción de productos textiles chinos al país.
- 3.- La República Popular China recurre a prácticas desleales que afectan de forma directa a la industria textil de nuestro país.

La industria textil china se caracteriza por lograr abastecer a gran escala al mercado y utilizar mano de obra de bajo costo e impuestos bajos, lo cual resulta una oferta atractiva para la inversión extranjera. También se ha enfocado en satisfacer necesidades y preferencias de los consumidores, mejorando sus productos. Por otra parte la industria textil mexicana se ha visto afectada por la falta de inversión extranjera directa debido al descuido de esta, el desabasto de productos, la falta de tecnología y no se preocupa por satisfacer al consumidor.

Desde que México logró entrar al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) los productos textiles pudieron competir en el mercado estadounidense. Cuando China entró a la OMC en 2001 afectó directamente a las ventajas obtenidas del TLCAN por sus bajos precios y costos de producción los cuales le otorgan una ventaja competitiva.

Las prácticas desleales como el contrabando son otros factores que afecta directamente a la industria textil mexicana, debido a que evaden impuestos al comercio exterior y crea una oferta de mercancías sin documentación aduanera. El evadir impuestos afecta la exportación de productos nacionales, crea desempleo y se pierde inversión.

La elevación de la productividad y el progreso técnico generaron una expansión rápida del comercio internacional. Según Fernando Fajnzilber (1983) mientras mayor sea el ritmo de crecimiento de la demanda interna, menor será el número de barreras que permitan la importación de productos adquiridos en el exterior y mientras mayor sea el crecimiento de la productividad y la innovación tecnológica, mayor es la posibilidad de poder competir en el mercado internacional estimulando a las economías de escala¹ y a su vez intensificando crecimiento, productividad y progreso técnico.

A medida que se intensificaba la competencia internacional y se encarecía la mano de obra en los países avanzados, adquirió relevancia la fase de internacionalización motivada por la búsqueda de mano de obra abundante y barata (Fajnzilber, 1983: 51).

La apertura comercial sirvió para acelerar la modernización de la industria de acuerdo con los estándares internacionales aceptando la disciplina planteada por el mercado mundial. En el caso de México fue durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) que se buscó la apertura comercial, la modernización del aparato productivo y aumentar la competencia (Rivera, 1993: 158).

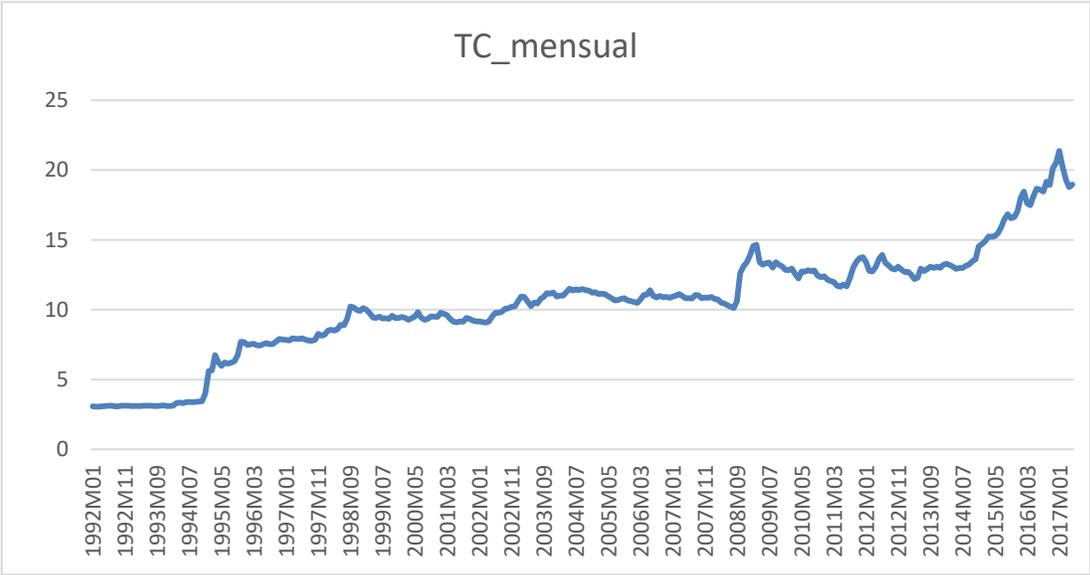
Primeramente, en lugar de abrir el mercado interno como parte del proceso de cambio estructural, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado procedió a aumentar el grado de protección a su máximo histórico a partir de 1983. Al amparo de ese cerco se depreció drásticamente el tipo de cambio con la finalidad de aumentar la competitividad de las exportaciones y promover por esa vía cambios en la asignación y uso de los recursos productivos (Rivera, 1993: 158). La promoción de exportaciones a largo plazo hubiese tenido un resultado poco efectivo y no hubiera ayudado a las empresas privadas cuyo problema era el sobre endeudamiento.

¹ Se refiere a las ventajas de costes que una empresa obtiene debido a su expansión.

En julio de 1985 se dio un giro radical en la definición de la política comercial: comenzó a desmantelarse el sistema de licencias de importación. Al poco tiempo dieron comienzo las negociaciones para la adhesión al GATT.

En esta segunda etapa se cambió un tipo de protección por otro. La eliminación de permisos de importación y la supresión de los máximos arancelarios se compensó con el aumento de los precios oficiales y la llamada protección cambiaria. Se planeaba efectuar a continuación una gran apertura gradual, aplicando las salvaguardas que contempla el GATT (Rivera, 1993: 158). Esta política se vio afectada por la inflación de 1987. Para abatirla se liberó el régimen de importaciones de forma acelerada. Pero tuvo limitaciones por la falta de canales de distribución adecuados (resultados del atraso en el sistema de comunicaciones y transportes), por las prácticas monopólicas y en parte resultado del terremoto de 1985 en la Ciudad de México.

**Gráfica 1.- El Tipo de Cambio en México
(1992- 2017)
-Mensual-**



Fuente: <http://www.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/>

En la gráfica 1 se observa el Tipo de Cambio Mensual en México desde 1992 hasta el año 2017, en el cual nos basaremos para compararla con el TC mensual en dólares. “Con el objetivo de dar estímulo adicional a los exportadores y a las empresas maquiladoras, se abrogó el control de cambios a partir del 11 de noviembre de 1991 y se unificaron los dos mercados del tipo de cambio, el libre y el controlado. El nuevo esquema consistía en dejar flotar al tipo de cambio dentro de una banda que se ensanchaba diariamente. Para esto, el piso de la banda se fijó en 3,051.20 pesos por dólar, mientras que el techo presentó un ajuste diario (incluyendo sábados y domingos) a la alza de 20 centavos a partir de los 3,086.40 pesos. El 21 de octubre de 1992 incrementó el desliz del techo a 40 centavos diarios” (Banco de México, 2009: 9). En 1994 hubo inestabilidad en los mercados, los cuales finalizaron con un ataque especulativo hacia las reservas internacionales del Banco de México provocado por los siguientes eventos:

“En 1994 el mercado cambiario estuvo sujeto a presiones de tiempo en tiempo. En febrero, las tasas de interés en los Estados Unidos empezaron a elevarse. Ello, aunado a factores que se mencionan más adelante, provocó una rápida depreciación de la moneda nacional dentro de la banda de flotación. [Además, en febrero de 1994 y durante algunos meses posteriores, ocurrieron acontecimientos de orden político que impactaron fuerte y negativamente a los mercados. El secuestro de empresarios prominentes, así como el giro que tomaron las negociaciones y actitudes relacionadas con el conflicto de Chiapas causaron gran inquietud.

Ello determinó que el tipo de cambio alcanzara niveles cercanos al techo de la banda. El 23 de marzo el Lic. Luis Donald Colosio fue asesinado. Este hecho y las inquietudes que surgieron en cuanto a su autoría y al curso de las investigaciones, desataron gran intranquilidad. La reserva internacional del Banco de México, que el día del asesinato era de 28,321 millones de dólares, cayó casi 11,000 millones en los treinta días posteriores al crimen. A mediados de noviembre se produjo un acontecimiento político que causó nueva y adicional inquietud. Las acusaciones del Subprocurador Mario Ruiz Massieu, al despertar preocupaciones sobre la estabilidad del sistema político mexicano, causaron una pérdida de reservas de cerca de 3,500 millones de dólares]” (Banco de México, 2009: 9). En el año

1993 se introduce al país la nueva unidad monetaria llamada nuevos pesos. Una unidad monetaria de nuevos pesos corresponde a 1000 pesos anteriores.

No obstante, el tipo de cambio ha mostrado periodos prolongados de estabilidad a partir de 1996 y hasta 2001, aunque esta tendencia ha sido interrumpida por acontecimientos de gran importancia como la crisis asiática (1997), la crisis de moratoria de Rusia (1998) y la devaluación del real brasileño (1999). Sin embargo, durante septiembre y octubre de 2008 la moneda mexicana se depreció inesperadamente, transformando en pérdidas lo que originalmente se habían visualizado [como ganancias para las empresas mexicanas, dejándole pasivos por 2,300 mdd, cuyas acciones cayeron 55.49% en un año], habiendo ésta negociado con JP Morgan, Santander, BANAMEX, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Barclay's y Citigroup. Esto se debe a que las operaciones se realizaron fuera del mercado controlado, por lo que no hubo información del monto de operación y con quiénes estaban vinculadas. (Nájera; de Jesús, 2015: 165).

En el año 2015 se vieron afectados los precios del petróleo debido a la implementación de la Reforma Energética. Según cifras del SAT (www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas.../tc_2015.xls) el peso se devaluó de 14.96 a 15.10 pesos por dólar.

En este trabajo se desarrollan los siguientes puntos a partir de la siguiente propuesta:

Capítulo I: Se explica la importancia de la industria textil en México, así como la historia del sector manufacturero en el país y el desarrollo de las fábricas textiles hasta la actualidad.

Capítulo II: Se aborda el desarrollo de la industria textil en la República Popular China al igual que el desarrollo de su sector manufacturero.

Capítulo III: Se presenta el conflicto entre las industrias textiles de ambos países, al igual que las comparaciones entre ambas, las afectaciones que han sufrido las empresas textiles de México desde que China entró a la OMC y las conclusiones.

Marco histórico

En América Latina el Modelo de Sustitución de Importaciones² (modelo de crecimiento hacia adentro) comenzó después de la Gran Depresión de la década de los 30 y se implantó en los años 40. Los gobiernos de los países latinoamericanos se dieron a la tarea de crear empresas monopólicas enfocadas a ciertos sectores como por ejemplo: transportes, petróleo, textiles, telecomunicaciones, etc., con el afán de proteger la industria nacional y así poder acelerar la industrialización.

La industria nacional, al no competir en los mercados internacionales, fue adquiriendo numerosos vicios. Eran por ejemplo, empresas con bajos niveles de productividad que producían únicamente para sus mercados, lo que les impedía alcanzar economías a escala (Pampillón, 2003: 40). Esto llevó a los países latinoamericanos a pasar por un largo periodo de proteccionismo. Se creó una ineficiencia generalizada, estos países al ser de bajo desarrollo y tener una baja población con poder adquisitivo, el consumo y el ahorro eran insuficientes, por ello se crearon altos niveles de pobreza.

Los defensores del CPE (crecimiento por exportaciones) y libre comercio resaltan que los países que siguieron los planteamientos de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) llevaron a estos países fundamentalmente latinoamericanos, a tener unas bajas tasas de crecimiento económico (Buitrago citado en Balassa (1985), 2009:121).

Gracias a esto en la década de los 80 (a partir de la crisis de las instituciones multilaterales de ese año) se introdujo el modelo aperturista, con el objetivo de implementar programas de ajuste y estabilización de los indicadores macroeconómicos. Fue entonces cuando se abrió el mercado, se incentivó a las exportaciones y se intentó crear un balance en el sector externo y recuperar las economías.

² Estrategia que consiste en sustituir artículos manufacturados de procedencia extranjera para satisfacer el consumo local.

El cambio en las pautas sociales de consumo provocadas por este proceso actuó en detrimento de las industrias mexicanas más atrasadas que se vieron diezmadas. Las empresas que sobrevivieron, han tenido que adoptar métodos más modernos de producción y organización. El principal efecto social adverso está dado por la desaparición de fuentes laborales. Pero en cualquier caso, resulta menos costoso para la sociedad recapacitar y reubicar a los trabajadores desplazados que sostener artificialmente a las industrias ineficientes que los emplean, ya que esto tiene profundas limitaciones para la dinámica conjunta de toda la economía (Rivera, 1993: 160).

El lado negativo de la apertura comercial, sin embargo, fue que propició el cierre de empresas, con lo que sobrevino cierta desarticulación del aparato productivo. La sustitución de las fuentes de abastecimiento internas por las externas deterioró el encadenamiento productivo, en lo que se tradujo en la diagonalización de las transacciones intersectoriales, por lo que la dinámica exportadora, poco influye actualmente en el crecimiento del resto de aparato productivo (Sarmiento, 1999: 932).

Marco teórico.

La globalización es el resultado de la división internacional de trabajo y el aprovechamiento de las ventajas competitivas de las naciones, en base a la intensificación del comercio internacional (Vivas, 1999: 61). A continuación se procederá a explicar algunas de las teorías económicas sobre comercio internacional.

Adam Smith (1723- 1790) planteó que la riqueza de una nación dependía de su capacidad para producir bienes y servicios y no en la cantidad acumulada de metales. Smith no creía que el control gubernamental en la economía fuera necesario. Remarcó que una política de *laissez faire- laissez passe*³ ayudaría a crear las condiciones adecuadas que maximizarían la riqueza de la nación.

Adam Smith decía que la especialización y el intercambio de mercancías entre países traían beneficios mutuos, se creaba un juego de suma positiva y el comercio se expandía. También indicó que un país debía exportar las mercancías en donde tuviera ventaja absoluta⁴ e importar aquellas mercancías en las cuales el socio comercial tuviera ventaja absoluta.

A partir de su afirmación de que la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado, muestra como el comercio internacional ayuda a superar la estrechez del mercado doméstico. La ampliación del mercado eleva la productividad de todos los recursos y establece otros efectos inductores del crecimiento, tales como:

- 1) Economías de escala
- 2) Activación de recursos ociosos
- 3) Mejoramiento de la destreza de los trabajadores a través de una división más profunda del trabajo
- 4) La adopción de equipo de capital especializado (Gómez, 2003: 104)

³ Dejar hacer- dejar pasar

⁴ Habilidad que se tiene para producir un bien utilizando menores insumos que otro productor

En el caso de David Ricardo (1772- 1823) el comercio internacional tiene como base la tecnología. Si un país fabrica una mercancía mejor que otro, entonces debería especializarse en su producción. Para Ricardo el producir mejor hace referencia a utilizar el mínimo uso del trabajo.

David Ricardo hizo su teoría de las ventajas comparativas en respuesta a la teoría de Adam Smith. Explicó que si un país tiene desventajas absolutas en la producción de algún bien, podrían existir ventajas relativas (comparativas). “El modelo ricardiano se explica y se entiende mejor, por medio de los precios relativos de los bienes. Una diferencia en los precios relativos de los bienes entre dos países constituye la base de las actividades comerciales entre ellos con beneficios mutuos” (García, 1996: 48).

Para Friedrich Von Hayek (1899- 1992) en el comercio, el gobierno debía mantenerse al margen de la actividad económica para que el mercado otorgara la oportunidad de competencia. Para que el mercado funcione, los agentes participantes debían ejercer su plena libertad para producir, vender y comprar cualquier producto, y así podrían desarrollar su individualidad. “El igualitarismo, promovido por el Estado de Bienestar, destruía la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia, de la cual dependía la prosperidad de todos” (Anderson, 1999: 16).

Por medio de la competencia, los productores buscan mejorar la calidad de los bienes finales y así todos los miembros del intercambio comercial se benefician.

Eli Hecksher y Bertil Ohlin fueron los creadores de la teoría Hecksher- Ohlin que surgió en la primera mitad del siglo XX a partir de sus investigaciones sobre las desigualdades en los costos de producción como causa de las diferencias entre factores de producción de diferentes países y los efectos del libre comercio en la distribución del ingreso en los países. En términos de Heckscher (1919), la condición necesaria y suficiente para el comercio internacional es la existencia de una diferencia en los costos comparativos de los factores de producción entre países. Heckscher y Ohlin, establecen de ante mano que la cantidad de los factores de producción en cada región está dada, es decir, que suponen la no-movilidad interregional de los factores. Este supuesto garantiza que existan diferentes dotaciones de factores productivos entre regiones y en consecuencia, ventajas en la producción de los

bienes que utilizan el factor abundante en la economía. De hecho, existe una relación de causalidad de las diferencias de los costos de los factores de producción sobre las diferencias de los precios de los factores y de las mercancías. Las ventajas en la producción inciden en la formación de los precios porque la diferencia en la escasez relativa de los factores, ocasiona desigualdades en los precios relativos de los factores de producción y en consecuencia, de las mercancías. Es así como, los precios de algunos bienes serán más bajos en una región que en otra (Montoya, 2004: 6).

La teoría de la escuela Monetarista y la teoría de Milton Friedman (uno de los principales exponentes de dicha escuela) sobre comercio internacional, son en las que se basará este trabajo de investigación para poder resolver la hipótesis principal. La escuela Monetarista tuvo su auge en la década de los 70's, su idea principal tema de análisis era la demanda de dinero de los individuos y la demanda de bienes. Postularon que la demanda dependía de la riqueza de un individuo y del precio relativo del respectivo bien.

Según la teoría monetarista en un escenario de pleno empleo, el aumento de un bien incrementará los precios de los productos nacionales y la balanza de pagos resultará negativa aumentando el precio de los bienes importados. Los monetaristas están en contra de la intervención del Estado en el mercado, ya que consideran a este como ineficiente y como un obstructor de la libre competencia.

Milton Friedman (1912- 2006) plantea en su libro "Libertad de elegir" (1980). "El libre comercio internacional es la mejor forma de servir a los intereses de los países que comercian y del mundo" (Friedman, 1980: 31). Sin embargo los aranceles siempre han sido la regla general, los cuales se han reducido por acuerdos internacionales, pero estos siguen siendo altos.

Los fabricantes de productos textiles y calzado, los ganaderos, los productores de azúcar y diez mil más se quejan de la "injusta" competencia del extranjero y exigen que el gobierno haga algo para "protegerles". Por supuesto que ningún grupo formula sus demandas basándose en su desnudo "propio interés". Todos los grupos hablan del "interés general", de la necesidad de mantener puestos de trabajo o de promover la seguridad social (Friedman, 1980: 31).

Con base en lo que indica la escuela monetarista con respecto al libre comercio, para que un país tenga una balanza comercial favorable es necesario importar más de lo que se exporta porque de ahí viene nuestra ganancia como consumidores; se llega al beneficio obteniendo un número de importaciones mayor en pago de sus exportaciones o exportar lo mínimo para pagar sus importaciones. La idea de “Proteccionismo” viene del argumento de que los aranceles ayudan a proteger el nivel de vida de los trabajadores de un país frente a la competencia de otro país en donde sus trabajadores están dispuestos a laborar por un “salario menor”, el problema radica en que es erróneo plantear una definición entre salario alto y salario bajo cuando el tipo de cambio entre ambos países es diferente. Por ejemplo:

En el mundo real, al igual que en el mundo hipotético no puede haber un problema de balanza de pagos siempre que el de la moneda de un país con respecto a otra se determine en un libre mercado y por transacciones voluntarias. Simplemente es cuestionable que el alto salario de los trabajadores de un país esté amenazado por la injusta competencia del bajo salario de los trabajadores extranjeros. Por supuesto que ciertos trabajadores pueden verse afectados si un nuevo producto o un producto mejorado se desarrolla en el extranjero, o si un productor extranjero es capaz de producir los mismos productos de una forma más barata. Si queremos beneficiarnos de un sistema económico vital, dinámico e innovador, debemos aceptar la necesidad de la movilidad y el ajuste (Friedman, 1980: 34).

Capítulo I.- La Industria Textil en México.

1.1 Importancia de la industria textil en México.

El sector textil en México ha tenido una participación notoria dentro de la economía. Su evolución va desde artesanal-manual hasta el día de hoy con mecanismos automatizados mediante tecnología avanzada capaces de facilitar su confección, diseño y distribución. Esta industria ha sido capaz de hacer que muchas empresas transformen sus instalaciones en el uso de nuevas tecnologías, diseño de textiles de acuerdo a las tendencias de moda y requerimientos de las industrias y sectores de su aplicación.

México desarrolló las condiciones necesarias para tener una mejor competitividad en el comercio exterior, como por ejemplo: Obtención de maquinaria nueva y equipo los cuales ayudan a aumentar la productividad y la calidad de los productos textiles, pudiendo así reducir costos en mano de obra. Como consecuencia se creó un equilibrio interno y externo debido a la mejora de la producción textil y del vestido a través de disminuir precios y el aumento de la calidad del producto final.

En la época de los ochenta, las políticas económicas utilizadas estaban diseñadas para lograr estabilidad macroeconómica mediante el control de la inflación, desarrollo del sector privado y la apertura de mercado. Durante la década de los 80 la inflación tuvo gran peso en la economía mexicana y en su dinámica, la relación entre la variable inflación y el PIB era negativa⁵, para lograr recuperar la economía de ese entonces era importante estabilizar la inflación. Con la ayuda de estas reformas y el TLCAN (1994) la industria textil aportó gran parte del total de las exportaciones nacionales durante la década de los noventa.

En 1990, México era el séptimo exportador de productos finales textiles que iban hacia Estados Unidos. Después de firmar el TLCAN el sector textil demostró un notable desempeño en sus exportaciones, ya que entre los años 1997 y 2000 México logró ser el primer lugar con 8.7 billones de dólares para el año 2000 (Bair, 2002: 203-225).

Posteriormente en el año 2001 se redujo la participación dentro del mercado de Estados Unidos quedando en segundo lugar después de China con 6.7% de aportación en el año

⁵ A mayor inflación menor es el PIB

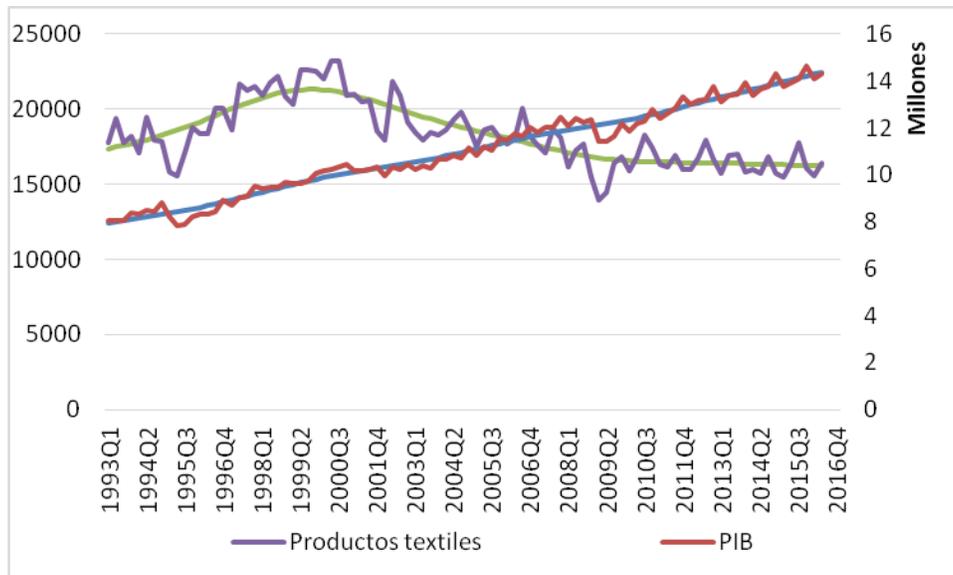
2006. En el caso de la inversión extranjera directa se obtuvo desde 1999 hasta 2007 un total de 2,574.1 millones de dólares entre la industria textil, del vestido y del calzado (Centro de Estudios de Competitividad, 2008: 16).

La industria textil mexicana es capaz de transformar todo tipo de fibras, como el henequén y el ixtle de palma (fibras duras). Es autosuficiente en todas las transformaciones y en el abastecimiento de fibras. Esta exporta las tres cuartas partes aproximadamente de su cosecha de algodón; la producción de químicos es el encargado de abastecer sus necesidades de materia prima.

La utilización promedio de las máquinas es de 80% en la hilatura y 75% en el tejido. La mayoría del uso es en los sectores de algodón, fibras artificiales y sintéticas.

El crecimiento de la industria textil entre los siglos XIX y XX, se dio por el notable incremento de telares modernos en detrimento de los antiguos, así como el aumento de la producción, el número de fábricas y de obreros ocupados en la rama (Portos, 1992: 22). Esta industria era de las más importantes en el conjunto manufacturero, en especial en la producción y número de trabajadores y la producción de algodón era la más importante.

Gráfica 2.- Comparación de Crecimiento del Sector Textil en México y el PIB
-Anual-
1993- 2016



Fuente: INEGI. Banco de Información Económica

En el gráfico 2 podemos observar el crecimiento del PIB nacional en comparación de la industria textil, el PIB ha tenido un lento crecimiento durante 19 años por las crisis que impactaron al país en los años 1995, 2008 y parte del 2009. Mientras que la industria textil comenzó su declive a partir del año 2001 después del ingreso de China a la OMC, gracias a su competitividad desplazó parte de la oferta existente por lo que la producción nacional se contrajo.

1.2 Historia de la Industria Textil en México.

1.2.1 Primer periodo: Inicios de la industria textil.

En el primer periodo funcionaban 425 talleres que se dedicaban a la confección de ropa, formándose la Asociación de Fabricantes de Camisas y la Asociación Nacional de Sastres en 1942, la que más tarde, en 1944, se constituiría como la Cámara Nacional de Confección (La industria del Vestido en México, 2008: 12).

Los productos que más se fabricaban comúnmente eran: ropa de dama, ropa para caballeros y ropa para niños. Después comenzaron a surgir empresas especializadas en calcetines, camisas y trajes para caballero de todo el país.

Durante esta época se empleó al 28.9% de los trabajadores en el sector manufacturero, se generó 25% del valor de la producción manufacturera y aportó el 30% de los sueldos y salarios pagados por el sector manufacturero, absorbiendo el 14% del capital total invertido en la industria de la transformación (Arroio, 1985:106; Portos, 1992: 36).

El conflicto de la Segunda Guerra Mundial benefició la actividad manufacturera en México; en especial a la industria textil, ya que no tenía competidores en el mercado interno ni externo. Se vivió una etapa de crecimiento sostenido por el mayor aprovechamiento de la capacidad instalada, la jornada de trabajo incrementaba y los salarios eran bajos, la modernidad de las instalaciones y fábricas era pobre (Vera; Vera, 2013: 160)

Después de la Segunda Guerra Mundial, en el país se obligó a los obreros a utilizar toda su capacidad laboral, los empresarios obtuvieron una legislación progresista del trabajo y se creó el Fondo de Fomento a la Industria. También se logró que Nacional Financiera otorgara financiamientos a las industrias nacionales como las de petróleo, hierro, acero, maquinaria y alimentos. Se fortaleció la economía nacional y la unidad nacional.

En la segunda mitad de la década de los cuarenta, se iniciaron cambios importantes provenientes del desarrollo de la industria química, ya que en México se empezó a producir fibras químicas con una empresa llamada Celanese Mexicana, la cual comenzó a funcionar

en el Estado de Jalisco. Se producía acetato (sal o éster del ácido acético) y artisela (hilo de acetato), dos años más tarde se inauguró Viscosa Mexicana en Michoacán.

Grandes empresas de capital extranjero se establecieron y comenzaron a desarrollarse otras ramas como la fabricación de tejidos, artículos de hilado y fibras blandas. Dentro de las empresas de hilado y tejido de fibras blandas se dieron grandes transformaciones debido a que las fibras sintéticas no dependían de las estaciones del año y estas no requerían espacio de almacenamiento para ambientarlas y prepararlas antes del proceso productivo.

La innovación de materiales sintéticos tuvo una trascendencia revolucionaria en la fabricación de artículos textiles. El sistema de hilado sintético se volvió continuo, pero sin incluir el acabado. El sistema de tejido de punto a base de hilos sintéticos se simplificó notoriamente y logró niveles de eficiencia imposibles de hacer antes, aún a pequeñas escalas de producción (Vera; Vera citado en Martínez de Ita (1993) ,2013:161).

En 1940 la compra de materiales de importación ascendió a 75%. Las materias primas extranjeras que más se consumían en el sector textil eran colorantes y gran diversidad de sustancias químicas industriales y fibras artificiales (Arroyo; Cárcamo, 2010: 58).

Cabe mencionar que la industria textil a principios del siglo XX importaba algodón de Estados Unidos como consecuencia del decrecimiento de la producción debido a la Revolución, hasta que la producción de algodón fue activada en Veracruz, Oaxaca, Guerrero, Michoacán, Jalisco y Nayarit, más tarde se extendió a Sonora, Sinaloa, Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila. La producción llegó a 70 mil toneladas entre 1935 y 1940 (Argüello, 1982: 312).

1.2.2 Segundo periodo: Programa de sustitución de Importaciones (1950).

La política proteccionista en el país comenzó a finales de 1947 durante el periodo de postguerra. El gobierno empezó a imponer restricciones cuantitativas a las importaciones y a sustituir con tarifas *ad valorem*⁶ (Cárdenas, 1999: 64).

Esta etapa inicia en los años cincuenta y termina con el TLCAN. Este programa junto con la política proteccionista tenían como propósito proteger a la industria de la competencia extranjera. Durante este periodo se lograron avances tanto en la industria textil como en otras, se impulsaba la sustitución de bienes tanto de consumo, intermedios y de capital.

De acuerdo con Camacho (2000) fueron posibles los avances en la industrialización del país después de fomentar el consumo de productos nacionales. La industria textil estuvo enfocada a la satisfacción del mercado interno, aun así fue parcialmente cerrada a la economía extranjera, resaltando la dependencia tecnológica pero sin mejorar la eficiencia y la competitividad de los productos.

Se creó un programa de industrialización de la frontera norte en donde se instalaron maquilas, ayudando a que se dieran las condiciones necesarias para la exportación de maquila de prendas de vestir a Estados Unidos reduciendo costos de transporte.

El Fondo Monetario Internacional favorecía la política del exterior como la solución a los países de Latinoamérica, por otro lado defendía el desarrollo hacia adentro. Los argumentos a favor de la industrialización sustitutiva de importaciones pueden clasificarse en argumentos de orden externo e interno (Guillén citado en Cardoso; Helwege (1993), 2013: 34).

Los argumentos externos a favor de la ISI están basados en la teoría estática de la especialización y de los efectos dinámicos esperados de las exportaciones. Cabe destacar que los precios de los productos primarios eran inestables. “Para Ruy Mauro Marini la superexplotación de la fuerza de trabajo, entonces característica de la periferia, se generaliza en dirección a los centros del sistema mundial. Para explicar este movimiento, el

⁶ 'Según el valor'; aplica a los derechos y tasas que se basan en el valor de un producto.

autor apunta hacia dos nuevas formas de obtención de plusvalía extraordinaria en el capitalismo globalizado: el monopolio de la ciencia y del trabajo intensivo en conocimiento y la descentralización de las tecnologías físicas, que pierden su lugar estratégico en la división internacional del trabajo y son transferidas para la periferia y semiperiferia en la búsqueda del trabajo superexplotado. Éste pasa a producir mercancías para el mercado mundial que compiten parcialmente con la especialización productiva de los centros, utilizando tecnologías con alta productividad. El resultado es la tendencia a nivelar la composición técnica del capital en el mundo, mediante la reorganización de la división internacional del trabajo que crea un nuevo monopolio, de dimensiones globales, capaz de imponer significativas asimetrías a la burguesía de base estrictamente nacional de los países centrales” (Martins, 2013:38).

El intercambio entre países desarrollados iba en deterioro al igual que el déficit de la balanza de pagos. Los argumentos internos a favor del ISI destacaban el desempleo, la industria naciente, la dinámica de la dotación de recursos y la integración de la economía. Estos argumentos fueron utilizados en los años cincuenta para aumentar las tarifas arancelarias, hacer crecer el número de bienes y al final sustituirlas por restricciones a la importación. Por este motivo se cerraron las fronteras a la importación de bienes a medida que surgían empresas nacionales y multinacionales, a excepción de los bienes intermedios o de capital, esos se adquirían del exterior.

Estudios sobre la ISI afirman que alcanzó al sector de bienes intermedios y de consumo con rapidez. Se desarrollaron sectores de tecnología simple y gozaron de una protección elevada.

La evolución de la estructura de la demanda hizo que el coeficiente global de la importación no disminuyera ni aumentara debido al efecto de la falta de divisas provocada por problemas en la balanza de pagos, desembocando en una producción detenida y la subutilización del equipo; no sólo la oferta disminuye, el empleo se vuelve inestable y los costos de producción aumentan.

Uno de los argumentos de la industria naciente tenía como objetivo la protección y darle a la empresa tiempo para adquirir la experiencia necesaria para poder ser competitiva, lo que

permitía la exportación. Pero esta restricción de competencia provocó menor productividad y desperdicio de recursos.

La elevada protección de bienes producidos para reemplazar a las importaciones traía consigo una protección débil y negativa de las actividades de exportación.

Se generaron diferentes ámbitos territoriales, la configuración productiva y relaciones industriales calificadas de fordistas de producción en masa para consumo nacional, eslabonamientos productivos nacionales estables, un sistema de relaciones industriales con prerrogativas para el trabajo (Alegría; Carrillo; Estrada, 1997:195).

A esta etapa no se le puede calificar como fordismo puro, puesto que no se basaba sólo en la producción masiva, sino también en salarios elevados que podían crear su respectiva demanda (Guillén citado en Guillén (1988), 2013: 37).

En el año de 1965 se creó el programa de industrialización fronteriza, en el cual se hacía una modificación marginal del modelo de industrialización hacia dentro, este se orientaba al mercado exterior de la frontera. Sin embargo seguían protegiendo a las manufacturas de la competencia internacional por medio de la creación de un conjunto de incentivos con los cuales se lograba la exportación de artículos manufacturados. Comenzó entonces la primera generación de la industria maquiladora, la cual se caracterizó por ser una industria homogénea, se encontraban pequeñas y medianas plantas de capital estadounidense en actividades como ensamble tradicional desvinculadas de la industria nacional en términos productivos (Douglas; Hansen ,2003:1050).

Los productores nacionales eran incapaces de competir con las importaciones en los mercados fronterizos por calidad y precio, así que sólo se limitaban al ensamblaje de partes provistas por capital extranjero.

Se intentaba producir de forma masiva productos para mercados cuya competencia se realizaba en función de los costos. Las actividades más usuales de esa época que abarcaron las maquiladoras de primera generación fueron la industria electrónica y la confección.

El sector industrial en México se caracterizaba por la protección de la industria de bienes de consumo durables, control de precios internos y tipo de cambio fijo y subvaluado para proteger al consumo nacional.

El déficit del sector industrial fue una de las características que determinó los límites del desarrollo del sector, debido a las exportaciones mínimas y altas importaciones de bienes de capital e intermedios. Conforme se iba agotando el modelo de sustitución de importaciones y los precios relativos de productos básicos, el déficit industrial empezó a tener mayor peso en la balanza comercial del país.

El modelo de sustitución de importaciones logró avances sólo en la industria de tipo tradicional (alimentos, bebidas, tabaco, textiles). Durante esta etapa la industria textil aprovechó las ventajas que el gobierno desarrolló en inversión pública para reducir costos de producción directos e indirectos.

Entre 1970 y 1976 el crecimiento de la industria textil fue de 4.8% mientras que de 1976 a 1981 fue de 6.3% en promedio. El sector textil y del vestido fue de los sectores más dinámicos en la industria manufacturera con una participación del 11.7% del PIB manufacturero en 1970 y en 1981 del 10.1% (Arroyo; Cárcamo, 2010; 60).

Las empresas establecidas dedicadas al ramo textil fueron 2,210 en total en el año 1970, la capacidad instalada en husos tuvo un crecimiento anual de 2.8% y 1.4% en telares utilizados en la industria textil (Arroyo; Cárcamo, 2010: 60).

El sector textil contribuyó al comercio exterior después de 1970, las exportaciones de esta industria aumentaron a 20.5%, pero a partir de 1978 disminuyó 32.2% debido a que los incentivos industriales fueron para la industria petrolera y el crecimiento inflacionario provocó la baja competitividad de la industria textil y del vestido (Arroyo; Cárcamo citado en Cárcamo (1991), 2010: 61).

Durante mucho tiempo el sector estuvo controlado por regímenes que permitieron a Estados Unidos y algunos países de Europa negociar e imponer cuotas contra las importaciones textiles de países en desarrollo.

1.2.3 Tercer periodo. Comienzo del TLCAN (1994).

Existen tres hechos fundamentales los cuales ayudaron a las exportaciones a despegar en la industria textil en México:

- La crisis de la deuda externa de los ochenta finalizó con el modelo de sustitución de importaciones.
- La entrada a la OMC en 1994 junto con el acuerdo de textiles en 1995 que integro a los textiles y prendas de vestir a las reglas del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) con intención de disminuir prácticas de dumping.
- La firma del TLCAN en 1994 complementó las regulaciones sobre el comercio de textiles y de vestir reduciendo aranceles para productos de manufactura estadounidense, canadiense o mexicana.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2003) El TLCAN ayudó de forma importante al crecimiento de la cadena fibra- textil como preferencia al acceso del mercado estadounidense, lo cual hizo que México se convirtiera en el proveedor número uno de prendas de vestir de Estados Unidos entre 1997 y 2000.

Se incrementaron las exportaciones mexicanas, en especial las de prendas de vestir utilizando insumos provenientes de Estados Unidos e incrementando la cantidad de divisas provenientes de las actividades del sector. México se convirtió en una región atractiva para el abasto internacional de prendas de vestir gracias a la devaluación del peso y la iniciativa del Caribe que daba acceso preferencial a los productos provenientes de Latinoamérica.

Después del TLCAN surgieron consecuencias, por ejemplo; el número de maquiladoras aumentó un total de 1,119 en el año 2000 en la zona fronteriza del país. Entre 1994 y 1998 surgieron 463 empresas textiles extranjeras, de las cuales 71.9% eran de origen estadounidense (Arroyo; Cárcamo, 2010: 62).

El comercio internacional en el sector textil y del vestido pudo liberarse. Todas aquellas empresas locales con la experiencia, el capital y las capacidades establecieron

relaciones con firmas estadounidenses ya que tenían la habilidad de coordinarse con productores textiles y fabricantes de insumos complementarios.

En las pequeñas y medianas empresas no se mejoró en calidad, productividad y avance de la producción en paquete completo, no pudieron integrar cadenas productivas completas y siguieron produciendo con poca tecnología, mano de obra poco calificada y pocas habilidades administrativas y de diseño.

Otro problema fue la falta de capacidad para comercializar y distribuir prendas de vestir debido a que estas actividades fueron dominadas por empresas extranjeras, las cuales subcontrataban la producción en México. El problema de las pequeñas y medianas empresas fue que tenían fuera de dominio las actividades como producción de textiles y la comercialización impidiendo la integración de estas a la cadena textil del vestido.

Entre el periodo de 1988 y 1994 se implementaron medidas con el objetivo de consolidar la estrategia de liberalización económica.

- Reducción de la inflación y el déficit fiscal mediante la utilización del tipo de cambio como ancla de la tasa de inflación y para traer capital del exterior.
- Consolidar el sector privado manufacturero como estrategia de modernización industrial y exportadora.
- La importación de insumos baratos para la exportación de manufacturas con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para alentar la liberación económica.
- Darle importancia a la inversión extranjera como fuente de financiamiento para el modelo exportador.

México comenzó a crecer en el sector manufacturero exportador con una tendencia a exportar productos básicos y petroleros.

En 1996 surgió el programa de Política Industrial y Comercio Exterior, los aspectos que se abarcaban eran la asociación entre empresas y la planeación regional para fomentar la competitividad de la planta industrial.

A partir del proceso de apertura económica la industria textil se tuvo que enfrentar a la competencia mundial con obstáculos en la competitividad ya que se crearon dificultades anti exportadoras, consecuencia de décadas anteriores.

Un problema principal fue la calidad y los costos en las fibras, el algodón tiene elevados costos de almacenamiento y hay una escasa gama de cultivos. La lana tuvo dificultades en el abastecimiento y el henequén fue sustituido por fibras químicas.

Entre 1994 y 1999 se establecieron en México, en promedio al año, 125 empresas maquiladoras dedicadas a la producción de prendas de vestir, generando unos 200 mil empleos (Centro de Estudios de Competitividad, 2008: 13).

El problema con las pequeñas y medianas empresas textiles fue que su tamaño era reducido y tenían una limitada capacidad de posicionarse tanto en el mercado nacional y externo.

Entre 1995 y 1994 el crecimiento de las exportaciones de confecciones de México fue de 55.5%, las confecciones mexicanas lograron ocupar el tercer lugar del mercado. Al siguiente año México ya era primer lugar en exportar confecciones hacia Estados Unidos seguido por China y Hong Kong. Aunque estas exportaciones hayan aumentado, el problema era la baja generación de valor agregado (Centro de Estudios de Competitividad, 2008: 13).

En el año de 1998 México logró exportar 6,812 millones de dólares en prendas de vestir a Estados Unidos, para el año 2000 México se convirtió en líder exportador de prendas de vestir gracias a la reducción progresiva de las tasas arancelarias y a los bajos costos salariales (Arroyo; Cárcamo citado en Simón (2004), 2010: 64).

La falta de desarrollo tecnológico hizo que la industria mexicana comenzara a perder competitividad frente a China. En la primera década del siglo XXI la industria textil empieza con un panorama un poco desalentador.

Durante el acuerdo del TLCAN se creó el anexo 300- B aplicable a bienes textiles y del vestido. En él se introduce la eliminación de aranceles progresivamente sobre bienes

textiles y del vestido originarios. Un bien originario es cuando sea obtenido en su totalidad o producido en un territorio.

Un arancel se puede determinar según los procedimientos y reglas de la parte importadora. La parte importadora y la exportadora podrán identificar los bienes textiles particulares, sean estos:

- Telas hechas con telares manuales de la industria tradicional.
- Bienes hechos a mano con telas de la industria tradicional.
- Bienes artesanales folclóricos.

La parte importadora puede dar trato libre de aranceles a los bienes mencionados anteriormente, cuando estos sean certificados por la parte exportadora. Cada una de las partes puede mantener o eliminar cualquier prohibición o restricción sobre cualquier bien textil o del vestido.

Ambas partes pueden adoptar medidas bilaterales de emergencia si detectan bienes textiles no originarios. La parte importadora puede solicitar consultas con la otra parte con el fin de eliminar algún perjuicio serio o la amenaza real del mismo.

Las partes pueden establecer un comité de comercio de ropa usada, el cual debe:

- Incluir un grupo representativo de los sectores manufacturero y minorista.
- Funcionar de manera transparente y hacer recomendaciones a la Comisión.

El comité tiene como función evaluar los beneficios y riesgos potenciales que puedan resultar de eliminar las restricciones vigentes al comercio de ropa.

1.2.4 Cuarto periodo. Cambios en la industria (2001).

La Secretaría de Economía (2003) indica que El TLCAN ayudó de manera importante al crecimiento de la cadena fibra- textil- confección como consecuencia del acceso al mercado de Estados Unidos siendo México su proveedor número uno durante 1997 y 2000.

En octubre de 2001, el trato preferencial otorgado a los países caribeños para poder exportar sus productos de la confección elaborados con avíos de la industria textil estadounidense, con aranceles todavía más favorables, conjugado con la incorporación de China a la OMC en ese mismo año, le llevaría a recuperar de nuevo el mercado estadounidense, pues estaría en posibilidades de exportar sus productos en condiciones muy ventajosas, puso en serios aprietos a la industria del vestido mexicana; lo cual, aunado a la entrada sin precedentes al alicaído mercado nacional de productos textiles y de la confección, provenientes de los países asiáticos –chinos y coreanos principalmente– tanto por la vía legal como por la vía del contrabando, propiciarían una situación dramática para los eslabones textil y del vestido de la CFTV del país (Vera; Vera, 2013: 168).

Algunas cifras que dan cuenta de esto son: de 16 mil millones de dólares que vale el mercado de ropa en México, 60 por ciento lo domina el contrabando, 20 por ciento la importación legal de prendas y a la industria mexicana se le deja el restante 20 por ciento (Becerril, 2004:39).

Sin embargo, la falta de desarrollo tecnológico y de coordinación del sector provocó que al inicio del nuevo siglo la industria mexicana perdiera competitividad frente a países del este de Europa y de Asia, principalmente China. Durante el período de 2001 a 2007, la tasa de exportación de prendas de vestir mexicanas decreció aproximadamente un 11% por año en tanto que la tasa de exportaciones de prendas fabricadas en China seguía aumentando (Arroyo; Cárcamo citado en Ramírez (2010), 2010: 64).

Para mediados del 2001 el panorama de la industria, desde la puesta en marcha del TLCAN, había cambiado. Entre junio del 2001 y diciembre de 2002 cerraron en México un total de 322 empresas maquiladoras en la industria textil y del vestido; según el Banco

Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT), esta cifra representó aproximadamente el 28.0% del total de maquiladoras en el sector. Durante el periodo 2000-2004 existió una pérdida de 199 mil empleos, el cierre del 18.3% de empresas, reducción en ventas del 6.6% y una tendencia descendente en la IED con disminuciones del 71.0%. Además, en el mercado nacional se intensificó el crecimiento del mercado ilegal e informal (Centro de Estudios de Competitividad, 2008: 14). Por su parte, en el mercado formal existe una alta concentración de poder de compra en los canales de comercialización provocando que nueve empresas realicen más del 40.0% de ventas de prendas de vestir (Centro de Estudios de Competitividad citado en Secretaria de Economía (2003), 2008: 14).

Se le dio trato preferencial a los países caribeños para exportar productos de confección con avíos de la industria textil de Estados Unidos con aranceles favorables aunado a la incorporación de China a la OMC, también entraron al país productos textiles y de confección provenientes de China y Corea afectando al mercado nacional.

Las cifras que se conocen arrojan que el mercado de ropa de México vale 16 mil millones de dólares y es 60% controlada por el contrabando y el 40% la importación legal (Vera; Vera citado en Becerril (2004), 2013:168).

La problemática del contrabando proviene de la política comercial del país, las cuotas compensatorias suponen proteger a la industria nacional ante prácticas desleales de otros países, pero estas al ser muy elevadas son evadidas y así se crean mecanismos ilegales de entrada de mercancías.

La OMC creó un acuerdo sobre los textiles y el vestido, en el cual se establecía un periodo de diez años para eliminar poco a poco el sistema de contingentes de importación⁷. A partir de esta liberalización se esperaba un incremento en la participación del mercado para China e India.

En el documento donde China ingresa a la OMC se acordó que los países se comprometerían a eliminar restricciones al comercio con China entre 2003 y 2005. China

⁷ Se crearon con el fin de limitar a un país o industria la cantidad que se puede importar de un determinado producto.

por su parte se comprometió a reducir aranceles de 266 productos mexicanos como café, mariscos, fruta, textiles, máquinas, etc. (Ochoa, 2005: 14).

Los diez tratados de libre comercio firmados por México ayudaron al desarrollo y a la modernización del sector textil en el cual se pudo promover la atracción de inversión extranjera, en especial de China e India. Para el año 2001 más de 850 empresas nacionales ya habían atraído inversión extranjera, muchas provenientes de Estados Unidos se instalaron en el país con tecnología de punta.

Gracias a este flujo de capitales la industria ha podido transformar los procesos de producción incorporando última tecnología, lo cual pudo elevar su competitividad.

En el año 1974 se introdujo el Acuerdo Multifibras (AMF), durante la Ronda de Uruguay; en el cual los productores textiles y del vestido negociaban bilateralmente. Tenían como objetivo aplicar restricciones cuantitativas al aumento en las importaciones de un producto determinado que pudiera crear amenazas a la rama de producción del país importador.

El AMF se extendió hasta 1994 debido al proteccionismo de algunos países se extendió hasta 1994 debido al proteccionismo de algunos países. Sus detractores decían que este violaba los principios del multilateralismo, el libre comercio y discriminaba a los países en desarrollo. En 1993 se firmó el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), el cual tuvo un lapso de 10 años (1995-2005).

El ATV se basaba en los siguientes elementos:

- Productos de hilado, tejidos y confeccionados.
- Mecanismos de Salvaguarda aplicables en caso de amenaza en la rama de producción nacional.
- Establecimiento de un órgano supervisor de textiles.

La primera etapa del ATV fue en 1995 con la integración del 16% del total de las importaciones de cada miembro. La segunda etapa fue en 1998 con el 17% del total de importaciones y la tercera etapa en 2002 con no menos del 18% de las importaciones de los miembros. Para el año 2005 se integraron los productos restantes.

Un elemento importante del ATV es el mecanismo de Salvaguarda Específico de Transición, el cual tiene como objetivo proteger a los miembros durante los periodos de transición de los aumentos perjudiciales de productos textiles.

CAPÍTULO II.- La industria textil en China

2.1 Desarrollo de la Industria en China

2.1.1 Las reformas económicas y la agricultura en China (1949).

La República Popular China se estableció el 1° de octubre de 1949, después del triunfo de la Revolución Socialista dirigida por Mao Zedong. Sin embargo el Estado se enfrentaba a un país con atraso económico de años, no contaban con las vías de comunicación necesarias y el número de personas desempleadas era bastante alto.

Durante 1949 se implantó el sistema socialista, se hizo una reconstrucción que abarcaba tres entornos, el entorno económico, el político y el social, los cuales fueron destruidos tras años de guerra.

La etapa de reconstrucción se apoyó en un programa político basado en una alianza interclasista construida por obreros, campesinos, pequeña burguesía y una débil burguesía doméstica, no vinculada con el invasor nipón ni al capital extranjero (Ríos, 2008: 152). Entre 1949 y 1952 se crea la nueva democracia en China, con un periodo democrático-burgués durante el curso revolucionario socialista.

El gobierno de China comenzó a hacer reformas económicas las cuales se enfocaban en el sector agrícola. El Estado desmanteló las comunas e implantó un sistema de responsabilidad por contrato, en donde los campesinos después de cumplir la contribución establecida por el Estado, el sobrante era para ellos.

2.1.2 El Comienzo de la Industria en China.

Al igual que la agricultura, en la industria se incluyó también el sistema de responsabilidad en la producción por contrato familiar con ingresos⁸, el Estado distendió el control económico que tenía sobre este sector y dejó intervenir a la industria privada. China restauró su industria gracias al capital extranjero, la tecnología y los mercados de otros países.

Hasta 1978 el 80 % de la población en el país eran campesinos que trabajaban en granjas colectivas. Gran parte de la actividad económica y la mano de obra centralizadas pasaron al sector industrial y sembraron las semillas de la transformación económica en China. (Syed; Walsh, 2012: 37).

El Gobierno inició con apoyos a la industria siderúrgica, textil, petrolera y del carbón, y abrió el camino a nuevas industrias tal como la automotriz, petroquímica, nuclear, aeroespacial, aeronáutica y electrónica. Es aquí cuando surge una forma de proletariado llamada “proletariado industrial urbano” en China, los cuales se les brindó protección social.

Durante el gobierno de la República Popular China los obreros obtuvieron beneficios, como viviendas, educación, pensiones y servicio médico, el salario era reducido pero era un sector social favorecido ya que solo eran un porcentaje menor de la población.

En 1978 se decreta una nueva política económica en la cual se crea una economía de mercado que impulsaba al sector privado y de forma mesurada le abría las puertas a la inversión extranjera, aunque la base seguía siendo el sector público.

Mientras se implantaba una reforma que ayudara al sector industrial, éste sufría de retraso tecnológico, tenía grandes pérdidas y agotaba la mayor parte del presupuesto del Estado. Los primeros países que comenzaron a invertir en China construyeron nuevas plantas de producción en Zonas Económicamente Especiales, estas plantas fueron fábricas de

⁸ Este sistema se encargó de vincular el trabajo individual con el ingreso.

industrias ligeras con métodos de trabajo intensivo, es aquí cuando comienza el proceso de industrialización⁹.

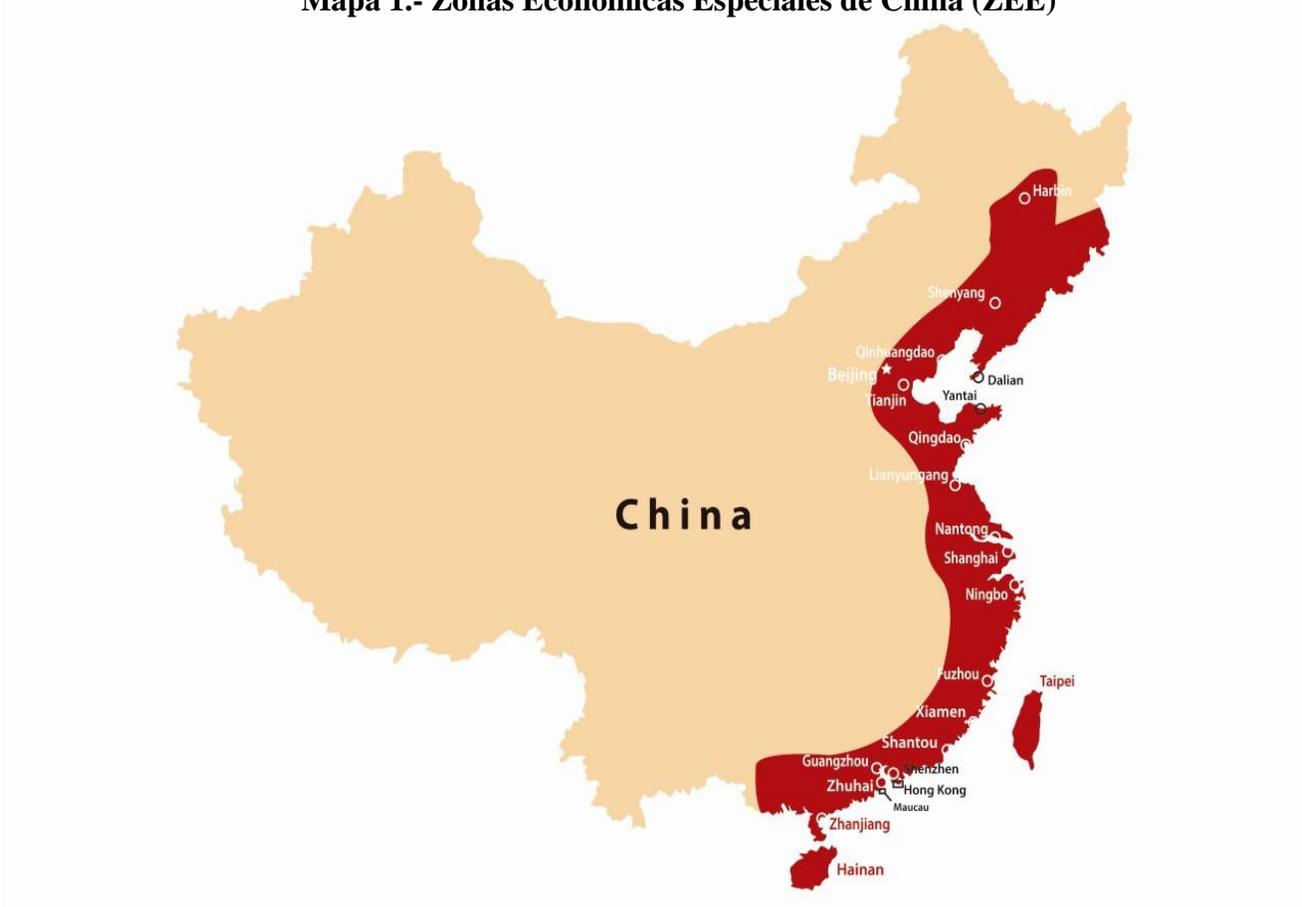
Algunas empresas que solían ser del Estado pasaron a ser de propiedad social impulsadas por organizaciones sociales y las cuales dieron trabajo a la población rural. Iniciaron la producción de ropa, juguetes y herramientas.

China comenzó a seguir el modelo exportador de Asia oriental propuesto por Japón y Corea, con esto se pudo encauzar el exceso de mano de obra dirigiéndola hacia la producción mundial. Las empresas estatales a mediados de la década de los 90 exoneraron de responsabilidades sociales y se autorizó la inversión de nuevas tecnologías, empezó la exportación de mercados y todo esto fue auxiliado por políticas públicas, las cuales impulsaron a las empresas exportadoras en industrias eficientes con capacidad de competencia en el mercado mundial.

Una muestra de la apertura de China al exterior que inició en 1979 fue el establecimiento de varias zonas francas en el país. En agosto de 1980 se dio la Ley de creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE), por el cual se abren cuatro ZEE, tres frente a Hong Kong en la provincia de Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantou) y una frente a Taiwán, en la provincia de Fujian (Xiamen). Poco después se añade la isla de Hainan en el sur. También en 1984 se declaran 14 ciudades costeras abiertas al exterior; estas son de Norte a Sur: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou (llamada antes Cantón), Zhanjiang y Behai. (Aquino, 1999: 4)

⁹ Se llama industrialización al proceso a partir del cual un Estado pasa de una economía basada en la agricultura a otra basada en el desarrollo industrial.

Mapa 1.- Zonas Económicas Especiales de China (ZEE)



Fuente: Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico

Este mapa tiene el objetivo de dar a conocer en dónde se encuentran ubicadas las ZEE, las cuales se encuentran coloreadas junto a la costa Oeste del océano Pacífico.

El Gobierno chino aparte de abrir Zonas Económicas Especiales, también creó Zonas Libres de Derechos Aduaneros y ciudades fronterizas abiertas. Las ciudades mencionadas con anterioridad se consideran zonas francas, en las cuales se puede invertir con la reducción y exculpación de impuestos aduaneros, ya sean sobre la venta, sobre licencias de exportación e importación.

Hay razones por las cuales algunas de las zonas francas se establecieron frente a Hong Kong y Taiwán. Son cuatro lugares los cuales estaban abiertos al extranjero, ahí se hallaban compañías extranjeras, eran ciudades industriales en las que el capitalismo había llegado antes de 1949; estos lugares se situaron frente a Hong Kong y Taiwán, porque ahí es donde se concentra gran parte del capital de las comunidades chinas en el exterior y han invertido demasiado dinero. Hong Kong en especial ha sido la puerta de entrada y salida en China. Casi el 60 % del total de la inversión extranjero que ha llegado a China ha venido justamente de esos dos lugares: Hong Kong y Taiwán. (Aquino, 1999: 4).

Las principales zonas francas son ciudades costeras en donde se encontraban infraestructura y puertos. Cuando se incluyeron dentro del país las ZEE, fueron colocadas en ciudades costeras para poder crear un experimento con la entrada del capitalismo a una China Socialista, al funcionar esto se atrajo la inversión extranjera, aumentaron las exportaciones y se creó una fuente de empleo.

Tras ingresar a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2001, el comercio total de China (exportaciones más importaciones), se disparó de menos del 10 % de PIB a finales de los años 70, a casi el 50 % hoy en día, y la inversión extranjera directa de prácticamente cero a comienzos de los años 80 a más de US \$ 150.00 millones anuales en los últimos cinco años. (Syed; Walsh, 2012: 37).

China es uno de los principales exportadores mundiales, produciendo juguetes, zapatos, repuestos y computadoras. Debido a la crisis, el modelo creado por este país asiático está perdiendo solides la cual afecta a la demanda externa. Otro factor que afecta es la reducción de la fuerza laboral debido al envejecimiento de la población.

En China hay dos formas de propiedad social: propiedad del Estado y la colectiva “Brigada de producción”¹⁰. Desde el punto de vista de la gestión, las empresas se pueden dividir en tres categorías:

1. Las empresas que son administradas por el Estado y por lo tanto la gestión del Estado es descentralizada.

¹⁰ La perteneciente a un grupo de trabajadores.

2. Las empresas administradas a nivel “calle”¹¹ o “barrio”, las cuales son de dimensiones reducidas y están bajo la dirección del Comité Revolucionario.
3. Las que funcionan a nivel de distritos y que son empresas industriales. Son dirigidas por comunas populares y brigadas de producción, al servicio de la agricultura y algunas fábricas ciudadinas.

Las empresas colectivas son empresas pequeñas y medianas. El valor de su producción es mucho menor que las fábricas de Estado; en efecto, ellas suministran el 4 % del valor de la producción industrial, mientras que la propiedad del Estado suministra el 76 % de la misma producción. (Bettelheim, 1977: 54).

En 1957 se descentraliza la gestión de las empresas del Estado limitando a las autoridades locales la gestión de un número de unidades de producción para que esta diera libertad a la iniciativa local.

La descentralización proviene de una lucha en China contra la dictadura de gestión central y así poder fomentar una doble iniciativa ya sea del Gobierno central y autoridades locales. El hecho de que se haya dado la creación de comunas populares se impulsó un gran desarrollo en las formas colectivas de la propiedad de la industria.

En la etapa actual, las pequeñas empresas urbanas colectivas trabajan esencialmente para cubrir necesidades locales; no obstante trabajan también para satisfacer necesidades industriales más bastas y eventualmente para la exportación. En las comunas populares o en los distritos, las empresas pequeñas dan prioridad a las necesidades de agricultura (abonos, instrumentos y maquinaria agrícola, medios de transporte pequeños, etc.) y, a veces de otras fábricas. (Bettelheim, 1977: 57).

En la noción del plan de unificación, el cual no está centralizado de forma administrativa se pusieron como base los siguientes principios: dividir la política en un primer plano; apoyarse en las iniciativas de las masas; máximo desarrollo; poner a la agricultura como base y a la industria como un factor dominante; prevenir guerras y desastres naturales;

¹¹ Empresas de calle: empresas colectivas con iniciativa de los habitantes de un barrio o calle, bajo la autoridad del Comité Revolucionario del Barrio.

aplicar criterios de cantidad, rapidez, calidad y economía; combinar métodos tradicionales y modernos. Tenía la finalidad de lograr un conjunto de planes estructurados en diferentes niveles, como el plan de desarrollo total de China, planes locales y provinciales. Por ejemplo: los productos principales como carbón, acero, etc. (materias primas), se planificaban a nivel nacional; los productos menos importantes como cemento y mueblería son planificados a nivel provincia.

El mecanismo de elaboración del plan (ida y vuelta de la base de la dirección) apunta a decisiones tomadas en común. La última palabra le queda al Partido, pero las cosas se administran fundamentalmente por discusiones; las contradicciones que puedan subsistir son contradicciones secundarias. (Bettelheim, 1977: 65).

Es así como la planificación China tiene características propias. Este busca favorecerse al máximo en las masas, lo cual lo convierte en un asunto político, gracias a este se generan esfuerzos de innovación y buscan no desperdiciar lo producido por los obreros. Se logran desarrollar fuerzas productivas apoyadas sobre los trabajadores y la movilización de la cooperación socialista.

China entró hace aproximadamente 15 años en un periodo de crecimiento económico acelerado, del 10 % anual. Dadas las dimensiones de este país, de mil 200 millones de habitantes, es inaudible que dicho crecimiento alterara todos los equilibrios internacionales fundamentales además, esta evolución ocurre mientras el occidente capitalista (y de tras suyo una buena parte del tercer mundo) sufre un estancamiento prolongado, y los países del mundo ex soviético se adentran en un ciclo involutivo, cuya salida constituye una incógnita. (Amín, 1997: 192).

China ya había registrado una tasa de crecimiento de 5.3 % del PIB en el periodo 1957 – 1975, o del 3.3 % del PIB per cápita, y ya había registrado también en esa época tasas de crecimiento record en la industria ligera (11.2 %) y pesada (8.3 %) además ya había diseñado estructuras sociales que garantizaban una distribución del ingreso de lejos mejor (es decir, menos desigual). (Amín, 1997: 19).

2.2 Desarrollo de la industria textil en China.

En el periodo comprendido entre 1991 y 1997, las importaciones de textiles de China se elevaron a una tasa de 12 % comparada con la tasa anual de 34 % de incremento en las importaciones de México y el incremento de 11 % anual de todas las importaciones en la industria del vestido (Rueda; Simón; González, 2014: 134).

La industria textil China tiene mayor concentración en la costa gracias a la introducción de las reformas de mercado de experiencia de la región en la producción de prendas de vestir, también tenían una buena y conveniente transportación y comunicación con economías externas de escala¹². La industria textil ha tenido que moverse de las costas hacia dentro del país debido al constante crecimiento del costo de la mano de obra y el inestable suministro de materia prima formando una industria más dispersa en el territorio¹³.

Las costas de China son de las primeras regiones que elaboran reformas económicas, como resultado se tiene mayor competencia de inversionistas privados dentro del país y el extranjero de la industria textil. La fácil entrada a esta industria, incitó a los inversionistas extranjeros a introducirse en ella ya que no incurrían en riesgos.

En 1992 China logró establecer una economía de mercado; se difundieron reformas para permitir la entrada de comerciantes minoristas extranjeros; se cambió la estructura de instituciones financieras y fueron eliminadas algunas políticas que no hacían más fácil la integración al esquema “fibra-textil-ropa-minoristas”. Las reformas lograron hacer más flexible a la industria textil.

En China la industria del vestido tuvo que ser manejada por volumen para lograr satisfacer la demanda interna la cual excedía el abastecimiento. Durante los años sesentas y setentas esta industria estaba dirigida a la exportación con la finalidad de atraer capital extranjero.

¹² Instituciones financieras, compañías comerciantes y agentes exportadores.

¹³ Las compañías costeras han sido obligadas a moverse tierra adentro para tener menores costos de mano de obra y ser más competitivas debido al crecimiento del costo de la mano de obra y la falta de suministro de materia prima, haciendo que la industria fuese insuficiente.

Posteriormente en los años ochentas y noventas se dirigió al consumidor final para así poder prosperar.

Después de la introducción de las reformas económicas durante los años setentas China ha sido uno de los más importantes exportadores de ropa y textiles, representado por ejemplo 29.38 % del valor total de las exportaciones chinas en 1994. A pesar de que las exportaciones de ropa y textiles como porcentaje total de las exportaciones chinas descendió a 25.5 %. En 1995 las industrias textiles y del vestido continuaron siendo importantes para atraer moneda extranjera a China. En 1995 estas industrias estaban en segundo lugar en el valor de exportación, pero juntas eran los introductores de moneda extranjera más importantes entre los exportadores chinos. (Rueda, Simón, González, 2014: 135).

2.2.1 Mercado Interno de China.

En 1954 hubo una etapa de escasez en el abastecimiento de la industria textil por lo cual el gobierno chino se vio obligado a establecer un sistema de cupones para racionar las prendas a los ciudadanos chinos¹⁴. El crecimiento de la población china hizo que este país se convirtiera en uno de los mercados más grandes del mundo, gracias al incremento del consumo de productos per cápita.

El crecimiento de la industria en China se refleja en el creciente número de mayoristas; minoristas y empleados. En los mercados de venta al mayoreo¹⁵ se fue desarrollando un papel importante en la distribución de productos de la industria textil. China dejó que minoristas extranjeros entraran a competir en 1992 como por ejemplo marcas importantes que dieron licencias y franquicias a tiendas especializadas dentro del país, tales como Nike; Giordano; Espirit; Adidas; Mexx; Jeanswest; Liz Clairborne y Benetton. Pocos minoristas del exterior establecieron tiendas departamentales como Printemps, Sincere e Isetan. A pesar de que la ropa de marca se ofrece a precios más bajos dentro que fuera de China, el número de personas que la compra es aún pequeño.

Todavía sobre los años cincuenta las fábricas textiles Chinas eran propiedad privada. Posteriormente durante la campaña Unión Estado-Privada de 1952 a 1956, las empresas pasaron a ser colectivas y estatales, esta campaña fue una forma de nacionalización pero los propietarios anteriores siguieron ejerciendo control de menor magnitud sobre ellas.

Hay diferentes tipos de empresas de la industria del vestido en China:

- Colectivas: Se dividen en municipales (RT) y típicas urbanas.
- RT: Industrias colectivas cuyos propietarios son pequeños pueblos.
- Típicas urbanas: Sus propietarios son comunidades urbanas (distrito gubernamental).
- Privadas: Le pertenece a particulares chinos.
- Propiedad extranjera: Inversionistas extranjeros.
- JVE: Socio extranjero y empresa colectiva.

¹⁴ Surgió con el desarrollo de la industria del vestido, este sistema se eliminó en 1993.

¹⁵ Mayoristas operados por el gobierno que también venden a consumidores individuales.

Las empresas RT son las más grandes productoras de la industria textil en China, en número de empresas, volumen de producción y exportaciones.

Como se mencionó anteriormente, gran parte de las fábricas de la industria del vestido en China, se localizan en las costas; en segundo lugar se encuentran en las provincias de la región central y en tercer lugar en las provincias occidentales.

Esta distribución está regida por los siguientes factores:

- En el área de la costa: Es tradición para la industria China del vestido. Hay un mayor número de trabajadores calificados.
- La política de puertas abiertas se implementó por primera vez en las áreas de la costa y en las principales zonas de desarrollo económico.
- En esta zona es donde se concentra una alta densidad de población, hay personas de altos ingresos, mejor educación y tienen más conciencia sobre la moda que personas de otras áreas.
- Tienen una infraestructura más equipada, lo cual la hace una zona más atractiva para los inversionistas extranjeros.

El notable incremento en el costo de la mano de obra ha aumentado la brecha salarial entre las áreas costera, media y provincias occidentales. Esta brecha salarial coloca bajo gran presión a las fábricas costeras de la industria del vestido para recortar su producción, mover plantas a las regiones medias y occidentales, o contratar empleados de las provincias de tierra adentro (Rueda, Simón, González, 2014: 152).

Tenemos como ejemplo a la empresa “Shangai Meixu Fashion Company”, la cual contrata a gran parte de sus trabajadores en Hubei¹⁶. Esta compañía ahorra aproximadamente la mitad de sus costos de mano de obra contratando trabajadores que no son originarios de Shangai.

¹⁶ Provincia al oeste de Shangai.

2.2.2 Evolución de la Industria del Vestido en China.

La industria del vestido en China comienza a desarrollarse durante los años cincuenta. Anteriormente las personas solían usar prendas que ellos mismo confeccionaban en sus casas o en sastrerías.

De 1950 hasta mediados de los ochenta, los fabricantes de ropa estaban administrados por distritos gubernamentales como el Ministerio de la Industria Ligera¹⁷. En 1986 el gobierno central comenzó a transferir empresas del Ministerio de la Industria Ligera al Ministerio de la Industria Textil, para así poder unificar a las industrias textil y del vestido.

En 1990 se funda la Oficina Nacional de la Industria Textil y del Vestido. El Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica de China (MOFTEC) se encarga de las contribuciones. El Departamento Provinciano de Comercio Exterior asigna una contribución a las empresas locales que tiene licencias de exportación y se le solicita la transferencia de moneda extranjera al gobierno. Después de 1992 una pequeña parte de la contribución se subastaba públicamente para promover la exportación de prendas en un algo valor agregado. La transferencia de contribuciones entre empresas está permitida (Rueda, Simón, González, 2014:175).

Para 1995 la MOFTEC expuso un paquete de regulaciones para la subasta de contribuciones de la industria del vestido mediante licitaciones abiertas, con motivo de tener un análisis más a fondo por parte de compañías nacionales y extranjeras. Las contribuciones de la industria del vestido se subastan por medio de licitaciones libres.

Las contribuciones de 1999 se subastan de dos maneras.

- Licitación pública.
- Negociación.

1.- Se lleva a cabo con un sistema electrónico de licitación en el cual las empresas envían un documento electrónico y el sistema decide quién gana la contribución basados en el precio y la cantidad.

¹⁷ Empresas de la industria del vestido cuyos propietarios eran minoristas cuidados por el Departamento de Comercio.

2.- La empresa obtiene la contribución sólo si el precio y la cantidad cumplen con los requisitos de la oficina de licitaciones.

2.2.3 El Caso de la Fábrica General de Bonetería de Pequín.

El departamento de textiles suministra índices globales a las diferentes fábricas. Esto índices tiene el carácter de normas consultivas. Están establecidos de manera preliminar por el Gobierno central, el municipio, la oficina de textiles, después de consultas con los departamentos comerciales. Sirven para una primera elaboración de un proyecto a partir de la base, es decir, de cada fábrica. (Bettelheim, 1977: 66).

En el caso de la fábrica general de bonetería de Pequín se tenía una capacidad de 20 millones de piezas. Los índices principales estaban sometidos al debate de los trabajadores. Esta controversia permitía examinar las instalaciones de la fábrica, las innovaciones y la iniciativa creadora de las masas populares.

Por otro lado los departamentos comerciales mandaban grupos a la fábrica con el objetivo de dar indicaciones, como por ejemplo: la situación del mercado de vestimentas (cantidad que se necesitaba, medidas, tipo de material y modelo).

Varios obreros de la fábrica iban a las tiendas con el objetivo de recabar las opiniones de los clientes. Después de analizarlas se hacían propuestas al departamento de textiles del municipio.

El organismo encargado de la planificación realizaba los cálculos necesarios para logra un equilibrio general y así poder fijar los índices definitivos que se consultaron con anterioridad. Estas decisiones eran informadas en la fábrica.

Se crearon una serie de planes (mensuales y trimestrales) los cuales podían ser modificados de acuerdo a las necesidades del mercado. En caso de emergencia los objetivos anuales de producción podían ser cambiados, con el fin de que la fábrica no creara productos inútiles. El plan de la fábrica general de bonetería de Pequín era anual, aunque, a veces, hacían propuestas para planes quinquenales.

Las normas que se utilizaban en el plan eran: valor global, cantidad de las principales producciones, precio de costo, ganancias, productividad del trabajo, calidad, variedad y

gama de productos. También existían normas relacionadas a la mano de obra y las materias primas.

El plan y los balances apuntan no solo a los objetivos a alcanzar y a las normas a respetar, sino también a las medidas que debían tomarse. ¿Cómo cumplir con las distintas tareas? ¿Qué cambios deben ser efectuados en las instalaciones y las máquinas, en el aprovisionamiento y los stocks de materias primas? Se procura resolver al máximo las dificultades *in situ* gracias a las campañas de *revolucionarización* técnica con el fin de economizar las materias primas, mejorar las instalaciones, acrecentar la productividad y mejorar la calidad. (Bettelheim, 1977: 68).

Capítulo III.- El conflicto textil México- China.

3.1 La entrada de China a la OMC.

La República Popular China tuvo grandes transformaciones en su estructura productiva y organizacional a través de los años. China logró ser uno de los principales exportadores e importadores mundiales.

Cuando China dejó de ser parte del GATT buscó incorporarse a la OMC con el objetivo de obtener las ganancias del proceso de globalización. El acuerdo bilateral con Estados Unidos se firmó en Noviembre de 1999, este tratado impulsó a las negociaciones llevadas a cabo por China con la esperanza de ingresar a la Organización Mundial del Comercio.

Los instrumentos de adhesión de China a la OMC, es decir, el informe del Grupo de Trabajo y el Protocolo de Adhesión, fueron adoptados por la Conferencia Ministerial de la OMC de Doha, Qatar, y ratificados por China durante la propia conferencia. Así China se convirtió en miembro de la OMC el 11 de diciembre de 2001 (Cancino, 2007: 366).

La participación de China en el comercio internacional comienza en la década de 1970, año en el que empieza su proceso de exportación de textiles. Para 1984 se une al acuerdo Multifibras, como primer punto hacia el sistema multilateral, en ese entonces China ya tenía el 10% del mercado en Estados Unidos y era su cuarto proveedor. Mientras China no fuera miembro de la OMC, sus socios comerciales podían imponer cualquier medida para restringir las importaciones provenientes de ese país. Al momento en que China se convirtiera en un miembro de la OMC, la multitud de medidas de salvaguardia, antidumping y otro tipo de restricciones vigentes tendrían que eliminarse o, por lo menos, ajustarse a las disposiciones de los acuerdos de la OMC (Cancino, 2007: 366).

La motivación de China para ingresar a la OMC tienen su origen en el convencimiento de que se necesita un impulso externo para superar los obstáculos internos, promover las reformas y proteger los intereses comerciales, si desea mantener el rápido ritmo de crecimiento económico de los años ochenta y noventa. Pero muchos de sus socios

comerciales están preocupados. Algunos países en desarrollo temen que se hunda la demanda mundial de sus exportaciones y que se reduzca la inversión extranjera directa. A su vez, a algunos países industriales les preocupa el que las exportaciones de China puedan inundar sus mercados nacionales (Adhikari; Yang, 2002: 22).

Como resultado del ingreso de China a la OMC, Estados Unidos le otorgó la cláusula de nación favorecida. Algunos socios comerciales de China tuvieron que eliminar la mayor parte de sus restricciones cuantitativas sobre algunos productos. Las cuotas que se aplicaban a los textiles y prendas de vestir se eliminaron con el acuerdo correspondiente, otras tantas se eliminaron de acuerdo a los calendarios negociados. China logró acoplarse al mecanismo de disputas de la OMC, el cual protegía sus intereses comerciales y participar en negociaciones multilaterales sobre normas comerciales y liberaciones del comercio posteriores.

China tuvo que someterse a tres medidas discriminatorias con el riesgo de contrarrestar sus beneficios:

1. El amparo del mecanismo transitorio de salvaguardia para productos específicos. Aquí los socios comerciales de China tienen derecho a imponer restricciones a las importaciones chinas, posteriormente la OMC dictaminó que sólo podían imponerse restricciones a las importaciones si hay daño grave o amenaza de daño grave.
2. Se aplicó un mecanismo especial de salvaguardias para permitir a los países importadores limitar las importaciones de China cuando diesen lugar a distorsiones de mercado.
3. Los exportadores chinos pueden ser acusados de dumping¹⁸ como a las economías que no tienen un sistema de mercado. Los importadores tienen permitido usar los precios o los costos de productos similares en terceros países (en vez de los precios de los productos chinos), para determinar si las empresas chinas están cometiendo dumping con sus productos.

Para cosechar estos frutos de la adhesión, las industrias chinas deberán emprender nuevos ajustes estructurales. Las industrias con uso intensivo de mano de obra (especialmente los textiles y las prendas de vestir) registrarán una expansión, mientras que las industrias muy protegidas como del automóvil y las petroquímicas sufrirán una contracción (Adhikari; Yang, 2002: 24).

¹⁸ Práctica comercial ilegal que consiste en vender un producto por debajo del precio normal o por debajo de su coste de producción, con la finalidad de eliminar a la competencia y apoderarse del mercado.

3.1.1 El nuevo modelo de desarrollo en China.

Después de la segunda ola de globalización económica en China, en la que millones de personas se incorporaron a la economía mundial aparece un nuevo modelo de desarrollo, en el cual destaca lo siguiente:

- Atracción de capital extranjero
- Apoyo en el mercado como impulsor de crecimiento económico
- Apertura del mercado interno al exterior
- Uso intensivo de mano de obra barata para participar en la economía mundial
- Armonía de la economía local con supervisión suave
- Prioridad del crecimiento y la modernización económica sobre la estabilidad social (Gao; Bai, 2006)

El nuevo modelo de desarrollo se apoya sobre las ventajas del país, entre las cuales están su gran mercado potencial y el bajo costo de sus insumos (mano de obra, costos de la tierra, electricidad y materias primas). Posteriormente China intentó hacer crecer sus ventajas y minimizar sus debilidades (trámites burocráticos y baja calidad de la mano de obra) modernizando su capacidad logística y ascendiendo en la cadena de valor de la tecnología.

Desde el punto de vista de la modernización, la apertura de China dio resultados. El país se transformó en un importante destino para la investigación y el desarrollo por la alta capacitación de ingenieros de bajos salarios.

En China se inició el concepto de Ciudades Cadena de Abasto, término usado en los medios de comunicación para referirse al crecimiento de la producción a gran escala y la aglomeración de múltiples etapas de la cadena de valor en determinados lugares del país para hacer notar su éxito modernizador. La especialización y la escala son características del éxito de las exportaciones chinas en la industria del vestido.

El término Ciudades de Cadena de Abasto¹⁹ hace referencia a fábricas de empresas gigantes y de integración vertical. Diversas revistas de la industria textil y grandes compañías

¹⁹ Edificios de más de 180,000 m. aproximadamente. Incluyen una fábrica, dormitorios para 4000 trabajadores y un hotel de 300 habitaciones.

textileras y de confección usan este término para describir una super-fábrica construida en China por diversas empresas ²⁰

²⁰ Estas fábricas son propiedad de compañías las cuales integran partes de su cadena de abasto- diseñadores- proveedores y fabricantes para poder minimizar los costos de operación y aprovechar economías a escala.

3.2 Conflicto textil México- China.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN el sector textil en México se vio beneficiado, los productos mexicanos entraron fácilmente al mercado estadounidense. Las exportaciones aumentaron considerablemente y se logró incrementar la inversión extranjera y nacional, las ventas, la producción y las ganancias. Cuando China entró a la OMC afectó las ventajas obtenidas del TLCAN debido a sus bajos precios.

La cadena productiva Fibras- Textil- Vestido es la cuarta actividad manufacturera más importante de México. En 2001 representó el 12% del Producto Interno Bruto y 7.1% del PIB manufacturero. Asimismo contribuyó con el 17.5% del empleo y con el 2.4% de la inversión en la industria manufacturera (Ochoa, 2005: 4) Las empresas asiáticas se dieron a la tarea de invertir para el desarrollo de la confección en América Latina Central y poder hacerle competencia a la ventaja geográfica de México.

Según estudios, el diferencial en el costo de producción y los bajos salarios chinos les otorgan una ventaja competitiva. El reto de los productores mexicanos es avanzar en la modernización del sector mediante la elaboración de estrategias que permitan revertir estas ventajas o bien crear áreas que posicionen a los productores mexicanos (Ochoa, 2005: 5)

La venta de productos provenientes del contrabando se convirtió en una práctica cada vez más frecuente afectando a la industria textil. Esto debido a la falta de competitividad de algunas empresas. Existen diversos programas que ayudan a las textileras a capacitarse y aprovechar al máximo sus recursos. Ser competitivo ayuda a la obtención de nuevas oportunidades, las empresas deben aprovechar los tratados comerciales, así como sacar ventaja de la tecnología y la innovación, renovar su sistema de producción cada cierto tiempo para no quedar rezago.

3.2.1 Prácticas desleales en la industria textil de México.

Existe un marco legal que hace referencia al vínculo que hay entre derechos y obligaciones, las cuales regulan procedimientos y medidas precautorias.

El Estado de derecho se define como un Estado, el cual está apegado a las leyes con las cuales logra un funcionamiento adecuado, dando a sus habitantes seguridad jurídica, social y progreso. De acuerdo con lo anterior mencionado, el Estado de derecho debe cumplir con reglas precisas para que estas sean seguidas por los individuos y la administración pública con el fin de tener una relación estable teniendo derechos y obligaciones respectivamente.

Según la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las personas físicas y morales están obligadas a contribuir a los gastos públicos de la federación. El Sistema Tributario Mexicano está conformado por contribuciones internas y de comercio exterior, estas últimas se rigen por las normas del derecho aduanero y se encargan de registrar las importaciones y exportaciones de México. La industria textil está obligada a rendir cuentas tributarias siempre y cuando cumpla con los ordenamientos fiscales requeridos.

La cuota compensatoria es un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional y se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Las cuotas compensatorias pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y para el caso de una cuota provisional, aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación tienen una vigencia de cinco años o el tiempo necesario para contrarrestar la práctica desleal (Centro de Estudios Estratégicos Campus Ciudad de México, 2009: 37).

Se le llama práctica desleal al hecho de vender mercancía a precio de exportación inferior al valor nominal establecido, conductas típicas de algunas empresas extranjeras al introducir productos a territorio nacional, dañando a la industria nacional. Por ejemplo: daño causado a una rama de la producción nacional; amenaza de daño y retraso en la producción.

Según el programa para la competitividad de la Cadena Fibra- Textiles- Vestido, el 58% del mercado nacional de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos). La producción nacional suministra el 20% del mercado total minorista de venta de ropa en México se estima en aproximadamente de 15 a 17 mil millones de dólares, sin embargo, más de la mitad de estas ventas se asume que ocurre a través de canales no autorizados. En el 2000 las ventas minoristas de ropa mediante estos canales se estimaron de 8 a 10 millones de dólares, mientras que las ventas minoristas legales de ropa fueron de 6.8 mil millones de dólares. Además, la cantidad de productos de confección vendida a través de canales ilegales está ocurriendo en detrimento del mercado interno oficial servido por la industria (Ochoa, 2005: 5).

En México pueden ser encontradas grandes redes de contrabando que afectan de forma directa al sector textil, estas son investigadas por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Procuraduría General de la República (PGR). La autoridad fiscal anunció una parte central de la investigación que involucra a más de 153 proveedores; 31 importadores y 113 empresas virtuales. Existe también un grupo que desde 2004 se le acusó de evadir contribuciones fiscales por más de 4 mil 56 millones de pesos, lo que representa hasta hoy el mayor asunto de contrabando de textiles en México (Serrano, 2015: 10).

El principal objetivo del contrabando en México es evadir impuestos al comercio exterior para poder introducir mercancías al territorio y como resultado se crea una oferta de mercancía en el país, la cual no cuenta con la documentación aduanera correspondiente.

El problema del contrabando reside en que la industria nacional paga impuestos mientras que el producto ilegal los evade afectando así a la exportación de productos nacionales, crea desempleo por la quiebra de empresas y pérdida de inversionistas.

De igual manera China ha sido acusada de dumping y de llevar a cabo diferentes prácticas desleales en el comercio internacional del sector textil y de confecciones, lo que ha dado como resultado la aparición de rencillas entre países que no están de acuerdo con que estas prácticas queden sin investigación alguna (Barrios; Cienfuegos, 2005: 63).

3.2.2 Liberalización de aranceles.

Los aranceles o derechos de aduana son medidas comerciales utilizadas para determinar el acceso de mercancías a un mercado. Es un tipo de impuesto que se aplica a productos transportados de una aduana a otra.

Las tarifas arancelarias para la República Popular de China eran aún muy altas al momento de ingresar a la OMC, por lo cual su reducción fue un elemento importante para la liberalización comercial de la nación. La influencia que tienen los aranceles en los flujos comerciales es menor en China que en otras economías de mercado.

En China una proporción significativa de las importaciones de materias primas y bienes intermedios entran bajo la provisión de procesamiento para la exportación y queda exenta de impuestos a su ingreso al país; lo mismo sucede con la maquinaria y el equipo especializado para uso en proyectos estatales, o los de participación extranjera y los totalmente extranjeros respaldados por el gobierno. Como referencia en 1998 las importaciones libres de impuestos representaron 48.9% totales y 44.4% en 1999. En ese mismo año 57% de las exportaciones fueron producidas sobre la base de importaciones de insumos bajo la provisión ya señalada (Yamazawa; Imai, 2001: 187).

La comunidad internacional temía por el ingreso de China a la OMC, debido a que su sistema tradicional de comercio exterior seguía vigente y que su entrada produjera un crecimiento importante en su participación dentro del comercio mundial.

El 2002 fue el primer año tras el ingreso de China a la OMC. Según estadísticas, el nivel global de los aranceles de importación del país bajó hasta 12% (en 1992 era de 43,2%), habiendo modificado radicalmente la tradicional política de altos aranceles; 4 315 ítems alcanzaron los índices más bajos de reducción y cesión arancelarias, representando 59% del total de ítems gravados (Qingyuan, 2005: 19). De acuerdo con Qingyuan (2005), el gobierno chino se comprometió a reducir aranceles para el año 2005 para que estos estén por debajo de la media de los países en desarrollo y se reduzcan en un 10% en productos industriales.

3.2.3 Salvaguardas dentro de la OMC

Las medidas de salvaguardia son restricciones a las importaciones de una mercancía, en la forma de un incremento del arancel aduanero o suspensión de la desgravación arancelaria para el caso del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA), que se establecen cuando las importaciones de una mercancía se incrementan en cantidades y condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produzca mercancías similares o directamente competidoras (Polanco, 2009: 6).

Estas tienen antecedentes en el artículo XIX del GATT de 1947, permite su aplicación para restringir temporalmente las importaciones de un producto para protección de una rama de producción nacional en específico, siempre y cuando sirva para reparar un daño grave o hacer un reajuste estructural.

En general las salvaguardas no deberán exceder más de cuatro años pudiéndose prorrogar hasta un máximo de ocho años si las autoridades competentes del país importador confirmen que la medida se justifica y demuestren que la producción se está reajustando. Toda medida impuesta por un periodo de más de un año habrá de liberalizarse progresivamente durante el periodo de aplicación (Cancino, 2007: 367).

Las salvaguardas pueden aplicarse independientemente de la procedencia del producto. Si un contingente se retribuye a varios países proveedores, el país que las aplique puede llegar a un acuerdo con otros países proveedores para distribuir el producto.

Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores nacionales debe, en principio, dar algo a cambio. En el Acuerdo se dispone que el país exportador o los países exportadores pueden tratar de lograr una compensación mediante la celebración de consultas. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede adoptar medidas de retorsión de efectos equivalentes: por ejemplo, puede aumentar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia (Organización Mundial del Comercio, 2015:48).

El compromiso de China de someterse a una cláusula de salvaguarda especial para productos textiles y del vestido²¹ se encuentra en el párrafo 242 del Informe del Grupo de Trabajo. Las disposiciones correspondientes forman parte de los términos y condiciones para la adhesión de China a la OMC. Estas disposiciones son aplicables hasta el 31 de diciembre del 2008 (Cancino, 2007: 371).

Si las importaciones procedentes de China impiden el desarrollo ordenado del comercio de estos productos, cualquier miembro de la OMC tiene la posibilidad de solicitar consultas con China, con pruebas de:

- Existencia de desorganización del mercado.
- El papel de los productos chinos en tal desorganización de mercado.

En caso de no llegar a un acuerdo durante las consultas, el miembro afectado puede mantener la limitación hasta el 31 de diciembre del año en que se hayan solicitado las consultas o en caso de que la solicitud de consultas se haya realizado en el último trimestre por un periodo de doce meses a partir de la solicitud de consultas (Cancino, 2007: 371).

²¹ Los productos cubiertos por el acuerdo sobre textiles y vestido de la OMC expiró el 31 de diciembre del 2004

3.2.4 Ventajas comparativas del sector textil de China sobre el sector textil de México.

El siguiente cuadro tiene como objetivo demostrar las ventajas con las que cuentan las empresas textiles chinas sobre las empresas mexicanas.

Cuadro 1.- Ventajas comparativas de la industria textil de México y China

CHINA	MÉXICO
<ul style="list-style-type: none"> • Produce y abastece a gran escala por un bajo costo. • Bajo salario para los trabajadores con un gran beneficio económico para los empresarios. • Costos de fabricación baratos y accesibles. Cuando se vende el producto final se triplican las ganancias (Barrios; Cienfuegos, 2005: 77) • Bajo costo de impuestos. • Toma en cuenta las preferencias y gustos del consumidor. • Las fábricas textiles se localizan en las costas, lo que facilita la exportación y la entrada de capital extranjero. • Cuenta con un modelo vertical. Este modelo está constituido por los bajos costos en los salarios, altos niveles de flexibilidad y productividad textil. Así como la gran capacidad de producción textil y de la confección en masa o serie (Barrios; Cienfuegos, 2005: 83) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cadena de valor fragmentada • Incremento de las ventajas del mercado ilegal de productos textiles • Abasto insuficiente de productos nacionales • Alto costo de producción y mano de obra • No cuenta con infraestructura tecnológica de punta • No hay apoyos gubernamentales específicos para ayudar a la industria textil • Falta de proveedores que den respuesta a las necesidades de la industria, diseño, variedad, calidad y precios competitivos (Centro de Estudios de Competitividad, 2008: 71)

3.3 Análisis del impacto de China en la industria textil mexicana (2005- 2015)

Tabla 1.- Comparativo del Valor de Ventas Totales del Sector Textil de México y China (Dólares)
-Anual-
2005- 2015

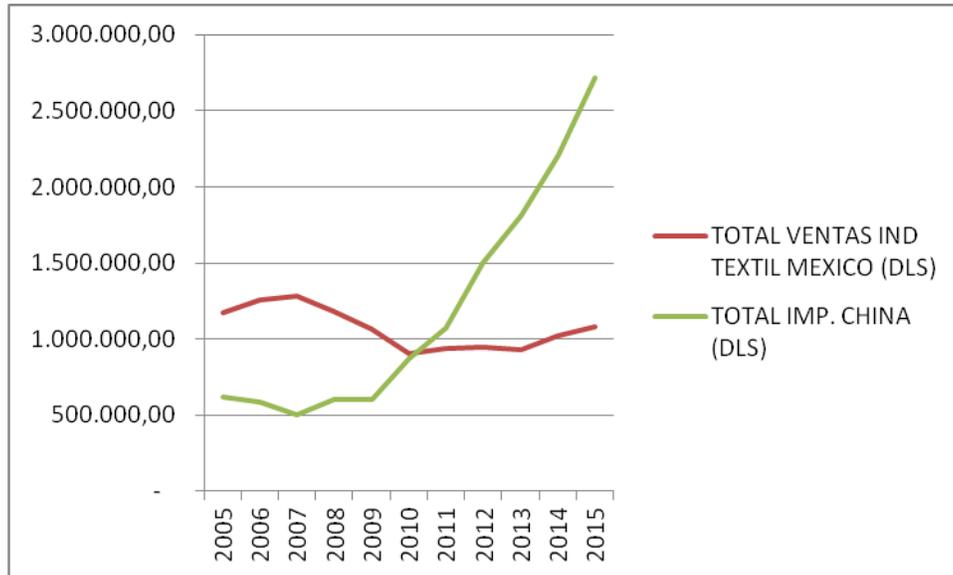
PERIODO	TOTAL VENTAS IND TEXTIL MEXICO (DLS)	TOTAL IMP. CHINA (DLS)
2005	1.173.406,55	622.622,66
2006	1.257.359,04	583.022,33
2007	1.283.779,82	499.060,80
2008	1.178.743,82	603.237,06
2009	1.066.406,64	606.827,64
2010	901.783,70	868.543,82
2011	935.907,36	1.074.901,05
2012	949.911,50	1.502.635,34
2013	927.488,23	1.814.271,58
2014	1.023.250,59	2.203.208,54
2015	1.078.545,86	2.716.140,50

Fuente: Banco Mundial en <http://databank.bancomundial.org/data/databases.aspx>; INEGI en <http://www.inegi.org.mx/>; WITS en <http://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>

Para el análisis de este impacto fue necesario recabar datos del total de ventas de la industria textil de México desde el año 2005 hasta el 2015 (INEGI), posteriormente se hizo la conversión a dólares con la Tasa de Crecimiento del dólar. Con este resultado y el valor total en dólares de las importaciones de la industria textil de China a México se realizó una comparación.

Gráfica 2.- Comparativo del valor de ventas totales del Sector Textil de México (DLS) e importaciones totales de China (DLS)

**-Anual-
2005- 2015**



Fuente: Banco Mundial en <http://databank.bancomundial.org/data/databases.aspx>; INEGI en <http://www.inegi.org.mx/>; WITS en <http://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>

La gráfica indica que las ventas totales de la industria textil de México tuvo un crecimiento entre los años 2005 y 2007 siendo este último donde alcanza el punto más alto aumentando 9.41%. Durante el año 2005 se registro un aumento económico moderado aunque hubo una desaceleración, el desempeño de la actividad económica fue favorecido. Después de 2007 comienza la recesión de Estados Unidos la cual termina en 2009, es en este año cuando las ventas de la industria textil de México disminuye en un 16.93%. Posteriormente se observa que para el año 2011 decrecen 12.24%. En el año 2013 las ventas disminuyeron 0.90% y para el año 2015 lograron recuperarse, creciendo 16.29%.

En el caso de la industria textil china sus importaciones hacia México del año 2005 al 2007 disminuyeron 19.85%, para el año 2009 aumentaron 21.59%, en el año 2011 crecieron 77.13% y para el año 2013 ya eran de 68.78% hasta llegar al 2015 con un aumento del 49.71%.

Conclusión.

Con este resultado se afirma que las importaciones de productos textiles provenientes de la República Popular China han afectado de forma grave a la industria textil mexicana, no sólo por actos que caen en la ilegalidad, sino porque su industria está mejor diseñada que la de México. La industria textil china está preparada para abastecer a gran escala al mercado con un bajo costo de mano de obra y el bajo costo de los impuestos, lo cual resulta atractivo para los inversionistas extranjeros. Asimismo, esta se ha esforzado no sólo en abastecer al mercado internacional, también en satisfacer las necesidades y los gustos de los consumidores, creando diseños a la altura de marcas reconocidas que resultan atractivos y de fácil acceso para las personas.

China tiene la cualidad de tomar un producto y mejorarlo, mientras que la industria textil mexicana durante el Modelo de Sustitución de Importaciones se vio afectada debido a la falta de inversión de capital extranjero. Una vez iniciada la apertura comercial esta se vio destinada a la quiebra, no sólo por la falta de interés de los inversionistas, también por el descuido y la falta de mantenimiento del Estado, factores que influyeron para que la industria no estuviera al nivel de la competencia mundial. Por otro lado el abasto de sus productos es insuficiente tanto para la demanda interna como externa, su tecnología es obsoleta y no satisface los gustos que demanda el consumidor. Como se puede observar en la gráfica 1 (pp. 3), en el año de la entrada de México a la OMC los mercados presentaron inestabilidad, al igual que las tasas de interés en Estados Unidos comenzaron a elevarse, por consiguiente se produjo la depreciación del peso, factores que trajeron consigo una crisis económica, la cual afectó al sector industrial incluida la industria textil.

Por otro lado, cuando la República Popular China se convirtió en miembro de la OMC se dispuso a proteger sus intereses comerciales, logró acoplarse a las normas comerciales y así pudo sobrellevar las medidas discriminatorias.

Si bien existen pruebas contundentes que demuestran que China ha incurrido en prácticas desleales tales como el dumping y la introducción de contrabando de productos textiles a territorio nacional, también es cierto que a pesar de ser un país con un atraso económico de

años se dedicó a crecer y mejorar tecnológicamente en la industria para poder ser un mejor competidor en el mercado internacional. Es por eso que sus estrategias le han ayudado a crecer como economía, tal es el caso de la creación de Zonas Económicas Especiales, las cuales no sólo ayudan a que el comercio sea más ágil, sino que esto lo hace un país más atractivo para los inversionistas extranjeros. Como se observa en la tabla 2 (pp. 44) las importaciones totales de productos textiles provenientes de China aumentaron 336.24% en un periodo de 10 años (2005-2015). Por el contrario la industria textil mexicana en el mismo periodo disminuyó sus ventas totales un 8.08% (como se muestra en la gráfica 2 pp. 13) decayó a partir del año 2001, debido a que la competitividad de la industria textil de China hizo que se contrajera la oferta nacional de México.

De acuerdo con El Economista (enero,2017),a lo largo del año 2017 se espera que la industria textil mexicana logre recuperarse y crecer un 10% , sin embargo, debido a la depreciación del peso frente al dólar el costo de las prendas de vestir aumentaras hasta un 4%.

En el año 2017 pelagra el TLCAN, debido a las decisiones poco favorables para México por parte del presidente de los Estados Unidos de Norteamérica con el fin de modernizarlo, ya que este cree que es necesario hacer una disolución del tratado si no se hacen los ajustes y acuerdos convenientes. Puede que este desaparezca y se transforme en acuerdos bilaterales para los miembros que lo conforman,

Como recomendación, independientemente de la disolución o modernización del TLCAN, siempre se pueden llegar a acuerdos comerciales con algún otro país que favorezcan la industria nacional mexicana. Si se quiere mejorar la industria textil mexicana es necesario rediseñar su estructura, haciéndola más atractiva para los inversionistas extranjeros y nacionales basándose en el modelo de China, con altos niveles de flexibilidad, disminuyendo el costo de los impuestos con el fin de obtener el capital necesario para contar con la tecnología requerida y así poder producir en masa, satisfaciendo al mercado interno y externo con productos dignos de competir contra cualquier otro país y que gusten al consumidor cumpliendo con sus necesidades.

Anexos.

PERIODO	TOTAL VENTAS IND. TEXTIL MEXICO	TC	TOTAL VENTAS IND. TEXTIL MEXICO (DLS)
2005	13247,76	11,29	1173,406554
2006	13692,64	10,89	1257,359045
2007	13993,2	10,90	1283,779817
2008	12883,67	10,93	1178,743824
2009	11879,77	11,14	1066,406643
2010	12174,08	13,50	901,7837037
2011	11820,51	12,63	935,9073634
2012	11807,4	12,43	949,9115044
2013	12215,02	13,17	927,4882308
2014	13066,91	12,77	1023,250587
2015	14344,66	13,30	1078,545865

Fuente: Banco Mundial en <http://databank.bancomundial.org/data/databases.aspx>;
INEGI en <http://www.inegi.org.mx/>; WITS en
<http://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>

BIBLIOGRAFIA.

1. Adhikari Ramesh; Yang Yongzhen (2002). *¿Qué significará el ingreso en la OMC para China y sus socios comerciales?* Finanzas & Desarrollo, Septiembre.
2. Alegría Tito; Carrillo Jorge; Alonso Estrada Jorge. (1997). *Reestructuración productiva y cambio territorial: Un segundo eje de industrialización en el norte de México.* México: CEPAL, núm. 6.
3. Amín Samir (1997). *Los desafíos de la mundialización.* México: Editorial Siglo XXI.
4. Anderson Perry (1999). *Neoliberalismo: balance provisorio. La trama del Neoliberalismo.* Buenos Aires.
5. Aquino Rodríguez Carlos (1999). *El desarrollo económico chino y los desafíos ante el nuevo milenio.* Lima, Perú. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, núm. 13.
6. Argüello Gilberto. (1982). *El primer medio siglo de vida independiente, 1821-1867, en México, un pueblo en su historia.* México: Editorial Nueva Imagen/UAP. Tomo II.
7. Arroyo Ma. del Pilar; Cárcamo Ma. De Lourdes. (2010). *La evolución histórica e importancia económica del sector textil y del vestido en México.* México: Economía y sociedad, vol. XIV, núm. 25.
8. Bair Jeniffer. (2002). *Beyond the machila model. NAFTA & the mexican appeal industry.* Canadá: Industry & Innovation, vol. 9, núm. 3.
9. Banco de México (2009). *Regímenes cambiarios en México a partir de 1954.* Septiembre.
10. Barrios Méndez Ma. Del Carmen; Cienfuegos Adame Ma. Patricia (2005). *Nuevos desafíos de México: China como monopolista de la industria textil y de la confección.* México: Universidad de las Américas Puebla.
11. Becerril Isabel. (2004). El riesgo, las ramas textil- confección: CEESP, Desaparecerán si no mejoran costos y comercialización, advierte. México: El Financiero, junio.

12. Buitrago R. Ricardo E. (2009). *Reformas Comerciales (apertura) en América Latina: Revisando sus impactos en el crecimiento y el desarrollo*. Revista de la Facultad de ciencias Económicas. Universidad de la Salle, vol. XVII (2).
13. Camacho Fernando. (2000). *Estrategias de desarrollo para la industria textil y confección de Aguascalientes*. México: Cuaderno de Trabajo. Sistema de Investigación. CONACYT.
14. Cancino Gómez Rodolfo (2007). *La adhesión de china a la OMC. Salvaguardias especiales: una alternativa para proteger la a la producción nacional*. México: Posgrado de Derecho, vol. 3, Núm. 5.
15. Cárdenas Enrique. (1999). *Lecciones recientes sobre desarrollo de la economía mexicana y retos para el futuro, en México. Transición económica y comercio exterior*. México: Fondo de Cultura Económica. Primera edición.
16. Cardoso Eliana; Helwege Ann. (1993). *La economía latinoamericana. Diversidad, tendencias y conflictos*. México: Fondo de Cultura Económica. Primera edición.
17. Centro de Estudios de Competitividad. (2010). *La industria textil en México: Diagnóstico, Prospectiva y Estrategia*. México: Instituto Tecnológico Autónomo de México.
18. Douglas Lawrence; Hansen Taylor (2003). *Los orígenes de la industria maquiladora en México*. Comercio exterior. Noviembre. Villar Borda Luis (2007). *Estado de derecho y Estado social de derecho*. Revista Derecho del Estado, núm. 20, diciembre.
19. Ejido José Antonio (2007). *La clase obrera industrial china a comienzos del siglo XXI*. Caracas, Venezuela: Nómadas. Revista crítica de Ciencias Sociales y jurídicas, núm. 15.
20. Fanjzilber Fernando. (1983). *Industrialización trunca de América Latina*. México: Editorial Nueva Imagen S.A. Primera Edición.
21. Friedman Milton; Friedman Rose. (1980). *Libertad para elegir*. Nueva York: Editorial Orbis S.A. Primera Edición.
22. Gao, Bai (2006). *Neoliberal versus classical: Chinese & Japanese developmentalism in comparisom*. Sociological Reserch, vol. 1

23. García Castro Beatriz. (2004). *Debilidades del Sector Manufacturero mexicano*. México: El Cotidiano, vol. 19, núm. 123.
24. García Escobar Álvaro (1996). *De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional*. Publicaciones ICESI, núm. 60, julio-septiembre.
25. Gereffi Gary. (2000). *El tratado de Libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido ¿Bendición o castigo?* Santiago de Chile: CEPAL, núm. 84.
26. Gómez Chiñas Carlos (2003). *De Adam Smith a List, ¿del libre comercio y el proteccionismo?* Revista de la Facultad de Economía. BUAP, núm. 24.
27. Guillén Héctor. (1988). *Lecciones de economía marxista*. México: Secretaría de Cultura Económica. Primera Edición.
28. Guillén Héctor. (2013). *México: la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico*. México: Comercio Exterior, vol. 63, núm. 4.
29. Martins Carlos Eduardo (2013). *El pensamiento de Ruy Mauro Marini y su actualidad para las ciencias sociales*. Argumentos, vol. 26, núm. 72.
30. Montoya Serrano Gladys Milena (2004). *Estado actual de la teoría Heckscher-Ohlin*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
31. Nájera López María de Lourdes; de Jesús Gutiérrez Raúl (2013). *Evolución del tipo de cambio peso mexicano/dólar estadounidense y el uso de derivados financieros*. Revista Análisis Económico, vol. XXVIII, núm. 67.
32. Ochoa Sara Ma. (2005). *Corrupción y contrabando en el sector textil en México*. México: Reporte Temático, núm. 5.
33. Organización Mundial del Comercio (2015). *Entender a la OMC*. Ginebra. Quinta edición.
34. Pampillón Olmedo Rafael (2003). *De la sustitución de importaciones a la crisis económica de 2002 en América Latina*. Boletín Económico de ICE, núm. 2773.
35. PlascenciaOrozco José Manuel. (2009). *La creación de zonas Económicas Especiales en China: Impactos positivos y negativos en su implementación*. México: Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico, vol. 3, núm. 6.

36. Polanco Abreu Natalia M. (2009). *Reglamento para la aplicación de las medidas de salvaguardia textil en el marco DR- CAFTA*. Chemonics International Inc. República Dominicana. Agosto.
37. Portos Irma. (1992). *Pasado y presente de la industria textil en México: prolegómenos del Tratado de Libre comercio*. México: Editorial Nuestro Tiempo. Primera Edición.
38. Ríos Xulio (1970). *La Revolución cultural china. Documentos seleccionados*. México: Ediciones Era.
39. Rivera Ríos Miguel Ángel. (1993). *México: del sobreproteccionismo a la apertura comercial*. México: Política y Cultura, núm. 2.
40. Rueda Peiro Isabel; Simón Domínguez Nadina; González Marín Ma. Luisa (2014). *La industria de la confección en México y China ante la globalización*. México: Editorial Porrúa. Primera edición.
41. Sarmiento Luebbert Humberto (1999). *Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana*. Revista de Comercio Exterior. Edición de Octubre.
42. Secretaría de Economía (2002). *La industria mexicana de confección mantiene liderazgo*. México: Secretaría de Economía, vol. 1, núm. 11
43. Secretaría de Economía (2003). *Programa para la competitividad de la cadena fibras- textil- vestido*. México.
44. Serrano Bultrón José Antonio (2015). *Análisis del contrabando y su consecuencia en México*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Instituto de Ciencias Económico Administrativas.
45. Vivas Agüero Pedro (1999). *Globalización de la economía y/o mundialización del capital*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Marcos. Lima, vol. 4.
46. Yamazawa Ippei; Imai Ken- ichia (2001). *China enters WTO: Pursuing Symbiosis with the Global Economy papers & proceedings of the international symposium on china enters WTO*. Japón: Institute of Developing Economies, Japan External trade Organization.

CIBERGRAFÍA.

1. INEGI. (2004b). *Población total del sector manufacturero por estratos de personas, según subsector de actividad.* www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/cuadrosce04.asp
2. Qingyuan Wang (2005). *La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México.* Núm. 335, julio- agosto. http://dusselpeters.com/economia-informacion/335_wang.pdf
3. Ruíz Díaz Labrano, Roberto (2004). *Globalización, el derecho del mercado y la defensa de la competencia en el Mercosur.* http://www.oas.org/es/sla/ddi/docs/publicaciones_digital_XXXI_curso_derecho_internacional_2004_Roberto_Ruiz_Diaz_Labrano.pdf
4. Syed Murtaza; Walsh James (2012). *El tigre y el dragón.* Finanzas & Desarrollo. Pp. 36-39 en <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2012/09/pdfs/syed.pdf>