



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

“COMERCIO DE MÉXICO Y CHINA EN EL MERCADO DE  
ESTADOS UNIDOS: ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD POR  
NIVEL TECNOLÓGICO Y ETAPA PRODUCTIVA DE LA  
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO  
1994-2010”

T E S I N A

Que para obtener el grado de

LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:

Eva Griselda Pérez Oropeza

Asesor: Isaac Minian Laniado



México D.F.

2015



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.



Investigación realizada gracias al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM IN300508 “México y los países emergentes en la producción internacional compartida”. Agradezco a la DGPA la beca recibida.



# Índice

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO</b> .....	11
1.1    La competitividad de las exportaciones para los países .....	11
1.2    El análisis de las estructuras tecnológicas de exportación.....	12
1.3    Fragmentación internacional de la producción .....	13
1.3.1    Importancia de la inserción en los segmentos de la cadena global de valor .....	15
1.3.2    Escalamiento a nivel de actividades .....	16
1.3.3    Escalamiento a nivel de producto.....	17
1.4    Nuevos elementos de análisis en la Industria de Textiles y Confecciones .....	18
1.5    Metodología .....	20
1.5.1    Matriz de competitividad de la CEPAL.....	20
1.5.2    Análisis por segmentos de la cadena de ITV y por nivel tecnológico .....	21
1.5.3    Análisis de la fragmentación del comercio y las redes de producción.....	22
1.5.4    Fuentes y clasificaciones industriales y de comercio .....	23
<b>CAPÍTULO 2. EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN LA ITV, CONTEXTO Y PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS</b> .....	25
2.1    Industria textil y del vestido en Estados Unidos .....	25
2.2    Estrategia comercial de Estados Unidos en la ITV .....	26
2.3    México y China en las importaciones de textiles de Estados Unidos.....	30
<b>CAPÍTULO 3. POLÍTICAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO DE CHINA Y MÉXICO</b> .....	35
3.1    La política de México en la industria textil y del vestido.....	35
3.2    La política de China en la industria textil y del vestido .....	46
<b>CAPÍTULO 4. COMPETENCIA DE MÉXICO Y CHINA POR EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS</b> .....	55
4.1    Exportaciones de textiles y prendas de vestir a Estados Unidos por segmentos y nivel tecnológico.....	55
4.2    Exportaciones a Estados Unidos por etapa productiva.....	58
4.3    Exportaciones a Estados Unidos por bienes .....	60
4.4    Competitividad de las exportaciones de México y China a EEUU .....	66
4.4.1    Competitividad de las exportaciones de México .....	66
4.4.2    Competitividad de las exportaciones de China .....	69
<b>CONCLUSIONES</b> .....	73
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	76



## INTRODUCCIÓN

La industria textil y del vestido (ITV) juega un papel importante, tanto para los viejos países industrializados, como Reino Unido, Estados Unidos y Japón, como para los de reciente desarrollo, como Hong Kong, República de Corea y Taiwán. La industria se ha expandido rápidamente desde inicios de la década de 1970 y ha sido la fuente de empleo de más de 10 millones de trabajadores en los países menos desarrollados<sup>1</sup>.

Para México, la ITV es una industria de gran relevancia: de 1994 a 2001 aportó en promedio el 6% del PIB generado en las manufacturas, y de 2001 a 2010 el 4.6%<sup>2</sup>. Asimismo, de 2001 a 2010 ha generado en promedio 15.28% del empleo en las manufacturas, así como cercad del 2% del empleo total nacional (cuadro 1), en ambos casos, presenta una tendencia decreciente.

**Cuadro 1. Contribución de la Industria de textiles y prendas de vestir al empleo**

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Participación % en el personal ocupado													
Nacional	2.2	2.3	2.2	2.0	1.8	1.7	2.1	1.9	1.6	1.5	2.2	1.3	1.3
Manufacturero	18.0	18.2	17.8	17.1	16.3	15.6	14.4	14.2	12.4	12.2	14.6	11.9	11.9

Fuente: INEGI, La Industria textil y del vestido en México, Series estadísticas, varios años

La importancia de la industria en las exportaciones manufactureras creció de 1994 a 2000, al pasar de aportar 4% a 8% de la entrada de divisas en dicho período. Desde entonces, ha habido una disminución de su importancia, y en 2011 ya sólo representa 3% de las exportaciones de manufacturas. Estas exportaciones tienen como principal comprador a Estados Unidos: en 1989 alrededor de la mitad de las exportaciones e importaciones de ITV de México tenían como contraparte comercial a Estados Unidos, situación que se profundizó a partir de la entrada en vigor del TLCAN, y ya en 2001 se enviaban a este país 92% de las exportaciones totales de la ITV. En el caso de las importaciones de ITV provenientes de EEUU, aumentaron considerablemente de importancia de 1994 a 2001, llegando a 74%, para ir bajando desde entonces y llegar a los niveles de 1989 en el año 2010 (cuadro 2).

A través del TLCAN, las exportaciones de México a EEUU dejaron de tener cuotas restrictivas, y los aranceles aplicables empezaron a disminuir, otorgando a México un beneficio, que combinado con su posición geográfica, se tradujo en un aumento significativo de la participación en el mercado de EEUU para los bienes textiles y las prendas de vestir. Sin embargo, la ventaja de exportación de México, adquirida en este período, prácticamente se

<sup>1</sup> Gari Gereff y Stacey Frederick, (2010). The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper Series.

<sup>2</sup> INEGI

desvanece a partir de 2001, en vista de la reducción de la participación de mercado de México en Estados Unidos.

**Cuadro 2. Importancia del mercado de EEUU en las importaciones y exportaciones de China y México de textiles y del vestido**

	China		México	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1989	n.d.	n.d.	54%	49%
1994	11%	3%	86%	66%
2001	11%	2%	92%	74%
2010	16%	4%	88%	47%

Fuente: Elaboración con datos de COMTRADE

X = Exportaciones; M = Importaciones; n.d. = No disponible

La entrada a la OMC generó para China, el potencial de acceder a los mercados internacionales sin las restricciones del sistema de cuotas, y en condiciones preferenciales. Antes de entrar a este organismo internacional, los empresarios de China, así como su gobierno, realizaron preparaciones para competir a nivel mundial en las manufacturas de textiles y prendas de vestir.

En esta medida, China se consolidó como el principal competidor a nivel mundial por el mercado de Estados Unidos de textiles y el vestido, aumentando su participación en este mercado, que a inicios de la década de los noventas se encontraba en alrededor de 10% y que después de 2001 comenzó a crecer aceleradamente para, en 2011, abastecer el 40% de las importaciones de EEUU. La participación de México, por su parte, aumentó en importancia desde inicios de la década de los noventas, y en 2000 llega a representar 16% de las importaciones de Estados Unidos, pero a partir de ese momento, su contribución disminuye año con año y en 2011 sólo representa el 7% de lo que EEUU recibe del mundo.

La creciente participación del gigante asiático en la industria textil, a nivel mundial, y en el mercado de Estados Unidos particularmente, llama mucho la atención, pues ya es un serio competidor que plantea cuestionamientos sobre sí se está convirtiendo en una amenaza competitiva a las exportaciones de México a EEUU.

En este contexto, hay dos cuestiones que es relevante analizar, por una parte, el tema de la competencia comercial en la industria textil y del vestido entre China y México por el mercado de Estados Unidos, y por otra, la evolución de las exportaciones de ambos países y su configuración en las cadenas globales de valor, que da forma a la competitividad de sus exportaciones.

Para analizar el potencial competitivo de China en el principal mercado de exportaciones de México, se estudia la estructura de exportaciones de China y México, tomando en cuenta el crecimiento de las exportaciones, la diversificación de la canasta de productos exportada, el contenido tecnológico de los bienes exportados y la inserción de las exportaciones en las cadenas de valor. Asimismo, y mediante la metodología de la CEPAL, se determina si las exportaciones de cada país se insertan en sectores dinámicos o no dinámicos, observando así la competitividad de ambos países en el mercado de Estados Unidos.

El período de análisis es de 1994 a 2010, poniendo énfasis en un claro parte aguas entre el período antes de que China entrara la OMC, y después. Para establecer tendencias de largo alcance, en ocasiones se amplía el período de análisis.

De esta manera, en el capítulo 1 se realiza una descripción general de la importancia del análisis de la competitividad de las exportaciones de los países, y la incidencia que dicho indicador tiene sobre el desempeño de las economías. Asimismo, se analiza la importancia del contenido tecnológico de las exportaciones y los efectos que esto puede tener sobre el patrón de crecimiento. Se analizan también los factores tradicionales que tienen incidencia sobre la localización de la producción a nivel mundial, así como los nuevos factores que han cobrado importancia. Se analiza también la importancia de pertenecer a redes globales que incorporen más valor y generen derramas a nivel nacional.

En el capítulo 2, y dada la enorme relación de México con Estados Unidos, especialmente en la industria de textiles y del vestido, se lleva a cabo un análisis de las estrategias comerciales que ha llevado a cabo este socio comercial, y la incidencia que dichas políticas han tenido sobre el comercio del país. En el capítulo 3 se analizan las políticas económicas de México y China, con el objetivo de comprender de dónde provienen las diferencias en el desempeño de ambos países.

En el capítulo 4 se analizan los datos de comercio que permiten determinar si existe una amenaza competitiva de China sobre las exportaciones de México en Estados Unidos, mediante un análisis de las estructuras de exportación de ambos países, y el uso de la matriz de competitividad de las exportaciones de ambos países. Finalmente, en el capítulo 5 se establecen una serie de conclusiones.



## CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se ofrece una recapitulación de la importancia del análisis de la competitividad de las exportaciones para los países, estableciendo que la competitividad es la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, así como el nivel de vida de su población. Se analiza también los beneficios que genera a una economía el alto contenido de tecnología de sus exportaciones, así como avanzar en las cadenas globales de valor.

### 1.1 La competitividad de las exportaciones para los países

El término “competitividad” es utilizado frecuentemente en términos académicos y en la vida cotidiana. A diferencia de muchos conceptos económicos, no fue acuñado por teóricos, sino por empresarios y es ampliamente ocupado por las personas dedicadas a la política. Inicialmente fue aplicado al desempeño de las empresas, y a su capacidad de acaparar una creciente participación de mercado, en donde necesariamente la ganancia de una, se contrapone con la pérdida de alguna otra, en un juego de suma cero para un mercado determinado.

El concepto comenzó a utilizarse desde mediados de la década de los ochentas en referencia al vínculo entre el avance económico de los países y su desempeño en los mercados internacionales. Diversos centros de estudio, organizaciones internacionales y gubernamentales adoptaron el término<sup>3</sup>.

Dentro de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), resalta la contribución de Fajnzylber<sup>4</sup>, para quien “la competitividad es la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y simultáneamente el nivel de vida de su población”. Dicha competitividad involucra progreso técnico, sostenibilidad ambiental e innovación institucional. La CEPAL, más adelante, adoptó el enfoque de la competitividad sistémica, en donde ésta es el producto de la interacción a lo largo del tiempo de cuatro factores: nivel micro (empresas en búsqueda de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de acción), macro (mercados eficientes de bienes, capitales y factores), meta (referente a las instituciones jurídicas, políticas y económicas y a las capacidades sociales de organización e integración, así como la capacidad de los actores para la interacción estratégica)

---

<sup>3</sup> Un ejemplo de este fenómeno es el de Estados Unidos, donde se creó en 1985 una comisión Presidencial sobre competitividad industrial: Edgard Moncayo, (2002). Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización. Serie Gestión Pública 27, CEPAL.

<sup>4</sup> Fajnzylber 1981, 1988, 1990, citado en Enrique Dussel (2001). Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC. Serie Estudios y Perspectivas 1, CEPAL.

y meso (referente a las políticas de apoyo específico, y articulación de procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad, en el cual el papel de la cooperación estado-sector privado es de vital importancia)<sup>5</sup>.

La definición y medición de la competitividad de un país, de acuerdo con Fajnzylber involucra una amplia variedad de determinantes, en reconocimiento de que para un país la exposición a la competencia internacional no es suficiente para generar condiciones de crecimiento y desarrollo sostenido. Esto depende de factores institucionales, sociales e incluso culturales. Sin embargo, se puede observar que las diferentes estructuras comerciales (reflejo de las estructuras productivas) tienen una influencia sobresaliente sobre el crecimiento de los países.

La competitividad de las exportaciones de un país se refleja en tasas sostenidas de crecimiento, en la diversificación de la canasta de productos exportada, avanzar en el contenido tecnológico y de habilidades de los productos exportados, y una expansión en la base de empresas nacionales que puedan competir a nivel internacional. Sin embargo, es importante no perder de vista que mejorar la competitividad de las exportaciones no es un fin por sí mismo, sino un medio que permite la promoción del desarrollo<sup>6</sup>.

## **1.2 El análisis de las estructuras tecnológicas de exportación**

En las teorías convencionales de comercio se considera que un país siempre obtiene ganancias cuando realiza intercambios comerciales con otros países, y que en el peor de los casos, simplemente no sufre cambios, pero no puede empeorar. Al especializarse en la producción de los bienes en los que tienen abundancia de recursos, los utilizan de la manera más eficiente posible y al intercambiarlos en el mercado, obtienen beneficios del comercio internacional<sup>7</sup>.

El patrón de comercio no tiene relevancia sobre la senda de crecimiento de un país, al no tomarse en cuenta las externalidades, y otras imperfecciones de los mercados. No hay pérdida de mercado por la entrada de un nuevo competidor, porque los países se mueven a lo largo de su frontera de posibilidades de producción sin ningún problema, costos o rezagos. Esto no genera amenaza competitiva y al contrario, el país de reciente incorporación abre nuevas posibilidades de especialización<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Moncayo, 2002

<sup>6</sup> UNCTAD, 2002, World Investment Report. PP. 185-189

<sup>7</sup> Paul Krugman y Maurice Obstfeld (2001), Economía Internacional, Teoría y Práctica, Quinta Edición.

<sup>8</sup> *Ibíd.*

De acuerdo con estas teorías, los países en desarrollo o de ingresos bajos deben especializarse en bienes producidos con fuerza de trabajo no calificada, de baja tecnología. Los países desarrollados, al estar mejor dotados de capital humano calificado y capital físico, pueden especializarse en bienes de alta tecnología.

Sin embargo, estas teorías no admite la existencia de externalidades, economías de escala, productos diferenciados, incertidumbre, efectos de aglomeración, tiempos de ajuste, aprendizaje acumulativo. Al omitir estos supuestos, no es claro que todos los patrones de exportación tengan las mismas implicaciones para el crecimiento y el desarrollo industrial de un país.

De acuerdo con Lall<sup>9</sup> y Rodrik<sup>10</sup>, una economía con una estructura intensiva en tecnología tiene una mejor perspectiva de crecimiento, dado que el comercio de sus productos tiende a crecer más rápido (al ser altamente elásticos al ingreso), crear nuevas demandas y a ser sustitutos de productos más viejos. Además de ello, ofrecen más posibilidades para obtener nuevo conocimiento, y crean derrames por medio de la formación de capital humano. Todo lo cual los productos de baja tecnología no presentan: los mercados crecen en menor proporción, no hay tanto alcance de derrame de conocimientos, y en general, su competencia se basa en salarios bajos.

Muchos países han entrado en los mercados mundiales con bienes que compiten en bajos salarios y cuya producción tiene bajos costos fijos, pero una vez aprovechadas las ventajas de estas industrias, han tenido un escalamiento tecnológico, al reconocer que la primera especialización no es una vía sustentable de crecimiento. En este perfil encajan los países del Este de Asia, con productos de la industria textil y del vestido y otros bienes trabajo-intensivos<sup>11</sup>. Resalta de lo anteriormente dicho la importancia de estudiar la estructura tecnológica de las exportaciones dentro del análisis de la competitividad de los países.

### 1.3 Fragmentación internacional de la producción

Una de las características más prominentes de la globalización es la fragmentación internacional de la producción. Este fenómeno se explica como “la dispersión a través de las fronteras de

---

<sup>9</sup> Sanjaya Lall y Manuel Albaladejo (2004). China's Competitive Performance: A Threat To East Asian Manufactured Exports?, QEH Working Papers, Queen Elizabeth House, University of Oxford.

<sup>10</sup> Ricardo Hausmann, Jason Hwang y Dani Rodrik (2005). What You Export Matters, NBER Working Paper No. 11905 y Rodrik, Dani (1996). Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe. Journal of International Economics, 1996, volumen 40, número 1-2,

<sup>11</sup> En el caso de China, el gobierno estableció que las ciudades costeras se especializarán en bienes intensivos en trabajo.

componentes de ensamble/producción dentro de procesos de producción integrados verticalmente”<sup>12</sup>. Es un proceso liderado por las empresas multinacionales (EMN), para aprovechar economías de escala y de alcance. Estos procesos dividen la cadena de valor heterogénea, en segmentos (o módulos) que tienen intensidades en el uso de los factores, características técnicas y tecnológicas diferentes, localizándolos en una amplia gama de países, y localidades, de acuerdo con las necesidades específicas de producción de cada uno de los segmentos. Las EMN descentralizan segmentos de producción trabajo-intensivos y los relocalizan en países emergentes con abundante oferta de mano de obra de menor costo relativo. Se privilegia la permanencia en la empresa de los segmentos de diseño, investigación y desarrollo, y en general aquellos que son intensivos en capital y conocimiento<sup>13</sup>.

Los procesos de relocalización de la producción han sido importantes desde la década de 1960, y tuvieron sus comienzos con las EMN de Estados Unidos mediante la maquila ubicada en México, y más adelante, en la década de 1970 le siguieron las EMN de Europa Occidental y Japón. Actualmente se han incorporado a estos procesos las empresas de las Nuevas Economías Industrializadas (NEI) del Este de Asia, Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán<sup>14</sup>. Comenzaron en las industrias de electrónicos y en la del vestido, para más adelante expandirse a otras como las de aparatos eléctricos, partes de automóviles, maquinaria eléctrica y productos ópticos e instrumentos de precisión.

Los procesos de fragmentación de la producción y su relocalización a nivel internacional, producen cambios en la dirección y composición de los flujos de comercio e inversión, así como en la organización de la economía internacional. En ese contexto, los intercambios entre las economías desarrolladas y las economías en desarrollo y emergentes se vuelven cada vez más complejos. Las relaciones de producción global se parecen cada vez más a una telaraña que a una pirámide: hay muchas empresas interconectadas, aunque cada una sea independiente de las empresas multinacionales. Se trata de lo que se conoce como redes internacionales de producción, globales y regionales<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> Prema-chandra Athukorala (2005). Product Fragmentation and Trade Patterns in East Asia. Asian Economic Papers, MIT, volumen 4 número 3, páginas 1–27

<sup>13</sup> Isaac Minian (2009). Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción, Revista Economía UNAM, volumen 17 y (2012). La segmentación internacional de la producción y la integración de la economía mundial. En La integración económica: balance de un proceso Inconcluso, coord. por Ricardo Buzo de la Peña y Víctor Manuel Cuevas Ahumada. UAM-Azcapotzalco, México, DF.

<sup>14</sup> Athukorala (2005) y Minian (2009)

<sup>15</sup> Gari Gereffi, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon (2001). Globalization, Value Chains and Development. IDS Bulletin Volumen 32, páginas 1-8.

Las redes están compuestas por una o varias empresas líderes, y una multitud de empresas “seguidoras” ubicadas a lo largo de todo el mundo. Las primeras poseen activos intangibles altamente estratégicos, que les permiten controlar la red mediante la fijación de determinados patrones de producción: las empresas que no cumplen con ellos, quedan fuera de la organización en redes. Cada una de las empresas realiza una o varias de las actividades involucradas en el proceso productivo, ya sea la producción de algún bien intermedio o de un servicio. Finalmente, cabe mencionar que la coordinación de estas redes tiene un costo organizativo, así como riesgos, por lo que la fragmentación de la producción y su organización en redes tiene como límite que dichos costos no superen a las ganancias derivadas de la organización en redes.

### 1.3.1 Importancia de la inserción en los segmentos de la cadena global de valor

La inserción de los países y empresas en cada uno de los segmentos de las redes de producción internacional tiene diferentes implicaciones para el desempeño económico de un país, a niveles micro y macroeconómicos. Para analizar las implicaciones y posibilidades que ofrece la diferente inserción en las cadenas globales de valor, recurrimos al concepto de “escalamiento o ascenso industrial” (*upgrading*), que desde la perspectiva teórica de las cadenas globales de valor<sup>16</sup>, significa moverse de las actividades intensivas en mano de obra, a aquellas que lo son en capital y habilidades. La finalidad es insertarse en procesos de aprendizaje organizativo que mejoran la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción. Esto se logra estando en contacto directo con las empresas líderes de las redes de producción internacional.

De acuerdo con Gereffi<sup>17</sup> se puede entender el escalamiento industrial desde varios ángulos:

- Escalamiento en las actividades económicas. Se alcanza al pasar de actividades de ensamblaje, a otras más complejas, que involucren relaciones más independientes con las empresas líderes, como las de paquete completo, y en última instancia, realizar la venta de productos de marca propia.
- Ascenso intersectorial, que se alcanza cuando se pasa de industrias intensivas en fuerza de trabajo de baja calificación (y bajos salarios), a industrias intensivas en capital y tecnología.

---

<sup>16</sup> Gari Gereffi (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. Journal of International Economics, Volumen 48, Número 1, páginas 37-70.

<sup>17</sup> Gereffi et al (2001)

- Ascenso intrasectorial, al pasar de la manufactura de bienes terminados a la producción de bienes de más alto valor y servicios que tengan vínculos hacia atrás y hacia adelante en la cadena de producción.
- Escalamiento a nivel de producto. Se logra cuando se pasa de la producción de mercancías simples a otras más complejas. En la ITV esto podría ejemplificarse por el paso de producción de camisas de algodón, a trajes de hombre.

### 1.3.2 Escalamiento a nivel de actividades

En el caso de la industria textil y del vestido y con respecto al escalamiento en las actividades económicas, puede estar en alguna de las siguientes etapas<sup>18</sup>: ensamblaje, contratista de paquete y de paquete completo, y manufactura original de marca.

- **Ensamblaje.** Es una forma de subcontratación en la cual las plantas cortan la tela y cosen las prendas de vestir de acuerdo a las especificaciones del cliente, las grandes empresas les proveen de los insumos y diseños y pagan a la planta una cuota de procesamiento, no un precio por las prendas terminadas.
- **Contratista de paquete.** Este tipo de negocio se enfoca en el proceso de manufactura. El contratista puede obtener la tela y los recortes de sus propias fuentes, pero por lo general el cliente especifica las características que deben tener esas materias primas, así como el diseño de la prenda de vestir. El contratista es capaz de proveer todos los servicios de terminado y empaquetado del producto para entrega en los puntos de venta minoristas. También conocida con el nombre de fabricación de equipo original.
- **Contratista de paquete completo.** También conocida como manufactura de diseño original, este tipo de negocio se enfoca más en el diseño que en la manufactura o en la creación de marca. Este tipo de contratistas realizan el diseño del producto, corte y confección de las telas que seleccionan y compran, y empaquetan y distribuyen el producto, muchas veces directamente al consumidor final.
- **Manufactura original de marca.** Este tipo de negocios se enfoca más en el establecimiento y venta de productos de su propia marca, más que en el diseño y manufactura.

El paso del ensamblado a formas de producción más integradas e independientes de manufactura es uno de los reflejos más claros de ascenso industrial, tanto en la industria textil y del vestido como en otras. Para un país emergente o en desarrollo, la forma más sencilla y al alcance para insertarse en las cadenas internacionales de producción es la del ensamblado. Sin

---

<sup>18</sup> Gereffi (1999)

embargo, es necesario ir avanzando en la evolución de las diferentes actividades analizadas. En cada etapa se logra generar un tipo específico de aprendizaje: en el ensamblado los exportadores pueden aprender cómo son las relaciones con las empresas hacia atrás y hacia delante de su etapa de producción. En las relaciones hacia atrás, aprenden a trabajar con las empresas que les suministran los insumos para la fabricación de las prendas de vestir, y hacia adelante aprenden sobre precios, calidad y estándares de entrega de los mercados globales.

Al avanzar hacia la producción de paquete completo, los productores ganan autonomía y potencial de aprendizaje para el escalamiento industrial. Al relacionarse con minoristas y comercializadores, y mientras más estable y abierta sea dicha relación, pueden aprender cómo se comportan los minoristas ante las constantes fluctuaciones del mercado. Al aumentar sus responsabilidades y sus costos financieros en el proceso productivo y logístico, se ven forzados a aumentar su eficiencia económica<sup>19</sup>.

Es importante mencionar, que de acuerdo con Gereffi (2003), la subcontratación de paquete completo tiende a insertarse en cadenas globales, mientras que las redes establecidas por fabricantes de marca son predominantemente regionales. Este último es el caso de México y su integración con Estados Unidos, mientras que en el primero se encuadran los países del Este de Asia.

### **1.3.3 Escalamiento a nivel de producto**

La industria textil en general, es considerada como de baja tecnología. Sin embargo, hay escalamiento al pasar de la producción de bienes sencillos, a otros más complejos. La producción de las prendas de vestir y la de textiles son las más trabajo-intensivas, mientras que la producción de fibras sintéticas y la de maquinaria textil son las más capital-intensivas y que tienen mayores barreras a la entrada.

Conforme sube el ingreso de los países, suben los salarios y se va perdiendo competitividad en los sectores trabajo-intensivos, por lo que es necesario dirigir la producción hacia bienes que sean más intensivos en habilidades y capital, que agregan más valor (Figura 1).

---

<sup>19</sup> Enrique Dussel (2007). Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL, Cechimex/UNAM, Cámara de Senadores y SRE, México. Gereffi et al (2001). Gereffi y Frederick (2010).

**Figura 1. Escalamiento de la cadena de valor de la industria textil y del vestido**



Fuente: Gereffi y Frederick 2010

Separando a la industria en estos ramos, se tiene un panorama amplio de toda la cadena de valor en la industria textil y del vestido y podemos apreciar si hay avance de los productos de bajo valor agregado, a los de alto valor.

#### 1.4 Nuevos elementos de análisis en la Industria de Textiles y Confecciones

Los factores que determinan los procesos de segmentación y globalización de la producción en la industria textil y de confecciones han cambiado significativamente. Entre los factores que históricamente han sido determinantes se encuentran los costos y productividades relativas de los factores, los costos de transporte, y las variaciones en el tipo de cambio para determinar las decisiones de localización de la producción. Actualmente, las nuevas formas de distribución y de producción de bienes de consumo están modificando considerablemente la manera en la que se lleva a cabo la producción, distribución y venta final de los bienes de consumo, al grado de que se puede hablar de una nueva etapa en los procesos de globalización y de fragmentación de la producción<sup>20</sup>.

Anteriormente, los proveedores de la industria textil recibían pedidos grandes con una temporalidad más o menos espaciada por parte de los minoristas. Tanto las tendencias de la moda, como la aparición de nuevas formas de llevar a cabo los inventarios, han modificado la manera en la que se llevan a cabo las peticiones de reabastecimiento por parte de los vendedores al por menor. Los inventarios se llevan prácticamente en tiempo real, dada la completa difusión del uso de los códigos de barra y el Internet, lo cual permite conocer el estado de un inventario al minuto. Por ello, los minoristas requieren ahora reabastecerse sobre

---

<sup>20</sup> Estas ideas han sido ampliamente estudiadas en el Harvard Center for Textile and Apparel Research, ver entre otros estudios: John Dunlop, Janice Hammond, Frederick Abernathy y David Weil (1999). *A Stitch in Time: Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing. Lessons from the Textile and Apparel Industries*. Oxford University Press.

la base de estos inventarios en tiempo real, lo cual ha demandado de los proveedores envíos semanales, que tienen que ser cumplidos en plazos muy cortos, del rango de días<sup>21</sup>.

Es decir, que ya no se tratan de pedidos específicos hechos con suficiente tiempo de antemano y por temporadas bien definidas, sino de pedidos que varían mucho en cuanto a cantidades pedidas, y en los tiempos de entrega. A este tipo de entrega<sup>22</sup> le llamaron “venta minorista racionalizada” o “venta de menudeo eficientes”<sup>23</sup>.

Si se toma en cuenta que por cada producto hay una gran cantidad de variaciones en cuanto a calidad y modelos, el tema de la entrega oportuna y el reabastecimiento a minoristas se complica aún más. Las peticiones se hacen sobre la base de una cantidad de bienes que se ha multiplicado muchas veces. Incluso dentro de una misma marca, la demanda por diferentes modelos implica una capacidad de respuesta por parte de los productores muy grande. En las tiendas departamentales, la demanda de un cierto color de modelo puede aumentar, mientras que la de otro color puede mantenerse o disminuir. Las combinaciones se convierten enormes si tomamos en consideración que por cada modelo, hay pequeñas variaciones.

Estas dos tendencias han hecho que los proveedores trabajen sobre la base de pedidos que son infrecuentes e impredecibles, con una demanda muy variable y en períodos muy cortos de tiempo. Si una empresa manufacturera no puede hacer frente a las cambiantes estas condiciones de entrega, deben mantener inventarios más grandes, habiendo una relación directa entre las variaciones de la demanda y el tamaño de los inventarios.

Mantener grandes inventarios genera un costo y un riesgo para el productor, por lo que la fragmentación y relocalización de la producción se complican. Abernathy *et al*, señalan que cuanto más aumenta la distancia, los tiempos de traslado se hacen más grandes, y con ello, disminuye el tiempo de reacción que pueda tener una empresa con respecto a una orden hecha en períodos discretos, por lo cual, se necesitará tener mayores inventarios que los de la planta que se encuentra cerca del centro de distribución. El aumento de la distancia entre el productor y los centros de comercio se vuelven un factor clave para el menudeo eficiente.

Esto significa que el productor tiene que escoger entre producir cerca del centro de distribución, con costos de factores más altos, pero con ciclos de producción cortos e inventarios reducidos, o externalizar toda o una parte de su producción, pero disminuir los tiempos de respuesta ante un pedido, además de aumentar los inventarios.

---

<sup>21</sup> Dunlop et al (1991).

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> Del inglés *lean retailing*.

Esta decisión va a variar dependiendo del margen de ganancias y del costo que generan los inventarios a cada productor. De acuerdo con las simulaciones hechas por Abernathy *et al*, la combinación de producción ideal para mantener los costos mínimos y las ganancias al máximo, disminuir los riesgos de mantener altos inventarios, y poder responder a las demandas de los minoristas eficientes, es producir en las plantas locales la producción con una demanda muy variable, y producir en el extranjero los bienes cuya demanda varía menos.

Sin embargo, conforme aumenta la diferencia de costos de producir localmente en relación a externalizar, la producción en el extranjero se vuelve cada vez más rentable. Los productores pueden tolerar perder algunas llamadas de los minoristas y pueden costear los inventarios más grandes que la planta en el extranjero supone. Lo mismo sucede si se reduce la diferencia entre los ciclos en la planta externalizada y la local. Si en cambio aumenta el costo del capital necesario para mantener inventarios, se hace más rentable producir localmente.

El análisis llevado a cabo por estos autores es relevante porque muestra que ahora existe otro factor que se debe tomar en cuenta para evaluar los procesos de externalización de la producción.

## 1.5 Metodología

### 1.5.1 Matriz de competitividad de la CEPAL

La matriz de competitividad propuesta por la CEPAL se utiliza para medir la capacidad de un país de aumentar la participación de mercado de sus exportaciones a nivel de bienes, por clasificación tecnológica, y etapa productiva. El análisis se realiza tomando como mercado de referencia el de Estados Unidos, y examinando la interacción de las siguientes variables:

- **Participación de mercado:** Es la participación de un país  $j$  en un bien  $i$  importado por Estados Unidos =  $(M_{ij}/M_i) * 100$ . Son las condiciones de demanda de Estados Unidos, el mercado de referencia.
- **Participación del bien:** Es la contribución exportadora de un bien  $i$  a las importaciones totales de Estados Unidos =  $(M_i/M) * 100$ . Se entiende como las condiciones de oferta del país  $j$  en el bien  $i$ .

Dependiendo de la interacción de estas variables, para un determinado periodo las cuatro posibilidades en las que se insertan las exportaciones de un país: estrella menguante (caída en la demanda y aumento en la oferta), estrellas ascendentes (oferta y demanda en aumento),

oportunidades perdidas (aumento en la demanda y caída en la oferta) y retrocesos (caídas tanto en demanda como en oferta). Esto se ilustra en la Figura 2.

**Figura 2. Matriz de competitividad de la CEPAL**

		<b>Sectores estacionarios</b>	<b>Sectores Dinámicos</b>	
<b>Participación de mercado</b>	<b>Más</b>	Estrellas menguantes	Estrellas ascendentes	<b>Sectores Competitivos</b>
	<b>Menos</b>	Retrocesos	Oportunidades perdidas	<b>Sectores no competitivos</b>
		<b>Menos</b>	<b>Más</b>	
		<b>Participación del producto</b>		

Fuente: Hernández y Romero, 2009

Los resultados de este análisis serán ilustrativos de lo que ha sucedido en el mercado de Estados Unidos con la industria textil y del vestido, y mostrará la fortaleza o debilidades de China y México en las condiciones de oferta y de demanda. Para hablar de un avance en la competitividad de las exportaciones de China o México hacia Estados Unidos, el panorama debería de un mayor porcentaje de exportaciones en los sectores competitivos, ya sea en las estrellas nacientes (donde se combinan aumentos de demanda y de oferta) o estrellas menguantes (en donde hay aumentos de oferta pero no de demanda).

### 1.5.2 Análisis por segmentos de la cadena de ITV y por nivel tecnológico

Para medir el nivel tecnológico de las exportaciones e importaciones de China y México, se adoptó la medición de la OCDE, que clasifica a las industrias dependiendo de la intensidad en el gasto en investigación y desarrollo, ordenando de esta manera los bienes que son de alta tecnología, media alta, media baja y baja tecnología<sup>24</sup>.

**Figura 3. Clasificación tecnológica de los bienes en la industria textil y del vestido**

<b>Ramo industrial</b>	<b>Categoría tecnológica</b>
Fibras textiles	
-Fibras textiles naturales (F.Nat.)	Baja tecnología
-Fibras sintéticas adecuadas para el hilado (F.Sint.)	Media alta tecnología
Hilados, tejidos y confecciones (HTC)	Baja tecnología
Confecciones de prendas de vestir y accesorios (CPV)	Baja tecnología
Maquinaria textil	Media alta tecnología

Fuente: Elaborado con base en OCDE, 2011

Para el caso de la industria de los textiles y las prendas de vestir, hay un empate entre los segmentos de la industria, y los niveles tecnológicos. La industria comprende cuatro segmentos, que son las fibras textiles naturales (que a su vez comprenden un sub-segmento de baja y uno

<sup>24</sup> La clasificación completa de la OCDE está disponible en <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>

de media alta tecnología); los hilados, tejidos y confecciones, todos de baja tecnología; las confecciones de prendas de vestir, de baja tecnología, y la maquinaria textil, de media alta tecnología.

De la misma manera, y siguiendo el análisis teórico realizado, las exportaciones de un país deberían componerse cada vez menos de productos en los segmentos de baja tecnología, y pasar con el tiempo a los segmentos de media alta tecnología, para que dentro de los sector se pudiera hablar de un escalamiento a nivel de producto.

### **1.5.3 Análisis de la fragmentación del comercio y las redes de producción**

Una de las consecuencias de la formación de las redes de producción, a nivel de comercio, es que las importaciones de bienes intermedios de los países desarrollados tienden a ser altas, en relación a las de bienes completos; y lo opuesto ocurre con sus exportaciones: tienden a ser relativamente mayores en bienes finales que en bienes intermedios. De acuerdo a este planteamiento, el panorama tiende a ser el inverso para el caso de los países desarrollados<sup>25</sup>. Esto se debe al tipo de actividad económica que lleva a cabo cada país para insertarse en las cadenas de valor. Mientras que los países desarrollados relocalizan segmentos de su producción países de bajos costos salariales, y mantienen las actividades centrales en el país, los países en desarrollo se dedican a producciones de tipo ensamblaje.

En este sentido, los datos de comercio permiten establecer el panorama del tipo de actividades económicas llevadas a cabo por un país, en especial si su estructura es de tipo maquila. Así, para observar el escalamiento a nivel de actividades se debería observar un patrón de evolución que vaya de grandes porcentajes de importaciones de bienes intermedios y de grandes porcentajes de exportaciones de bienes finales, hacia una posición más equilibrada.

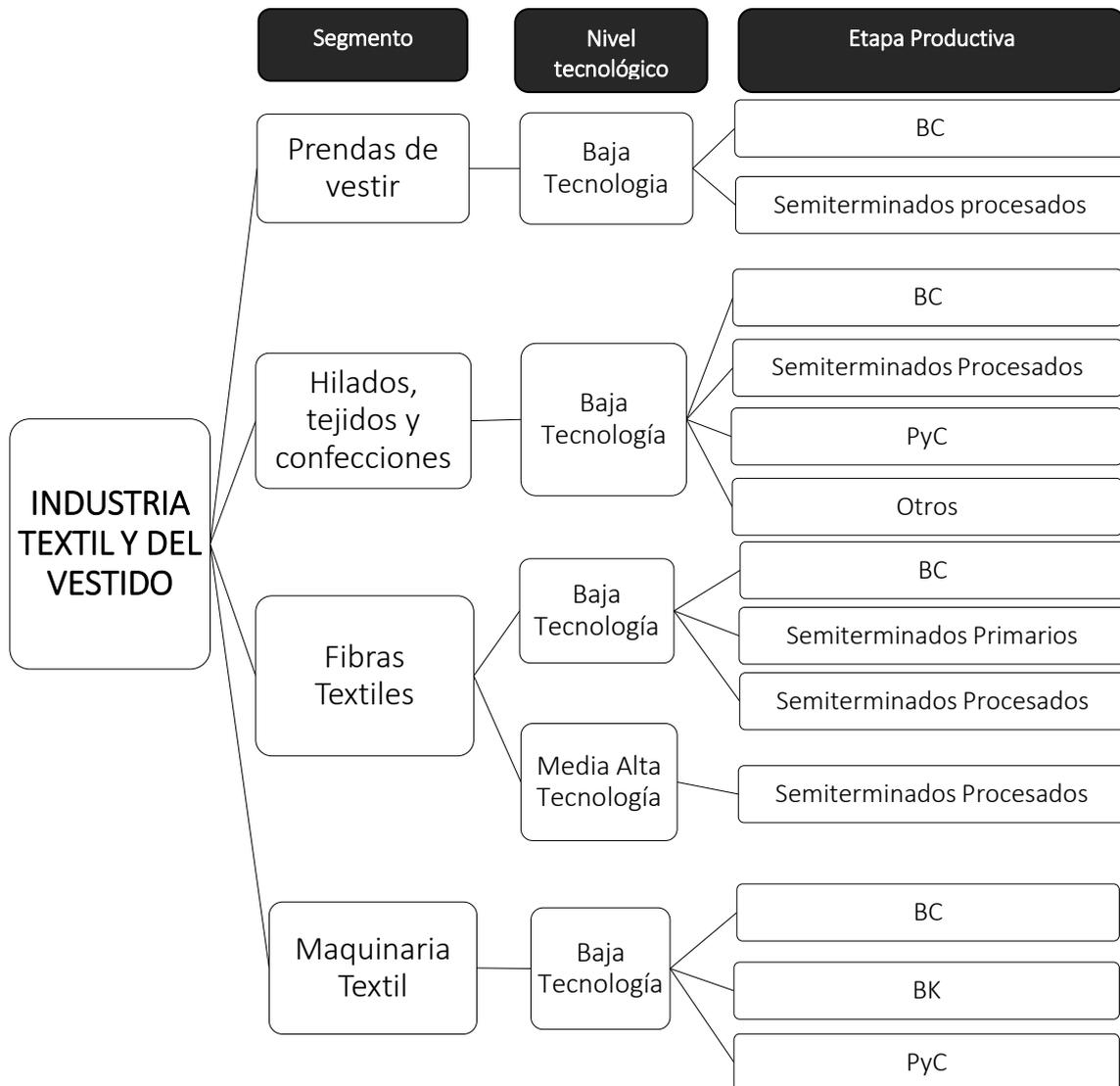
Para analizar las etapas productivas de la industria, se utiliza la Clasificación de Grandes Categorías Económicas (BEC, por sus siglas en inglés), de Naciones Unidas, que divide a los bienes comerciados internacionalmente en categorías dependiendo del uso final que se les da. Así, las categorías de bienes que se comercian pueden ser bienes de consumo final; bienes de capital; semiterminados procesados y semiterminados primarios, y partes y componentes, que en conjunto son todos los bienes intermedios.

De acuerdo con todo lo mencionado anteriormente, la industria de textiles y prendas de vestir se configura de la siguiente manera:

---

<sup>25</sup> Minian (2009)

Figura 4. Estructura de la Industria Textil y del Vestido, por segmentos, nivel tecnológico y etapas productivas



Fuente: Elaboración con base en las clasificaciones de producción y comercio de Naciones Unidas.

#### 1.5.4 Fuentes y clasificaciones industriales y de comercio

Todos los datos de comercio internacional provienen de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas, que contiene datos en dólares corrientes de Estados Unidos, a menos que se especifique lo contrario.

A través de estos elementos de análisis se obtiene un panorama amplio del desempeño comercial de México y China en esta industria, y que permite detectar si China representa una amenaza competitiva para las exportaciones de México a Estados Unidos en la ITV.



## CAPÍTULO 2. EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN LA ITV, CONTEXTO Y PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

El mercado de textiles y confección de México se encuentra ligado comercialmente al mercado de Estados Unidos, por lo que los cambios en las modalidades de producción, en la estrategia industrial y de integración comercial de dicho país tienen un efecto en el comercio y producción de México<sup>26</sup>. En esta parte del trabajo se analizan dichos cambios y las repercusiones en la industria en nuestro país.

### 2.1 Industria textil y del vestido en Estados Unidos

La industria de textiles y del vestido ha tenido gran importancia para Estados Unidos, sobre todo por la cantidad de empleos que ha generado. Hacia finales de la década de los sesenta, la industria daba empleo a 2.41 millones de trabajadores, lo que representaba más del 12% del empleo en la industria manufacturera, mientras que hacia 1994, daba empleo a 1.63 millones de trabajadores, alrededor de 8% del empleo en manufacturas<sup>27</sup>.

Durante la década de los setenta el costo de la mano de obra se incrementó en Estados Unidos, disminuyendo la competitividad de la producción los textiles y de prendas de vestir, en especial a este segundo subsector. De 1970 a 1990 Estados Unidos vio reducir la participación del sector de textiles y confección en su producción manufacturera, y al mismo tiempo experimentó un aumento de las importaciones de estos bienes provenientes del Este de Asia, producidos en su mayoría con materias primas de dicha región<sup>28</sup>.

Ante el aumento de importaciones provenientes de Asia, los grandes manufacturadores de Estados Unidos optaron por relocalizar una parte de la producción de confección a Japón, y después a Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, mediante la modalidad de paquete completo, convirtiéndose en importadores. El aumento del ingreso en estos países, en los salarios y el consiguiente aumento en los costos de producción, así como las restricciones a la importación en Estados Unidos, provocaron una segunda ola de relocalización, ahora por parte de los contratistas asiáticos, hacia otros países con costos más bajos, como Sri Lanka, Tailandia, India, Indonesia, Malasia, Bangladesh, y China.

---

<sup>26</sup> El mercado norteamericano y sus empresas constituyen “el espacio más importante que define las características y procesos de la industria textil y de vestido a nivel mundial. María Eugenia Martínez, Germán Sánchez y Guillermo Campos (2006). El trabajo en la industria textil y del vestido en México: 2000-2003. En La situación del trabajo en México, Plaza y Valdés, México.

<sup>27</sup> Lauren Murray (1995) Unraveling employment trends in textile and apparel, Monthly Labor Review, Bureau of Labor Statistics.

<sup>28</sup> Francisco Chacón (2000). Comercio internacional de textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa.

Las empresas que continuaron con la producción de confecciones y prendas de vestir en Estados Unidos tuvieron que introducir nuevas tecnologías y técnicas de organización, y realizar inversión directa en países en desarrollo para aprovechar sus ventajas comparativas. Estos fabricantes estaban a favor de la protección por medio de cuotas de importación.

Así, los intereses de los detallistas, que relocizaron la producción, y los de aquellos que la mantuvieron en Estados Unidos, se contrapusieron. Para los detallistas se convirtió en prioridad flexibilizar las restricciones comerciales, mientras que los productores tenían interés en evitar que se importaran bienes completos textiles desde Asia y otros países en desarrollo.

## 2.2 Estrategia comercial de Estados Unidos en la ITV

El Acuerdo Multifibras (AMF), vigente desde 1974 y hasta 1994, fue el instrumento por medio del cual la industria textil y del vestido quedó fuera de las reglas del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Estados Unidos, Canadá y países de la Unión Europea pudieron negociar cuotas a las importaciones de productos textiles provenientes de países en desarrollo, en un régimen discriminatorio.

En la Ronda Uruguay, la inclusión de los textiles fue la moneda de cambio que los países en desarrollo pusieron sobre la mesa de las negociaciones para introducir los temas de derechos de propiedad intelectual y el comercio de servicios, prioritarios en la agenda de los países desarrollados. Estas negociaciones tuvieron como resultado, llegar a la firma del Acuerdo de los Textiles y el Vestido (ATV), en el que se pactó que en un período de diez años desde 1995 a 2004 se llevaría a cabo la integración total de este sector a las reglas de la OMC. La liberalización ocurrió en cuatro etapas, en cada una de las cuales un porcentaje de los productos, ya fuera que anteriormente tuvieran cuotas o no, tenía que ser liberalizado. Los productos que debían integrarse en cada etapa, eran determinados por cada país, razón por la cual, en Estados Unidos se decidió incorporar los productos protegidos por el AMF hasta el final de dicho período<sup>29</sup>.

La implementación del ATV tuvo un efecto sobre las decisiones de las empresas de los países importadores. En ese lapso, tanto las empresas de EEUU, como su gobierno, consolidaron una estrategia que les permitía proteger a su industria.

En la medida en que las confecciones provenientes de Asia se realizan con tela de la región, el sector de los textiles, que no había sido tan afectado por los aumentos salariales, estaba

---

<sup>29</sup> Irene Brambilla, Amit Khandelwal y Peter Schott (2007). China's experience under the multifiber arrangement (MFA) and the agreement on textiles and clothing (ATC). NBER Working paper Número 13346.

también en riesgo. Para proteger al sector textil era necesario que las confecciones producidas tuvieran insumos estadounidenses<sup>30</sup>.

Los mecanismos implementados para asegurar dicho patrón fueron el programa de maquila entre México y Estados Unidos a mediados de la década de 1960; el Régimen Especial dentro del Acuerdo Marco de 1987; y en los noventa el Tratado de Libre Comercio de América (TLCAN). El gobierno de Estados Unidos también pactó un acuerdo comercial con países del Caribe, mediante el Programa de Acceso Especial. Todos estos mecanismos tenían la finalidad de desviar el comercio de oriente y hacia países de América.

El programa de maquila se implementó en el marco del Programa de Industrialización de la Frontera (PIF) que comenzó sus operaciones en 1965, y tenía como objetivo aliviar el grave desempleo que sufría la frontera norte del país, en especial después de la cancelación de Estados Unidos del Programa Bracero. A través del programa, se establecieron plantas extranjeras de ensamblaje en la frontera norte. La materia prima, componentes y los bienes de capital se podían importar dentro de las zonas francas libres de impuestos si su destino final era la reexportación como productos terminados. Las empresas constituidas bajo este régimen incluso podían introducir a México a personal extranjero para el manejo y mantenimiento de las plantas. Sin embargo, el capital extranjero no debía exceder del 49% de las acciones<sup>31</sup>.

El programa se complementaba con las medidas de Estados Unidos en sus tarifas arancelarias, que permitían facilitar el procesamiento, en otros países, de bienes cuyos materiales y componentes fueran de origen estadounidense, aplicando gravamen únicamente por el valor agregado en el extranjero. De esta manera, los empresarios de Estados Unidos podían aprovechar la mano de obra de México, que pagaban a finales de los 1960 salarios que en promedio eran un cuarto o un tercio del salario mínimo pagado en Estados Unidos. Además de ello, proporcionaba todos los beneficios de la cercanía geográfica, como reducidos costos de transporte, facilidad para transportar técnicos, y de proveer insumos y maquinaria<sup>32</sup>.

El programa se insertó en un contexto internacional del inicio a gran escala de la producción compartida, que ya llevaban a cabo los productores de Estados Unidos con plantas en países de Asia.

---

<sup>30</sup> Chacón (2000)

<sup>31</sup> Lawrence Douglas y Taylor Hanser, (2003). Los orígenes de la industria maquiladora en México. Revista Comercio Exterior, Vol. 53, Número 11.

<sup>32</sup> Douglas y Hanser (2003). De acuerdo con los autores, en 1973 esta disposición se modificó y las empresas podían ser de propiedad 100% extranjeras.

En 1987 se firmó el Entendimiento Bilateral sobre un Marco de Principios para Consultas en Materia de Comercio e Inversión o Acuerdo Marco. El mecanismo se insertaba en el dentro de las normas del GATT, y permitía a los gobiernos de México y Estados Unidos realizar consultas e intercambiar información en materia de comercio e inversiones. Este mecanismo fue uno de los medios que permitieron llevar a cabo las negociaciones del TLCAN.

Como parte del Acuerdo Marco, en 1989 se establecieron un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo en temas de relevancia para el comercio e inversiones bilaterales. Asimismo, en dicho año se firmó el Entendimiento México-Estados Unidos para Facilitar el Comercio y la Inversión, que permitía impulsar proyectos de telecomunicaciones, turismo, electrónica, alimentos y textiles en ambos países.

El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994, regulando el comercio de textiles y el vestido mediante el Anexo 300 B del Capítulo III, y estableciendo el régimen mediante el cual el sector quedaría liberalizado. Los aranceles se redujeron de 1994 a 2004 para los productos originarios de la región de Norteamérica de la “hilaza en adelante”, es decir, los productos textiles y confeccionados manufacturados a partir de la hilaza fabricada en alguno de los países firmantes serían beneficiarios del trato arancelario preferencial.

Los productos que ya estaban beneficiados por el régimen especial del Acuerdo Marco, también gozaban de un régimen de exención arancelaria desde 1994 y no estaban restringidos por cuotas. Los bienes que no cumplieran con las reglas de origen, pero que sufrieran una transformación significativa estarían sujetos a cuotas que se levantarían paulatinamente. Las confecciones hechas de algodón, fibra sintética y lana que no cumplieran con la regla de origen tendrían trato arancelario preferencial en cantidades restringidas (mecanismo de niveles de preferencia arancelaria), y los productos que no cumplieran con ninguna de estas condiciones estaban sujetos a cuotas.

Para los empresarios de Estados Unidos, este mecanismo fue una oportunidad para aprovechar las diferencias salariales de México y volver a competir con los países asiáticos. Además de ello, la cercanía geográfica les permitió disminuir los costos de transporte y responder rápidamente a los cambios en la demanda, dejando en desventaja a los países asiáticos.

El resultado de la estrategia fue un redireccionamiento de las importaciones en favor de América del Norte, en detrimento de China y de países de Asia en general de 1994 a 2001, (cuadro 3).

Cuadro 3. Principales proveedores de Estados Unidos de ITV, 1994-2010

Año: 1994		Año: 2001		Año: 2010	
País	Participación en las M de EUA	País	Participación en las M de EUA	País	Participación en las M de EUA
China	16%	China	13%	China	40%
Hong Kong	10%	México	12%	Vietnam	6%
Taiwán	6%	Hong Kong	6%	India	6%
Corea del Sur	6%	Canadá	4%	México	5%
México	5%	Corea del Sur	4%	Indonesia	5%
Italia	4%	India	4%	Bangladesh	4%
India	4%	Taiwán	4%	Pakistán	3%
Rep. Dominicana	3%	Italia	3%	Corea del Sur	2%
Canadá	3%	Indonesia	3%	Honduras	2%
Filipinas	3%	Honduras	3%	Cambodia	2%
Japón	3%	Rep. Dominicana	3%	Canadá	2%
Alemania	3%	Bangladesh	3%	Italia	2%
Indonesia	3%	Tailandia	3%	Tailandia	2%
Tailandia	2%	Pakistán	3%	El Salvador	2%
Bangladesh	2%	Filipinas	3%	Sri Lanka	1%
Sri Lanka	2%	Sri Lanka	2%	Guatemala	1%
Pakistán	2%	El Salvador	2%	Taiwán	1%
Turquía	2%	Guatemala	2%	Filipinas	1%
Malasia	1%	Turquía	2%	Alemania	1%
Costa Rica	1%	Macao	1%	Egipto	1%
<b>Total</b>	<b>81%</b>	<b>Total</b>	<b>80%</b>	<b>Total</b>	<b>89%</b>
Asia	60%	Asia	50%	Asia	73%
Dragones	22%	Dragones	13%	Dragones	4%
Tigres	10%	Tigres	9%	Tigres	7%
Sur Asia	13%	Sur Asia	12%	Sur Asia	20%

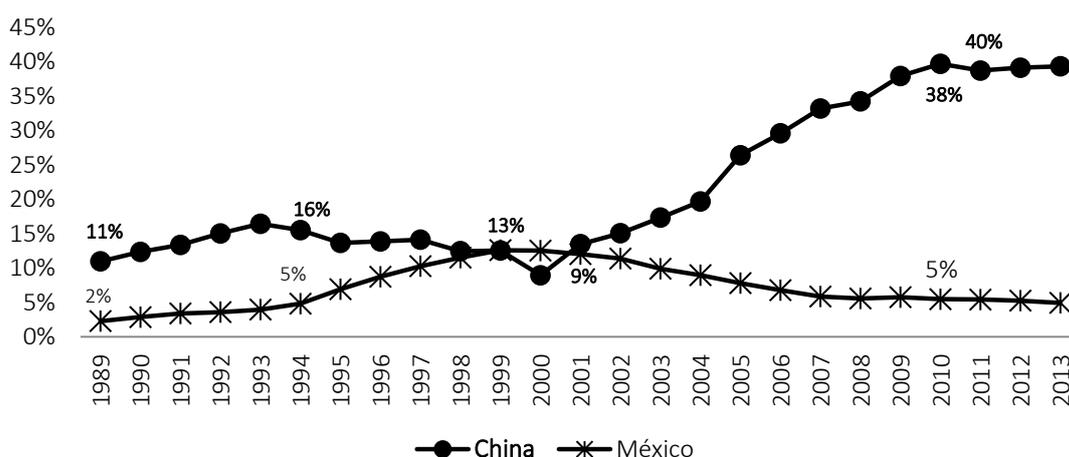
Fuente: Elaboración con datos de COMTRADE

Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur (dragones asiáticos) al inicio del análisis participan con más de una quinta parte de las compras de textiles y del vestido que realiza Estados Unidos, pero conforme pasan los años disminuyen su participación a sólo 4% en 2010. Una tendencia parecida se observa en Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia, los tigres asiáticos. Los países del Sur de Asia aumentaron su participación en las compras de ITV de Estados Unidos en el periodo de análisis. En este sentido se observa que los países que avanzaron en su desarrollo económico, disminuyeron su participación en las compras de textiles y del vestido. México aumentó su participación en siete puntos porcentuales durante 1994-2001, al pasar de 5% en

1994 a 12% en 2001. Sin embargo, en 2010 vuelve a su participación de inicios del período de análisis. Por su parte, durante todo el período China se mantiene como el principal proveedor de Estados Unidos, aunque de 1994 a 2001 disminuyó su cuota en el mercado de EEUU, llegando a 9% en 2000, con respecto al 16% que tenía en 1994. A partir de 2001 el ritmo de crecimiento de su cuota de mercado es impresionante (gráfica 1).

El rápido aumento de la cuota de mercado de China al caer el sistema de cuotas en 2005, se dio a expensas de los productores de Estados Unidos y de sus socios comerciales. De acuerdo con Brambilla *et al*, (2007), prácticamente todos los países experimentaron un descenso en sus cuotas de mercado con Estados Unidos. De acuerdo con estos autores, únicamente los países del Sur de Asia lograron mantener el paso al lado de China, aunque no de manera homogénea. Por ello, mencionan que el AMF y el ATV no sólo protegían al mercado de Estados Unidos, sino que permitían que pequeños países en desarrollo tuvieran acceso al mercado de Estados Unidos.

**Gráfica 1. Participación de México y China en las importaciones de ITV de EUA**



Fuente: Elaboración con datos de COMTRADE

### 2.3 México y China en las importaciones de textiles de Estados Unidos

En este apartado se analizará que sucedió con México y China como consecuencia de la estrategia comercial de Estados Unidos, por categorías de bienes.

En el cuadro 4 podemos ver las cuotas de mercado de estos dos países en Estados Unidos, desde 1989 y hasta 2013. En 1989 China ya tiene una gran presencia en el mercado de Estados Unidos, en especial para los hilados, tejidos y confecciones donde tiene una cuota de mercado de 16% y en las prendas de vestir, con una cuota de 11%; le siguen las fibras naturales, donde tiene una cuota de mercado de 7%. Estas cuotas son sorprendentes, sobre todo al considerar la

cantidad de restricciones que había para este país (y en general los países de Asia) antes de 2008: cuotas de importación, altos aranceles, y el desvío de comercio que se produjo por medio de los acuerdos comerciales con México y países del Caribe.

De acuerdo Brambilla *et al* (2007) resalta el hecho de que incluso las cuotas que Estados Unidos impuso a China estaban entre las más restrictivas, tenían una menor tasa de crecimiento que las de otros países y eran más difíciles de modificar a lo largo de los años.

**Cuadro 4. Cuota de mercado de China y México en las compras de bienes de ITV de EEUU**

Año	China					México				
	F.Nat.	F.Sint.	HTC	Maq.	CPV	F.Nat.	F.Sint.	HTC	Maq.	CPV
1989	7%	0%	16%	0%	11%	1%	7%	2%	0%	3%
1994	6%	0%	20%	1%	17%	2%	10%	6%	0%	5%
2001	7%	1%	14%	5%	29%	8%	17%	12%	0%	13%
2010	24%	16%	41%	8%	43%	5%	8%	5%	17%	5%
2013	27%	19%	42%	30%	40%	4%	7%	5%	11%	5%
Cambio	20%	18%	25%	29%	29%	3%	3%	3%	11%	2%

Fuente: Elaborado con datos de Comtrade

Aun en este contexto, de 1989 a 1994 China aumentó su participación de mercado en todas las categorías de bienes (excepto en las fibras) aunque de una manera moderada. El cambio más grande estuvo en las prendas de vestir donde su cuota de mercado creció seis puntos porcentuales.

De 1994 a 2001 tiene un crecimiento moderado en fibras y maquinaria, así como una reducción de seis puntos porcentuales en los hilados. Nuevamente, la cuota que más crece es la de prendas de vestir, con 12 puntos porcentuales y alcanzando un porcentaje de 29% de las importaciones totales de prendas de vestir que realizaba EEUU. En este período China aún no se había incorporado a la OMC, y no gozaba de las ventajas de participar en este sistema multilateral de comercio, y aun así su cuota de mercado en prendas de vestir en el mercado de EEUU aumentó. Cabe mencionar que incluso se modificaron las reglas de origen en 1996, pues se tenía la creencia de que los proveedores extranjeros estaban evadiendo el sistema de cuotas, mediante una división de sus operaciones productivas entre países ensambladores, como China, y países exportadores del bien final.

En 2001, China entra oficialmente a la OMC, y en el contexto del final del sistema de cuotas, su potencial exportador se muestra en su máxima expresión. En el período 2001-2010 crecen las cuotas de mercado para todos los tipos de bienes: tres puntos porcentuales en maquinaria (que pasa a tener una cuota de 8%), tanto las fibras naturales como los sintéticos y las prendas de

vestir crecen en promedio 15 puntos porcentuales, y tanto éstas últimas como los hilados alcanzan cuotas de mercado de más de 40%. Hasta la fecha, sigue creciendo la participación de mercado en China, en particular, despega el rubro que tuvo menor crecimiento de 2002 a 2010, que es la maquinaria textil, pasando de ocupar una cuota de 8% a 30% en 2013. Además de ello, y como se observó en el cuadro 3, China ha sido el principal proveedor de Estados Unidos desde 1994, sin embargo, a partir de 2001, su participación creció aceleradamente hasta llegar al 40% de la participación de mercado.

En lo que respecta a las cuotas de mercado de México, en 1989 la participación de México en todos los rubros de la ITV era moderada, su mayor cuota se encontraba en fibras sintéticas, donde tenía 7% del mercado de Estados Unidos, mientras que los demás rubros tenían menos de 3% de participación de mercado y en maquinaria textil, prácticamente la cuota era nula.

De 1989 a 1994 crece su cuota de mercado para todos los bienes de la ITV, excepto la maquinaria, aunque moderadamente en cada rubro. El crecimiento más grande estuvo en los HTC, que tuvieron un crecimiento de cuatro puntos porcentuales, le siguen las fibras sintéticas con tres puntos porcentuales de crecimiento, las prendas de vestir con dos, y las fibras naturales con un punto porcentual. Sobresalen en este período las fibras sintéticas, que alcanzan una cuota de 10%, y tanto los hilados, como las prendas de vestir alcanzan poco más de 5%.

Desde 1994, cuando se firmó el TLCAN, y hasta 2001, las cuotas de México en las importaciones de EEUU crecen entre seis y ocho puntos porcentuales, con lo que en 2001 logra tener una cuota de 17% en fibras sintéticas, de 13% en prendas de vestir, de 12% en hilados, tejidos y confecciones, y de 8% en fibras naturales, que será el punto máximo que alcanzarán sus cuotas de mercado hasta el presente.

De 2001 a 2010 todas las cuotas de mercado de México disminuyen, y prácticamente en la misma medida en la que habían subido en el periodo anterior e incluso más, por lo que se podría decir que de 1994 a 2010 prácticamente no hubo avance en las cuotas de mercado de México en Estados Unidos. La maquinaria textil es la excepción, pasando de prácticamente no tener cuota, a tener una cuota de 17%, y se corresponde también con el súbito aumento de cuota de mercado de China en el mismo período. Sin embargo, hacia 2013 la cuota de México ya presenta una disminución de tres puntos porcentuales en este rubro, y la de China aumenta en un punto.

En conclusión, se observa que la pérdida de competitividad en la industria textil y del vestido de Estados Unidos tuvo una reacción de los industriales de dicho país, así como de su gobierno, que impulsaron e implementaron una estrategia comercial que incluyó tanto medidas arancelarias como no arancelarias, destinadas a contener el crecimiento de las importaciones provenientes de Asia, en beneficio de los países del Caribe y de América del Norte.

Esta estrategia de Estados Unidos tuvo un efecto sobre la configuración de la producción y las exportaciones en México, que se consolida en tres etapas bien diferenciadas: con la industria maquiladora de exportación, con la entrada de México al GATT y con su entrada al TLCAN. En todas ellas, para Estados Unidos ha sido importante conservar su posición competitiva en la industria textil y de prendas de vestir, mediante una integración comercial y productiva con México (y otros países de la región de América Central y el Caribe), en una producción compartida en donde los productores de dicho país aportan los insumos y las fábricas en el extranjero realizan ensambles de tipo maquila.

Se observa a través de estas estadísticas, que la puesta en marcha del TLCAN tiene un efecto positivo sobre las cuotas de exportación de México en Estados Unidos, sin embargo, en 2010 las ganancias logradas prácticamente se esfuman.

Por su parte China, una vez que accedió a la OMC, y después, con el fin del sistema de cuotas en 2005, aumentó considerablemente su participación en el mercado de Estados Unidos, a costa de sus socios comerciales.



## CAPÍTULO 3. POLÍTICAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO DE CHINA Y MÉXICO

En este capítulo se aborda un panorama general de las políticas implementadas por China y México, mediante las cuáles ambas economías pasaron de enfocarse a la industrialización por medio de la sustitución de las importaciones, a un crecimiento basado en las exportaciones, haciendo énfasis en las políticas para la industria textil y del vestido. Este recorrido por las políticas de ambos países cobra relevancia para comprender los caminos tan distintos que ambos países han tenido en las exportaciones de la industria, y en el mercado de Estados Unidos en particular.

### 3.1 La política de México en la industria textil y del vestido

Durante la etapa de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), la industria textil y del vestido pasó por una reestructuración tecnológica, apoyada por un impulso del gobierno hacia la modernización. Entre las acciones emprendidas por el Estado mexicano, en las décadas de 1950 y 1960, se encuentran aquellas destinadas a que los empresarios del sector adquirieran maquinaria, equipo y refacciones, mediante créditos de Nafinsa y con apoyo del Banco de México. En esta etapa también se incorporaron a la producción telares de mayor tecnología para los tejidos<sup>33</sup>.

En la década de 1970, y en el contexto de cambio tecnológico mundial, comienza a tener un gran empuje la industria química y petroquímica, y con ella, la producción de fibras químicas, desplazando la producción de fibras naturales. Aquella producción se veía favorecida por los precios subsidiados que manejaba Petróleos Mexicanos. Estas fibras, como se había analizado anteriormente, incorporan más tecnología que las fibras naturales, pero sus requerimientos de capital son también más altos. Por ello, estos cambios en los patrones tecnológicos también trajeron como consecuencia una concentración en las empresas más dinámicas<sup>34</sup>. En la segunda mitad de la década, y con la política de Racionalización y Fomento a la Industria Textil se modernizó parcialmente la planta productiva, a costa de un aumento de las importaciones que sólo se detuvo en 1983 con la crisis económica<sup>35</sup>. Todos estos cambios tuvieron como consecuencia un aumento de la productividad del trabajo, y un aumento de la producción en un 6.2% anual.

---

<sup>33</sup> Irma Portos (2008). La industria textil en México y Brasil. Dos vías nacionales de desarrollo industrial. UNAM.

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> Aboites y Guzmán (1992) citados en Portos (2008)

En la etapa del modelo ISI, las exportaciones de la industria de textiles y del vestido de México eran principalmente bienes primarios, y a partir de 1980 se diversifican para incorporar más bienes derivados de fibras químicas, si bien no logra ser una industria superavitaria.

La crisis financiera de 1982 representó para el gobierno de México un cambio radical en sus políticas, en este año el modelo de industrialización por sustitución de importaciones comienza a abandonarse. La crisis financiera lleva al gobierno a privilegiar la estabilización de la economía de 1983 a 1987, y en el marco de la Carta de Intención firmada con el FMI en diciembre de 1982, se reducen las barreras no arancelarias y se da mayor relevancia a los aranceles<sup>36</sup>. Más adelante, en julio de 1986, México comienza su apertura formal a los mercados internacionales, con su adhesión al GATT. Se trata de una apertura unilateral, que a decir de algunos autores, deriva en la crisis del sector textil, más que la entrada de México al TLCAN<sup>37</sup>.

El impacto de la apertura comercial unilateral se ve plasmada en una reducción de la planta empresarial y el empleo en la industria, y en una desarticulación productiva derivada de la entrada masiva de bienes de consumo, como los textiles y las prendas de vestir, además del efecto negativo proveniente de la reducción del poder de compra de gran parte de la población. Tan sólo de 1982 a 1983 al número de empresas se redujo en 6%, la producción en toneladas se redujo 10.3% y el personal ocupado se redujo en 17.4%. En 1981 había 180 mil personas ocupadas en el sector, mientras que en 1988 eran 168 mil, y en 1993 125 mil<sup>38</sup>.

Estos cambios tuvieron un impacto en la estructura productiva del sector, que tuvo que reconfigurarse, modernizando sus procesos tecnológica y organizacionalmente. Esto se plasmó en una reducción en la maquinaria instalada, principalmente en telares, y en la década de 1990 en la flexibilización de las condiciones del empleo, mediante la remoción de ventajas gremiales, debilitamiento de los contratos colectivos que se fueron sustituyendo con negociaciones entre las empresas y los sindicatos<sup>39</sup>.

Por su parte, el gobierno puso a disposición de las empresas mecanismos de apoyo y promoción para que éstas cambiaran su enfoque, orientando sus producciones a la exportación. Las instituciones del gobierno ofrecían servicios para los potenciales exportadores de textiles, plataformas de coinversión y la contratación de servicios de maquila para la exportación<sup>40</sup>. Para los empresarios, esto significaba un cambio en la mentalidad con que habían operado hasta la

---

<sup>36</sup> Enrique Dussel Peters (1997). La economía de la Polarización. Teoría y Evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996).

<sup>37</sup> Cetré (1995) citado en Portos (2008).

<sup>38</sup> Portos (2008).

<sup>39</sup> *Ibíd.*

<sup>40</sup> *Ibíd.*

apertura de la economía, reconociendo que habían desarrollado sus actividades en un ambiente de casi completa protección del Estado mexicano. Por ello, para el gobierno, una de las tareas principales fue realizar una campaña para insertar a los empresarios en estas nuevas dinámicas internacionales, con todo lo que ello implicaba, sus retos y sus oportunidades. En especial, había que convencerlos de que la eficiencia productiva no solo era necesaria sino también benéfica.

Asimismo, en esta década se pusieron en marcha varios programas de fomento a empresas exportadoras. Entre ellos, en 1990 se estableció el programa de Empresas Altamente Exportadoras, para promover este flujo de comercio mediante la eliminación de obstáculos administrativos y apoyo a las operaciones de comercio exterior a favor del sector industrial. Era necesario para ello establecer que como mínimo, las empresas exportaban anualmente 2 millones de dólares o 40% de sus ventas totales. Con ello, gozaban, además de lo mencionado, de un programa de devolución de impuestos<sup>41</sup>. Cabe mencionar que este programa funciona hasta la actualidad, prácticamente con las mismas características.

Entre otros de los programas más relevantes creados en esta etapa, se encuentran el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), y el programa Industria Maquiladora de Exportación (IME). Ambos programas permitían la importación temporal de diversos bienes libres de impuestos y cuotas compensatorias para ser utilizados en la producción de bienes de exportación, por lo que ambos tenían la intención de insertar la producción en las cadenas internacionales de producción, bajo el enfoque de producciones de ensamble<sup>42</sup>. Ambos programas se transformaron en 2006 en el Programa de la Industria Maquiladora de Exportación (IMMEX).

A pesar las políticas establecidas, con la apertura de la economía, muchas empresas que se dedicaban a la producción se convirtieron en importadoras de productos provenientes de países de Asia, y las que sobreviven al embate de la competencia internacional desarrollaron la estrategia de insertarse en las cadenas de producción global mediante procesos de tipo maquila, periodo en el que este tipo de negocio comienza a tener un gran auge. Otros empresarios se fusionaron o fueron absorbidos por sus competidores, y algunos optaron que para aumentar su competitividad se debían integrar con empresas extranjeras<sup>43</sup>. En este

---

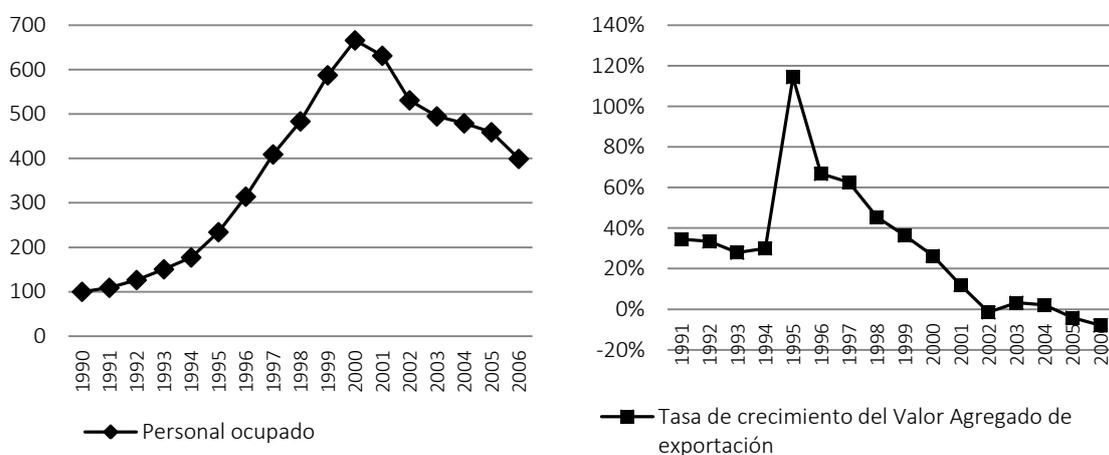
<sup>41</sup> Información de la Secretaría de Economía y publicación del Diario Oficial de la Federación del 3 mayo de 1990.

<sup>42</sup> Decretos en DOF de creación del IME y PITEX

<sup>43</sup> Portos, 2008

contexto, entre 1996 y 2000 hubo una entrada de inversión extranjera directa en la ITV por una cantidad acumulada de 1.3 mil millones de dólares<sup>44</sup>.

**Gráfica 2. Industria maquiladora de exportación de bienes textiles y confecciones**



Nota: Personal ocupado es número índice, 1990 =100  
Fuente: INEGI

Durante toda la década de 1990, y hasta 2000 la producción de tipo maquila tuvo un crecimiento impresionante, aunque más en empleo que en valor agregado. La dinámica de este tipo de producciones tuvo como consecuencia que gran parte del crecimiento de la industria de textiles y confecciones se explique por el gran despliegue que tuvo la maquila: aportó 5.9%, 6.3% y 12.7% del empleo del sector; y 2.2%, 6.3% y 12.7% del valor agregado para 1988, 1995 y 2000, respectivamente<sup>45</sup>.

Sin embargo, por su naturaleza, los procesos de ensamble generan pocos encadenamientos en la economía nacional. En el caso de la maquila mexicana de prendas de vestir y otros productos textiles, y como indicador de esto, tenemos que la tasa de insumos importados sobre los insumos totales consumidos por la industria ascendió a un promedio de 96% de 1990 a 2000<sup>46</sup>.

El proceso de apertura de la economía se consolidó con la entrada de México en el TLCAN, que tuvo un efecto innegable sobre el comercio de México. Las exportaciones de bienes de la industria textil y de prendas de vestir hacia Estados Unidos pasaron de 2.4 mil millones de dólares en 1994, a casi 10 mil millones en 2001. El principal rubro de exportaciones, las prendas de vestir, pasaron de 1.6 mil millones de dólares a más de 6 mil millones de dólares, más que triplicándose. El siguiente rubro que más crecimiento presentó fue el de los hilados y las

<sup>44</sup> Martínez *et al* (2006)

<sup>45</sup> *Ibid.*

<sup>46</sup> INEGI, Indicadores de la industria maquiladora de exportación, series que ya no se actualizan.

confecciones textiles, que casi quintuplicó las exportaciones a Estados Unidos, así como las fibras textiles de baja tecnología, que casi cuadruplican sus exportaciones (cuadro 5).

**Cuadro 5. Balanza comercial de México con Estados Unidos  
(Millones de dólares)**

Año	Ramo de la ITV	X	M	Balanza comercial	X totales ITV	M Totales ITV	Balanza comercial ITV
1989	Fibras	83	246	-162	781	857	-76
	HTC	127	213	-86			
	Maquinaria	3	99	-96			
	Prendas de Vestir	568	300	268			
1994	Fibras	207	457	-250	2,451	2,305	145
	HTC	666	820	-154			
	Maquinaria	11	153	-142			
	Prendas de Vestir	1,567	875	692			
2001	Fibras	596	1,889	-1,294	9,919	5,587	4,332
	HTC	3,268	2,268	1,001			
	Maquinaria	7	184	-177			
	Prendas de Vestir	6,048	1,246	4,802			
2010	Fibras	331	1,139	-808	5,918	4,014	1,904
	HTC	2,163	2,258	-94			
	Maquinaria	593	145	448			
	Prendas de Vestir	2,831	472	2,359			
2013	Fibras	347	1,492	-1,145	5,977	5,147	830
	HTC	2,191	2,893	-702			
	Maquinaria	419	185	234			
	Prendas de Vestir	3,021	578	2,443			

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

Si bien a finales de la década de 1980 la industria era ligeramente deficitaria, para 1994 comienza a ser superavitaria, especialmente gracias al dinamismo de las exportaciones en prendas de vestir, dado que como se puede observar, el resto de los ramos de la industria son deficitarios. De 1994 a 2001 la industria continúa con esta tendencia y en este período su superávit alcanza el punto máximo en más de treinta años, con un valor de más de 40% de las exportaciones.

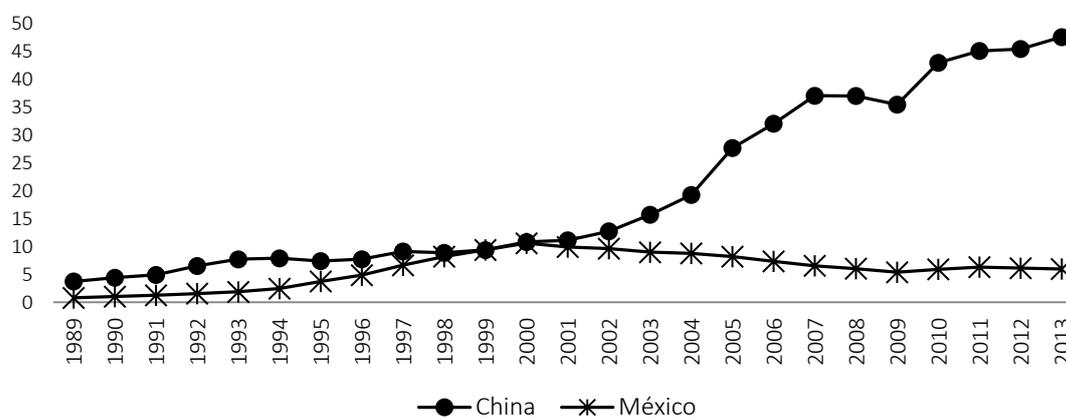
Durante todo el período, desde 1989 y hasta la fecha, podemos observar que las fibras textiles son deficitarias. Los hilados, tejidos y confecciones logran ser superavitarias de 1994 a 2001, aunque en los últimos años son nuevamente deficitarias. Por su parte, la maquinaria textil fue deficitaria hasta 2001, pero en 2010 y 2013 vemos que se torna superavitaria. Este es un hecho que hemos observado en el capítulo anterior. Las prendas de vestir son superavitarias en todo el período analizado, siendo el dinamismo exportador de este ramo lo que ha explicado en gran parte el crecimiento del comercio de esta industria (cuadro 5).

El cuadro 5 también permite observar una característica de la producción de este ramo, y que tiene que ver con la inserción en las cadenas globales de producción. Como se mencionó, la fuente del superávit comercial de la cadena se encuentra en las prendas de vestir, pero para

que esto suceda, se llevan a cabo fuertes importaciones de bienes intermedios, y bienes de capital, razón por la cual el resto de los subsectores son deficitarios. Esto posiciona a México en una cadena de ensamblado, con todas las implicaciones de desarrollo que esto acarrea. Como lo habíamos mencionado anteriormente, en todas las etapas de la cadena hay aprendizaje, y es importante hacer uso de ese aprendizaje para moverse en la cadena de valor. Sin embargo, no parece que haya una tendencia clara hacia salir de este tipo de cadenas.

La atracción de capitales extranjeros creció a partir de la entrada de México al TLCAN, de 199 a 507 millones en el periodo de 1994 a 1998<sup>47</sup>. Este flujo de capitales permitió que aumentara la disponibilidad de tela para la industria maquiladora de exportación. Asimismo, muchas compañías estadounidenses trasladaron sus operaciones de suministro a México<sup>48</sup>.

**Gráfica 3. Importaciones de Estados Unidos en ITV. Miles de millones de dólares**



Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

En 2001 la economía de Estados Unidos entra en una fuerte recesión, lo cual podría ser uno de los motivos por los que las exportaciones de México a EEUU se redujeron en este periodo de crisis, y que muestra por qué después de este año la industria dejó de presentar el dinamismo que venía mostrando años atrás. Sin embargo, las importaciones totales de ITV de Estados Unidos pasaron de 49.1 mil millones de dólares en 2000 a 48 mil millones de dólares en 2002, pero comenzaron a recuperarse a partir de 2003. Lo que se puede observar en este período es que hubo una reorganización de las importaciones de textiles de EEUU, ya que por una parte había nuevos competidores en los mercados internacionales, en especial China, y por otra, dado que la economía mexicana no logró capitalizar los beneficios de pertenecer al Tratado de Libre Comercio, sus exportaciones dejaron de ser competitivas y perdieron cuotas importantes (gráfica 3).

<sup>47</sup> Portos (2008), con información de Secofi

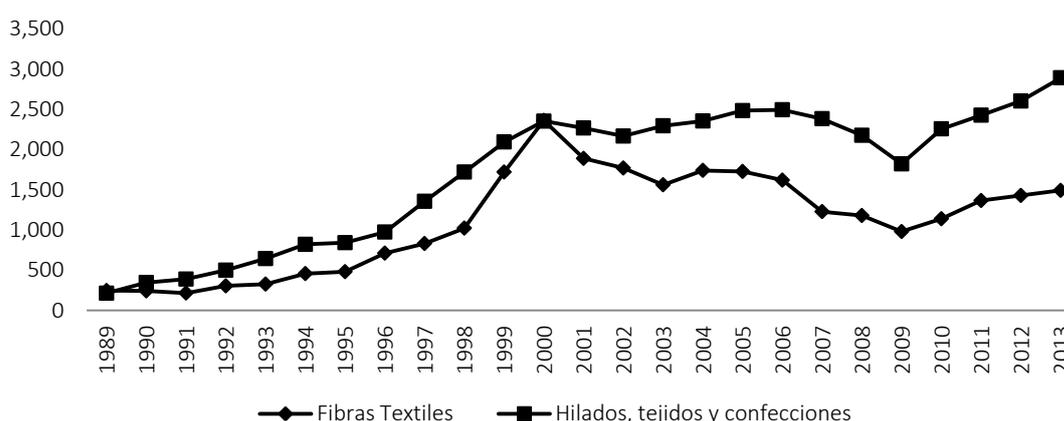
<sup>48</sup> Ralph Watkins (2007). El reto de China a las manufacturas de México. En Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México, Enrique Dussel compilador.

En gran medida, México quedó rezagado en la implementación de la producción de paquete completo, que para entonces ya era ampliamente dominado en los países del Este de Asia<sup>49</sup>. Además de ello, otros factores de la economía afectaron negativamente las exportaciones de México, como la apreciación del peso mexicano en un 25% entre octubre de 2000 y marzo de 2002, el aumento de los salarios en la industria, costos energéticos, combustibles, agua, entre otros, que impulsó a los vendedores de EEUU a buscar proveedores con costos menores<sup>50</sup>. Por su parte, Estados Unidos otorgó preferencias unilaterales a países de la Cuenca del Caribe, África Subsahariana y de Sudamérica.

Todos estos factores tuvieron un efecto en los empleos y exportaciones de la industria: si bien de 1994 a 2000 los empleos en la industria pasaron de 375 mil a 750 mil, entre 2001 y 2002 se perdieron más de 120 mil plazas<sup>51</sup>; las exportaciones de la industria tuvieron su máximo histórico en 2000, cuando superaron los 10 mil millones de dólares, y a partir de ese año descendieron hasta 2009, cuando llegaron a la mitad del valor de 2000.

La pérdida de competitividad de México es de gran relevancia para Estados Unidos, dado que una de las estrategias para mantener competitiva a su industria de prendas de vestir ha sido formar redes de producción, especialmente con México y países de Centroamérica: los productores de telas y fibras estadounidenses suministran los insumos y la maquila se realiza en países con bajos costos salariales, esto se puede observar en la gráfica 4.

**Gráfica 4. Exportaciones de EEUU a México de insumos textiles. Millones de dólares**



Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

<sup>49</sup> De acuerdo con Gereffi (2002) Hong Kong, Taipei y Corea del Sur fueron los principales exponentes de este tipo de subcontrataciones. En *The international competitiveness of Asian economies in the apparel commodity chain*. Series of Working Paper ERD Número 5. Asian Development Bank.

<sup>50</sup> Secretaría de Economía (2001) Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido.

<sup>51</sup> Watkins (2007)

Como se había analizado anteriormente, uno de los nuevos factores que actualmente determinan los patrones de comercio y producción en la industria es el menudeo eficiente, que responde a peticiones rápidas y cambiantes. En este sentido, la gran ventaja de México sobre los países asiáticos e incluso sobre países de América Central, es su posición geográfica. En este sentido, una de las propuestas de los funcionarios de la industria era “ignorar las diferencias salariales y concentrarse en los tiempos de respuesta, la calidad, flexibilidad de adaptación a las necesidades del consumidor y el establecimiento de enlaces bien desarrollados a lo largo de la cadena”<sup>52</sup>.

Durante el sexenio de Vicente Fox Quesada se tomaron diversas medidas para apoyar el desarrollo y fortalecimiento de la ITV. En el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2001–2006, en conjunto con el sector empresarial, se creó el Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido, cuyo objetivo era “consolidar la manufactura de paquete completo en México para recuperar y ampliar el mercado, tanto nacional como internacional, y mejorar la posición competitiva de cada uno de los eslabones de la cadena; de esta manera, se consolidará la generación de empleo e inversión sustentables”. El Programa se planteó tres estrategias: la recuperación del mercado, interno y de exportación; el desarrollo de paquete completo; y la adecuación de la normatividad que permita ejecutar las acciones de manera eficiente. Las nueve acciones específicas que se propuso el programa son: “combate a la ilegalidad, otras medidas para recuperar el mercado interno, acceso a mercados de exportación, transición a productos básicos de moda, reducción de costos de producción, acceso al financiamiento, incentivos para la inversión, simplificación administrativa y apoyo legislativo”<sup>53</sup>.

Se creó también el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas, que otorgaba apoyos a las Micro, Mediana y Pequeñas Empresas (MIPYMES) para aumentar su competitividad, promover la inversión, fomentar la integración y asociación empresarial, fortalecer las exportaciones, y contribuir al desarrollo de infraestructura industrial. Se crearon asimismo los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), que permiten importar con arancel *ad-valorem* preferencial bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> Watkins (2007).

<sup>53</sup> Secretaría de Economía (2001).

<sup>54</sup> Página de Internet de la Secretaría de Economía, consultada en noviembre de 2014.

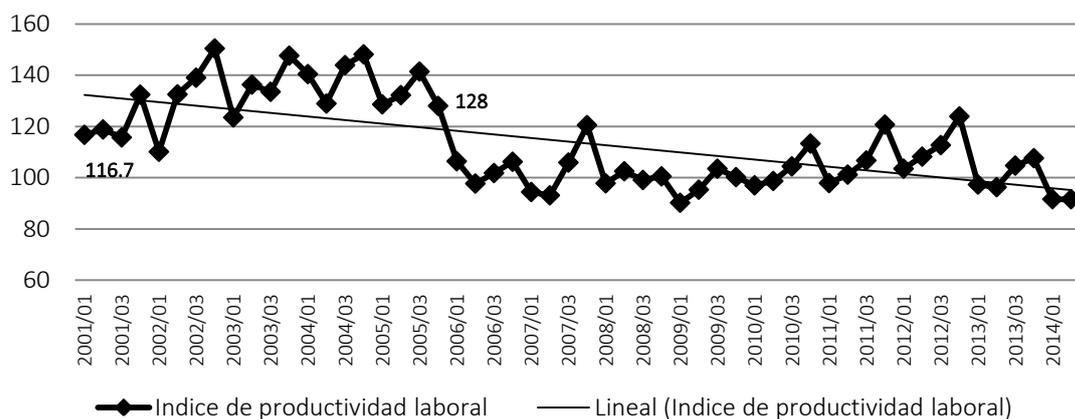
Cuadro 6. Información sobre el desempeño de la Industria textil y del vestido 2003-2006

Periodo	Personal ocupado (promedio anual)				Producción bruta total (millones de pesos a precios corrientes)				Valor agregado bruto total (Millones de pesos a precios corrientes)			
	Insumos textiles	Confección de productos textiles	Prendas de vestir	TOTAL	Insumos textiles	Confección de productos textiles	Prendas de vestir	TOTAL	Insumos textiles	Confección de productos textiles	Prendas de vestir	TOTAL
2003	63,264	18,108	83,406	164,778	30,375	8,845	27,127	66,348	9,725	2,704	8,715	21,143
2004	60,894	18,345	81,521	160,760	34,036	10,096	28,357	72,489	10,443	3,041	9,217	22,701
2005	59,326	17,859	80,017	157,202	33,808	10,737	28,698	73,242	9,884	3,219	9,147	22,249
2006	56,503	17,689	76,870	151,062	33,953	10,770	29,984	74,707	9,960	3,171	9,895	23,026

Fuente INEGI. Encuesta Industrial Anual, 231 clases de actividad, SCIAN 2002

Con esta serie de medidas que se tomaron, es necesario revisar cuál fue el desempeño de la industria. Como se puede observar en el cuadro 6, el empleo en el sector no ha logrado recuperar una senda de crecimiento. En el período, el empleo ha tenido una pérdida acumulada de 8%, un promedio anual de 3%. Por su parte, podemos observar que tanto la producción bruta y el valor agregado han crecido, a un promedio anual de 4% y 3% respectivamente. Estos aumentos en la producción con reducciones del empleo se explican dado que en el periodo hubo un aumento de la productividad laboral del comercio de textiles y calzado (gráfica 5). En lo que al sector externo se refiere, durante este sexenio las exportaciones de México a Estados Unidos disminuyeron de casi 10 mil millones en 2001, a 7.3 mil millones en 2006.

Gráfica 5. Productividad laboral de las ventas al por mayor de textiles y calzado. Índice base 2008, trimestral.



Fuente: INEGI, Encuesta Mensual sobre establecimientos comerciales.

La industria presenta una serie de problemáticas, como el contrabando y los altos costos de los energéticos. En lo que al contrabando se refiere, en 2000 se tenía estimado que cerca del 60% del mercado nacional de prendas de vestir era abastecido por canales ilegales, como el

contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos<sup>55</sup>. El comercio ilegal de productos se da por distintos medios<sup>56</sup>, a) el contrabando, que es la introducción de mercancías extranjeras al país sin pasar por aduanas o mediante falsa declaración de origen, subvaluación, clasificación arancelaria incorrecta o mal uso de los programas Pitex, Maquila y Prosec, para evadir el pago de impuestos o cuotas compensatorias correspondientes, entre otros). Incluye el contrabando técnico, también llamado triangulación, en donde productos producidos en terceros países son etiquetados en Estados Unidos para beneficiarse del TLCAN; b) producción y comercio ilegal en México, sin pagar impuestos ni prestaciones establecidas por Ley y c) el robo de mercancía y la piratería.

Para contrarrestar el contrabando, el gobierno mexicano tomó diferentes medidas. Entre ellas se encuentra la tipificación del contrabando de mercancías como delincuencia organizada, la puesta en marcha el Programa Anticorrupción en las Aduanas del país en 2004, la creación de la Comisión Intersecretarial para la Prevención y Combate a la Economía Ilegal<sup>57</sup>, y del Programa Nacional de Combate a la Corrupción y Fomento a la Transparencia y el Desarrollo Administrativo 2001-2006, entre otras.

El problema no parece haber sido superado al finalizar el sexenio de Vicente Fox. Hacia 2006, empresarios de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaitec), mencionan como uno de los problemas de la industria la competencia desleal que se crea con el contrabando<sup>58</sup>.

Durante el sexenio del Presidente Felipe Calderón Hinojosa se llegó al final del sistema de cuotas, por lo que se instrumentaron una serie de políticas para contrarrestar los efectos negativos que de dicho evento se pudieran derivar. Por una parte, se diseñaron políticas para mejorar el posicionamiento de los productores nacionales, y por otra parte, se llevaron a cabo una serie de medidas arancelarias para proteger a la industria nacional.

Se creó el Fideicomiso ProMéxico, para canalizar la atracción de inversión extranjera directa (IED) y promover las exportaciones, y se promovió una estrategia para “reconvertir los sectores tradicionales”, estableciendo un fondo para otorgar subsidios temporales para promover la competitividad y reposicionamiento tanto en el mercado nacional como en internacionales de

---

<sup>55</sup> Secretaría de Economía (2001).

<sup>56</sup> Sara María Ochoa León (2005) Corrupción y contrabando en el sector textil de México. Reporte Temático Núm. 5 del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados.

<sup>57</sup> Esta Comisión se reactivó recientemente, y tiene la misión de crear las políticas necesarias para evitar y prevenir “diversos ilícitos que afecten la legal importación, distribución o comercialización de mercancías de procedencia extranjera, así como a la economía informal en el país” (DOF, 6 de marzo de 2006, ACUERDO por el que se crea la Comisión Intersecretarial para la Prevención y Combate a la Economía Ilegal).

<sup>58</sup> El Universal, 7/03/2006, Industria Textil urge a combatir el contrabando.

las empresas productoras de bienes textiles, calzado y juguetes<sup>59</sup>. Asimismo, para detectar las importaciones subvaluadas, se desarrolló un sistema de alertas sobre riesgo de competencia desleal para detectar crecimientos estadísticos significativos de importaciones de productos del sector textil y diversas confecciones<sup>60</sup>.

En 2008 se negoció con China una medida de transición temporal aplicada a 126 fracciones arancelarias de la ITV y para reducir los costos de producción de los bienes en la industria se modificaron los aranceles de más de mil fracciones arancelarias de textiles y prendas, estableciéndose un proceso gradual de reducción de aranceles aplicable de 2010 a 2013. También se estableció un arancel cupo para 606 fracciones textiles a fin de facilitar la importación de insumos en condiciones de preferencia arancelaria<sup>61</sup>.

Por último, y con la finalidad de mantener un equilibrio en las medidas comerciales establecidas a la importación de los productos de la cadena productiva textil-confección, se incrementaron los aranceles a los bienes del eslabón textil<sup>62</sup>.

**Cuadro 7. Información sobre el desempeño de la Industria textil y del vestido 2007-2012**

Año	Personal ocupado (promedio anual)				Valor de la producción de los productos elaborados (millones de pesos)			
	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de productos textiles	Fabricación de prendas de vestir	Total	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de productos textiles	Fabricación de prendas de vestir	Total
2007	72,209	23,433	198,558	294,200	3,043	745	2,671	6,459
2008	66,294	21,769	186,875	274,938	3,022	762	2,669	6,453
2009	60,419	19,584	169,540	249,543	3,159	729	2,621	6,510
2010	60,050	18,553	161,539	240,143	3,530	796	2,693	7,018
2011	59,219	17,964	155,071	232,253	3,929	848	2,891	7,669
2012	58,266	18,322	148,372	224,960	4,169	891	3,077	8,137

Fuente: INEGI, Encuesta mensual de la industria manufacturera.

Si bien el empleo en el sector decreció, al pasar de 294 mil empleados a 225 mil, una pérdida acumulada del 24%, la producción tuvo un crecimiento significativo, en relación con el sexenio anterior, acumulando un crecimiento de 26%, y de cerca de 5% en promedio anual. Además de ello, a partir de 2009 las exportaciones de México a Estados Unidos comienzan una senda de crecimiento, al pasar en ese año de 5.3 millones de dólares, a 6.1 en 2012.

<sup>59</sup> Informes de Ejecución del PND 2006-2012.

<sup>60</sup> Ibíd.

<sup>61</sup> Ibíd.

<sup>62</sup> DOF, 24 de octubre de 2008.

**Cuadro 8. Importancia económica de la Industria de textiles y prendas de vestir**

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Participación % en el valor agregado bruto</b>													
Nacional	1.8	1.8	1.6	1.5	1.4	1.4	1.1	1.1	1	1	1.2	0.8	0.8
Manufacturero	8.4	8.3	7.9	7.5	7.1	7	5.9	5.6	5.2	5.4	18.8	4.7	4.6
<b>Participación % en el personal ocupado</b>													
Nacional	2.2	2.3	2.2	2	1.8	1.7	2.1	1.9	1.6	1.5	2.2	1.3	1.3
Manufacturero	18	18.2	17.8	17.1	16.3	15.6	14.4	14.2	12.4	12.2	14.6	11.9	11.9

Fuente: INEGI, La Industria textil y del vestido en México, Series estadísticas, varios años

Notas: Clnt = Consumo intermedio; VAB = Valor agregado bruto

a = millones de pesos constantes, de 2000 a 2005 la línea base es 1993; de 2006 a 2010 es 2003 y para 2011 y 2012 es 2008.

En un panorama de los últimos dos sexenios gubernamentales, de 2000 a 2012, podemos observar en el cuadro 8 algunos indicadores clave de la importancia económica de la industria textil y del vestido. A lo largo de este período, la industria ha visto reducir la participación del valor agregado en el total nacional, así como en el manufacturero, del 1.8 y 8.4% en 2000, respectivamente, a 0.8 y 4.6 respectivamente, y como ya lo habíamos observado anteriormente, también redujo su participación en el empleo nacional y el manufacturero.

La concentración de las exportaciones aun es un factor relevante para entender la industria, con un porcentaje de 80.5% dirigido a Estados Unidos en 2012. Asimismo, en general sigue siendo una industria deficitaria a nivel mundial, con un déficit que se ha incrementado desde 2010, al pasar de 1,682 millones de dólares en ese año, a 3,001 millones de dólares en 2013, a pesar de que con Estados Unidos se volvió superavitaria desde la implementación del TLCAN.

Con la entrada de China a la OMC se esperaba que las exportaciones de México se vieran reducidas en un 70% con una caída del empleo de 50%. Como podemos observar, esta predicción, de entre las más negativas, se acerca mucho a la realidad<sup>63</sup>. Si bien las exportaciones a Estados Unidos crecieron desde finales de la década de 1980, no sucede lo mismo con la cuota de mercado de México, que de su máximo histórico de 15%, se ha visto reducida a 5% en 2013.

### 3.2 La política de China en la industria textil y del vestido

En la década de 1980, una serie de reformas inician en China con el objetivo de dirigir el crecimiento de la economía bajo un modelo de apertura, exportador y con una industrialización mediante inversiones, principalmente extranjeras. Por primera vez en la historia de China, se

<sup>63</sup> María del Rocío Ruíz Chávez (2006). La cadena fibras-textil-vestido en México. En Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México, El reto de China a las manufacturas de México, Enrique Dussel compilador.

anteponen las cuestiones económicas a las políticas, aunque no se abandona completamente el régimen comunista. Las políticas fueron graduales, experimentales y altamente coordinadas. Partieron del reconocimiento del atraso tecnológico y de los beneficios que la inversión extranjera podría significar: transferencias de tecnología, entrenamiento en gerencia, desarrollo de infraestructura, entre otros<sup>64</sup>.

En este sentido, las reformas se enfocaron en la liberación de las importaciones, la promoción de las exportaciones y la atracción de IED. Así, se crearon leyes amigables con las inversiones, como la Ley de Empresas Conjuntas de 1979 (Joint Venture Law), que con una serie de requerimientos rígidos, permitía constituir empresas que podían atraer IED. De esta manera, China pudo hacerse de un stock de bienes de capital y tener acceso a altas tecnologías, siendo también el medio para que las exportaciones de China evolucionaran hacia actividades intensivas en trabajo capacitado y en sectores intensivos en capital y tecnología<sup>65</sup>.

El gobierno de China generó políticas para aumentar sus ventajas y disminuir sus debilidades estructurales, mediante el aumento del tamaño de su mercado potencial, disminución de las trabas burocráticas, aumento en la calidad y entrenamiento de su fuerza de trabajo, aumento de sus capacidades logísticas y avance en las cadenas tecnológicas de valor<sup>66</sup>.

Los procesos de urbanización, con población que buscaba empleos de bajas capacidades en las ciudades, mantuvieron los salarios bajos por mucho tiempo, incluso comparados con otros países del Este de Asia. De esta manera, en la década de 1980, los salarios por hora trabajada eran más bajos en China y en India, que en otros países de Asia, como Tailandia, y mucho más que los de Estados Unidos y México.

**Cuadro 9. Salario por hora trabajada, varios países, década de 1980**

<b>País</b>	<b>Salario en dólares</b>
China	0.92
Tailandia	1.2
India	0.7
México	1.7
Estados Unidos	21.8

Fuente: Barboza, 2004, con información de Goldman Sachs.

<sup>64</sup> Gautam Jaggi, Mary Rundle, Daniel Rosen, Yuichi Takahashi (1996). China's economic reforms, Chronology and statistics, Institute for International Economics Working Paper Número 96-5.

<sup>65</sup> *Ibíd.* De acuerdo con David Barboza (2004), los primeros países en invertir en China fueron los más cercanos geográficamente, como Hong Kong, Taiwán, Japón y Corea del Sur. In Roaring China, Sweaters Are West of Socks City, Serie Made Elsewhere Textile Enclaves, del periódico New York Times, 24 de Diciembre de 2004.

<sup>66</sup> Jaggi, Rundle, Rosen y Takahashi (1996)

Antes de las reformas, las empresas de China tenían un limitado acceso a los mercados extranjeros (el Estado tenía el monopolio del comercio), pero a partir de las reformas gradualmente se pasó a un sistema de barreras arancelarias y no arancelarias<sup>67</sup>.

En el sector de las prendas de vestir y los textiles, la desregulación comenzó desde la década de 1990, eliminando los organismos estatales que reglamentan el sector y reduciendo la participación estatal en la producción, de modo que para 2004, menos del 8% de la producción es de gobierno.

Previo a la incorporación de China al sistema multilateral de comercio auspiciado por la OMC, la maquinaria de la industria se renovó<sup>68</sup>, mediante apoyos del gobierno en la forma de concesiones en impuestos, de modo que los productores de China invirtieron millones de dólares en nuevas fábricas en las costas orientales, especialmente en el delta del Río Yangtze, importando maquinaria textil avanzada para la producción de bienes finales y atrayendo trabajadores provenientes del campo<sup>69</sup>.

A partir de 1997, la promoción de las exportaciones en China se orienta por medio de la “Guía para las industrias con inversión extranjera”, estableciendo sectores alentados, restringidos, y prohibidos. La promoción, o restricción para un sector, establecen el proceso regulatorio de aprobación del proyecto, los impuestos e incentivos que reciben. La Guía cambia constantemente, y se han hecho revisiones significativas a los segmentos que están dentro de cada categoría en 1997, 2002, 2004, 2007 y 2012. En el caso del sector textil, se promueven las inversiones en telas de calidad superior, fibras químicas para la protección ambiental y producción de poliéster a gran escala. Por su parte, está restringido el calado de fibras químicas con maquinaria convencional, fibras discontinuas de viscosa de baja escala de producción, poliéster y spandex de baja escala de producción. En términos generales, la Guía cambia de acuerdo con la política de desarrollo del gobierno, y pretende elevar el nivel de la industria.

También es importante mencionar que para China, el algodón es considerado como “material de reserva esencial”, y que tanto la producción de este bien, como la de lana, insumos básicos para la industria, cuenta con contingentes de exportación de carácter global (con

---

<sup>67</sup> Ganeshan Wignaraja (2011). Economic Reforms, Regionalism, and Exports: Comparing China and India. Institute of Southeast Asian Studies. Páginas 27-40.

<sup>68</sup> En este proceso, muchas empresas textiles de propiedad estatal quebraron o tuvieron que fusionarse, dando lugar a un fuerte desempleo de alrededor de 1.4 millones de trabajadores. OMC (2006) Examen de las Políticas Comerciales de China, Informe de la Secretaría.

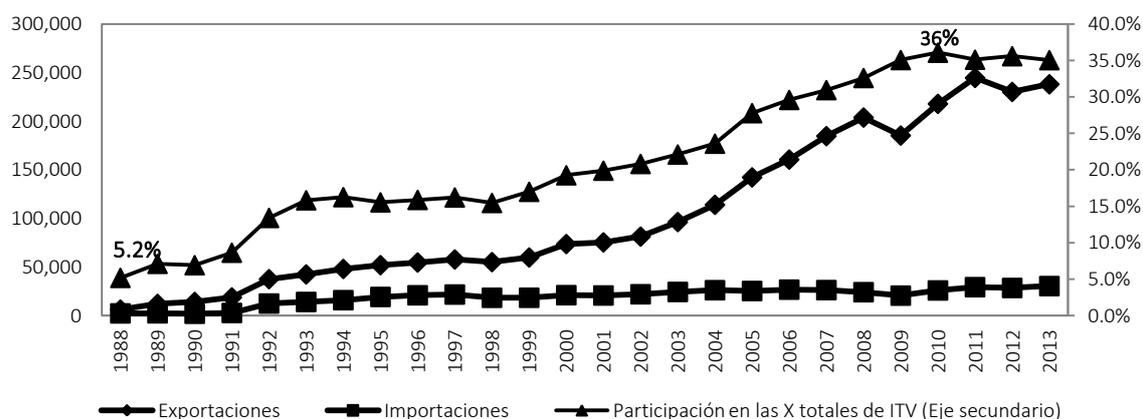
<sup>69</sup> Barboza (2004); OMC (2006).

independencia del lugar de destino) y goza de transferencias del gobierno, principalmente mediante el sostenimiento de precios de mercado<sup>70</sup>.

A partir de 2001, y de conformidad con las disposiciones adoptadas en el marco de su adhesión a la OMC, China comenzó un proceso de reducción de los aranceles a las importaciones de prendas de vestir y textiles. Las restricciones cuantitativas a la exportación regidas por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido se mantuvieron hasta 2005, pero derivado del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, aún después de dicho año se podían establecer restricciones si algún miembro de la Organización disponía de su derecho a llamar a consulta a China sobre algún bien que causará una “desorganización del mercado”. Estas medidas imponían al país un límite al crecimiento de sus exportaciones durante el tiempo que durará la consulta. Asimismo, se podían aplicar salvaguardas de transición para productos específicos hasta 2013. Estos mecanismos han sido utilizados ampliamente por Estados Unidos, y por la Unión Europea, así como por otros países como Brasil y México<sup>71</sup>.

Como medida para fomentar la exportación, el gobierno de China ofrece asistencia a ciertos exportadores de textiles y prendas de vestir, a través del seguro del crédito a la exportación. Asimismo, a través del Consejo Nacional de la Industria de los Textiles y las Prendas de Vestir de China (CNTAC), ofrece servicios para fomentar las inversiones en nueva tecnología y modernización industrial, orientación para la exportación a través de exposiciones, foros, así como mediante análisis estadísticos y publicación de restricciones impuestas por otros países (TPR 2006).

**Gráfica 6. Evolución del comercio de prendas de vestir y textiles de China (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

<sup>70</sup> La política de China de mantener al algodón fuera de la liberalización comercial aun permanece, pues hasta 2013, el comercio de algodón está sujeto a contingentes de exportación, y lo mismo sucede con el comercio de Estado. OMC (2010). Examen de las Políticas Comerciales de China 2010.

<sup>71</sup> OMC (2006)

Así, el comercio de textiles, que como se puede observar era prácticamente inexistente en 1989 (gráfica 6), sigue una senda de crecimiento, y sobresale el hecho de que las importaciones que se realizan son una proporción relativamente pequeña de las exportaciones, lo que convierte a esta industria en altamente superavitaria y refleja el hecho de que gran parte de los insumos son elaborados dentro del país. La dinámica de comercio de China la llevó a ser el principal exportador de bienes textiles y del vestido en 1995, y permitió, a su vez, que la participación de las exportaciones de China en el mundial total, pasara de 5% en 1989, hasta su máximo histórico alcanzado en 2010 de 36.1%.

A diferencia de México, las exportaciones de la industria de textiles y prendas de vestir de China tienen como destino varios países desarrollados, principalmente Estados Unidos, Japón, Alemania, Hong Kong y otros países de la Unión Europea (cuadro 10). Sobresale el hecho de que los principales países destino de las exportaciones son prácticamente los mismos que a finales de la década de 1980.

**Cuadro 10. Principales socios comerciales de China**

Exportaciones					Importaciones				
País / Año	1989	1994	2001	2010	País / Año	1989	1994	2001	2010
EEUU	31%	16%	15%	20%	Japón	34%	16%	17%	18%
Japón	29%	21%	23%	12%	Alemania	13%	3%	2%	6%
Hong Kong	N.A.	35%	28%	10%	Italia	12%	2%	3%	5%
Alemania	9%	6%	3%	6%	Estados Unidos	9%	1%	1%	4%
Italia	5%	2%	2%	3%	Corea del Sur	6%	9%	12%	11%
Australia	3%	2%	2%	2%	Hong Kong	N.A.	63%	56%	36%
Francia	3%	2%	2%	4%	Suiza	6%	1%	0%	0%
Canadá	3%	1%	2%	2%	Nueva Zelanda	4%	1%	0%	0%
Singapur	2%	1%	1%	0%	Australia	4%	1%	1%	0%
Corea del Sur	2%	3%	3%	2%	Reino Unido	3%	0%	0%	0%
Reino Unido	2%	1%	4%	5%	Francia	2%	0%	1%	2%

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

En cuanto a los países de donde provienen las importaciones, sobresale que a inicios del análisis, Japón era el principal proveedor de China, seguido por Alemania e Italia, pero a partir de 1994, Hong Kong acapara más del 60% de las compras de China, y aunque esta proporción disminuye hacia 2010, este país es la principal fuente de las importaciones de China. Esto se corresponde con el hecho de que Hong Kong es también la principal fuente de IED de China<sup>72</sup>.

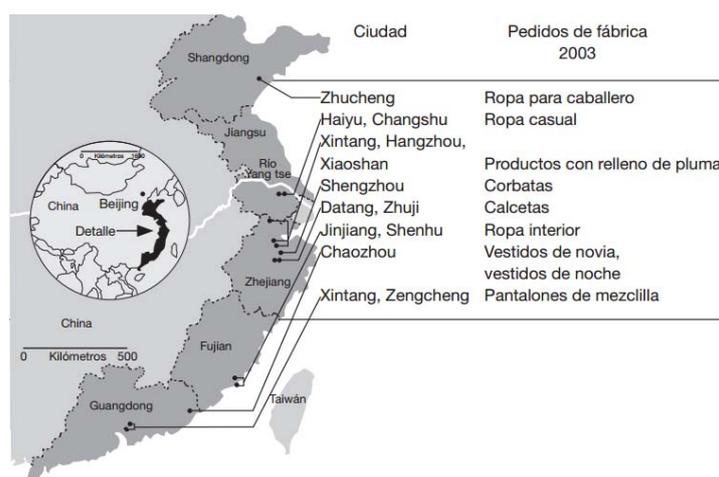
<sup>72</sup> OMC (2014). Examen de las Políticas Comerciales de China. Informe de la Secretaria

Uno de los factores clave en el desarrollo de China, ha sido el establecimiento de las Zonas Económicas Especiales en las provincias costeras, que han tenido el objetivo de mejorar la competitividad de la industria de manera coordinada, mediante la creación de infraestructura, la atracción de inversionistas extranjeros a través de políticas preferenciales y la consiguiente homologación del capital a estándares internacionales<sup>73</sup>.

Dentro de las ZEE, las empresas de capital extranjero gozan de un tratamiento impositivo preferencial y de exenciones en licencias de importación y derechos de aduana para algunas importaciones, ya que los insumos primarios, las partes y los componentes de las exportaciones de procesamiento se podían comprar libres de aranceles<sup>74</sup>.

En las Zonas Económicas Especiales se establecieron las primeras Empresas de Propiedad Completamente Extranjera, así como Empresas Conjuntas, que a lo largo del tiempo han gozado de privilegios para desarrollar sus negocios, sin dejar de estar bajo una clara supervisión del gobierno de China. En las ZEE las regulaciones sobre el trabajo eran más flexibles, y permitían la contratación y despido libre por parte de los empresarios. Asimismo, el gobierno mantuvo a precios competitivos otros factores, como la tierra, electricidad, y las materias primas. Estas empresas trajeron consigo a la economía china un capital intangible, el *expertise* que compartieron con los trabajadores locales, además de promover la transferencia de capital y la compra de insumos de manera local. Todo esto ayudó a aumentar la competitividad de las producciones del país<sup>75</sup>.

Figura 5. Ciudades fabrica en China



Fuente: "In Roaring China, Sweaters Are West of Socks City", David Barboza, 2004, New York Times.

<sup>73</sup> Jagii et al (1996).

<sup>74</sup> *Ibid.*

<sup>75</sup> *Ibid.*

Asimismo, a finales de la década de 1980, se declararon todas las ciudades costeras abiertas a la inversión extranjera, y 14 ciudades ofrecían incentivos similares, aunque menores, a las Zonas Económicas Especiales. En la región costera se estableció una política de puertas abiertas a la inversión extranjera, denominada “estrategia de desarrollo costero”, para crear industrias intensivas en trabajo para exportación, y que se llevará a cabo la importación de materias primas<sup>76</sup>.

Algunas de las ciudades costeras se especializaron en textiles, y como se puede observar en la figura 5, para 2003, prácticamente toda la costa oriental de China cuenta con ciudades-fábrica, en donde cada una ellas se especializa únicamente en un tipo de prenda, aprovechando magníficamente las economías de escala que provienen de la concentración, generando redes de empresas, tecnologías y un nutrido ambiente de negocios<sup>77</sup>. De acuerdo con Barboza<sup>78</sup>, las ciudades textiles son el claro ejemplo de cómo el gobierno de China cambió el enfoque de planeación, dominado por empresas de propiedad estatal, hacia una planeación local.

En lo que respecta al sistema cambiario de China, éste fue de tipo dual hasta 1994, con un tipo de cambio fijo para las transacciones del gobierno, y uno relativamente variable para el resto de la economía. En 1994 el Yuan se unificó y se fijó en un valor de 8.3 Yuan por dólar<sup>79</sup>, permitiendo generar un ambiente bastante estable para la atracción de inversiones y de comercio. En 2005 China adoptó un sistema de flotación “sucia”, y el Yuan se apreció, pasado de 8.11 a 6.83 yuan por dólar en 2008<sup>80</sup>.

A pesar de ello, el uso discrecional del tipo de cambio aun persiste, pues en medio de la crisis de 2008, China abandonó la idea de permitir la apreciación del Yuan ante la disminución en la demanda de sus productos. A partir de 2010 se retomó la política de permitir una flotación sucia para el yuan, y desde entonces esta divisa se ha apreciado<sup>81</sup>. Asimismo, sobresale el hecho de que los años grandes superávits comerciales deberían generar presiones para apreciaciones en el tipo de cambio, y sin embargo, la política cambiaria de China no es del todo transparente,

---

<sup>76</sup> Omar Neme (2006). La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos.

<sup>77</sup> Barboza (2004)

<sup>78</sup> *Ibíd.*

<sup>79</sup> Un tipo de cambio devaluado en comparación con el tipo de cambio que utilizaba el gobierno para realizar sus transacciones, de 5.8 yuan por dólar.

<sup>80</sup> Wayne Morrison, y Marc Labonte, Marc (2013). China's Currency Policy: An Analysis of the Economic Issues. Congressional Research Service.

<sup>81</sup> *Ibíd.*

y aun en 2014 se externalan preocupaciones por las fuertes intervenciones del país en su tipo de cambio llaman la atención<sup>82</sup>.

Para la industria textil, la apreciación de la moneda es de gran relevancia, dado que a pesar de la alta tasa de absorción de productos por el mercado interno, la industria es altamente dependiente de la demanda por exportaciones. De acuerdo con el Centro de Estudios Bancario de China, se estima que cada aumento del 1% en el tipo de cambio tiene un efecto de hasta 6% en la reducción de las ganancias en la industria<sup>83</sup>.

Como se puede observar por el recorrido realizado, el volumen de las exportaciones no es un problema para China, pues el país tiene un amplio mercado y sus exportaciones aun crecen año con año. Los problemas que enfrenta China son de otra naturaleza y tienen que ver con las crecientes desigualdades en la distribución del ingreso, el exceso de ahorro sobre la inversión (debido a ineficiencias en el mercado de capitales, entre otros) que se refleja en el superávit en la balanza comercial. Este exceso de ahorro no permite que el mercado interno sea un fuerte contrapeso de los movimientos internacionales de demanda. Asimismo, continúan los esfuerzos por permitir que el mercado desempeñe un papel más decisivo en la asignación de recursos, y el ámbito comercial continúan las iniciativas de facilitación de comercio.

Además de ello, y con la finalidad de proveer fondos para avanzar en la innovación tecnológica, en 2006 se llevaron a cabo más reformas en el sector para crear parques industriales fuera de China y ayudar a que los productores nacionales se establecieran en dichos parques. Se trata de políticas para mejorar la capacidad de la industria para innovar, optimizar la estructura industrial y mejorar las tecnologías y equipo de la industria y restringir a las empresas ineficientes, contaminantes, y desperdiciadoras de energía. Asimismo, dado el bajo nivel de marcas propias generadas y con reconocimiento internacional, se le dio prioridad a este tema por medio de subsidios para la publicidad de dichas marcas<sup>84</sup>.

Además de esto, en tiempos recientes comenzaron a existir presiones al alza en los salarios (cuadro 11), que tienen que ver tanto con levantamientos laborales en busca de mejores condiciones de empleo, como por una disminución de la fuerza de trabajo, resultado de las políticas de población de la década de 1980<sup>85</sup>, y que es una de las motivaciones del Gobierno de

---

<sup>82</sup> U.S. Department of the Treasury Office of International Affairs (2014). Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies. 15 de octubre de 2014.

<sup>83</sup> Anz Insights, Commercial Banking Asia, Textile and Garment Industry (2012)

<sup>84</sup> Trade Lawyers Advisory Group (2007). China's Support programs for selected industries: textiles and apparel.

<sup>85</sup> May Wong, 2008, Development and trends in the Chinese garment and textile industry. Globalization Monitor, Hong Kong/China.

China para enfocar sus políticas hacia un aumento de calidad, en demerito de la competencia vía precios.

**Cuadro 11. Salarios en dólares por hora, países de Asia, 2003 y 2008**

País / Año	2003	2008
China	0.68	1.08
Vietnam	N.D.	0.38
Pakistán	0.41	0.37
Cambodia	0.2	0.33
Bangladesh	0.39	0.22

Fuente: May Wong, 2008, Development and trends in the Chinese garment and textile industry

N.D. = No disponible

En este contexto, a partir de la década de 2000, las políticas del sector se han enfocado en elevar el nivel tecnológico de la industria, por medio de una serie de medidas, como asegurar el cumplimiento de las normas internacionales para aumentar la calidad de los productos, desarrollar capacidades de innovación mediante la protección a los derechos de propiedad intelectual, acelerar la renovación de tecnologías y equipos, y con otras medidas para elevar la competitividad de las empresas<sup>86</sup>. Asimismo, se ha dado prioridad a generar incentivos para el desarrollo de marcas propias con reconocimiento internacional, disminuir las necesidades de importación de maquinaria y tecnología asociadas a actividades de subcontratación.

---

<sup>86</sup> OMC (2006)

## CAPÍTULO 4. COMPETENCIA DE MÉXICO Y CHINA POR EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Para detectar si las exportaciones de China hacia Estados Unidos son una amenaza competitiva para las exportaciones de México, en este apartado se analizan las estructuras de exportación de ambos países, tomando como referencia el mercado de Estados Unidos. Se analiza cómo ha evolucionado la estructura de las exportaciones de México y China hacia Estados Unidos en la industria textil y del vestido, o lo que es lo mismo, cómo han evolucionado las importaciones que Estados Unidos realiza provenientes de México y China. Mientras más similares sean estas estructuras de exportación, hay más probabilidades de que las exportaciones de China sean una amenaza competitiva para las exportaciones de México. Asimismo, utilizando la matriz de competitividad de la CEPAL, se analizan los sectores que han sido más dinámicos y aquellos que han quedado rezagados en el mercado de Estados Unidos para ambos países.

### 4.1 Exportaciones de textiles y prendas de vestir a Estados Unidos por segmentos y nivel tecnológico

Analizando la estructura de las exportaciones de textiles y prendas de vestir de China y México, tanto por segmentos de la industria como por nivel tecnológico<sup>87</sup>, para detectar si estos países envían más bienes trabajo-intensivos, o bienes capital-intensivos, se obtienen los siguientes resultados.

**Cuadro 12. Estructura de las exportaciones de ITV a EUA por tipo de bien**

Año	China					México				
	Fibras naturales	Fibras sintéticas	HTC	Maquinaria	Prendas de vestir	Fibras naturales	Fibras sintéticas	HTC	Maquinaria	Prendas de vestir
1994	3%	0%	30%	1%	66%	3%	5%	27%	0%	64%
2001	2%	0%	20%	0%	77%	3%	3%	33%	0%	61%
2010	2%	1%	39%	1%	57%	3%	3%	37%	10%	48%
Promedio	3%	0%	36%	1%	62%	4%	3%	33%	2%	59%

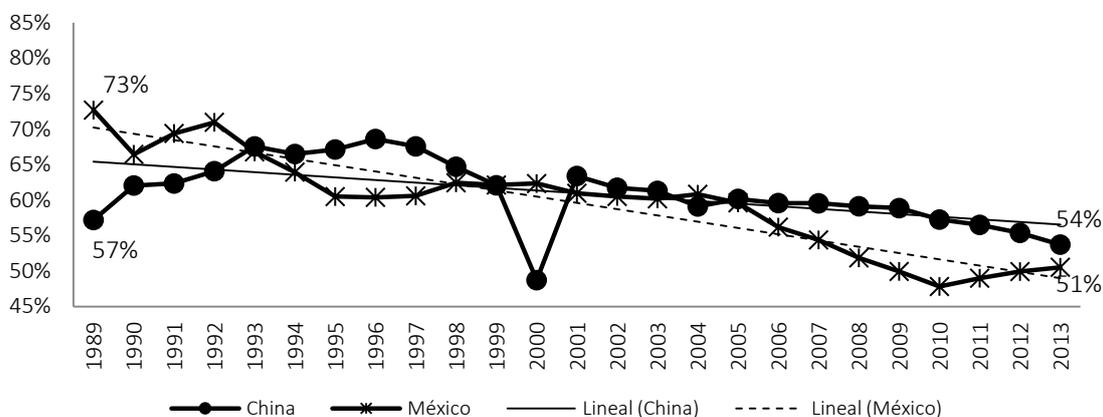
Fuente: Elaboración con datos de COMTRADE

En términos generales, la estructura de exportaciones de China y México hacia el mercado de Estados Unidos en la industria textil y del vestido es parecida a lo largo del período de estudio (cuadro 12). Para ambos países, los principales bienes de exportación a Estados Unidos son las prendas de vestir, seguidos de los HTC y en proporciones mucho menores, las fibras, y la

<sup>87</sup> Como se vio en la metodología, en la industria de los textiles y del vestido, la división entre segmentos de la industria y nivel tecnológico de los mismos es la misma.

maquinaria textil. Para este último segmento de bienes sobresale el aumento repentino de su importancia en las exportaciones a EEUU.

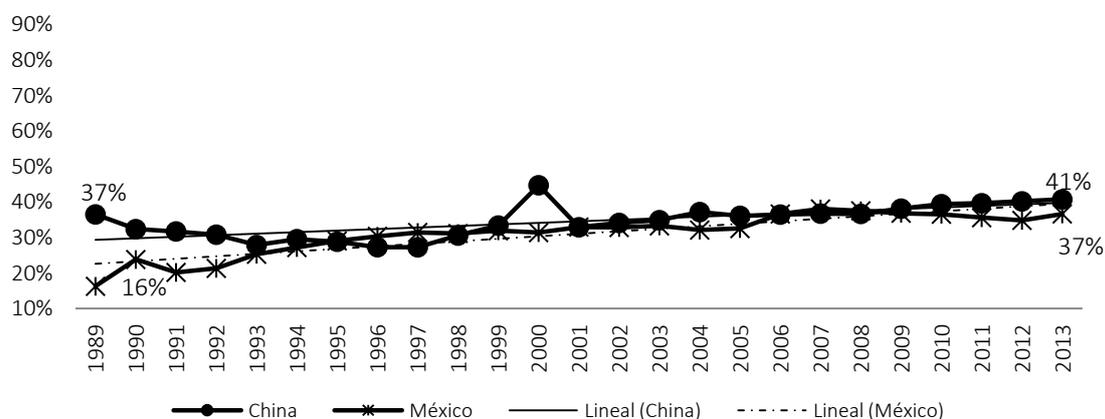
**Gráfica 7. Importancia de las prendas de vestir en las exportaciones de ITV a Estados Unidos, México y China**



Fuente: Elaborado con datos de COMTRADE

Si analizamos más de cerca cada segmento de la industria, y ampliando un poco los años de análisis, podemos observar en la gráfica 7 que para ambos países la importancia de las prendas de vestir ha disminuido en lo que respecta a sus exportaciones de ITV a Estados Unidos. Sin embargo, sí observamos la línea de tendencia de México vemos que la disminución es más pronunciada para nuestro país. Para China hay una disminución constante en la importancia de este segmentos, pero al observar el primer y último año de la gráfica, nos damos cuenta de que el cambio registrado es mucho menor que el de México.

**Gráfica 8. Importancia de hilados en las exportaciones de ITV a Estados Unidos, México y China**



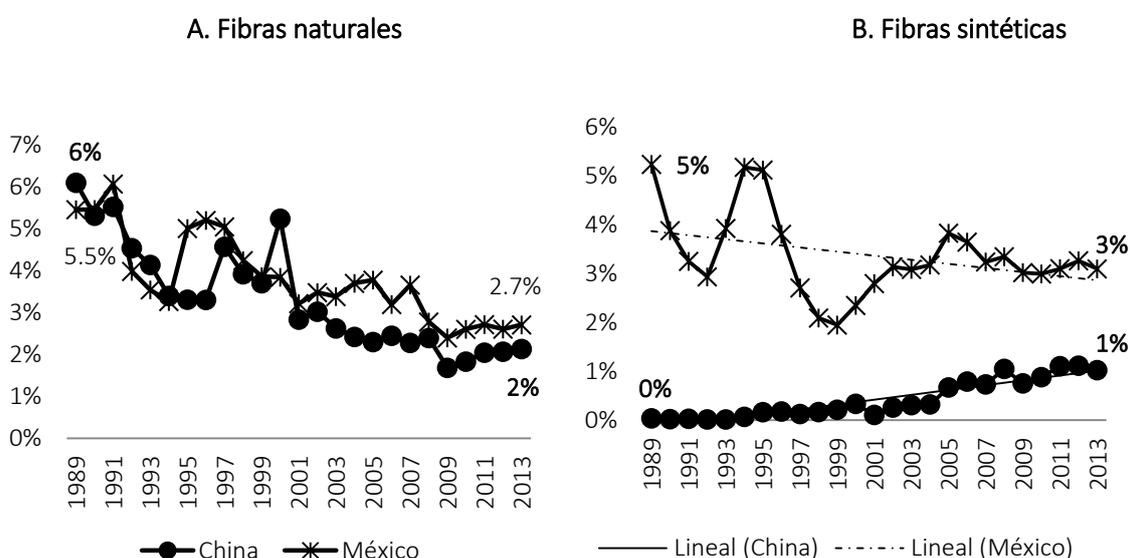
Fuente: Autor, con datos de COMTRADE

En el caso de los hilados no hay grandes cambios a lo largo del periodo para China, aumentando la importancia de sus ventas en este segmento de bien de 37% a 41%. Para México las ventas

aumentaron su participación de manera importante al pasar del 16% a 41%. Para ambos países representa el segundo grupo de bienes más importantes en sus exportaciones a EEUU (gráfica 8).

México vende, como porcentaje de sus ventas de la ITV, más fibras textiles que China, aunque para ambos países ha disminuido dicho porcentaje. Ahora bien, uno de los saltos tecnológicos expuestos más arriba se encuentra en esta categoría de bienes, al analizar la división entre las fibras naturales y las sintéticas, pues las fibras sintéticas incorporan mayor tecnología que las fibras naturales.

**Gráficas 9. Importancia de las fibras textiles en las exportaciones de México y China hacia EEUU**



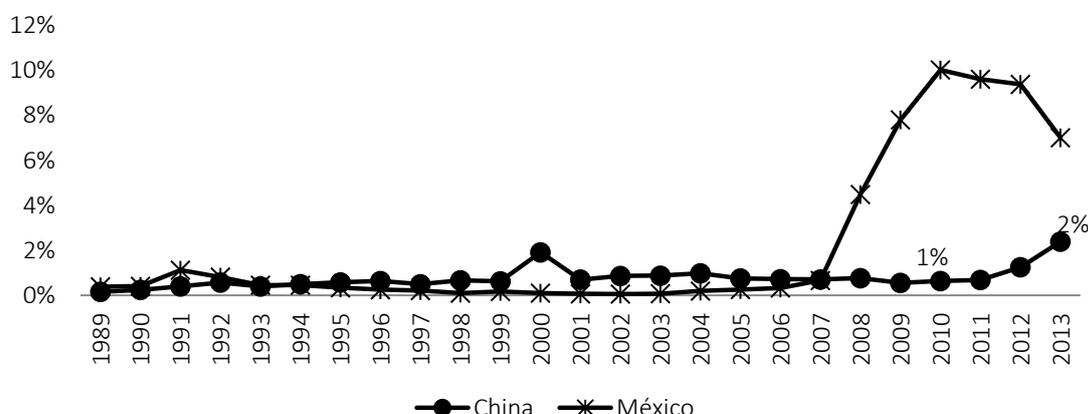
Fuente: Elaborado con datos de COMTRADE

Las exportaciones de fibras naturales de ambos países han disminuido su importancia (gráfica 9.A) y representan actualmente 3% de las ventas a Estados Unidos. Para el caso de las fibras sintéticas (gráfica 9.B.), en primer lugar, hay que destacar que para ambos países representan una parte muy pequeña de sus exportaciones de la ITV a Estados Unidos. Sin embargo, hay una clara tendencia en China a que las exportaciones de estos bienes aumenten, y a la inversa en el caso para México, pues en todo el período mostrado en las gráficas, el punto máximo de exportaciones, de 5% en 1994 no se recupera, a pesar de que de 1999 a 2005 estas exportaciones crecieron.

Ahora bien, en el caso de la maquinaria sobresale el aumento que dieron las exportaciones de México a partir de 2007, para alcanzar el 10% del total de las exportaciones a EEUU de la

industria en 2010. Para China este subsector se mantiene alrededor de 1% de importancia pero comienza a despegar a partir de 2010, llegando a 2% en 2013 (gráfica 10).

**Gráficas 10. Importancia de la maquinaria textil en las exportaciones de México y China a EEUU**



Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

Se puede observar que para ambos países hay una tendencia a disminuir las exportaciones de prendas de vestir, y a aumentar las exportaciones de hilados, tejidos y confecciones, así como de maquinaria, sobresaliendo el caso de México en estos bienes. Para China incluso están creciendo las exportaciones de fibras sintéticas. Esto puede apuntar a que en el período hubo un escalamiento a salto tecnológico dentro de la industria: para China se observa en el aumento en las exportaciones de las fibras sintéticas, y para México por el sobresaliente desempeño de las exportaciones de maquinaria textil. En este último segmento es de gran relevancia el hecho de que se convirtió en superavitario desde 2010 y actualmente aún lo es (cuadro 5).

A pesar de ello, sobresale la persistencia de una mayor participación de los sectores de baja tecnología, sobre los de media alta tecnología. Además es necesario recordar (cuadro 5) que el segmento de las prendas de vestir, de baja tecnología incorporada, es el que da cuenta prácticamente todo el superávit de la industria, desde el inicio del análisis en 1989, y hasta 2010. Por ello, si bien hay un avance tecnológico a nivel de la industria, éste aún no se consolida como el principal factor de la fortaleza exportadora hacia Estados Unidos

Finalmente, la gran similitud entre las estructuras de exportación de China y México en Estados Unidos podría suponer una gran competencia para México en el mercado de Estados Unidos.

## 4.2 Exportaciones a Estados Unidos por etapa productiva

Se analizará a continuación la estructura de las exportaciones de México y China por etapa productiva. Para este apartado, se retoma la idea analizada anteriormente, del escalamiento en

actividades económicas, donde una estructura de ensamblaje mostraría un gran porcentaje de bienes intermedios importados y un gran porcentaje de bienes finales exportados.

**Cuadro 13. Estructura de las exportaciones e importaciones de ITV a EUA por etapa productiva**

		China				México			
		Bienes de capital	Bienes de consumo	PyC	Semi-terminados	Bienes de capital	Bienes de consumo	PyC	Semi-terminados
X	1989	0%	93%	0%	7%	0%	85%	1%	14%
	1994	0%	95%	0%	4%	0%	88%	1%	11%
	2001	0%	96%	0%	4%	0%	90%	0%	10%
	2010	0%	94%	0%	5%	9%	75%	4%	12%
	2013	2%	91%	0%	7%	6%	78%	4%	12%
M	1989	15%	3%	0%	82%	8%	47%	4%	40%
	1994	21%	8%	0%	70%	5%	56%	2%	36%
	2001	12%	14%	0%	73%	2%	40%	2%	56%
	2010	5%	6%	0%	89%	2%	25%	5%	69%
	2013	3%	6%	0%	90%	2%	25%	5%	68%

Fuente: Autor, con datos de COMTRADE

Los datos de comercio para China nos muestran una estructura de tipo ensamblaje: para todo el período más del 90% de las exportaciones dirigidas a Estados Unidos son de bienes de consumo, mientras que, en promedio, en todo el período más del 80% de las importaciones fueron de bienes intermedios semiterminados. Es decir, se importa una gran proporción de bienes intermedios que se transforman y se exportan como bienes finales (cuadro 13).

Sobresale que a finales de la década de 1980 y hasta mediados de la década de 1990, se compraba un alto porcentaje de bienes de capital y que actualmente la tendencia a comprar menos bienes de capital podría indicar que éstos se producen ahora internamente.

En el caso de México, también se observa un patrón que indica que la industria textil y del vestido es del tipo de ensamblaje. Sin embargo, podemos observar algunas tendencias interesantes. En primer lugar, el punto máximo de ventas de bienes de consumo como proporción del total de la ITV a EEUU es justamente de 1994 a 2001, año en el que 90% de las exportaciones de la industria son de bienes de consumo. A partir de entonces, podemos observar una tendencia a que éstas disminuyan, llegando a 78% en 2013. En segundo lugar, a partir de 1997 se puede observar un rápido crecimiento en las compras de bienes intermedios, hasta llegar a cerca del 70% de las compras realizadas a Estados Unidos en 2013.

En la ITV, el comercio de partes y componentes es aquel que se realiza en partes de la maquinaria textil, así como de un par de insumos textiles para diferentes tipos de maquinarias.

En este segmento de la industria resalta el hecho de que las exportaciones enviadas a Estados Unidos pasaron de ser nulas a llegar a un 4% de lo exportado en la industria y un 5% de lo importado.

Finalmente, se puede observar que para China las importaciones de bienes de consumo provenientes de Estados Unidos no son relevantes, comparadas con las de México. Las importaciones de China subieron hasta 2001, cuando comienzan a reducirse.

### 4.3 Exportaciones a Estados Unidos por bienes

Uno de los elementos que permite reconocer la competitividad de las exportaciones de un país, es la diversificación de la canasta de productos exportada. Para ello, se analiza la concentración de los principales bienes que China y México exportan a Estados Unidos, detectando algunas características relevantes.

**Cuadro 14. Concentración de las exportaciones en los principales bienes exportados de México y China (% del total)**

Número de bienes / Año	CHINA					MÉXICO				
	1989	1994	2001	2010	2013	1989	1994	2001	2010	2013
10	57.7%	58.5%	57.2%	46.4%	44.5%	59.0%	67.5%	66.0%	64.3%	63.0%
20	72.3%	75.1%	72.2%	63.1%	61.1%	72.3%	78.7%	76.9%	78.1%	77.2%
50	90.2%	91.9%	90.2%	85.5%	83.1%	90.6%	92.3%	91.6%	92.9%	92.6%
100	98.3%	98.4%	97.6%	96.3%	95.6%	98.1%	98.5%	97.8%	98.6%	98.5%
200	100.0%	100.0%	99.9%	99.6%	99.5%	100.0%	100.0%	99.9%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

En el cuadro 14 podemos observar la participación de los principales bienes de exportación de México y China hacia Estados Unidos con respecto de las exportaciones totales de cada país en textiles y prendas de vestir, por bloques de números de bienes. Es notorio que la concentración de las exportaciones de China hacia Estados Unidos ha disminuido desde 1989, cuando los 20 principales bienes de exportación acaparaban el 72.3% de las divisas recibidas por venta de bienes de la ITV, y en 2013 estos bienes representan únicamente el 61.1%. La tendencia se mantiene si tomamos los 50 principales bienes exportados hacia Estados Unidos, notando que únicamente de 1989 a 1994 aumentó la concentración de las exportaciones de este país.

Por su parte, México ha tenido una tendencia opuesta, en 2013 su concentración en los 20 principales bienes de exportación es mayor que la de 1989. Esto nos muestra que la concentración de las exportaciones de México se ha intensificado en esta industria.

El número de bienes que China exporta a Estados Unidos ha aumentado consistentemente: en 1989 eran 244 los bienes, y entre 2001 y 2010 pasó de exportar 310 a 354 bienes, y se ha mantenido en años más recientes. Por su parte, México exportaba 245 bienes en 1989, y de 2001 a 2010 pasó de exportar 319 a 295 bienes. En los últimos años continúa la tendencia a exportar una menor cantidad de bienes hacia Estados Unidos. Esto nos muestra que en el caso de México la canasta de bienes exportados en la industria tiene una mayor concentración que la de China, aunado a una reducción en el número de bienes que el país exporta.

En lo que respecta a los 20 principales bienes exportados de México a Estados Unidos y su comportamiento desde 1994, se puede observar en el cuadro 15, que la mayoría son bienes de consumo, principalmente pantalones de hombre y mujer, y diversas prendas de vestir. Sin embargo, a través de los años, hay una tendencia a que estos principales bienes exportados incluyan bienes intermedios y de capital: en 1994, únicamente uno de los principales 20 bienes era un bien semiterminado procesado, el 26652 Fibras sintéticas discontinuas, en 2001 ya hay 3 bienes semiterminados, uno de los cuales es de nivel medio tecnológico, y para 2010 incluso hay un bien que es una parte y componente, el bien 65773 Productos y artículos textiles para usos técnicos, y dos bienes que son maquinaria textil, el 72471 y el 72473.

En el caso de China, esta tendencia no se encuentra, para los tres años analizados, los 20 principales bienes que se exportan a Estados Unidos son bienes de consumo, con excepción del bien 65221 que estaba en el top en 1994, Tejidos con contenido de algodón. También por esta misma situación, la consistencia en los bienes que China exporta en los 3 años analizados supera a la de México. Para México, únicamente 8 de los 20 bienes se encuentran en como principales exportaciones en todo el período de análisis, mientras que para China el dato aumenta a 10 bienes. En el caso de China no se encuentran como principales bienes exportados bienes intermedios, ni tampoco bienes de capital (cuadro 16).

Al comparar los principales bienes exportados es notorio que desde 1994 hasta 2010, en promedio 43% de estos bienes son los mismos para China y México, por lo que analizado a nivel de bien, pareciera que la estructura de las exportaciones de ambos países no es un factor decisivo para concluir que China es una amenaza competitiva para las exportaciones de México a Estados Unidos.

Cuadro 15. Principales bienes que México exporta a Estados Unidos y su contribución a la entrada de divisas totales por ITV

1994				2001				2010			
Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución
Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	8414	428	17.4%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos	8414	1,777	17.9%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	8414	1,321	22.3%
Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	235	9.6%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	1,497	15.1%	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	8454	571	9.6%
Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	197	8.0%	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	8454	1,059	10.7%	Máquinas para lavar ropa, de uso doméstico o de lavandería (incluso máquinas para lavar y secar), con una capacidad superior a los 10 kg de ropa seca	72471	455	7.7%
Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1 ó 657.2	84521	194	7.9%	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	843	8.5%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	356	6.0%
Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	171	7.0%	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	333	3.4%	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	328	5.5%
Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	8454	132	5.4%	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1 ó 657.2	84521	241	2.4%	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	229	3.9%
Sostenes	84551	127	5.2%	Sostenes	84551	224	2.3%	Productos y artículos textiles para usos técnicos	65773	181	3.1%
Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar ni peinar ni preparadas en otra forma para el hilado, de poliéster	26652	70	2.8%	Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	84426	216	2.2%	Otras medias	84629	127	2.1%
Bragas	84482	54	2.2%	Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	84324	197	2.0%	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1 ó 657.2	84521	126	2.1%
Blusas, camisas y blusas camiseras	8427	47	1.9%	Otros artículos de cama	82129	165	1.7%	Cortinas (incluso cortinajes) y celosías interiores; cortinas y cenefas para camas	65851	111	1.9%
Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	84426	42	1.7%	Otras medias	84629	147	1.5%	Prendas de vestir para hombres y niños, n.e.p.	84587	108	1.8%
Vestidos	8424	39	1.6%	Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	84589	126	1.3%	Otros artículos de cama	82129	104	1.8%
Blusas, camisas y blusas camiseras	8447	33	1.3%	Trajeras de baño para mujeres y niñas, de punto o ganchillo	84564	124	1.2%	Máquinas secadoras, con una capacidad superior a los 10 kg de ropa seca (excepto la de los rubros 741.8 743.5)	72473	100	1.7%
Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	84589	31	1.3%	Bragas	84482	118	1.2%	Otros hilados, sencillos, sin torcer o con una torsión no superior a 50 espiras por metro, de nilón, otras poliamidas o poliésteres, no acondicionados para la venta al por menor	65163	98	1.7%

Cuadro 15. Principales bienes que México exporta a Estados Unidos y su contribución a la entrada de divisas totales por ITV

1994				2001				2010			
Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución
Camisas de algodón	84151	25	1.0%	Otros hilados, sencillos, sin torcer o con una torsión no superior a 50 espiras por metro, de nilón, otras poliamidas o poliésteres, no acondicionados para la venta al por menor	65163	116	1.2%	Sacos y bolsas de materias textiles del tipo utilizado para embalar mercancías de materias textiles manufacturadas	65813	87	1.5%
Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	84843	24	1.0%	Sacos y bolsas de materias textiles del tipo utilizado para embalar mercancías de materias textiles manufacturadas	65813	105	1.1%	Trajes de lana o pelos finos de animales	84121	70	1.2%
Otros artículos de cama	82129	21	0.9%	Blusas, camisas y blusas camiseras	8447	98	1.0%	Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	84426	66	1.1%
Prendas de vestir para hombres y niños, n.e.p.	84587	21	0.9%	Otros tejidos, con un contenido de algodón, en peso, del 85% o más, blanqueados, teñidos, estampados o acabados de otra forma, que pesen más de 200 g/m2, dril	65243	82	0.8%	Camisas de otros materiales textiles	84159	63	1.1%
Abrigos, gabanes, capas, mantas, anoraks (incluso chaquetas de esquiar), chaquetas exteriores de abrigo y artículos análogos (excepto prendas de los rubros 842.2 u 842.3)	8423	21	0.8%	Blusas, camisas y blusas camiseras	8427	80	0.8%	Trajes de baño para mujeres y niñas, de punto o ganchillo	84564	62	1.0%
Frazadas y mantas de viaje (excepto las eléctricas) de fibras sintéticas	65833	20	0.8%	Vestidos	8424	80	0.8%	Textiles no tejidos, estén o no impregnados, bañados, recubiertos o laminados, n.e.p.	6572	59	1.0%

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

**Cuadro 16. Principales bienes que China exporta a Estados Unidos y su contribución a la entrada de divisas totales por ITV**

1994				2001				2010			
Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución
Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	1,238	15.7%	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	1,583	14.2%	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	8453	5,946	13.8%
Blusas, camisas y blusas camiseras	8427	727	9.2%	Prendas de vestir	84811	1,299	11.7%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	3,007	7.0%
Prendas de vestir	84811	682	8.7%	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	733	6.6%	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	2,003	4.7%
Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	364	4.6%	Blusas, camisas y blusas camiseras	8427	601	5.4%	Otros artículos de cama	82129	1,795	4.2%
Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	8414	311	4.0%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	8426	563	5.1%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	8414	1,510	3.5%
Vestidos	8424	298	3.8%	Vestidos	8424	399	3.6%	Vestidos	8424	1,437	3.3%
Otros abrigos, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84119	273	3.5%	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	8414	344	3.1%	Blusas, camisas y blusas camiseras	8427	1,212	2.8%
Camisas de otros materiales textiles	84159	248	3.1%	Otros abrigos, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84119	299	2.7%	Prendas y accesorios de vestir para bebés de tejidos de punto o ganchillo	84512	1,160	2.7%
Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	65893	240	3.0%	Otros artículos de cama	82129	294	2.6%	Sostenes	84551	998	2.3%
Otros abrigos de mujer o niña, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84219	231	2.9%	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	84843	246	2.2%	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	84843	878	2.0%
Otros artículos de cama	82129	215	2.7%	Otros abrigos de mujer o niña, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84219	225	2.0%	Camisas de algodón	84151	875	2.0%
Guantes, mitones, etc., no diseñados para uso deportivo	84812	179	2.3%	Guantes, mitones, etc., no diseñados para uso deportivo	84812	206	1.9%	Cortinas (incluso cortinajes) y celosías interiores; cortinas y cenefas para camas	65851	816	1.9%
Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	84843	170	2.2%	Camisas de otros materiales textiles	84159	201	1.8%	Otros abrigos de mujer o niña, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84219	807	1.9%

**Cuadro 16. Principales bienes que China exporta a Estados Unidos y su contribución a la entrada de divisas totales por ITV**

1994				2001				2010			
Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución	Bien	Código SITC	Millones	Contribución
Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	84589	160	2.0%	Faldas y faldas pantalón	8425	193	1.7%	Vestidos	84424	804	1.9%
Faldas y faldas pantalón	8425	131	1.7%	Cinturones y correas	84813	186	1.7%	Otros abrigos, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	84119	697	1.6%
Chaquetas	8423	106	1.3%	Chaquetas	8423	169	1.5%	Otras medias	84629	673	1.6%
Tejidos con un contenido de algodón, en peso, del 85% o más, sin blanquear, que no pesen más de 200 g/m2	65221	92	1.2%	Sostenes	84551	123	1.1%	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	8454	671	1.6%
Camisones de dormir y pijamas	84282	89	1.1%	Trajes sastre	84221	121	1.1%	Ropa de cama, excepto la de punto o ganchillo, de algodón	65842	659	1.5%
Guantes, mitones, etc.	84614	83	1.0%	Camisones de dormir y pijamas	84282	121	1.1%	Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	84589	624	1.5%
Toallas de baño y paños de cocina, de algodón	65847	80	1.0%	Prendas de vestir para hombres y niños, confeccionadas con tejidos de los rubros 657.32, 657.33 ó 657.34, excepto los de punto o ganchillo	84522	119	1.1%	Toallas de baño y paños de cocina, de algodón	65847	510	1.2%

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

#### 4.4 Competitividad de las exportaciones de México y China a EEUU

Para realizar este análisis se utiliza la matriz de competitividad de la CEPAL, descrita en la metodología. A través de ésta, se observa cómo se han desempeñado las exportaciones hacia Estados Unidos de México y China.

##### 4.4.1 Competitividad de las exportaciones de México

Para México (cuadro 17), en el período de 1994 a 2001 la mayor parte de las exportaciones realizadas a Estados Unidos caen en la categoría de estrellas ascendientes, es decir, son bienes para las cuales, tanto la oferta como la demanda aumentó. Los 189 bienes que están en esta categoría aumentaron su participación en las exportaciones de México a Estados Unidos, al pasar de aportar 57% de las exportaciones en 1994, a aportar 84% en 2001. La segunda categoría que agrupa a más bienes es la de los retrocesos, es decir bienes en donde no crece ni la oferta ni la demanda, aquí hay 60 bienes que aportan 11% de las exportaciones de México a Estados Unidos en 2001, mientras que en 1994 aportaban 32%.

**Cuadro 17. Competitividad de las exportaciones de México 1994-2001 y 2002-2010**

Categoría	Estrellas ascendientes		Estrella menguante		Oportunidad pérdida		Retrocesos	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001
Número de bienes	189		32		6		60	
Exportaciones a Estados Unidos por categoría	1,375	8,294	258	426	21	58	777	1,113
Exportaciones a Estados Unidos en ITV	2,431	9,890	2,431	9,890	2,431	9,890	2,431	9,890
Porcentaje de las exportaciones totales a EEUU en ITV	57%	84%	11%	4%	1%	1%	32%	11%
Cambio porcentual	27%		-6%		-0.26%		-21%	

Categoría	Estrellas ascendientes		Estrella menguante		Oportunidad pérdida		Retrocesos	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Número de bienes	51		20		3		213	
Exportaciones a Estados Unidos por categoría	191	766	242	207	6	15	9,161	4,451
Exportaciones a Estados Unidos en ITV	9,599	5,439	9,599	5,439	9,599	5,439	9,599	5,439
Porcentaje de las exportaciones totales a EEUU en ITV	2%	14%	3%	4%	0%	0%	95%	82%
Cambio porcentual	12%		1%		0.22%		-14%	

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

Los 32 bienes que se insertaron en la categoría de estrellas menguantes, bienes en donde aumenta la oferta pero la demanda decrece, redujeron su participación en las exportaciones de México a Estados Unidos, al pasar de 11% a 4% de 1994 a 2001. En el primer período de análisis, México prácticamente no tiene bienes que sean oportunidades perdidas, con tan sólo 1% de las exportaciones.

Cuadro 18. Exportaciones de bienes Estrellas Ascendientes de México

Año	1994	2001	1994	2001	2002	2010	2002	2010
Tipo de bien / Unidad de medida	Millones de dólares		Porcentaje		Millones de dólares		Porcentaje	
<b>Prendas de vestir</b>	<b>953</b>	<b>5,072</b>	<b>69%</b>	<b>61%</b>	<b>73</b>	<b>166</b>	<b>38%</b>	<b>26%</b>
Bienes de consumo	953	5,072	69%	61%	72	152	38%	23%
Semiterminados procesados	0	0	0%	0%	1	15	0%	2%
<b>Hilados, tejidos y confecciones</b>	<b>397</b>	<b>2,821</b>	<b>29%</b>	<b>34%</b>	<b>102</b>	<b>298</b>	<b>54%</b>	<b>46%</b>
Bienes de consumo	343	2,464	25%	30%	10	54	5%	8%
Bienes de capital	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Semiterminados procesados	54	357	4%	4%	61	61	32%	9%
Partes y Componentes	0	0	0%	0%	31	183	16%	28%
Otros	0	0	0%	0%	0	1	0%	0%
<b>Fibras textiles de baja tecnología</b>	<b>18</b>	<b>275</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<b>10</b>	<b>44</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>
Bienes de consumo	0	1	0%	0%	0	2	0%	0%
Semiterminados primarios	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Semiterminados procesados	18	273	1%	3%	9	43	5%	7%
<b>Fibras textiles de media alta tecnología</b>	<b>8</b>	<b>126</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>
Semiterminados procesados	8	126	1%	2%	5	10	3%	2%
<b>Maquinaria textil</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>129</b>	<b>0%</b>	<b>20%</b>
Bienes de consumo	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Bienes de capital	0	0	0%	0%	0	101	0%	16%
Partes y Componentes	0	0	0%	0%	0	27	0%	4%
TOTAL ESTRELLAS ASCENDIENTES	1,375	8,294	100%	100%	191	648	100%	100%

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

En el cuadro 18 podemos observar que la mayoría de los bienes que son estrellas ascendientes son bienes de consumo. Estos bienes concentran 94% de las exportaciones de estrellas ascendientes, principalmente en prendas de vestir para 1994. En 2001 la concentración en este tipo de bienes se redujo a favor de los hilados, tejidos y confecciones, recordando que para que haya un avance en la cadena de valor a nivel de producto, en un primer momento, las exportaciones deben pasar de prendas de vestir, al siguiente segmento que es de hilados, tejidos y confecciones. En este mismo sentido, hay un ligero aumento de la categoría las fibras textiles de media alta tecnología, del 1% al 2% de las estrellas ascendientes, que sumado al aumento del 1% al 3% en las fibras textiles de baja tecnología, da un aumento de 2% al 5% en las fibras textiles. Esta transición de exportaciones de prendas de vestir a los hilados, tejidos y confecciones, así como a las fibras textiles necesitan consolidarse en el siguiente período para que se pudiera hablar de un avance a nivel de producto en las cadenas de valor.

En el segundo período, el panorama se invierte para las exportaciones de México a Estados Unidos: el número de bienes que son estrellas ascendientes se reduce de 189 a 51 bienes, y cuentan por únicamente el 14% de las exportaciones de la ITV, notando que de los bienes que en el período de 1994 a 2001 se categorizaron como estrellas ascendientes, únicamente 28 lograron permanecer en esta categoría, con una aportación relativamente pequeña a las exportaciones de 8% en 2010.

En este período, los bienes que se categorizan como retrocesos son la mayoría de las exportaciones, pasando de 95% a 82% de 2002 a 2010, y de 60 a 213 bienes. De éstos, resalta el hecho de que la gran mayoría de los bienes que eran estrellas nacientes (148 de 189) se convirtieron en retrocesos. En conjunto estos bienes aportaron 54% y 80% de las exportaciones en 1994 y 2001. Esto es de gran relevancia, porque nos muestra que una cantidad considerable de las exportaciones que México realiza a Estados Unidos tiene cada vez una menor presencia en el mercado de Estados Unidos.

Ahora bien, se podría hablar de un lado positivo dentro de este escenario negativo para las exportaciones de México, y tiene que ver con la composición de los bienes que se categorizan como estrellas ascendientes. Si bien el número de bienes exportados es menor, así como el monto de exportaciones, sobresale que ahora el porcentaje de maquinaria textil exportada aumentó, al pasar de 0% a 20% de las estrellas ascendientes, en demérito de las exportaciones de prendas de vestir y los hilados, tejidos y confecciones.

Ahora bien, retomando el cuadro 15, se analizan los 20 principales bienes que México exportaba a Estados Unidos en 1994 y sus categorías de acuerdo a la matriz de competitividad.

**Cuadro 19. Comportamiento de los principales bienes exportados por México en 1994**

Código	Bien	Categoría competitiva	
		1994-2001	2002-2010
8414	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	Estrella Ascendiente	Retroceso
8426	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	Estrella Ascendiente	Retroceso
65893	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	Retroceso	Retroceso
84521	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1 ó 657.2	Retroceso	Retroceso
8453	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	Estrella Ascendiente	Retroceso
8454	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	Estrella Ascendiente	Retroceso
84551	Sostenes	Retroceso	Retroceso
26652	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar ni peinar ni preparadas en otra forma para el hilado, de poliéster	Estrella Menguante	Retroceso
84482	Bragas	Retroceso	Retroceso
8427	Blusas, camisas y blusas camiseras	Estrella Menguante	Retroceso
84426	Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	Estrella Ascendiente	Retroceso
8424	Vestidos	Estrella Menguante	Retroceso
8447	Blusas, camisas y blusas camiseras	Estrella Ascendiente	Retroceso
84589	Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	Estrella Ascendiente	Retroceso

**Cuadro 19. Comportamiento de los principales bienes exportados por México en 1994**

Código	Bien	Categoría competitiva	
		1994-2001	2002-2010
84151	Camisas de algodón	Estrella Ascendiente	Retroceso
84843	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	Retroceso	Retroceso
82129	Otros artículos de cama	Estrella Ascendiente	Retroceso
84587	Prendas de vestir para hombres y niños, n.e.p.	Estrella Ascendiente	Estrella Ascendiente
8423	Abrigos, gabanes, capas, mantas, anoraks (incluso chaquetas de esquiar), chaquetas exteriores de abrigo y artículos análogos (excepto prendas de los rubros 842.2 u 842.3)	Estrella Menguante	Retroceso
65833	Frazadas y mantas de viaje (excepto las eléctricas) de fibras sintéticas	Oportunidad Perdida	Retroceso

Como se puede observar en el cuadro 18, podemos ver que la mayoría de los principales bienes exportados de México categorizaron como estrellas ascendientes o menguantes, 14 de los 20 bienes, en el primer período de análisis, de 1994 a 2001. Sin embargo, de estos bienes, sólo uno permanece como estrella ascendiente, y el resto se catalogan como retrocesos, donde está disminuyendo tanto la demanda como la oferta.

#### 4.4.2 Competitividad de las exportaciones de China

El caso de China parece ser el opuesto al de México, ya que si bien en el período de 1994 a 2001 tan solo 16% de sus exportaciones son estrellas ascendientes, para el segundo período 77% de las exportaciones se encuentran en esta categoría de bienes (cuadro 20).

**Cuadro 20. Competitividad de las exportaciones de China 1994-2001 y 2002-2010**

Categoría	Estrellas ascendientes		Estrella menguante		Oportunidad pérdida		Retrocesos	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001
Número de bienes	123		51		7		106	
Exportaciones a Estados Unidos por categoría	473	1,831	2,318	3,643	38	137	5,036	5,499
Exportaciones a Estados Unidos en ITV	7,865	11,110	7,865	11,110	7,865	11,110	7,865	11,110
Porcentaje de las exportaciones totales a EEUU en ITV	6%	16%	29%	33%	0%	1%	64%	49%
Cambio porcentual	10%		3%		1%		-15%	

Categoría	Estrellas ascendientes		Estrella menguante		Oportunidad pérdida		Retrocesos	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Número de bienes	180		86		2		19	
Exportaciones a Estados Unidos por categoría	6,433	33,067	4,776	9,185	4	13	1,505	563
Exportaciones a Estados Unidos en ITV	12,718	42,828	12,718	42,828	12,718	42,828	12,718	42,828
Porcentaje de las exportaciones totales a EEUU en ITV	51%	77%	38%	21%	0%	0%	12%	1%
Cambio porcentual 2002-2010	27%		-16%		0%		-11%	

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

En el primer período, resalta el hecho de que a pesar que el porcentaje de exportaciones de bienes que eran estrellas nacientes era de tan sólo el 16%, ya incluía a una gran cantidad de los bienes exportados, es decir, a 123 de los 287 (43% de los bienes, más que cualquier otra categoría). Los bienes catalogados como retrocesos acaparan 49% de las exportaciones en 2001 y 106 bienes,

mientras que las estrellas menguantes aportan 33% de las exportaciones concentradas en 51 bienes. Esto nos muestra que para este período China ya tiene un comportamiento bastante positivo en sus exportaciones a Estados Unidos, considerando las fuertes restricciones al comercio que había.

**Cuadro 21. Exportaciones de bienes Estrellas Ascendientes de México 1994-2001**

Año	1994	2001	1994	2001	2002	2010	2002	2010
	Millones de dólares		Porcentaje		Millones de dólares		Porcentaje	
<b>Prendas de vestir</b>	<b>188</b>	<b>782</b>	<b>40%</b>	<b>43%</b>	<b>3,517</b>	<b>18,393</b>	<b>55%</b>	<b>56%</b>
Bienes de consumo	188	779	40%	43%	3,517	18,393	55%	56%
Semiterminados procesados	0	3	0%	0%	0	0	0%	0%
<b>Hilados, tejidos y confecciones</b>	<b>260</b>	<b>878</b>	<b>55%</b>	<b>48%</b>	<b>2,813</b>	<b>13,836</b>	<b>44%</b>	<b>42%</b>
Bienes de consumo	250	807	53%	44%	2,746	12,944	43%	39%
Bienes de capital	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Semiterminados procesados	9	64	2%	4%	56	833	1%	3%
Partes y Componentes	2	7	0%	0%	10	59	0%	0%
Otros	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
<b>Fibras textiles de baja tecnología</b>	<b>21</b>	<b>143</b>	<b>4%</b>	<b>8%</b>	<b>62</b>	<b>421</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>
Bienes de consumo	0	0	0%	0%	1	6	0%	0%
Semiterminados primarios	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Semiterminados procesados	21	142	4%	8%	61	414	1%	1%
<b>Fibras textiles de media alta tecnología</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>	<b>28</b>	<b>317</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>
Semiterminados procesados	0	11	0%	1%	28	317	0%	1%
<b>Maquinaria textil</b>	<b>4</b>	<b>18</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>13</b>	<b>101</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
Bienes de consumo	0	0	0%	0%	0	0	0%	0%
Bienes de capital	4	15	1%	1%	4	25	0%	0%
Partes y Componentes	0	3	0%	0%	10	76	0%	0%
<b>TOTAL ESTRELLAS ASCENDIENTES</b>	<b>473</b>	<b>1,831</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>6,433</b>	<b>33,067</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración con datos de Comtrade

Para China, los bienes estrellas nacientes se concentran en las prendas de vestir en el primer período de análisis, con un porcentaje que pasó de 40% a 43%, y en los hilados, tejidos y confecciones, pasando de 55% a 48%, siendo esta composición de las exportaciones en estrellas nacientes es más equilibrada que la de México para el mismo período. Además, en este período también aumentaron las exportaciones de fibras textiles de baja tecnología. El resto de los segmentos de la industria no son relevantes en esta categoría de bienes (cuadro 21).

En el segundo período de análisis podemos observar que tanto el porcentaje de exportaciones como el número de bienes se concentra en los sectores competitivos de la matriz, es decir, en estrellas ascendientes, como en estrellas menguantes, en donde para 2010 casi 99% del comercio de China con Estados Unidos se ubica en estas categorías (cuadro 20).

Para China, de los 123 bienes analizados que eran estrellas ascendientes en el primer período, 84 continúan en esta categoría en el segundo periodo, y nuevos bienes se convierten en estrellas ascendientes. Asimismo, prácticamente todos los bienes que eran oportunidades perdidas se convirtieron en estrellas nacientes, y de los 106 bienes que eran retrocesos, 99 se convirtieron ya sea en estrellas ascendientes o menguantes. En estos aspectos las exportaciones de China se desempeñaron mejor que las de México.

Sin embargo podemos observar en el cuadro 21 que en lo que respecta a un avance en las cadenas de valor, las exportaciones de las estrellas ascendientes aumentaron su composición en prendas de vestir, al pasar de 43% en 2001 a 55% en 2010, en detrimento de todas las demás categorías.

**Cuadro 22. Comportamiento de los principales bienes exportados por China en 1994**

Código	Bien	Categoría competitiva	
		1994-2001	2002-2010
8453	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	Retroceso	Estrella Ascendiente
8427	Blusas, camisas y blusas camiseras	Retroceso	Estrella Menguante
84811	Prendas de vestir	Estrella Menguante	Retroceso
8426	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos, de mujer o niña	Retroceso	Estrella Ascendiente
8414	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos, de hombre o niño	Retroceso	Estrella Ascendiente
8424	Vestidos	Estrella Menguante	Estrella Ascendiente
84119	Otros abrigos, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	Estrella Menguante	Estrella Menguante
84159	Camisas de otros materiales textiles	Retroceso	Estrella Menguante
65893	Chalecos salvavidas y cinturones salvavidas y otros artículos confeccionados de materias textiles, incluso patrones de vestidos	Estrella Ascendiente	Estrella Menguante
84219	Otros abrigos de mujer o niña, n.e.s. (no de 841.2, 841.3)	Retroceso	Estrella Ascendiente
82129	Otros artículos de cama	Retroceso	Estrella Ascendiente
84812	Guantes, mitones, etc., no diseñados para uso deportivo	Estrella Menguante	Estrella Menguante
84843	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 657.1, 657.2, 657.32, 657.33 ó 657.34 o guarnecidas	Retroceso	Estrella Menguante
84589	Prendas de vestir para mujeres y niñas, n.e.p.	Retroceso	Estrella Ascendiente
8425	Faldas y faldas pantalón	Estrella Menguante	Estrella Menguante
8423	Chaquetas	Estrella Menguante	Estrella Menguante
65221	Tejidos con un contenido de algodón, en peso, del 85% o más, sin blanquear, que no pesen más de 200 g/m <sup>2</sup>	Retroceso	Estrella Menguante
84282	Camisones de dormir y pijamas	Estrella Menguante	Estrella Menguante
84614	Guantes, mitones, etc.	Estrella Menguante	Retroceso
65847	Toallas de baño y paños de cocina, de algodón	Retroceso	Estrella Ascendiente

En el caso de los principales bienes exportados por China a Estados Unidos en 1994, podemos observar en el cuadro 22 que prácticamente la mitad de estos son caen en estrellas menguantes y ascendientes en el período de 1994 a 2001, y que para el segundo período de análisis 18 de los 20 bienes ya se encuentran como estrellas menguantes o ascendientes.

En este apartado se pudo apreciar que China ha logrado insertarse en mercados dinámicos en Estados Unidos, aunque sin mostrar un avance en las cadenas globales de valor. Por su parte México ha quedado rezagado en el mercado de Estados Unidos, aunque los bienes que mejor se desempeñan, y que son estrellas ascendientes, parecieran mostrar un avance en las cadenas de valor. Asimismo, se pudo observar que el comportamiento de los principales bienes exportados de México a Estados Unidos es negativo, dado que la mayor parte de dichos bienes pasa de sectores competitivos en el primer período de análisis, a sectores no competitivos en Estados Unidos para el segundo período, mientras que por su parte, China presenta el comportamiento inverso.

## CONCLUSIONES

México y China son países muy diferentes en una variedad de aspectos, principalmente por sus formas de gobierno, el tamaño de sus economías, y el desempeño que éstas han tenido. En lo que respecta al comercio de textiles y prendas de vestir, a pesar de haber comenzado por una senda de crecimiento a finales de la década de 1980 y la década de 1990, toman caminos muy diferentes a partir de 2001. Para México, las exportaciones de esta industria están aun concentradas en un solo mercado, que es el de Estados Unidos, que le provee de un superávit comercial gracias al desempeño del comercio de las prendas de vestir, aunque las relaciones con el resto del mundo generan en total un déficit comercial. Por su parte, para China la salida de sus mercancías se diversifica en varios países desarrollados, y la industria genera un enorme superávit con el mundo.

La concentración de las exportaciones en un solo mercado hace de la industria altamente dependiente del desempeño de la economía de Estados Unidos, así como de las estrategias comerciales que este país establezca, en especial en vista de las crecientes negociaciones comerciales de dicho país con otros centros de producción en el mundo, y que limitan los beneficios del TLCAN.

En este contexto, sobresale el hecho de que las cuotas de mercado en Estados Unidos que México alcanzó de 1994 a 2001, el período que se dio después de la firma del TLCAN, y antes de la entrada de China a la OMC, no se han logrado obtener nuevamente, y de hecho, ni siquiera se vislumbra que haya un crecimiento de ellas, dado que se estabilizaron en alrededor de 5% desde 2007, y desde entonces han estado estancadas. Por su parte, el crecimiento de las cuotas de China resulta abrumador, pasando de 13% en 2001, a casi 40% a inicios de la década de 2010.

Al analizar las estructuras de exportación de ambos países se pudo apreciar que en general, ambos países centran las exportaciones a Estados Unidos en bienes de consumo, principalmente prendas de vestir, seguidos por las ventas de hilados, tejidos y confecciones, y en menores proporciones las fibras textiles y la maquinaria textil. Esta similitud es fuente de preocupaciones por la amenaza competitiva que China impone a las exportaciones de México. Asimismo, el análisis detallado por los principales bienes exportados nos mostró que 43% de estos bienes son iguales para México y China, y en vista de que estos bienes aportan más de 70% de la entrada de divisas de la industria desde 1994 y hasta 2010, la amenaza de las exportaciones de China se hace patente.

Es relevante mencionar que el comportamiento de estos bienes exportados de México a Estados Unidos es negativo, dado que la mayor parte de dichos bienes pasa a sectores no competitivos en el mercado de Estados Unidos en el período de 2001 a 2010, mientras que China presenta el comportamiento inverso.

Para ambos países se podría hablar de un avance en las cadenas de valor a nivel de producto en el mercado de Estados Unidos, en vista de que hay una reducción del porcentaje de exportaciones de prendas de vestir, a favor de los hilados, tejidos y confecciones. Este avance es más marcado para el caso de México, dado el aumento de sus exportaciones en maquinaria textil, y que no presenta China, así como un aumento más marcado que China para las exportaciones de fibras textiles de media alta tecnología.

De la misma manera, para el caso de México se vislumbra que hay un avance en las cadenas de valor a nivel de actividad, dado que a pesar del gran porcentaje de importaciones de bienes intermedios, comienza a apreciarse una disminución en las exportaciones de bienes de consumo final, de modo que parece que se están equilibrando con las ventas de bienes intermedios. Para que el avance se consolide, en los siguientes años las grandes importaciones de bienes intermedios deberían equilibrarse también.

Tanto para China como para México, el avance en el contenido tecnológico de sus exportaciones no parece ser un factor relevante que determine la competitividad de las exportaciones, dado que aun se componen en su mayor parte de sectores de baja tecnología incorporada, como son las prendas de vestir y a pesar del crecimiento del comercio de fibras textiles sintéticas, de media alta tecnología, y de las exportaciones de maquinaria textil, en el caso de México, éstas aun representan porcentajes relativamente pequeños del total del comercio con Estados Unidos.

Al analizar la competitividad de las exportaciones de China y México hacia Estados Unidos pudimos observar que la canasta de bienes exportados de México en la industria de textiles y prendas de vestir tiene una mayor concentración que la de China, y que se ha reducido el número de bienes que el país exporta. Asimismo, se pudo apreciar que China ha logrado insertarse en mercados dinámicos en Estados Unidos, aunque sin mostrar un avance en las cadenas globales de valor. Por su parte México ha quedado rezagado en el mercado de Estados Unidos, aunque los bienes que mejor se desempeñan, y que son estrellas ascendientes, parecieran mostrar un avance en las cadenas de valor.

A pesar del crecimiento de las exportaciones de China a Estados Unidos (y al mundo en general), la industria de textiles y del vestido no está libre de retos. Para el gobierno de este país resulta ahora importante aumentar el nivel de innovación tecnológica, avanzar en la calidad de las mercancías vendidas y crear marcas registradas que tengan reconocimiento internacionalmente. Es con estos objetivos en mente que se dirige en los últimos años las políticas para el sector, mismos que se insertan en un contexto de crecientes presiones al alza en los salarios, principal fuente de los bajos costos de la producción de textiles y prendas de vestir.

En el caso de México, los retos que presenta la industria tienen una dimensión un tanto dramática, dado que es necesario disminuir la concentración de las exportaciones, y aumentar las cuotas de mercado a nivel nacional, de modo que la dependencia del mercado de Estados Unidos disminuya. Asimismo, es necesario enfocar los esfuerzos por aumentar la calidad de los bienes exportados, así como diversificarlos, dejando de lado la competencia por bajos salarios y centrándose en aumentar los contenidos tecnológicos y la creación de marcas de propias. Estos elementos pueden ser de utilidad para que los productos de México vuelvan a ubicarse en sectores dinámicos de la economía de Estados Unidos. Al mismo tiempo, es necesario aprovechar los nuevos factores que ahora determinan la relocalización de la producción, y que le dan a la posición geográfica de México una ventaja que no logra superarse: los pedidos por parte de los minoristas con una alta variación, y que necesitan de un tiempo de entrega menor que los pedidos con variaciones pequeñas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Athukorala, Prema-chandra (2005). Product Fragmentation and Trade Patterns in East Asia. *Asian Economic Papers*, MIT, volumen 4 número 3, páginas 1–27.
- ✓ Anz Insights, Commercial Banking Asia, (2012). Textile and Garment Industry, Market update.
- ✓ Barboza, David (2004). In Roaring China, Sweaters Are West of Socks City, Serie MADE ELSEWHERE | TEXTILE ENCLAVES, *New York Times*, 24 de Diciembre de 2004.
- ✓ Brambilla, Irene; Khandelwal, Amit y Schott, Peter (2007). China's experience under the multifiber arrangement (MFA) and the agreement on textiles and clothing (ATC). NBER Working paper Número 13346.
- ✓ Chacón, Francisco, (2000). Comercio internacional de textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa. En Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana, CEPAL.
- ✓ Douglas, Lawrence y Hanser, Taylor (2003). Los orígenes de la industria maquilador en México. *Revista Comercio Exterior*, Vol. 53, Número 11, noviembre de 2003.
- ✓ Dunlop, John; Hammond, Janice; Abernathy, Frederick y Weil, David (1999). *A Stitch in Time: Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing. Lessons from the Textile and Apparel Industries*. Oxford University Press.
- ✓ Dussel Peters, Enrique, (1997). La economía de la Polarización. Teoría y Evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996). Editorial Jus. México.
- ✓ Dussel Peters, Enrique, (2001). Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC. Serie Estudios y Perspectivas 1, CEPAL, pp. 1-57. Disponible en <http://dusselpeters.com/11.pdf>
- ✓ \_\_\_\_\_ (2007). Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL, Cechimex/UNAM, Cámara de Senadores y SRE, México.
- ✓ Gereffi, Gari (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*, Volumen 48, Número 1, páginas 37-70.
- ✓ \_\_\_\_\_; Humphrey, John; Kaplinsky, Raphael y Sturgeon, Timothy J. (2001). Globalization, Value Chains and Development. *IDS Bulletin* Volumen 32, Número, páginas 1-8.
- ✓ \_\_\_\_\_ (2002). The international competitiveness of asian economies in the apparel commodity chain. Series de Working Paper ERD Número 5. Asian Development Bank.
- ✓ \_\_\_\_\_ y Frederick, Stacey (2010). The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper Series. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=1596491>
- ✓ Hausmann, Ricardo, Hwang, Jason y Rodrik, Dani (2005). What You Export Matters, NBER Working Paper No. 11905.
- ✓ INEGI, La industria textil y del vestido en México (Varios años). Serie Estadísticas Sectoriales. Años consultados: 2001, 2002, 2004, 2006, 2008, 2010, 2011 y 2013.
- ✓ Jaggi, Gautam; Rundle, Mary; Rosen, Daniel y Takahashi, Yuichi (1996). China's economic reforms, Chronology and statistics, Institute for International Economics Working Paper Número 96-5.

- ✓Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2001). *Economía Internacional. Teoría y Práctica* Quinta Edición. Pearson Education.
- ✓Lall, Sanjaya y Albaladejo, Manuel (2004). *China's Competitive Performance: A Threat To East Asian Manufactured Exports?*, QEH Working Papers, Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- ✓Martínez, María Eugenia; Sánchez, Germán y Campos, Guillermo (2006). *El trabajo en la industria textil y del vestido en México: 2000-2003*. En *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- ✓Minian, Isaac (2009). *Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción*, Revista Economía UNAM, volumen 17.
- ✓\_\_\_\_\_ (2012). *La segmentación internacional de la producción y la integración de la economía mundial*. En *La integración económica: balance de un proceso Inconcluso*, coord. por Ricardo Buzo de la Peña y Víctor Manuel Cuevas Ahumada. UAM-Azcapotzalco, México, DF.
- ✓Moncayo, Edgard. (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Serie Gestión Pública 27, CEPAL. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/7277>
- ✓Morrison, Wayne y Labonte, Marc (2013). *China's Currency Policy: An Analysis of the Economic Issues*. Congressional Research Service.
- ✓Murray, Lauren (1995). *Unraveling employment trends in textile and apparel*, Monthly Labor Review, Número 65, Bureau of Labor Statistics.
- ✓Neme, Omar (2006). *La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos*. Miguel Ángel Porrúa.
- ✓Ochoa, Sara María (2005). *Corrupción y contrabando en el sector textil de México*. Reporte Temático Número 5 del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados.
- ✓OMC (2006). *Examen de la Política Comercial de China 2006*, Informe de la Secretaría.
- ✓OMC (2010). *Examen de la Política Comercial de China 2010*, Informe de la Secretaría.
- ✓OMC (2014). *Examen de la Política Comercial de China 2014*, Informe de la Secretaría.
- ✓Portos, Irma (2008). *La industria textil en México y Brasil. Dos vías nacionales de desarrollo industrial*. UNAM.
- ✓Rodrik, Dani (1996). *Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe*. *Journal of International Economics*, 1996, volumen 40, número 1-2, páginas 1-22.
- ✓Ruíz Chávez, María del Rocío (2006). *La cadena fibras-textil-vestido en México*. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, El reto de China a las manufacturas de México, Enrique Dussel compilador.
- ✓Trade Lawyers Advisory Group (2007). *China's Support programs for selected industries: textiles and apparel*.
- ✓UNCTAD (2002). *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*.

- ✓ Watkins, Ralph (2007). El reto de China a las manufacturas de México. En Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México, El reto de China a las manufacturas de México, Enrique Dussel compilador.
- ✓ Wignaraja, Ganeshan (2011). Economic Reforms, Regionalism, and Exports: Comparing China and India. Institute of Southeast Asian Studies. Páginas 27-40.
- ✓ Wong, May (2008). Development and trends in the Chinese garment and textile industry. Globalization Monitor, Hong Kong/China.

### **Periódicos**

- ✓ El Universal, 7/03/2006, Industria Textil urge a combatir el contrabando

### **Documentos oficiales de gobierno**

- ✓ Informes de Ejecución del Plan Nacional de Desarrollo del sexenio 2006-2012
- ✓ Informe de la Secretaría de Economía
- ✓ SE, 2011
- ✓ Secretaría de Economía (2001). Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido.
- ✓ DOF 3 mayo de 1990
- ✓ Decretos en DOF de creación del IME y PITEX
- ✓ DOF, 24 de octubre de 2008
- ✓ DOF, 6 de marzo de 2006, ACUERDO por el que se crea la Comisión Intersecretarial para la Prevención y Combate a la Economía Ilegal.
- ✓ Página de Internet de la SE consultada en noviembre de 2014
- ✓ U.S. Department of the Treasury Office of International Affairs (2014). Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies, 15 de octubre de 2014. Disponible en [treasury.gov](http://treasury.gov)