

México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos

HILDA LORENA
CÁRDENAS CASTRO

ENRIQUE DUSSEL
PETERS*

En la actualidad hay numerosos debates sobre las repercusiones del desempeño de China en la economía de México. En los últimos años, con información limitada y poco estructurada, se ha destacado la *amenaza* china para la economía mexicana y es generalizada la actitud, en particular la empresarial, de que México no puede competir con ese país. No obstante, hay poca información y menos aun estudios empíricos—tanto comerciales como de segmentos de cadenas de valor— que nutran este debate. El caso de China cuestiona a profundidad el patrón productivo y comercial aplicado en México durante los últimos decenios, ya que podría ofrecer mercancías con menor costo laboral, insumos de mayor calidad y mejor precio, así como tecnologías propias y proveedores endógenos. Desde esta perspectiva, China implica un profundo reto, con importantes oportunidades, para la integración de México al mercado mundial y sobre todo al de Estados Unidos.

* Estudiante de maestría en economía en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM <<http://dusselpeters.com>>, respectivamente.

El presente artículo analiza el caso específico de la competencia de China y México en la cadena hilo-textil-confección en Estados Unidos. Ésta es una de las más conflictivas en la relación bilateral; sin embargo, no hay estudios recientes y detallados al respecto. ¿Compite en los mismos segmentos de la cadena o se trata de una competencia con otros países? ¿Son similares los patrones de especialización en ambos países en el mercado estadounidense?

Desde la perspectiva de México, el tema es de la mayor relevancia. Por un lado, la cadena hilo-textil-confección tiene una fuerte presencia regional, además de generar empleo formal y permanente en el país. Por otro, esta cadena fue de las más dinámicas a raíz de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y durante buena parte del decenio de los noventa. Las opciones reales de escalamiento (*upgrading*) del sector —y para la economía mexicana en su conjunto— son significativas. La experiencia en este campo es importante para otros sectores de la economía mexicana.

El artículo incluye cinco secciones. La primera plantea aspectos conceptuales para comprender la cadena hilo-textil-confección desde una perspectiva *glocal* (es decir, global y local). La segunda analiza en detalle los cambios recientes en la cadena mundial; la tercera, los antecedentes, los retos y las oportunidades de la cadena en México. La cuarta examina la competencia de China y México en la materia y el índice de similitud de las exportaciones en el mercado de Estados Unidos. Por último, se presentan las conclusiones.

ASPECTOS CONCEPTUALES

Desde al menos el decenio de los noventa se ha reconocido que es insuficiente una perspectiva de la competitividad exclusivamente en escala macroeconómica o empresarial, como lo propuso Michael Porter. Este planteamiento cuestiona de manera abierta la estabilidad macroeconómica promovida por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el propio Banco Mundial desde los ochenta, pero algunas instituciones, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), destacan la necesidad tanto de adoptar una perspectiva sistémica de la competitividad, como de llevar a cabo análisis y propuestas para seg-

mentos de cadenas de valor específicas. A diferencia de una perspectiva estrictamente macroeconómica —por ejemplo, calcular las elasticidades de las exportaciones totales con respecto al PIB—, el Sistema Armonizado de Estados Unidos permite en la actualidad obtener información a 10 dígitos de más de 17 000 productos para los estudios en el ámbito de las cadenas. La riqueza —y las relevancias empírica, conceptual y de política económica— es crucial si se consideran las diferencias entre productos como software y piñas, pero también cuando se trata de sectores y cadenas de valor. La cadena de valor de la electrónica, por ejemplo, agrega miles de productos (desde arneses hasta semiconductores) con grandes diferencias en términos de las propias empresas: tamaño, tecnología, financiamiento, empleo y su calidad, requerimientos de capacitación, capacidad de aprendizaje y escalamiento, condiciones comerciales, etcétera. Sus implicaciones en términos de política son de la mayor relevancia ante la necesidad de concretar el espacio y el tiempo del producto y el proceso específico en un segmento de la cadena. Así, se plantean al menos tres aspectos en el debate actual sobre la competitividad.

Encadenamientos mercantiles mundiales y sus segmentos

Los trabajos de Gereffi, Bair y Miguel Korzeniewicz, entre otros, destacan la enorme importancia de la inserción de las empresas en encadenamientos mercantiles mundiales (*global commodity chains*) y en segmentos específicos.¹ Los primeros son resultado de diversos segmentos con características diversas: en la cadena hilo-textil-confección, por ejemplo, los segmentos de investigación y desarrollo se pueden apropiar de un valor agregado muy superior al segmento especializado en el ensamble de partes y componentes. Si bien autores como Hirschman ya habían examinado los encadenamientos mercantiles —hacia delante y hacia atrás—, esta metodología resalta el entorno global de aquéllos.² Es fundamental comprender la racionalidad de la organización industrial de cada segmento de la cadena de valor global. Una perspectiva sólo macroeco-

1. Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994; Jennifer Bair y Enrique Dussel Peters, "Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras", *World Development*, vol. 34, núm. 2, 2006, pp. 203-221.

2. Albert Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1958.

nómica, de ajuste estructural, por ejemplo, no permite entender las condiciones y los retos de la cadena, mucho menos del escalamiento (*upgrading*) de territorios en segmentos de cadenas específicas.³

Competitividad sistémica y eficiencia colectiva

En abierta crítica tanto a Michael Porter como a la visión de la competitividad de la OCDE, diversos autores, al menos desde el decenio de los noventa, han señalado la importancia de integrar las escalas micro, meso y macro de la competitividad.⁴ El acento exclusivo en uno de estos niveles analíticos lleva a una comprensión pobre y a propuestas de políticas insuficientes, en el mejor de los casos. Desde entonces se han destacado distintas aristas de esta visión, tanto el plano mesoeconómico de la competitividad, o de las relaciones interempresariales e institucionales, como el control de cadenas específicas y sus segmentos.⁵ Ello para no caer en romanticismos, en los que las regiones podrían definir negociaciones con empresas transnacionales, así como tipologías y características específicas de los segmentos de encadenamientos mercantiles globales.⁶ Es interesante destacar la relevancia del nivel mesoeconómico o institucional, así como del grado de integración interempresarial que permite diversas escalas de aprendizaje y eficiencia colectiva.

Endogeneidad territorial

Si bien los enfoques anteriores son relevantes en un entorno de dominio de visiones microeconómicas y macroeconómicas, carecen de una perspectiva de endogeneidad territorial; es decir, de la forma específica en que los territorios se integran a estos encadenamientos mercantiles globales y la forma específica de competi-

tividad sistemática que logran. En otras palabras, no son las empresas sino los territorios el punto de partida socioeconómico de análisis.⁷ Es importante integrar tanto los aspectos sistémicos de la competitividad como la endogeneidad territorial. Es decir, es preciso partir de los respectivos territorios, los segmentos de cadenas mercantiles globales a los que se integran desde una perspectiva *glocal*, así como sus condiciones y efectos desde el punto de vista de política económica.

LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN MUNDIAL

El comercio internacional de la cadena hilo-textil-confección ha sido uno de los más complejos respecto a su normatividad. De 1974 a 1991, el comercio se rigió por el Acuerdo Multifibras, que imponía cuotas a las exportaciones al limitar su crecimiento anual a 6%. Más tarde, en la Ronda de Uruguay del GATT (1995), entró en vigor el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos, que marcó un periodo de transición de cuatro etapas para eliminar en definitiva las cuotas de las importaciones. Es de gran importancia destacar la desaparición de este acuerdo, dado que en torno a él se han generado interesantes debates, sobre todo en cuanto al comportamiento que podría seguir la competencia de los países especializados en la cadena hilo-textil-confección.⁸

Algunos estudios, como los del Global Trade Analysis Project (GTAP) y la OMC, señalan que con el término del Acuerdo sobre Textiles y Vestidos en 2005, China y la India, entre otros países asiáticos, serían los más beneficiados por la eliminación de las cuotas. Kyvik también apunta el crecimiento considerable de la participación de esos países en la cadena, pero objeta las conclusiones para el caso de los países perdedores. Esto se debe a que en la simulación de sus modelos del GTAP se pasa por alto

3. Dani Rodrik, "What Is so Special about China's Exports?", NBER Working Paper Series, 2006, pp. 1-27.

4. Klaus Esser (ed.), *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*, Nueva Sociedad-Instituto Alemán de Desarrollo, Caracas, 1999; Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, "Systemic Competitiveness: Lessons from Latin America and Beyond: Perspectives for Eastern Europe", *The European Journal of Development Research*, vol. 6, núm. 1, 1994, pp. 89-107.

5. Jörg Meyer-Stamer, "Systemic Competitiveness Revisited. Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development", *Mesopartner*, Duisburg, 2005, pp. 1-43.

6. Dirk Messner, "The Concept of the 'World Economic Triangle': Global Governance Patterns and Options for Regions", IDS Working Paper, núm. 173, 2002, pp. 1-99; John Humphrey, "Upgrading in Global Value Chains", IDS Working Paper, núm. 28, 2004, pp. 1-40.

7. Jennifer Bair y Enrique Dussel Peters, *op. cit.*; Enrique Dussel Peters, *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne & Rienner, Londres, 2006.

8. Destacan al respecto René A. Hernández, Indira Romero y Martha Cordero, *¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?*, Unidad de Comercio Internacional e Industrial, CEPAL, serie Estudios y Perspectivas, núm. 50, México, mayo de 2006; Terrie L. Walmsley y Thomas W. Hertel, *China's Accession to the WTO: Timing is Everything*, Center for Global Trade Analysis, Purdue University, septiembre de 2000; Stephen MacDonald, Agapi Somwaru y Francis Tuan, *China's Role in World Cotton and Textile Markets*, 7th Annual Conference on Global Economic Analysis, USDA, Washington, junio de 2004; Hildegunn Kyvik Nordas, *The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing*, Organización Mundial de Comercio, Ginebra, 2004.

el efecto de variables como los cambios en la tecnología y la relevancia del tiempo y la distancia como barreras al comercio. Es decir, los cálculos negativos para Centroamérica, México y Europa central y del este podrían ser exagerados. Otros estudios indican que si bien China se ha convertido en el primer socio comercial de Estados Unidos en la cadena hilo-textil-confección —desplazando a México y Centroamérica—, ese país todavía requiere mayores análisis en escala de productos, dado que hay partidas comerciales en las cuales los países latinoamericanos conservan un papel significativo en las importaciones estadounidenses.⁹

En segundo lugar, esta cadena se forma de segmentos que incluyen la investigación y el desarrollo, el diseño de nuevos productos, el abastecimiento de insumos, el proceso de producción y la comercialización. Se trata de una cadena dirigida por los compradores e intermediarios comerciales (los cuales se dividen en tres grupos: grandes tiendas minoristas, comercializadores de marcas y fabricantes de marcas). La producción está a cargo de redes jerarquizadas de contratistas locales que elaboran los productos finales según las especificaciones de las empresas comerciales extranjeras. Además, se distinguen redes de productos con base en fibras naturales o sintéticas. Para el primer caso se establecen segmentos con redes de materias primas (algodón, lana, seda), de componentes (hilo, tela), de producción o fabricantes de ropa según el mercado específico (en el caso de Estados Unidos vinculados con Asia, Centroamérica y México) y de exportación (vía tiendas de menudeo en el caso de Estados Unidos), así como la venta por parte de cadenas de comercio masivo y tiendas minoristas, departamentales y especializadas.¹⁰

En tercer lugar es importante destacar los cambios en la relación entre intermediarios comerciales y oferentes. Las grandes empresas, que obtienen sus utilidades a partir de las combinaciones de diseño, aprendizaje e investigación, comercialización y servicios financieros,

La especialización y la debilidad de México en el segmento de la confección y las masivas importaciones en el segmento textil contrastan con la situación de China, ya que sus exportaciones se han diversificado en todos los segmentos de la cadena, lo cual refleja fortalezas importantes en la producción de los insumos requeridos para la confección. La competencia entre México y China, desde esta perspectiva, sólo se da en la confección; mientras que China tiene la capacidad para producir sus propios insumos, México (y Centroamérica) los importa de Estados Unidos

9. Enrique Dussel Peters, *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, CEPAL, México, 2004; René A. Hernández *et al.*, *op. cit.*; Rhys Jenkins y Enrique Dussel Peters, *The Impact of China on Latin America and the Caribbean*, DFID, Oficina de China, 2006.

10. Gary Gereffi, "Outsourcing and Changing Patterns of International Competition in the Apparel Commodity Chain", ponencia presentada en la conferencia Responding to Globalization: Societies, Groups and Individualist, Colorado, del 4 a 7 de abril de 2002 <www.colorado.edu/IBS/PEC/gadconf/papers/gereffi.html>.

en los últimos años han flexibilizado la relación con sus proveedores. Antes las grandes empresas proporcionaban los insumos a sus oferentes y dictaban las especificaciones para el proceso productivo: teñido, cortado, tecnología. En la actualidad los proveedores realizan servicios más personalizados y han incrementado de manera considerable su responsabilidad y costos en ámbitos como el financiamiento, el proceso productivo y la logística, conocido como de paquete completo (o *full packaging*).¹¹ Así, los costos en la cadena hilo-textil-confección resultan cruciales para mantener la competitividad, aunque también lo son el tiempo (de producción y de reacción ante nuevos productos) y la localización de las redes y sus proveedores.

Si bien el costo de la fuerza de trabajo en la confección en China y la India es 56 y 61 por ciento inferior al de México y Honduras,¹² este factor no basta para entender la competitividad desde una perspectiva sistémica: la calidad, la rapidez de entrega, el acceso a insumos y transporte, la capacidad de diseño y adaptación de nuevas tecnologías, entre otros, desempeñan un papel crucial y en algunos segmentos de mayor relevancia que el costo de la fuerza de trabajo.¹³ La competencia entre los países asiáticos (sobre todo China) y latinoamericanos

(México, Centroamérica y el Caribe) se centra, pues, en la habilidad de haber generado importantes economías de escala, insumos a costos muy bajos para la cadena, crecientes avances tecnológicos para los principales accesorios y textiles, financiamiento masivo y una larga experiencia en procesos de paquete completo, frente a la cercanía a los mercados y la capacidad de respuesta rápida ante cambios por parte de la demanda y los compradores.¹⁴

En cuarto lugar, durante el decenio de los noventa los países asiáticos consolidaron su presencia en el mercado de Estados Unidos, aunque con una creciente participación de proveedores como México, Centroamérica y el Caribe. Esta mayor integración entre Estados Unidos y el mercado latinoamericano se logró a partir de la intensificación y la creación de programas que fomentaron la maquila en el exterior. Con esos programas se permite el reingreso de productos ensamblados que pagan aranceles sólo sobre el valor agregado por la mano de obra extranjera y no sobre los insumos estadounidenses. Los más relevantes son el de producción compartida o Programa 807/9802, el Programa de Acceso Especial y la Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA), cuyas redes de aprovisionamiento se ubican en México, Centroamérica y el Caribe. Las disposiciones particulares de las reglas de origen negociadas en diversos tratados por parte de Estados Unidos (TLCAN, CAFTA) han tenido un papel central para comprender los cambios de segmentos de la cadena en escala mundial.¹⁵

La cadena hilo-textil-confección en México

Según fuentes oficiales, la cadena hilo-textil-confección ha logrado su competitividad gracias al TLCAN, la fuerza de trabajo barata, la estabilidad macroeconómica, la ubicación geográfica y diversos apoyos a la exportación.¹⁶ Esta cadena se orienta hacia las exportaciones y refleja al menos dos grandes periodos desde los noventa:

11. Los procesos de paquete completo implican, a diferencia de la maquiladora tradicional que recibía los insumos y la tela cortada de Estados Unidos, que los compradores, vía contrato y estrictas especificaciones del producto, calidad y cantidad, así como estándares de buena conducta y de otros, transfieren la logística, organización y fabricación de las prendas de vestir al subcontratista. Véase Enrique Dussel Peters, "El reto económico de China para México: el caso de la cadena hilo-textil-confección", en Raquel Partida y Jorge Carrillo (coords.), *Integración regional y globalización: impactos económicos y sindicales*, Centro Universitario de Ciencias Sociales de Humanidades (CUCSH), Fundación Friedrich Ebert, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), Sindicato de Trabajadores Académicos de la Universidad de Guadalajara, México, 2005; Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon, "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 1, febrero de 2005.
12. Kurt Salmon, "Análisis estratégico de la cadena de suministro fibras-textil-vestido", Canaintex, México, 2002; Neil Hightower, *Comparison of the Textile Industry in México in China*, Asamblea Anual de Canaintex, México, marzo de 2004.
13. En el este de China se han desarrollado dos grandes fenómenos, uno bajo el esquema de *supply-chain cities* y otro bajo el de *cluster cities*. Con respecto a la primera clasificación, las empresas chinas funcionan bajo una integración vertical entre firmas, diseñadores, oferentes y manufactureros, que se aglomeran en regiones específicas, como el caso de Guandong. En cuanto al segundo fenómeno, son los cúmulos que han surgido en las regiones costeras de China con el apoyo del gobierno y la empresa, que se dedican a la producción de un bien específico, tal es el caso de la zona de Zhejiang. Gary Gereffi, *Development Models and Industrial Upgrading in China and Mexico: The Role of International Trade and Foreign Direct Investment*, Duke University, abril de 2006.

14. Secretaría de Economía, *Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido*, México, 2004; Simón Domínguez Nadima e Isabel Rueda Peiro, "Comportamiento de la industria del vestido en México y China en el mercado de Estados Unidos", en Isabel Rueda, Simón Domínguez y González Marín (coords.), *La industria de la confección en México y China ante la globalización*, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, México, 2004.
15. Para un puntual y detallado análisis de las normas de origen entre el CAFTA y el NAFTA véase René A. Hernández *et al.*, *op. cit.*
16. Secretaría de Economía, México, 2004, *op. cit.*

a] un fuerte crecimiento hasta 2000, y b] una fase de crisis de 2001 a la actualidad. En resumen, cabe destacar lo siguiente:

1) Las estadísticas sobre la cadena por ramas (24 a 27 del Sistema de Contabilidad Nacional) o clases económicas de la división II, sin incluir las de cuero y calzado, reflejan que las exportaciones se incrementaron explosivamente: con respecto al PIB, de menos de 16% en los ochenta a más de 60% a partir de 2000. Sin embargo, desde entonces el coeficiente se ha mantenido relativamente estancado.

2) En términos de empleo, la contabilidad nacional por ramas indica una rápida expansión de 1988 a 2000 (de 410 000 a 656 000 empleos) y una profunda crisis desde entonces: en 2004 la cadena había perdido 23.33% del empleo.

3) El cuadro 1 refleja que el proceso de expulsión de fuerza de trabajo continuó hasta finales de 2006, con una pérdida de 35.9% del número de empleados respecto a 2000. De igual forma, la participación de la cadena sigue descendiendo en la producción manufacturera. La calidad del empleo también ha caído en términos de los salarios respecto a los de la manufactura, así como la productividad del trabajo. Los indicadores anteriores reflejan la profunda crisis en que se encuentra la cadena, la cual hasta finales de 2006 no había concluido.

4) El modelo mexicano de importación temporal transita hacia el paquete completo, aunque hay al menos dos conflictos: a] la exclusión de la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas mexicanas a

favor de subcontratistas estadounidenses que se comportan como viejas empresas maquiladoras (contratación de mano de obra nacional con insumos, equipo y diseño importados), y b] la transición al paquete completo con incorporación de productores mexicanos integrados y no integrados, con la dirección de empresas líderes de ambos países.¹⁷ Esta segunda vía significa una maximización del progreso industrial, que incluye dos elementos importantes: el aprendizaje y la capacitación de la mano de obra.

5) La Secretaría de Economía atribuye este declive a la fuerte orientación de la producción en artículos básicos (*commodities*), el aumento de las importaciones y la disminución de las exportaciones de prendas terminadas y al alza de las importaciones provenientes de Asia en Estados Unidos. Ante estos retos se llevó a cabo una serie de programas para la competitividad de 2001 a 2006, con el objeto de aumentar la oferta de procesos de paquete completo y exportar productos con mayor valor agregado, tanto a Estados Unidos como a los países de la Cuenca del Caribe (ICC) como proveedor de insumos.¹⁸

6) Además de las complicaciones internas y la creciente competencia mundial en la cadena, para el caso

17. Miguel Ángel Rivera Ríos, "La reestructuración de la industria de la confección en México", en Isabel Rueda *et al.*, *La industria de la confección...*, *op. cit.*

18. Secretaría de Economía, *op. cit.*; Rocío Ruiz Chávez, "Condiciones de competitividad para el sector productivo: los programas para la competitividad en México", en Enrique Dussel Peters (coord.), *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM-Canacina, México, pp. 233-258.

C U A D R O 1								
MÉXICO: VARIABLES SELECCIONADAS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1994-2006 (PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL DE LA MANUFACTURA)								
	1994	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Producción	4.62	3.57	3.36	3.25	3.10	2.97	2.86	2.70
Empleo (tasa de crecimiento anual)	-	1.40	-8.70	-8.60	-8.00	-8.20	-5.70	-3.5
Empleo	10.48	10.83	10.34	9.94	9.52	9.00	8.55	8.15
Salarios por trabajador	90.29	85.06	83.02	83.63	81.66	81.60	82.05	80.76
Productividad del trabajo	44.08	32.97	32.47	32.71	32.55	32.97	33.42	33.18
Capacidad de planta utilizada en los establecimientos activos	72.48	77.74	76.09	76.80	76.38	79.33	78.63	78.90
Capacidad total de planta usada en establecimientos activos	77.33	80.49	78.58	78.68	79.33	81.48	82.25	82.24

Nota: Los datos corresponden a la división II, textiles, prendas de vestir e industria del cuero, excepto las clases: 323001, curtido y acabado de cuero; 323003, fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos; 324001, fabricación de calzado sobre todo de cuero, y 324002, fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética. Los valores anuales son promedios simples de los datos mensuales de la encuesta industrial mensual bajo 205 clases de actividad económica.

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, 2006.

de México la falta de financiamiento y el desempeño del tipo de cambio real han cumplido un papel relevante. El financiamiento otorgado por la banca comercial respecto al PIB representó 16% de 1994 a mediados de 2006. El endeudamiento de la cadena hilo-textil-confección ha caído en términos absolutos, medido en pesos corrientes desde el cuarto trimestre de 1996. El tipo de cambio real, de igual forma, está sobrevaluado más de 25%, según cálculos del Banco de México, lo cual repercute de manera negativa en la competitividad de la cadena y sobre todo en las exportaciones.¹⁹

Por último, aunque no menos importante, destaca que el motor de crecimiento de la cadena, las exportaciones, se orienta en forma abrumadora hacia Estados Unidos: 92.35% del total exportado de 1993 a 2005, y con tendencia a la alza durante el periodo.

LA COMPETENCIA ENTRE CHINA Y MÉXICO EN ESTADOS UNIDOS

Si bien hasta 1999 las ventajas obtenidas por México gracias al TLCAN se reflejaron en un espectacular desempeño de las exportaciones de la cadena hilo-textil-confección a Estados Unidos, desde 2000 la tendencia se revirtió. México ocupó su máximo nivel

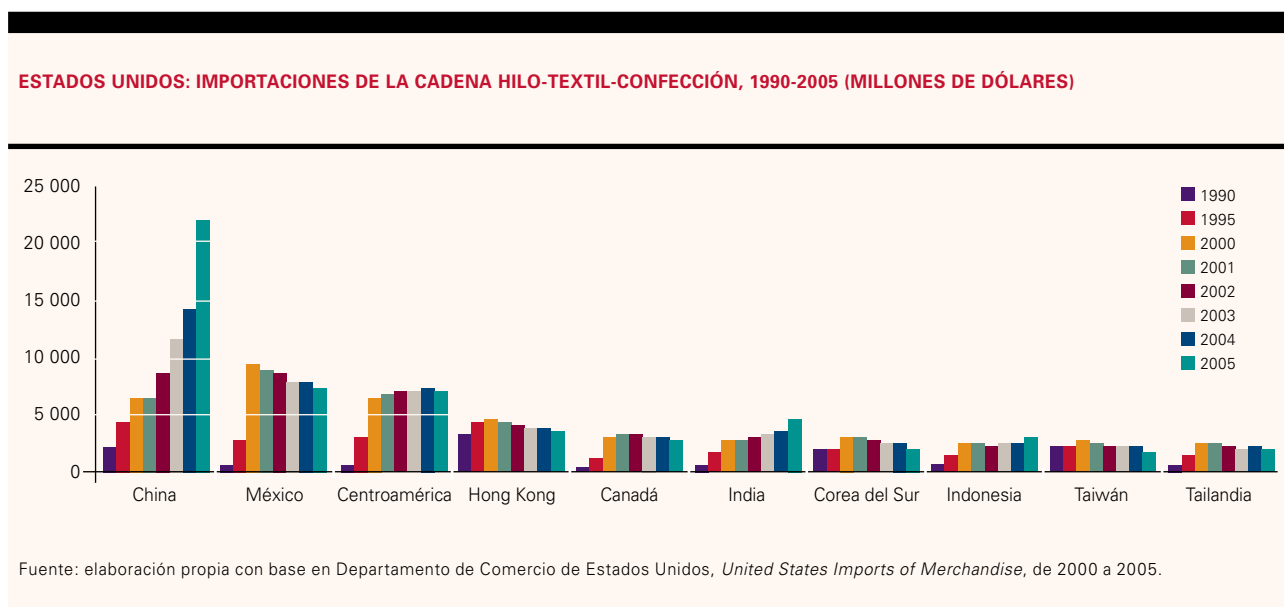
19. *Monitor de la Manufactura Mexicana*, vol. 5, núm. 2, Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-Canacintra, México, 2006.

en las importaciones de la cadena en Estados Unidos en 2000 al alcanzar 9 470 millones de dólares; desde entonces las exportaciones han caído en términos absolutos.²⁰ Por el contrario, China se convirtió en el primer socio comercial de Estados Unidos en la cadena desde 2002.

En la gráfica se observa que en 2005 China continúa en el primer lugar de los exportadores de la cadena hacia Estados Unidos, con una participación de 25.02% del total de las importaciones estadounidenses y de 29.12% con Hong Kong, y mantiene una importante diferencia con respecto al resto de los competidores. México se coloca en el segundo lugar con una participación de 8.21% y Centroamérica, otro fuerte competidor en este mercado, en el tercer lugar con 7 269 millones de dólares.

El cuadro 2 refleja las diferencias comerciales y la especialización de los países seleccionados en la cadena. Destacan dos aspectos: por un lado, que las importaciones bajo el segmento de *otros* hacen que éste sea el de mayor

20. La cadena hilo-textil-confección y sus cuatro segmentos: hilo (*yarn*), textil (*fabric*), confección (*apparel*) y otros (*made up*), se clasificaron de acuerdo con el Departamento de Comercio de Estados Unidos (U.S. Department of Commerce). Mediante su Oficina de Textiles and Vestido (Office of Textiles and Apparel), <<http://otexa.ita.doc.gov>>, seleccionó 3 228 productos, a 10 dígitos del sistema armonizado, que componen la cadena hilo-textil-confección. El sistema armonizado de clasificación de comercio se divide en 99 capítulos (a dos dígitos), en el cual cada sección se desagrega en productos identificados de hasta 10 dígitos.



dinamismo de 1990 a 2000 y de 2001 a 2005. En esos años, del total de importaciones de hilo-textil-confección de Estados Unidos, 77.01% corresponde al segmento de confección, 14.57% a otros, 6.47% a textiles y 1.94% a hilo. En segundo lugar, el cuadro 2 confirma que si bien China ha logrado una masiva integración en todos los segmentos de la cadena, sobre todo de 2001 a 2005, en hilo y en el rubro de otros logró tasas de crecimiento promedio anual de 52.4 y 39.3 por ciento, respectivamente. La participación de China se ha incrementado de manera considerable en el segmento de la confección, en el cual compite con México y Centroamérica, pero también ha logrado superar su participación en los otros segmentos: en 2005 cubrió 21.96% del total de las importaciones estadounidenses en la confección y de 48.66% en el rubro de otros. Es decir, y a diferencia de la mayoría de las exportaciones latino-

americanas, China ha logrado un importante proceso de diversificación de sus exportaciones a Estados Unidos. Como contraparte, tanto México como Centroamérica incrementaron el peso del segmento de la confección de 1990 a 2005: en Centroamérica subió de 93.96 a 99.16 por ciento y en México, de 75.28 a 83.90 por ciento.

El cuadro 3 refleja otra característica significativa del comercio de China y México con Estados Unidos en la cadena hilo-textil-confección. El primero ha sido superavitario desde los noventa en cada uno de sus segmentos (con mínimas excepciones del segmento de hilo) y en su conjunto ha logrado multiplicarse por un factor cercano a siete, con 21 922 millones de dólares en 2005. En cambio, México presenta una estructura comercial de la cadena mucho más limitada: altos y crecientes superávit comerciales en la confección de 1993 a 2000 y un posterior descenso, y altos y

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1990-2005 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)															
	Valor (millones de dólares)					Porcentaje (segmento de Estados Unidos)				Porcentaje (respecto al total de cada país)				Tasa de crecimiento	
	1990	2000	2002	2004	2005	1990	2000	2004	2005	1990	2000	2004	2005	1990- 2000	2001- 2005
Estados Unidos															
Hilo	361	1 404	1 304	1 648	1 707	100	100	100	100	1.68	2.00	2.00	1.94	14.5	7.2
Textil	2 077	5 454	5 492	5 618	5 685	100	100	100	100	9.68	7.77	6.81	6.47	10.1	2.8
Confección	17 635	56 219	56 968	64 070	67 648	100	100	100	100	82.18	80.10	77.64	77.01	12.3	4.6
Otros	1 385	7 107	8 421	11 183	12 802	100	100	100	100	6.45	10.13	13.55	14.57	17.8	14.7
Total importado por Estados Unidos	21 458	70 183	72 184	82 519	87 842	100	100	100	100	100	100	100	100	12.6	5.7
Centroamérica															
Hilo	15	11	8	12	8	4.09	0.79	0.70	0.45	2.32	0.17	0.16	0.11	-2.8	-8.7
Textil	10	9	5	6	6	0.47	0.17	0.10	0.10	1.53	0.14	0.08	0.09	-0.4	2.8
Confección	598	6 555	6 933	7 207	6 941	3.39	11.66	11.25	10.26	93.96	99.10	99.14	99.16	27.0	0.6
Otros	14	39	41	45	45	1.00	0.55	0.40	0.35	2.18	0.59	0.62	0.64	11.0	5.9
Total exportado a Estados Unidos	637	6 615	6 987	7 269	6 999	2.97	9.43	8.81	7.97	100	100	100	100	26.4	0.7
China															
Hilo	6	13	15	24	57	1.56	0.95	1.43	3.36	0.25	0.21	0.16	0.26	9.0	52.4
Textil	182	324	396	551	835	8.77	5.95	9.80	14.69	7.99	5.04	3.84	3.80	5.9	32.9
Confección	1 773	4 477	5 594	8 769	14 855	10.05	7.96	13.69	21.96	77.82	69.60	61.20	67.59	9.7	34.0
Otros	317	1 618	2 739	4 985	6 229	22.93	22.77	44.58	48.66	13.93	25.15	34.79	28.35	17.7	39.3
Total exportado a Estados Unidos	2 278	6 433	8 744	14 329	21 977	10.62	9.17	17.36	25.02	100	100	100	100	10.9	35.4
México															
Hilo	33	250	214	218	227	9.19	17.79	13.25	13.30	6.17	2.64	2.81	3.15	22.4	0.1
Textil	40	398	430	435	441	1.95	7.30	7.74	7.76	7.52	4.20	5.60	6.12	25.7	4.1
Confección	405	8 256	7 425	6 662	6 050	2.30	14.68	10.40	8.94	75.28	87.18	85.75	83.90	35.2	-6.2
Otros	59	566	551	454	493	4.29	7.97	4.06	3.85	11.04	5.98	5.84	6.83	25.3	-1.9
Total exportado a Estados Unidos	538	9 470	8 620	7 769	7 211	2.51	13.49	9.41	8.21	100	100	100	100	33.2	-5.2

Fuente: elaboración propia con base en Departamento de Comercio de Estados Unidos, *United States Imports of Merchandise*, de 1990 a 2005.

MÉXICO Y CHINA: SALDO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1993-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1993-2005
México														
Hilo	0	6	158	15	-37	-105	-197	-203	-186	-164	-154	-64	-144	-1 075
Textil	-1 193	-1 281	-786	-1 058	-1 264	-1 991	-3 077	-3 558	-3 650	-3 934	-3 984	-4 437	-4 639	-34 851
Confección	-195	-201	694	1 277	2 241	2 826	4 089	5 522	4 825	4 433	4 311	4 974	4 815	39 612
Otros	355	178	232	359	539	624	673	658	409	465	442	377	297	5 608
<i>Total</i>	<i>-1 033</i>	<i>-1 298</i>	<i>299</i>	<i>592</i>	<i>1 480</i>	<i>1 355</i>	<i>1 488</i>	<i>2 418</i>	<i>1 398</i>	<i>800</i>	<i>615</i>	<i>851</i>	<i>329</i>	<i>9 294</i>
China														
Hilo	-3	-5	-11	-6	6	5	11	7	5	11	5	20	51	63
Textil	237	206	194	173	297	238	260	313	252	383	447	538	816	4 909
Confección	2 529	2 651	3 469	3 733	4 463	4 285	4 348	4 476	4 601	5 594	7 256	8 766	14 850	76 932
Otros	550	725	788	763	996	1 233	1 399	1 617	1 655	2 727	3 874	4 962	6 205	28 617
<i>Total</i>	<i>3 313</i>	<i>3 578</i>	<i>4 440</i>	<i>4 663</i>	<i>5 762</i>	<i>5 761</i>	<i>6 019</i>	<i>6 413</i>	<i>6 513</i>	<i>8 714</i>	<i>11 582</i>	<i>14 286</i>	<i>21 922</i>	<i>110 521</i>

Fuentes: elaboración propia; en el caso de México con base en Bancomext, *World Trade Atlas*, México, 2000, 2003 y 2006; en el de China, con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, *United States Imports of Merchandise*, de 1990 a 2005.

crecientes déficit comerciales en el segmento textil. Es decir, y como resultado de los procesos de importación temporal para su exportación, la confección mexicana requiere cuantiosos insumos importados para su exportación a Estados Unidos. De continuar una tendencia significativa a la baja del superávit en la cadena, en el mediano plazo ésta bien pudiera generar un déficit comercial.

De igual modo, y en términos agregados, las tendencias en la participación de China, México y Centroamérica reflejan un intenso proceso de competencia entre sí, sobre todo en los segmentos de la confección y, en menor medida, textiles entre China y México. Las tendencias más recientes de la cadena confirman que en 2006 la tasa de las importaciones de la cadena en su conjunto fue muy inferior a la del decenio de los noventa, las exportaciones de México retrocedieron a -9.9% y las de China

increcieron a 17.1%, no obstante las negociaciones bilaterales para restringir las exportaciones chinas a Estados Unidos (véase el cuadro 4). Las exportaciones de México retrocedieron a -12.6% en su principal segmento, la confección.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN DE CHINA Y MÉXICO, 1990-2006 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Valor			Participación			Tasa de crecimiento
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2006
Estados Unidos							
Hilo	1 735	3 714	3 837	1.93	3.74	3.70	3.3
Textil	6 888	7 093	7 009	7.68	7.13	6.75	-1.2
Otros	13 090	16 673	18 347	14.59	16.77	17.68	10.0
Confección	68 003	71 951	74 586	75.80	72.36	71.87	3.7
<i>Total</i>	<i>89 716</i>	<i>99 431</i>	<i>103 779</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>4.4</i>
México							
Hilo	229	544	501	2.70	6.62	6.77	-7.9
Textil	496	542	550	5.84	6.60	7.43	1.5
Otros	876	859	868	10.31	10.45	11.73	1.0
Confección	6 893	6 272	5 482	81.14	76.33	74.07	-12.6
<i>Total</i>	<i>8 495</i>	<i>8 217</i>	<i>7 401</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>-9.9</i>
China							
Hilo	83	326	417	0.47	1.19	1.30	27.9
Textil	721	1 041	1 161	4.05	3.79	3.61	11.5
Otros	5 693	8 589	9 926	31.98	31.29	30.87	15.6
Confección	11 304	17 497	20 647	63.50	63.73	64.22	18.0
<i>Total</i>	<i>17 801</i>	<i>27 453</i>	<i>32 150</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>17.1</i>

Fuente: elaboración propia con base en Departamento de Comercio de Estado Unidos, Oficina de Textiles y Vestido, *United States Imports of Merchandise*, 2007.

A pesar del desempeño anterior, es importante un análisis más profundo sobre la competencia entre ambas naciones en la cadena hilo-textil-confección, es decir, conocer el comportamiento en escala de productos.²¹ En el caso de los principales 25 artículos importados por Estados Unidos provenientes de China y México de 1990 a 2005, se observa lo siguiente:

a] México: para el caso de la cadena, los 25 principales productos mexicanos importados por Estados Unidos de 1990 a 2005 concentraron un promedio de 53.66% del total importado y alcanzaron niveles cercanos a 60% en 2005. Destaca en general que los pantalones y ropa interior de hombre y mujer de algodón de mezclilla son los principales productos de la cadena hilo-textil-confección que México vende; representaron 13.08% de las exportaciones de la cadena en 2005. Las cifras en 2006, sin embargo, reflejan un desplome en las tres principales fracciones exportadas cercanas a -70%; de los principales 25 productos de exportación tan sólo cuatro muestran crecimiento en 2006, el máximo de apenas 4.6%, mientras que la mayoría de los restantes presentan caídas de dos dígitos (véase el cuadro 5). Estas cifras indican una profundización de la crisis en los principales productos de exportación que no habían caído hasta 2005.

b] China: los 25 principales productos de la cadena exportados a Estados Unidos concentraron en promedio 25.46% de las ventas a ese país de 1990 a 2005, con una tasa de crecimiento de 26.3%. Los principales cinco productos apenas representaron 7.7%, lo cual implica una menor dependencia, a diferencia del caso mexicano. Estos cinco productos chinos son: 1) pantalones y ropa interior de mujer y jóvenes, de otros materiales textiles, no de punto (2.09%); 2) bolsas de viaje, deportes y similares, excepto mochilas, de fibra artificial (2.12%); 3) suéteres de mujer, sudaderas y artículos similares, de otras fibras textiles, de punto o tejido, *nesoi* (1.05%); 4) sombreros y otros tocados, no de punto, distintos de aquellos para bebé, *certified handloomed* para usar en la cabeza, de algodón (1.73%); 5) colchas y edredones con cubierta externa de fibra artificial (0.71%). Las tasas de crecimiento anuales para los 25 productos son en su mayoría de dos dígitos y a diferencia del caso mexicano, no hay disminuciones de 2000 a 2005, salvo algunas excepciones (véase el cuadro 6). En 2006 se mantuvo el crecimiento

positivo en la mayoría de los principales productos, aunque algunos de ellos mostraron tasas negativas.

El cuadro 7 presenta otro análisis de la competencia que enfrentan los principales 25 productos mexicanos de 2004 a 2006. La principal competencia de los primeros cinco productos mexicanos es con la región de la Cuenca del Caribe y después China, con excepción de pantalones y pantaletas de algodón para mujer, en los que China y México compiten de manera directa aunque también con los países de la ICC. Sin embargo, aunque China no se especializa en la mayoría de los productos mexicanos, su capacidad exportadora le permitió ocupar en algunos de ellos los primeros lugares en 2006, con la mayor participación en las importaciones estadounidenses: 6212109020, sostenes, sin cordón, malla o bordado, de fibras artificiales (39.55%); 6204624020, pantalones y pantaletas de mujer, de algodón, no de punto, otros (9.98%); 6203424050, pantalones cortos de hombre, no tejidos, de algodón (7.54%); 6204624055, pantalones cortos de mujer, de algodón, no tejidos (5.99%).

En conclusión, en la mayoría de los principales productos mexicanos la participación es mayor que la de China. Así, con respecto a los comportamientos para ambos países, si bien entre México y China hay una fuerte competencia en segmentos específicos, la situación es muy distinta cuando se trata de fracciones arancelarias. China se especializa en productos como los pantalones de materiales textiles, bolsas de fibra artificial, suéteres de fibras textiles, sombreros y colchas, entre otros. Mientras que México se ha especializado en productos de algodón, como pantalones de mezclilla para hombre y mujer. Las recientes tendencias, sin embargo, reflejan una drástica caída en los principales productos de exportación mexicanos, que puede agudizar la crisis ya existente de la cadena en México.

Para conocer el grado de similitud de las estructuras exportadoras de China y México, se presentan los resultados del índice de similitud de exportaciones.²²

21. Para un análisis detallado véase Hilda Lorena Cárdenas Castro, *La competencia de China y México en los Estados Unidos: el caso de la cadena hilo-textil-confección*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006.

22. El índice de similitud de exportaciones, o *export similarity index (ESI)*, es una metodología usada para comparar la estructura comercial de dos países y establece la similitud de distintos productos en las exportaciones totales de un país. El ESI para dos países *i, j* se calcula como $ESI_{ij} = 100 * \sum_c \min(X_c^i, X_c^j)$, donde X_c^i representa la participación de las exportaciones del bien *c* en las exportaciones totales del país *i*. El índice varía entre 100 —igual composición de las exportaciones en los dos países— y 0 —ninguna similitud en las exportaciones—. Véase J.M. Finger y M.E. Kreinin, "A Measure of 'Export Similarity' and its Possible Uses", *Economic Journal*, núm. 89, 1979.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION DE MÉXICO, PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS, 1990-2006 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Valor								Participación			Tasa de crecimiento					
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1990-2005	1990	2005	1990-2005	1991	2005	1990-2005	2000-2005	2005-2006
6203424010	26	723	720	816	868	885	943	295	7 550	4.86	13.08	9.09	63.6	6.6	27.0	5.5	-68.7
6204624010	36	810	830	808	705	869	811	184	6 775	6.75	11.25	8.16	88.1	-6.6	23.0	-	-77.3
6203424015	41	556	398	331	296	310	269	92	4 028	7.55	3.73	4.85	44.0	-13.4	13.4	-13.5	-65.8
6109100012	1	354	367	308	280	261	188	194	2 880	0.18	2.60	3.47	120.0	-28.2	42.0	-11.9	3.3
6204624020	26	316	242	274	253	206	152	59	2 551	4.87	2.11	3.07	24.5	-26.1	12.4	-13.6	-61.4
6203434010	36	218	216	216	197	200	206	177	1 965	6.62	2.86	2.37	19.3	2.8	12.4	-1.1	-14.0
6110202075	3	106	148	168	213	198	152	-	1 218	0.58	2.11	1.47	88.4	-23.0	29.6	7.5	-
6109100040	2	246	219	199	182	184	211	211	1 849	0.35	2.92	2.23	426.9	14.5	37.0	-3.0	0.3
6110202065	1	145	125	150	173	140	119	-	1 380	0.09	1.65	1.66	237.4	-15.4	44.0	-3.8	-
6110303040	-	184	187	165	156	140	133	129	1 356	0.04	1.84	1.63	8.6	-5.3	54.1	-6.3	-2.7
6112410010	1	65	89	92	118	127	120	108	776	0.11	1.67	0.93	214.3	-5.1	42.3	13.2	-10.2
6212109020	-	230	193	154	108	123	100	78	1 838	-	1.38	2.21	-	-18.7	-3.2	-15.4	-21.9
6203424035	14	115	116	144	125	105	83	25	1 211	2.62	1.15	1.46	111.3	-20.8	12.5	-6.3	-70.2
6204633510	5	109	106	118	100	96	86	66	881	0.93	1.19	1.06	108.3	-10.2	20.9	-4.6	-23.6
6115929000	-	119	133	140	98	94	101	105	953	-	1.40	1.15	-	7.0	30.1	-3.4	4.6
6108229020	-	92	91	100	91	81	62	51	897	-	0.86	1.08	-	-23.6	3.2	-7.7	-17.5
6203424050	16	141	128	112	96	79	51	39	1 241	2.99	0.71	1.49	44.4	-34.9	8.0	-18.3	-24.7
6109901007	1	105	95	71	79	74	67	48	931	0.12	0.93	1.12	109.0	-9.3	36.3	-8.5	-27.9
6110303055	1	93	87	92	79	73	60	-	703	0.14	0.83	0.85	106.0	-18.0	33.7	-8.4	-
6109100014	-	69	74	98	90	73	47	48	587	0.01	0.65	0.71	441.8	-35.8	53.6	-7.4	3.0
6211430091	-	42	52	57	59	68	63	57	448	-	0.87	0.54	17.4	-7.8	21.9	8.4	-9.2
6204624055	9	153	138	102	77	63	27	16	1 201	1.58	0.38	1.45	-4.4	-57.0	8.0	-29.2	-42.5
6205302070	-	38	40	43	55	62	56	47	369	0.06	0.78	0.44	82.9	-9.3	40.9	8.1	-16.0
6305320010	-	58	47	55	52	57	55	45	421	-	0.77	0.51	-	-3.2	85.8	-1.0	-18.0
6103431520	-	72	91	76	56	54	54	48	539	-	0.74	0.65	1 082.9	-1.5	68.3	-5.7	-10.8
Subtotal	218	5 157	4 930	4 889	4 605	4 623	4 216	-	44 549	40.47	58.47	53.66	94.1	-8.8	21.8	-3.9	-
Resto de los productos	320	4 313	4 015	3 731	3 336	3 146	2 995	-	38 467	59.53	41.53	46.34	66.8	-4.8	16.1	-7.0	-
Total	538	9 470	8 945	8 620	7 941	7 769	7 211	-	83 016	100	100	100	79.0	-7.2	18.9	-5.3	-

Donde 6203424010 corresponde a pantalones y calzoncillos de hombre, de algodón, no de punto, de mezclilla azul; 6204624010, pantalones y pantaletas de mujer, de algodón, no de punto, de mezclilla azul; 6203424015, pantalones y calzoncillos de hombre, de algodón, no de punto, otros; 6109100012, otras camisetas de algodón de hombre, de punto o tejidas, excepto la ropa interior; 6204624020, pantalones y pantaletas de mujer, de algodón, no de punto, otros; 6203434010, pantalones y calzoncillos de hombres, no de punto, de fibras sintéticas; 6110202075, otros suéteres de mujer y jovencitas, y prendas similares, de algodón, de punto o tejidos, que contienen menos de 36% del peso de fibras de lino; 6109100040, camisetas de mujer, de algodón, de punto o tejidas, excepto la ropa interior; 6110202065, otros suéteres para hombre o muchachos y prendas similares, de algodón, no de punto o tejido, que contienen menos de 36% del peso de fibras de lino; 6110303040, sudaderas para hombre o muchachos, de fibras artificiales, de punto o tejidas, que contienen menos de 30% del peso de seda o seda gastada; 6112410010, prendas de nado de mujer, de punto o tejidas, de fibras sintéticas, que contienen alrededor de 5% del peso o más de hilo elastomérico o hilo de caucho; 6212109020, sostenes, que no incluyen cordón, malla o bordado, de fibras artificiales, no de punto o tejida; 6203424035, pantalones y calzoncillos para muchachos, no de punto, de algodón, no importado como partes de trajes de juego o mezclilla azul; 6204633510, pantalones de mujer y pantaletas, de fibras sintéticas, no de punto; 6115929000, calcetines y otra calcetería, para venas varicosas y calzado sin las plantas del pie aplicadas, de punto o tejidos, de algodón; 6108229020, bikinis y pantaletas de mujer, de punto o tejidas, de fibras artificiales; 6203424050, shorts de hombre, no tejidos, de algodón; 6109901007, camisetas de hombre, de punto o tejidos, de otros materiales de textil de fibras artificiales; 6110303055, otros suéteres de mujer o jovencitas, y artículos similares, de fibras artificiales, de punto y tejidos, que contienen menos de 30% del peso de seda; 6109100014, otras camisetas de algodón para muchachos, de punto o tejidas, excepto la ropa interior; 6211430091, otra ropa para mujer y jovencitas, de fibras artificiales, no de punto; 6204624055, shorts de mujer, de algodón, no tejidos; 6205302070, otras camisas de hombre, de fibras artificiales, no de punto, con menos de dos colores en la urdimbre y/o el relleno; 6305320010, sacos y bolsas, para el empaque de bienes de materiales de textil artificiales: los contenedores de volumen intermedio flexibles a granel, que pesen un kilo o más; 6103431520, pantalones y calzoncillos de hombre de punto o tejidos, de fibras sintéticas, que contienen menos de 23% del peso de lana o de pelo fino animal.

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo con su participación en 2004.

Fuente: elaboración propia con base en Departamento de Comercio de Estados Unidos, *United States Imports of Merchandise*, de 1990 a 2005, y para los datos preliminares de enero a noviembre de 2005 y 2006, USITC, *Interactive Tariff and Trade DataWeb*, consultado el 23 de abril del 2007.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN DE CHINA, PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS, 1990-2006 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Valor								Participación			Tasa de crecimiento				
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1990-2005	1998	2005	1990-2005	1998	2005	1990-2005	2005-2006
6204699044	-	77	55	105	402	714	704	758	2 319	0.96	3.21	2.09	62.8	-1.3	45.5	7.6
4202923031	-	108	104	294	426	554	668	768	2 351	1.52	3.04	2.12	-	20.6	33.6	15.0
6110909090	-	41	45	138	204	313	286	262	1 162	0.61	1.30	1.05	25.2	-8.6	61.2	-8.5
6505902060	16	95	90	175	229	281	287	308	1 925	1.81	1.31	1.73	28.4	2.2	21.1	7.1
9404908522	-	2	3	44	169	273	281	300	785	0.04	1.28	0.71	-11.3	3.1	58.8	6.6
4202228050	17	189	148	172	202	267	338	316	1 826	2.19	1.54	1.65	71.0	26.4	22.3	-6.5
6212109020	-	36	44	171	245	263	331	508	1 199	0.38	1.51	1.08	1.9	26.0	33.8	53.5
4202923020	22	42	42	137	207	247	261	311	1 253	0.78	1.19	1.13	-4.6	5.5	18.0	19.2
4202128070	10	4	5	80	172	244	305	346	867	0.05	1.39	0.78	-37.3	25.3	25.8	13.5
6115939020	-	1	4	22	79	211	186	179	507	0.02	0.85	0.46	130.5	-11.9	103.0	-4.1
6204434030	25	156	172	185	198	199	259	315	1 991	1.99	1.18	1.79	2.6	30.4	16.8	21.7
6303922010	-	-	18	55	132	189	275	307	669	-	1.25	0.60	-	45.5	97.2	11.9
6110909042	-	240	217	190	204	184	194	182	2 358	3.74	0.88	2.13	-12.1	5.5	-0.7	-6.2
6306229030	-	2	2	21	75	183	210	195	507	0.07	0.96	0.46	77.4	14.6	79.0	-7.3
6206900040	16	46	51	112	194	180	130	142	1 010	0.80	0.59	0.91	9.9	-27.4	14.9	9.2
6202931000	14	89	63	78	110	179	168	213	966	0.78	0.77	0.87	32.0	-5.9	18.1	26.6
6203498045	-	17	11	20	81	178	112	99	486	0.23	0.51	0.44	-12.4	-37.1	21.9	-11.7
4202224500	33	54	66	136	170	178	215	262	1 061	0.26	0.98	0.96	-8.3	20.4	13.2	22.2
6301400020	-	2	5	52	97	171	223	289	556	0.04	1.01	0.50	111.5	30.0	65.1	29.6
4202929026	-	36	29	84	122	167	223	252	705	0.25	1.02	0.64	-	33.4	48.1	13.1
6111206020	4	10	7	70	126	167	184	203	631	0.12	0.84	0.57	0.3	10.5	28.6	10.1
6111206010	1	12	6	45	122	164	186	210	585	0.15	0.84	0.53	14.2	13.2	44.5	13.0
6110303055	30	76	157	137	124	161	256	-	1 595	2.15	1.17	1.44	32.2	59.3	15.4	-
6204594060	9	33	19	28	72	141	128	132	567	0.44	0.58	0.51	62.3	-9.3	19.5	2.8
6303922020	-	-	9	33	69	129	128	-	368	-	0.58	0.33	-	-0.2	93.1	-
Subtotal	197	1 370	1 373	2 586	4 233	5 936	6 539	-	28 249	19.40	29.75	25.46	26.1	10.2	26.3	-
Resto de los productos	2 082	5 063	5 163	6 158	7 375	8 393	15 438	-	82 703	80.60	70.25	74.54	-4.8	83.9	14.3	-
Total	2 278	6 433	6 536	8 744	11 608	14 329	21 977	-	110 953	100	100	100	-	53.4	16.3	-

Donde 6204699044 corresponde a pantalones y pantaletas de mujer y jovencitas, de otros materiales del textil, no de punto; 4202923031, bolsas de viaje, deportes y similares, excepto mochilas, de fibra artificial; 6110909090, suéteres para mujer y jovencitas, sudaderas y artículos similares, de otras fibras del textil, de punto o tejido, *nesoi*; 505902060, sombreros y otros tocados, no de punto, otros que no son para bebé, *certified handloomed* y gorros de algodón; 9404908522, colchas, edredones y cobertores con cubierta exterior de fibra artificial; 4202228050, maletines, material de textil para superficie exterior, excepto la trenzilla o trenza, pila o borla o penacho, de fibra artificial; 6212109020, sostenes, que no incluyen cordón, malla o bordado, de fibras artificiales, no de punto o tejido; 4202923020, mochilas, de fibra artificial; 4202128070, troncos, maletas, neceseres y recipientes similares, con la superficie exterior de materiales de textil, de fibras artificiales; 6115939020, calcetines y otra calcetería, de punto o tejido, de fibras sintéticas, que contienen menos de 23% del peso de lana o pelo animal; 6204434030, vestidos de mujer, de fibras sintéticas, no de punto, con menos de dos colores en la urdimbre; 6303922010, cortinas de ventana, incluyendo tapiz y balances de ventana, de punto o tejido, de fibras sintéticas; 6110909042, suéteres para mujer y jovencita, de otras fibras de textil, de punto o tejido; 6306229030, tiendas, de fibras sintéticas, distintas a las tiendas en mochila y a las *screen house*; 6206900040, blusas para mujer y jovencitas, camisas y blusas de otros materiales de textil, no de punto; 6202931000, impermeables para mujer y jovencitas, rompevientos y artículos similares, no de punto, de fibras artificiales, que contienen 10% más de pelusa; 6203498045, pantalones y calzoncillos para muchachos y hombres, no de punto, de otros materiales de textil, de otras fibras vegetales no de algodón; 4202224500, maletines, material de textil de superficie exterior, excepto la trenza, la fibra vegetal, no construcción de pila o penacho, de algodón; 6301400020, cobijas y mantas de viaje, de fibras sintéticas, distintas a las de tejido; 4202929026, otras bolsas, con la superficie exterior de material del textil, de fibras artificiales; 6111206020, vestidos de bebé y accesorios de ropa, de punto o tejido, de algodón, conjuntos; 6111206010, vestidos de bebé y accesorios de ropa, de punto o tejido, de algodón, trajes de playa, trajes de baño y ropa similar; 6110303055, otros suéteres para mujer y jovencitas, y artículos similares, de fibras artificiales, de punto o tejido, que contienen menos de 30% del peso de seda; 6204594060, faldas y minifaldas para mujer y jovencitas, de otros materiales de textil, no de punto, de otras fibras vegetales, no de algodón; 6303922020, cortinas, incluyendo tapiz y persianas interiores, balances de cortina o cama, de punto o tejido, de fibras sintéticas.

Nota: En este caso se toma de 1999 a 2004 como referencia para las participaciones y las tasas de crecimiento debido a la falta de datos para los años anteriores de la mayoría de los 25 productos.

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo con su participación en 2004.

Fuente: elaboración propia con base en Departamento de Comercio de Estados Unidos, *United States Imports of Merchandise*, de 1990 a 2005, y para los datos preliminares de enero a noviembre de 2005 y 2006, USITC, *Interactive Tariff and Trade DataWe*, consultado el 23 de abril del 2007.

El cuadro 8 muestra los resultados para este índice de 1990 a 2005 para las exportaciones de la cadena hilo-textil-confecciones totales hacia Estados Unidos, por segmentos, a dos, cuatro y 10 dígitos según la clasificación del Sistema Armonizado. Éste revela que las estructuras exportadoras en la cadena de China y México son muy semejantes.

En el plano agregado de la cadena el índice fue de 78.5% en 2005, aunque con una clara tendencia a la baja desde 1990, también como resultado de la creciente diversificación exportadora en la cadena por parte de China. El grado de similitud mayor para ambos países por segmentos se establece en el de confección, con un índice cercano a 70% de 1990 a 2005.

A diferencia de estas tendencias, en el caso de las importaciones totales el índice se incrementa de manera con-

siderable de 1990 a 2005 para alcanzar 58.6% en 2005. Esta fuerte competencia total de las exportaciones indica una gran similitud entre las estructuras exportadoras de ambos competidores. Por la misma construcción del índice, se observa que la posibilidad de que los dos países sean exportadores del mismo bien es menor, aunque nada despreciable. A cuatro dígitos el índice aún se mantiene en un nivel alto, de 53.4% en 2005 y de 27.8% a 10 dígitos del Sistema Armonizado. Nuestra interpretación, preliminar y por profundizarse también con base en las estrategias de las empresas en ambos países y en el mercado estadounidense, destacaría una competencia importante en este mercado en la cadena, aunque con una tendencia a la baja, la cual resulta sobre todo de las tendencias divergentes exportadoras de China y México hacia Estados Unidos desde 2000.

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LOS 25 PRINCIPALES PRODUCTOS DE MÉXICO, COMPARADO CON CHINA Y LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE, 2006 (PARTICIPACIÓN DE ESTADOS UNIDOS = 100)												
	México				China				Iniciativa de la Cuenca del Caribe			
	Lugar	2004	2005	2006	Lugar	2004	2005	2006	Lugar	2004	2005	2006
6203424010	1	55.13	52.69	52.29	9	1.64	3.53	2.11	2	17.36	15.23	13.82
6204624010	1	48.64	38.77	30.93	5	1.53	7.12	4.96	3	8.51	7.54	7.77
6203424015	2	20.40	17.95	16.98	5	3.55	7.74	6.94	1	29.47	25.53	21.14
6109100012	3	26.79	20.22	19.72	10	1.05	5.06	3.10	1	47.24	45.53	43.08
6204624020	7	8.76	5.93	5.01	2	4.31	13.03	9.98	10	10.67	6.82	4.29
6203434010	2	27.56	27.11	23.94	3	10.84	13.06	17.08	1	38.89	33.75	28.53
6110202075	9	5.22	3.79	-	5	1.83	5.47	-	1	25.85	24.35	-
6109100040	1	33.57	32.42	31.47	7	1.41	3.57	3.96	2	32.95	28.31	28.92
6110202065	7	6.39	4.95	-	11	2.26	3.81	-	1	35.52	36.98	-
6110303040	1	61.31	51.69	53.44	8	1.64	1.09	1.36	2	29.64	41.37	35.82
6112410010	1	31.50	27.97	23.55	2	6.77	13.09	18.70	5	7.36	7.08	7.08
6212109020	7	8.55	6.68	6.06	1	32.58	40.74	39.55	2	22.55	18.75	15.02
6203424035	1	31.43	22.12	24.13	15	0.72	4.04	1.46	2	27.35	22.73	15.48
6204633510	5	11.00	10.09	6.84	1	8.41	12.75	16.14	3	16.91	13.78	11.86
6115929000	4	14.10	14.70	13.58	8	0.70	2.59	5.97	1	34.89	32.36	28.19
6108229020	4	14.23	11.56	8.76	2	6.95	13.11	11.29	1	22.75	19.27	18.11
6203424050	4	11.45	7.31	7.03	1	2.36	14.74	7.54	3	13.34	11.00	7.53
6109901007	4	34.63	23.89	17.76	11	0.48	1.29	1.20	1	47.75	64.37	70.23
6110303055	6	4.37	3.98	-	2	9.64	17.06	-	4	6.65	6.58	-
6109100014	2	36.02	25.98	21.19	13	1.41	3.79	1.91	1	42.24	44.40	41.19
6211430091	1	47.67	32.73	35.11	2	1.72	20.76	28.07	3	11.98	8.70	5.63
6204624055	11	15.33	7.56	4.46	6	1.89	12.86	5.99	9	9.22	7.09	5.34
6205302070	3	14.48	14.88	13.57	4	12.98	17.08	12.98	1	21.99	23.86	27.26
6305320010	1	48.62	36.70	42.58	2	19.55	24.89	23.31	17	0.36	0.72	0.18
6103431520	1	31.27	30.49	28.39	8	2.34	4.35	4.65	4	4.28	8.46	8.22

Fuente: elaboración propia con base en Departamento de Comercio de Estado Unidos, Oficina de Textiles y Vestido, *United States Imports of Merchandise*, 2007.

ESTADOS UNIDOS: ÍNDICE DE SIMILITUD DE IMPORTACIONES PROVENIENTES DE MÉXICO Y CHINA, 1990-2005

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Hilo	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.3
Textil	7.5	3.7	4.5	3.8	5.3	4.3	3.9	4.2	4.1	4.5	3.9	3.8	3.8
Confección	75.3	73.8	77.7	79.7	77.3	74.2	72.1	69.6	70.4	64.0	62.5	61.2	67.6
Otros	11.0	6.0	4.1	5.2	4.6	5.3	5.5	6.0	5.9	6.4	5.4	5.8	6.8
Total	94.1	83.6	86.4	88.8	87.3	83.9	81.7	80.0	80.6	75.1	72.0	71.0	78.5
Total a cuatro dígitos del Sistema Armonizado	52.8	53.8	49.3	48.5	50.0	51.1	51.4	49.4	49.2	47.2	46.2	47.6	53.4
Total a 10 dígitos del Sistema Armonizado	32.4	26.0	25.3	25.4	26.2	26.4	27.2	25.5	26.7	26.6	23.4	20.6	27.8
Importaciones totales a dos dígitos del Sistema Armonizado	38.9	45.9	50.3	51.5	53.6	56.5	57.6	58.0	57.9	58.1	56.5	58.2	58.6

Fuente: elaboración propia con base en *United States Imports of Merchandise*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, de 1990 a 2005.

CONCLUSIONES

La cadena hilo-textil-confección en México es un sector significativo en términos de empleo, orientación exportadora y logros del marco normativo resultante del TLCAN desde mediados de los años noventa. No obstante tener a su favor el marco comercial del Tratado, la ventaja geográfica para reducir costos de transporte y tiempos de entrega y la experiencia exportadora con Estados Unidos, en la actualidad se encuentra sumida en una profunda crisis. Después de una ascendente orientación exportadora hasta 2000, su motor de crecimiento no se ha logrado recuperar en Estados Unidos, su principal destino.

En México hay consenso (en los sectores público y privado) que si bien un creciente grupo de empresas ha logrado llevar a cabo los procesos de paquete completo, más por requisito global que por capacidad e iniciativa, muchos bienes se pueden considerar productos básicos y están lejos de desarrollar marcas propias y procesos de mayor valor agregado para un verdadero escalamiento. La adhesión de China a la OMC en 2002, la terminación del Acuerdo sobre Textiles y Vestidos en 2005 —que elimina las cuotas, aunque no el diferente tratamiento arancelario—, así como el largo periodo de preparación por parte de los países asiáticos y sobre todo China, han gestado las condiciones para un impresionante crecimiento de las exportaciones chinas en escala global y en particular a Estados Unidos.

En términos generales México ha sido desplazado por China como el principal proveedor de la cadena desde 2002. No se prevé que esta tendencia cambie, sino que

se consolide, mientras que México y Centroamérica han perdido presencia en forma constante desde entonces.

El documento destaca, por otro lado, que la especialización y la debilidad de México en el segmento de la confección y las masivas importaciones en el segmento textil contrastan con la situación de China, ya que sus exportaciones se han diversificado en todos los segmentos de la cadena, lo cual refleja fortalezas importantes en la producción de los insumos requeridos para la confección. La competencia entre México y China, desde esta perspectiva, sólo se da en la confección; mientras que China tiene la capacidad para producir sus propios insumos, México (y Centroamérica) los importa de Estados Unidos.

El documento busca ir más allá de la información agregada, es decir, examina las características comerciales de los principales productos exportados a Estados Unidos por parte de China y México. En general destaca que Centroamérica y México están compitiendo en el mercado estadounidense, un tema que debería profundizarse en el futuro. Si bien China desempeña un papel importante en todos estos productos, la competencia más fuerte en los principales 25 productos de México es con los países centroamericanos. Esta tendencia también se reflejó en el análisis de la similitud exportadora entre China y México en la cadena en escala agregada y sobre todo en segmentos clave como el de confección. No obstante los altos grados de similitud, en general éstos han descendido.

Por último, la crisis por la que atraviesa la cadena en México no sólo es resultado de la falta de visión de largo

plazo, para ir más allá de tratados de libre comercio como el TLCAN, sino que también refleja problemas respecto a la falta de financiamiento, el tipo de cambio sobrevaluado y un profundo proceso de cuestionamiento de la orientación exportadora (el ensamble de productos básicos con base en la fuerza de trabajo barata) que enfrenta graves problemas de competitividad ante la competencia asiática. Las crecientes importaciones de textiles estadounidenses y la posibilidad de tener un déficit comercial en la cadena resultan sorprendentes.

El caso de la cadena y su desempeño desde 2000, por otro lado, ejemplifican la insuficiencia de políticas macroeconómicas de estabilidad y comerciales e industriales de tipo horizontal: su profunda crisis, con efectos regionales que no se han analizado en este docu-

mento, requieren y justifican un programa de emergencia nacional ante su enorme efecto en el empleo formal y en la estructura manufacturera mexicana. Como se ha señalado con detalle en el texto, la crisis actual de la cadena va mucho más allá de un proceso coyuntural, y de continuar estas condiciones, el proceso se profundizará.

Es indispensable que los sectores privado, público y académico lleguen a consensos puntuales sobre las soluciones a la actual crisis. No es posible continuar con programas de competitividad como los que se llevaron a cabo durante el sexenio de 2001 a 2006 sin efectos relevantes para la cadena. En primera instancia es inminente que el sector privado, en sus diversos segmentos y respectivas instituciones (en el textil liderados por la



Canaintex y en el de la confección por la CNIV), lleguen a un análisis y propuestas conjuntas. Esto no se había logrado hasta inicios de 2007; es decir, el consenso y la propuesta integrada por parte de los principales actores de la cadena es una condición indispensable para llevar a cabo políticas de fomento e incentivos hacia la cadena. De igual forma, el sector público, las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Economía, deberían aplicar instrumentos de emergencia en el corto, mediano y largo plazos para incentivar a los principales segmentos de la cadena establecida en México, sobre todo para lograr un proceso de escalamiento en las condiciones existentes. Considerando la importancia de la cadena en términos socioeconómicos, comerciales y de empleo formal, no es responsable ni viable esperar

que la cadena desaparezca como resultado de ajustes globales y ventajas competitivas que en México parece que se han perdido. Urge un programa con personal especializado, financiamiento e instrumentos que reconozcan los segmentos y las necesidades específicas de las empresas en ámbitos como el tecnológico, financiero y de comercio exterior, entre otros.

De no llevar a cabo un programa urgente que considere la crisis de la cadena hilo-textil-confección, el sector continuará con su desempeño descendente iniciado en 2000. Su efecto no sólo será importante para el empleo formal, sobre todo en ciertas regiones del país, sino que también reflejará algunas de las dificultades y contradicciones del proceso de integración en el TLCAN desde 1994. 