

**Informe del Grupo de Trabajo Trilateral sobre Textiles y Vestido de la  
Comisión de Libre Comercio del TLCAN**

7 de marzo de 2005

El Grupo de Trabajo de Textiles y Vestido del TLCAN (GTTV) presenta su informe a la Comisión de Libre Comercio del TLCAN (CLC). Según el mandato recibido en las reuniones de la CLC en Montreal (2003) y San Antonio (2004), el informe analiza la situación actual de la industria textil y del vestido en América del Norte, así como los desafíos que esta industria está enfrentando con la creciente competencia de otros países y la eliminación de restricciones cuantitativas a partir del 1 de enero de 2005, conforme al Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El informe describe los instrumentos de política que los tres gobiernos tienen a su disposición para enfrentar los desafíos del nuevo ambiente internacional, y a fin de fortalecer oportunidades para la competitividad futura. Finalmente, el GTTV incluye una serie de recomendaciones para el trabajo posterior en estos sectores.

Un anexo del informe describe la situación que ha experimentado la industria en los últimos años. De un impresionante crecimiento regional, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, a un mercado mundial más competitivo en los últimos tres años. Asimismo, explica detalladamente las condiciones específicas de las industrias en cada una de las Partes del TLCAN.

El GTTV solicita instrucciones adicionales del CLC con respecto a las recomendaciones de política presentadas en este informe, para continuar trabajando en el cumplimiento del mandato establecido por los Ministros de Comercio del TLCAN.

-----  
**Por México**

Kenneth Smith

-----  
**Por Estados Unidos**

David M. Spooner

-----  
**Por Canadá**

Catherine McClymont

## **Informe del Grupo de Trabajo Trilateral sobre Textiles y Vestido a la Comisión de Libre Comercio del TLCAN**

### **1 Introducción**

Un Grupo de Trabajo ad-hoc para Textiles y Vestido del TLCAN fue impulsado, como resultado del anuncio efectuado por la Comisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 2003 para realizar trabajos sobre los pasos que pudieran ser tomados a fin de preparar a las industrias textiles y del vestido Norteamericanas para un mercado global cada vez más competitivo. En la reunión de la Comisión del TLCAN en julio, los Ministros requirieron una intensificación de dicho trabajo, con un informe sobre los avances a ser presentado a los Ministros.

El objetivo del informe es explicar detalladamente las áreas donde un trabajo trilateral complementario sería beneficioso para alcanzar el objetivo de fortalecer a las industrias textil y del vestido del TLCAN y de promover el comercio regional, a la luz de la creciente competencia fuera del TLCAN así como de la eliminación de restricciones cuantitativas.

Estos sectores son importantes para los países del TLCAN, como lo evidencia el hecho de que las exportaciones totales de textiles y del vestido entre Estados Unidos, México y Canadá se incrementaron en 260 por ciento entre 1993 y 2000, a \$23.3 mil millones de dólares; no obstante, las exportaciones totales de los socios del TLCAN han tendido a la baja en cada uno de los años subsecuentes, cayendo a \$19.9 mil millones de dólares en 2003.

EL comercio textil y del vestido en el TLCAN creció ligeramente, como porcentaje del comercio total en el TLCAN, de 2.7 por ciento en 1993 a 3 por ciento en 2003. No obstante, este 0.3 por ciento de crecimiento significó un incremento total de 139 por ciento en el comercio de textiles y vestido intra-TLCAN.

Conforme a datos de la OMC, el comercio mundial de textiles y vestido alcanzó \$395 mil millones de dólares en el 2003, 5.4 por ciento del comercio mundial total. Asia representa el 45 por ciento del comercio total dentro del sector textil y del vestido en el mundo, mientras que América del Norte participa con el 5.2 por ciento<sup>1</sup>,

El GTTV revisó seis áreas potenciales donde los gobiernos pueden desarrollar mecanismos para enfrentar los desafíos de este nuevo ambiente mundial. Las áreas revisadas fueron: reglas de origen; Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA); tarifa común NMF; acumulación; cooperación aduanera; y cooperación en materia de acuerdos sobre cumplimiento para atender preocupaciones industriales.

---

<sup>1</sup> World Trade Organization, International Trade Statistics 2004, Geneva, Switzerland, 2004

## 2. Las industrias textiles y del vestido del TLCAN

Las industrias textiles y del vestido fueron un componente esencial en las negociaciones del TLCAN, y se dedicó un Anexo especial a las disciplinas que regulan el comercio de estos productos. El Anexo 300-B contiene disposiciones generales, aplicable a las tres Partes:

- Eliminación de aranceles;
- Prohibiciones aplicables a las Importaciones y Exportaciones;
- Restricciones y Niveles de Consulta;
- Medidas de Emergencia Bilaterales (salvaguardias Arancelarias y Restricciones Cuantitativas);
- Disposiciones Especiales;
- Revisión y Cambio de las Reglas de Origen;
- Requisitos de Etiquetado;
- Comercio de ropa y otros artículos usados.

El anexo 300-B establece tres tipos de entendimientos bilaterales sobre los NPA's y para México la eliminación de Restricciones y Niveles de Consulta. Las reglas de origen fueron definidas de forma general como "hilo en adelante", pero en ciertos casos se establecieron como "fibra en adelante", para promover la integración de las cadenas productivas en los tres países. En otros casos, las reglas de origen son de "tela en adelante" o de transformación simple, en casos donde los insumos no estaban suficientemente disponibles en la región.

El TLCAN creó un patrón de comercio y de manufactura integrada en los sectores textil y del vestido en América del Norte. Las industrias de textiles y del vestido en América del Norte han sido claras beneficiarias de la liberalización del comercio prevista en el TLCAN. El comercio entre México y EE.UU. en estos sectores ha experimentado un crecimiento de 255 por ciento desde 1993. Más importante aun, este crecimiento ha sido en ambas direcciones. Las exportaciones de EE.UU. a México han aumentado de \$2.3 a \$4.7 mil millones de dólares en ese periodo, mientras que las exportaciones de México a EE.UU. han aumentado de \$1.3 mil millones de dólares en 1993 a \$7.9 mil millones en el 2003.

Dentro de los primeros tres años de la implementación del TLCAN, México se convirtió en el segundo proveedor más importante de EE.UU. en productos textiles y del vestido, con un incremento en la participación en el mercado de importación de EE.UU., de 7 por ciento en 1995 a 11 por ciento en el 2002. Por otro lado, Canadá, mantuvo un nivel de participación en este mercado de alrededor del 4 por ciento a lo largo de este periodo. Las exportaciones de EE.UU. a México de textiles y vestido se duplicaron de 1994 a 1998, pasando de \$2 mil millones de dólares a \$4.4 mil millones de dólares, alcanzando \$6.1 mil millones de dólares en el 2000. En 2003, las exportaciones de EE.UU. a México fueron de \$4.7 mil millones de dólares. Las exportaciones de EE.UU. a Canadá crecieron de \$2.2 mil millones de dólares en 1994 a \$3.4 mil millones de dólares en 1998, las cuales se mantuvieron hasta 2000 y en 2003 presentaron una ligera disminución a \$3 mil millones de dólares.

Para Canadá, el comercio también se ha incrementado: Mientras que en 1994 exportó a EE.UU. \$2 mil millones de dólares de textiles y vestido, para 2003 esta cifra aumentó a \$3.6 mil millones de dólares. Las exportaciones de Canadá a México, a pesar de haber iniciado en un nivel relativamente bajo, mostraron un ligero crecimiento, de \$28 millones de dólares en 1994 a \$30 millones de dólares en 2003. En las cifras de importación, prácticamente Canadá ha mantenido el mismo monto de importaciones procedentes de EE.UU. en 1994 que en 2003: \$2.4 mil millones de dólares y \$2.6 mil millones de dólares respectivamente. Las importaciones de Canadá procedentes de México registraron un incremento mayor, pasando de \$123 millones de dólares en 1994 a \$328 millones de dólares en 2003. Las exportaciones totales de textiles y del vestido también han aumentado su participación dentro del comercio intra-TLCAN: en 1993 los textiles y el vestido representaban solamente el 4 por ciento de los productos exportados de México a EE.UU., pero en 2003 alcanzaron el 6 por ciento; Canadá ha mantenido esta cifra en alrededor del 1.5 por ciento de sus exportaciones totales a EE.UU. para el periodo 1994–2003. EE.UU. sigue siendo el proveedor más importante de estos productos tanto para Canadá (37 por ciento en 1993 y 33 por ciento en 2003) como para México (70 por ciento para ambos periodos).

Las reglas de origen del TLCAN han generado importantes incentivos para el suministro dentro de la región. Como resultado, el 86 por ciento de las importaciones totales de EE.UU. en 2003, provenientes de Canadá y México, fueron de bienes originarios. Hoy en día, \$7 mil millones de las exportaciones mexicanas están usando hilos y telas hechos en la región. Casi la mitad de esta tela, \$3.1 mil millones, es suministrada por EE.UU.

Los productores de los países del TLCAN han experimentado un intenso ajuste para incrementar la competencia global, como resultado de la liberalización bajo el Acuerdo de Textiles y Vestido (ATV) de la OMC y de los programas de preferencias unilaterales de comercio. Además, las industrias de la región del TLCAN se están adaptando a un nuevo ambiente de producción y comercio derivado de los cambios, durante la década pasada, en los patrones de venta y consumo en los principales mercados internacionales. En gran parte, las industrias se están enfrentando a desafíos no sólo para incrementar la productividad y reducir costos, sino también para mejorar los servicios que proveen a sus clientes y para realizar dichos servicios en un ambiente de "respuesta rápida".

Desde el punto de vista del gobierno de México, particularmente los países asiáticos, debido a las disposiciones del TLCAN, tuvieron que encontrar nuevas maneras para competir e implementaron una estrategia dual, la cual consistió en reducir dramáticamente sus costos en los productos básicos, tomando como ventaja su gran cantidad de mano de obra barata y al mismo tiempo desarrollar su habilidad para manufacturar productos con un mayor valor agregado. Además, los productores de Asia y otras naciones comenzaron a invertir fuertemente en el desarrollo de una base industrial en Centroamérica, a fin de competir mejor frente a México y Canadá, como proveedores de EE.UU.

Al mismo tiempo, varias características de las industrias en la región del TLCAN pueden ayudar para fortalecer su posición en el futuro, en un ambiente aun más competitivo. Las industrias del TLCAN producen una gran variedad de productos y disfrutaban de un

grado sustancial de integración vertical. Además, las industrias del TLCAN se benefician de un acceso al abastecimiento regional de materias primas, una infraestructura bien desarrollada y la proximidad a los principales mercados. Estos factores se identifican frecuentemente como importantes para la competitividad post-ATV, particularmente cuando se combinan con las preferencias comerciales del TLCAN.

**El GTTV notó que las industrias textiles y vestido del TLCAN experimentaron un periodo de crecimiento significativo, generando producción, y actividad económica, sin embargo ahora enfrentan nuevos desafíos que requieren enfoques innovadores de políticas públicas. Lo siguiente es una descripción breve de los problemas más urgentes que este sector está enfrentando en el nuevo ambiente internacional:**

- 1. La competitividad ha aumentado, tanto para los países que han obtenido un acceso similar al de las Partes del TLCAN, (Ej. Cuenca del Caribe) como para los países que, al ser eliminadas las cuotas multilaterales, están incrementando sus exportaciones en forma dramática al utilizar sus ventajas comparativas (China, India, etc.) y esta tendencia se intensificará con la conclusión del ATV. Las industrias en la región también tienen preocupaciones sobre prácticas de comercio desleal que proliferan en los sectores, particularmente después de que las cuotas sean eliminadas.**
- 2. Hasta cierto punto, la escasez de ciertos hilos y otros insumos en la región ha hecho que el cumplimiento de las reglas de origen sea más difícil en algunos productos, lo cual ha aumentado el interés de las industrias de los tres países, para pedir ajustes en las reglas de origen bajo los procedimientos establecidos en el TLCAN.**
- 3. Mientras que la gran mayoría del comercio del TLCAN es originaria, conforme a los términos del Tratado, para Canadá y México los NPA's han mostrado un alto grado de utilización en todos los años de su operación, otorgando una importante flexibilidad para las industrias de ambos países: los NPA's para prendas de vestir se han utilizado totalmente desde 1999.**
- 4. México y EE.UU. han experimentado un aumento dramático en quejas de triangulación y contrabando de productos textiles y del vestido que entran a la región Norteamericana, principalmente provenientes de Asia. Lo anterior ha ocasionado que las industrias de estos países incrementen la presión para que se asegure el cumplimiento de la ley y la aplicación de sanciones comerciales a fin de enfrentar estas preocupaciones. La industria mexicana ha estimado que cerca del 40 por ciento de todos los bienes textiles y vestido en México entraron al país ilegalmente. Las autoridades mexicanas han realizado incursiones que han reducido considerablemente el volumen del contrabando en bienes textiles y del vestido.**

## **1. Opciones de política para las industrias textil y del vestido de las Partes del TLCAN**

### **3.1. Reglas de Origen**

El GTTV puntualizó que se ha alcanzado un acuerdo provisional para seis modificaciones en las reglas de origen de textiles y vestido en el TLCAN, ya sea a nivel bilateral o trilateral, lo cual refleja las condiciones cambiantes de la disponibilidad de abasto de insumos particulares en fibra, hilo o tela dentro de la región. El GTTV trata avanzar lo más rápido posible para finalizar estos cambios en las reglas de origen del TLCAN, sujeto a la implementación de procedimientos y requisitos internos.

El GTTV recomienda consultar a las industrias de TLCAN para determinar oportunamente una amplia revisión de las reglas de origen aplicables a los productos textiles y del vestido, basado en la disposición de la Sección 7(3) del Anexo 300-B. El propósito de esta Sección es determinar si las reglas toman en cuenta la existencia de una mayor competencia global en los sectores, la conclusión del proceso de integración requerido por el ATV y las reglas vigentes de otros acuerdos económicos regionales.

### **3.2. Acumulación**

El GTTV puntualizó que el propósito de las disposiciones que permiten la acumulación de insumos, incluidos en el pendiente Tratado de Libre Comercio entre EE.UU.– Centroamérica – República Dominicana, fue promover una mayor integración regional de las industrias textiles y del vestido en la región centroamericana. Dicha integración es clave para la competitividad regional. El GTTV acordó que si posteriormente se busca la acumulación en el TLCAN, debe ser sobre bases ejecutables y de reciprocidad.

El GTTV recomienda continuar trabajando para identificar los detalles técnicos necesarios a fin de implementar la acumulación y para analizar lo que se requiere para perseguir la acumulación en un ejercicio más amplio.

### **3.3. Aranceles MFN comunes**

El GTTV discutió si una eliminación en las dispersiones del arancel NMF entre las Partes del TLCAN beneficiaría a sus industrias, reduciría el transbordo ilegal y facilitaría la integración regional.

El GTTV discutió varios impedimentos técnicos para establecer el calendario de una tarifa arancelaria externa común, pero puntualizó que las negociaciones de la Ronda de Doha ofrecen una oportunidad para trabajar en tal dirección, si es deseable.

El GTTV propone realizar mayores investigaciones sobre el efecto de dicho calendario de aranceles comunes en otras industrias de otras regiones y continuar las discusiones, en caso de ser necesario.

#### 3.4. Niveles de Preferencia Arancelaria

México y Canadá mostraron su interés para ampliar su acceso al mercado de EE.UU. bajo los Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA's) establecidos en el TLCAN. Los Estados Unidos manifestaron que, desde el TLCAN, el acceso de los NPA's al mercado de EE.UU. ha legado a ser generalmente más restrictivo y de tiempo limitado, en lugar de más liberal.

El GTTV propone continuar discutiendo el acceso de los NPA, a iniciativa de México o Canadá, en conjunto con las industrias nacionales afectadas.

México cree que las discusiones realizadas en este tema deben ser dirigidas hacia el análisis sobre si los NPAs, pueden ser ampliados, y en dado caso, qué condiciones deben tomarse en cuenta y qué instancias deben ser consultadas (i.e. , el sector privado u otras agencias gubernamentales). México reiteró su interés en este tema, y posteriormente sugirió que los Ministros deben instruir al GTTV sobre las acciones que debe seguirse.

#### 3.5. Cooperación aduanera

El GTTV acordó que la cooperación aduanera es de alta prioridad para propósitos de aplicación y cumplimiento, desde el punto de vista tanto de las Partes del TLCAN como de las industrias de la región. El GTTV reafirmó que su primera preferencia es llegar a un acuerdo en procedimientos comunes para las verificaciones aduanales de los bienes originarios de terceras partes y que reclaman la elegibilidad bajo los Niveles de Preferencia Arancelaria y propone intensificar sus esfuerzos para alcanzar este objetivo.

El GTTV propone establecer un Subgrupo de Aplicación y Cumplimiento Textil, para identificar y establecer medidas trilaterales inmediatas que permitan fortalecer y mejorar la cooperación en materia de aplicación y cumplimiento.

#### 3.6. La cooperación en materia de acuerdos de cumplimiento para atender preocupaciones industriales

El GTTV propone colaborar en temas de preocupación común, compartir información e identificar oportunidades para trabajar conjuntamente dentro de la estructura existente de los Comités de la OMC y otros foros a fin de atender temas sobre acuerdos de cumplimiento de tercera parte. El GTTV también reafirmó su deseo de promover el diálogo entre las industrias de la región acerca de las barreras al comercio y prácticas comerciales, donde los asuntos se relacionan con el cumplimiento de acuerdos comerciales internacionales, y reiteró su invitación a las industrias para proporcionar información a las Partes del TLCAN sobre este respecto.

El GTTV recomienda continuar trabajando con el Comité sobre Medidas Relativas a la Normalización, para finalizar, lo más pronto posible, un acuerdo trilateral sobre el uso de símbolos del cuidado armonizados para los productos textiles y del vestido, a fin de afirmar la aceptación uniforme de los símbolos de instrucciones de cuidado por los países del TLCAN, y con ello facilitar el comercio en la región y promover una mayor integración de los sectores.



## **Anexo I: Descripción de la industria textil y del vestido en América del Norte**

Las secciones siguientes detallan las condiciones específicas de las industrias textil y del vestido en cada una de las tres Partes de TLCAN.

### **Condiciones actuales de la industria en la región del TLCAN: EE.UU.**

Las industrias textil y del vestido en EE.UU. producen una gran gama de productos, incluyendo, hilos, vestido, tejidos, muebles para el hogar y productos industriales. El valor combinado de envíos de la industria estadounidense aumentó en 9 por ciento entre 1993 y 1997, alcanzando \$157.9 mil millones de dólares, sin embargo los envíos han tendido a la baja en los años subsecuentes, cayendo a \$129.2 mil millones de dólares en el 2003. Las exportaciones subieron un 51 por ciento entre 1993 y 2003 aumentando de \$10.3 mil millones de dólares en 1993 a \$15.9 mil millones de dólares en el 2003. Las importaciones totales aumentaron de \$36.1 mil millones de dólares en 1993 a \$77.4 mil millones de dólares en el 2003.

Las industrias de textil y del vestido en EU han sufrido una pérdida de empleos considerable, una tendencia que ha continuado por casi treinta años, lo cual esta relacionado con los efectos del desarrollo en la mejora de la productividad, la competencia internacional, entre otras cosas. Entre 1973, año en que se genero el mayor nivel de empleo en las industrias del textil y de vestido, y 2003 el nivel de empleo en estas industrias cayó de 2,447,900 a 752,800, provocando un perdida de aproximadamente 1.7 millones de empleos. Entre 1993 y 2003 el empleo de las industrias textil y de vestido cayo en un 52 por ciento, de 1,568,500 a 752,800 empleos, generando una perdida de 815,700 empleos. Los sueldos de los trabajadores en la industria textil han aumentando en un 32 por ciento entre 1993 y el 2003, y los sueldos de los trabajadores en la industria del vestido han aumentado en 43 por ciento en el mismo periodo. Sin embargo los sueldos en las industrias del textil y de vestido son relativamente bajos comparándolos con las demás industrias.

A pesar de la gran pérdida de empleo, las industrias del textil y de vestido se mantienen tecnológicamente avanzadas comparadas con muchos de sus competidores extranjeros. La habilidad de las industrias de retener algún grado de competitividad se atribuye en parte a la productividad obtenida por avances tecnológicos y las capacidades de diseño. La industria textil invierte más de \$2 mil millones de dólares al año para mantener instalaciones industriales modernas. La producción textil es intensiva en capital, y estar al día con la tecnología es esencial para satisfacer la demanda de los productos de alta calidad. La adopción de nuevas tecnologías industriales, como telares "shuttle-less" e hiladoras (rotor) "open-end", que operan a gran velocidad y con un mínimo de ruido, lo que ha permitido a los productores de tela e hilo de EE.UU. incrementar su producción y bajar sus costos laborales.

La industria del vestido ha retenido los empleos de mayor especialización, con un mayor sueldo, como los de diseño automatizado(CAD), fabricación automatizada (CAM), comercialización y desarrollo de productos. Los trabajos de producción de ropa que

requieren un menor nivel de especialización, se han trasladado a México y la Cuenca del Caribe así como a otros países que bajos costos laborales.

Adelantos en la productividad han permitido que las industrias del textil y de vestido de EE.UU. mantengan su rendimiento a través de la automatización y adelantos tecnológicos, y al mismo tiempo requerir menos trabajadores. Sin embargo, las industrias continúan enfrentando presiones de la competencia de productos importados de menores costos.

Para mejorar su competitividad, las fabricas textiles de EE.UU. se han alejado de la fabricación de fibras sintéticas o artificiales discontinuas para la industria del vestido, para dedicarse a cierto nicho de productos, y diversificándose en muebles para le hogar y productos textiles industriales (como la elaboración de productos para el sector automotriz). Esta sustitución puede verse en el patrón de cambio de los embarques de la industria textil. Entre 1993 y 2003, el valor de los embarques de hilo, tela tejida, y tela de punto , disminuyó en un 29 por ciento (tasa compuesta anual de crecimiento negativa de 3 por ciento) y la participación en el monto total de envíos textiles de EE.UU. bajo de 68 por ciento en 1993 a 52 por ciento en el 2003. En contraste, el valor de los envíos de textiles, como muebles del hogar, productos textiles industriales, alfombras y mantas, aumentaron en un 41 por ciento durante el mismo periodo (tasa compuesta anual de crecimiento negativa de 3 por ciento), y su participación en el monto total de envíos textiles de EE.UU. creció de 32 por ciento en 1993 a 48 por ciento en el 2003.

Las fibras técnicas para ropa deportiva y de uso activo han experimentado un gran crecimiento. Otras oportunidades de crecimiento rentables en los mercados de telas para usos diferentes al de la confección son el sector automotriz, médico, y seguridad contra incendios. Un indicador de la importancia de la producción de textiles para la producción de muebles para el hogar y usos industriales es la cantidad de fibras utilizadas para la producción de tales productos. La porción total de fibras consumidas en producción de muebles para el hogar en EE.UU., incluyendo alfombras y mantas, aumentó de 38 por ciento en 1993 a 42 por ciento en el 2002 (los últimos datos disponibles); la porción para el uso industrial aumento de 21 a 26 por ciento en el mismo periodo; y el vestido disminuyó de 41 a 32 por ciento.

En general, la industria del vestido en EE.UU. es muy competitiva y con un sector fragmentado que principalmente abarca establecimientos pequeños. Para responder a la creciente competencia de las importaciones, cambios en las preferencias del consumidor y el incremento en la participación de ventas de algunos grandes minoristas, la industria ha sufrido una reestructuración sustancial en la última década. El poder de negociación de estos minoristas tiende a reducir la flexibilidad de los productores para negociar precios, fechas de entrega y permite a los minoristas mantener un nivel bajo en su inventario y así trasladar estos costos a los productores. En respuesta los fabricantes de ropa se están enfocando en ciertos productos, reduciendo la integración vertical, para desaparecer costos fijos, aumentar la transferencia de procesos productivos dentro de la cadena de producción tanto a nivel interno como en el extranjero, uniéndose con otras compañías de ropa para consolidar recursos y capturar una mayor cantidad del mercado. Muchas compañías pequeñas que son intensivas en mano de obra, no cuentan

con recursos financieros, nombres de marcas o con deficiencias para competir, han sido eliminadas del mercado.

Las presiones competitivas de minoristas y proveedores extranjeros han incitado a muchas empresas del vestido en EE.UU. para invertir en nuevas tecnologías, mejorar la producción y los procesos de comercialización en un esfuerzo para maximizar su ventaja inherente de proximidad a los mercados principales. Estas empresas operan con el sistema de respuesta rápida (RR), para acelerar el flujo de bienes, servicios e información entre los segmentos de la industria, ligándolos electrónicamente con proveedores y minoristas textiles. A pesar de que los adelantos tecnológicos han revolucionado el manejo de la cadena de suministro de la industria del vestido, la producción de prendas de vestir continúa siendo intensiva en mano de obra, principalmente por la dificultad de automatización en las funciones de costura.

### *Inversión*

Desde la entrada del TLCAN, la inversión por parte de EE.UU. en Canadá y México en la industria textil ha aumentado en 66 por ciento, de \$376 millones de dólares en 1993 a \$626 millones de dólares en el 2002. Muchas compañías del vestido de EE.UU. utilizaban a México como una base de ensamble antes de que el TLCAN entrara en vigor. Las restrictivas reglas de origen del TLCAN, de hilo en adelante para la mayoría de textiles y ropa, establece que únicamente aquellos productos que han sido fabricados de telas de punto y telas tejidas en América del Norte con hilo de América calificaran para la aplicación de los aranceles preferenciales del TLCAN y cuotas. Algunas compañías de textil y vestido de EE.UU. producen varios de sus productos en México para reducir sus costos y para reimportación más rápida. Algunas de estas operaciones están integradas verticalmente, produciendo hilo y tela de materias primas, tejiendo la tela, procesando, cortando y cosiendo las prendas de vestir, o realizando muebles para el hogar. Esta forma de producción bajo el TLCAN, ha sido beneficiosa para los productores de fibras, hilos y telas de EE.UU., y ha promovido un cambio en el consumo por textiles y vestidos hechos en la región TLCAN con componentes de EEUU.

### *Tendencias Globales en el Comercio de Textiles y de Vestido*

A medida de que la industria se enfrenta a una contracción del mercado doméstico para sus hilos y telas; el uso de estos insumos en el ensamble de ropa en México y en los países de la Cuenca del Caribe ha impulsado la exportación de hilos y telas estadounidenses, lo cual ha ayudado, hasta cierto punto, a recuperarse de la baja demanda interna en telas para prendas de vestir. Las exportaciones estadounidenses de hilo y tela a sus socios del TLCAN, y a la Cuenca del Caribe aumentaron en 204 por ciento entre 1993 y 2003, de \$2.1 mil millones de dólares en 1993 a \$6.4 mil millones de dólares en 2003. Debido a que el TLCAN y la Cuenca del Caribe promueven la producción compartida en el sector textil y del vestido, las fábricas Mexicanas y Caribeñas compran grandes cantidades de componentes de EE.UU., permitiendo a las compañías estadounidenses incrementar sus exportaciones, elevar la eficiencia y mantener empleos en EE.UU. Si bien es cierto que el empleo ha caído en los últimos años, sin los programas estadounidenses de comercio preferencial para el sector textil y

del vestido y sin el uso de componentes de EE.UU., la pérdida de empleos en el sector textil hubiera sido aun más substancial.

A nivel mundial los Estados Unidos son el segundo importador más grande de productos textiles, representando el 24 por ciento<sup>2</sup> de las importaciones del mundo en 2002 (la UE es el importador más grande, con una participación del 37 por ciento<sup>3</sup>). En términos de valor, China es el proveedor más importante de textiles y vestido de EE.UU., representando el 15 por ciento de las importaciones totales de textiles y vestido de EE.UU. en 2003. México es el segundo proveedor más grande de textiles y vestido de EE.UU., representando cerca del 10 por ciento de las importaciones totales de EE.UU. en 2003.

El mercado global de textiles y vestido cambiará profundamente en poco más de un año con el desmantelamiento del sistema de cuota para textiles y vestido a partir del 1 de Enero de 2005, bajo los términos del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC, cuando los países productores e importadores de textiles y vestido enfrenten una mayor competencia. Desde la implementación del ATV el 1 de enero de 1995, EE.UU. y otros países importadores de textiles han tenido que realizar ajustes estructurales intensos. Las tendencias del mercado global están siendo determinadas cada vez más por la transición a un ambiente de comercio de textiles libre de cuotas.

#### **Condiciones actuales de la industria en la región del TLCAN: Canadá<sup>4</sup>**

Las importaciones totales de textiles y vestido de Canadá, sumaron \$11.4 mil millones de dólares en 2003, mostrando una disminución con respecto a los \$11.9 mil millones de dólares de 2002. De estas importaciones, \$4.4 mil millones de dólares provinieron de los países miembros del TLCAN –\$3.9 mil millones de dólares de EE.UU. y \$470 millones de México. Las importaciones totales de textiles sumaron \$5.8 mil millones de dólares en 2003, con una disminución de más de quinientos millones de dólares respecto a las del año anterior. Las importaciones de prendas de vestir ascendieron a \$5.6 mil millones de dólares en 2003, con un ligero incremento sobre el año 2002. EE.UU. es el principal proveedor de textiles en el mercado canadiense, mientras que China, por un gran margen, es el principal proveedor de prendas de vestir.

Las exportaciones de textiles y vestido canadienses sumaron \$5.5 mil millones de dólares en 2003, cifra menor a la registrada en 2002, de \$6.1 mil millones de dólares. Del total exportado, \$4.95 mil millones de dólares se destinaron a los países del TLCAN – \$4.9 mil millones de dólares a EE.UU. y \$43 millones a México. Las exportaciones de textiles disminuyeron de \$3.5 mil millones de dólares en 2002 a \$3.2 mil millones de dólares en 2003. Las exportaciones totales de prendas de vestir sumaron \$2.3 mil millones de dólares en 2003, con una disminución de casi \$0.3 mil millones de dólares comparadas con las realizadas en 2002. EE.UU. es abrumadoramente el principal destino de la exportación canadiense de textiles y prendas de vestir.

---

<sup>2</sup> International Trade Statistics 2002, WTO, Octubre 2002.

<sup>3</sup> Ibid. Excluye importaciones intra-UE. La participación intra-UE es 18 por ciento del total mundial.

<sup>4</sup> Para esta sección todos los datos señalados están en dólares canadienses.

En el 2002, la industria textil Canadiense consistía en 1,522 establecimientos. Debido al incremento de la competencia internacional y la recesión, el número de trabajadores del sector textil disminuyó de 48,550 en 1990 a 40,457 en 1992. Sin embargo en 2002 el empleo aumentó a 46,667. La industria manejó favorablemente la situación durante los últimos 10 años, al incrementar sus exportaciones al mercado de EE.UU. y haciendo cambios substanciales al enfocarse en actividades de alto valor agregado, mejoras en la productividad e inversiones en capital a costo competitivo.

Más del 90 por ciento de las empresas del sector textil que operan en Canadá son privadas, existen algunas que pertenecen a empresa textiles multinacionales. La industria textil en Canadá es altamente automatizada e intensiva en capital. Hace y procesa fibras, hilos, tejidos y una variedad de productos textiles industriales, para el hogar y para el consumidor, que se utilizan en una amplia gama de aplicaciones, incluyendo la fabricación de ropa.

Por razones históricas, muchas empresas textiles están ubicadas en las afueras de las zonas urbanas, principalmente en pequeñas ciudades de Québec y Ontario. Como resultado, la contribución económica de esta industria es de particular importancia para pequeñas comunidades rurales, donde por lo general una empresa textil es la principal fuente de trabajo manufacturero.

En 2002 existían aproximadamente 2,788 establecimientos de prendas de vestir en Canadá, en su mayoría son propiedad de Canadienses al igual que su manejo. La mayor parte de estos establecimientos están ubicados en ciudades grandes, principalmente en Montreal, Toronto, Vancouver y Winnipeg.

Al igual que la industria textil, la industria de vestido Canadiense sufrió un descenso en el empleo de 19 por ciento, debido al incremento de la competitividad internacional y la recesión a principios de los años noventa, pasando de 103,998 empleados en 1990 a 83,787 en 1992. Sin embargo, el empleo alcanzó 94,622 plazas en 2002, principalmente por el incremento de embarques que ocurrieron en la segunda mitad de los 1990's, en gran medida por el aumento de exportaciones hacia EE.UU.

Mientras que Canadá tiene un número de amplias y altamente sofisticadas empresas manufactureras de prendas de vestir, pequeñas compañías predominan en toda la industria. Aproximadamente tres cuartas partes de las empresas tienen menos de 50 empleados y cuentan con una tercera parte de todos los pedidos de la industria.

La industria también es diversa respecto a la naturaleza de su actividad manufacturera. Por una parte, la industria figura en clase mundial, actividades de alto valor agregado en diseño e innovación de productos, etiquetado, promoción y marcas, así como logística de "justo a tiempo" y distribución dentro de un extenso y consolidado mercado de Norte América. Por otra parte, a diferencia de otros países desarrollados donde los procesos de corte y costura de bajos salarios y menor especialización han sido trasladados a países cercanos con bajos salarios, 86 por ciento de la fuerza laboral de la industria del vestido Canadiense está empleada en operaciones de corte y costura.

Conforme a datos del censo de 1996, los nuevos trabajadores inmigrantes representan más del 40 por ciento de la fuerza laboral de la industria del vestido. La industria también provee una importante fuente de empleo para las mujeres, quienes representan el 94 por ciento de las operadoras de maquinas de costura. 89 por ciento de los tejedores y cortadores y 75 por ciento de otros trabajos de producción, así como trabajadoras con un relativo nivel de educación bajo.

### Condiciones actuales de la industria en la región del TLCAN: México

En 2003 las industrias textiles y del vestido contribuyeron con el 6.5 por ciento del PIB manufacturero, empleando a 620 mil trabajadores en 14,500 compañías. Antes del TLCAN las industrias gozaban de altos niveles de protección frente a la competencia externa, tanto en materia de aranceles, como en permisos de importación, o prohibiciones a la importación (como en el caso del algodón).

Uno de los principales objetivos de México durante las negociaciones del TLCAN fue la eliminación de las restricciones cuantitativas, y la supresión gradual de los aranceles, lo que generó grandes beneficios para las industrias en los primeros años de implementación del TLCAN.

### Evolución de las industrias textiles y del vestido en México (Cambio porcentual)

	1994 - 2000		2001 - 2003	
	Textil	Apparel	Textile	Apparel
Producción	77.4%	40.6%	-19.8%	-27.9%
Exportaciones	147%	713%	-16.1%	-14.5%
Empleo	28%	119%	11.35	-13.4%
No. de Empresas	6.75	19.2%	-11.3%	-14.7%

Es posible afirmar que entre 1994 y 2000 los sectores experimentaron un espectacular crecimiento, pero a partir de ese año, las industrias textiles y del vestido han enfrentado un periodo de estancamiento.

Entre 1993 y 2000 la producción de textiles creció 77.4 por ciento, seguido por un crecimiento de la exportación de 147 por ciento. Más de 40 mil empleos fueron creados durante este tiempo. De forma similar, la industria del vestido creció 41 por ciento durante los primeros siete años del TLCAN. Las exportaciones aumentaron 713 por ciento, con un crecimiento promedio anual de 36 por ciento. El número total de empleados en la industria del vestido se duplicó, 366 mil nuevos empleos fueron creados. El número de compañías establecidas de este sector, también obtuvo un crecimiento considerable. En total 2,500 nuevas compañías fueron creadas, de las cuales 2,300 fueron del sector vestido.

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994 hasta finales del año 2001, la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria alcanzó 1.7 mil millones de dólares, la cual no solo provenía exclusivamente de compañías de EE.UU. sino también de Asia y Europa.

Estas inversiones permitieron a México tomar plena ventaja del acceso preferencial otorgado por el TLCAN en los mercados de EE.UU. y Canadá.

Durante el periodo 2001 a 2003, las industrias textiles y del vestido fueron golpeadas por la recesión de EEUU. y por la creciente competencia de otras naciones. La producción textil, cayó 20 por ciento y la del vestido 28 por ciento. Además, las exportaciones no fueron las suficientes para mantener a estas industrias, en ambos sectores las exportaciones bajaron (16 y 15 por ciento respectivamente) y México experimentó una pérdida substancial del empleo en estos sectores. Adicionalmente, México fue desplazado de ser el principal proveedor de textiles de EE.UU. y su participación en el mercado cayó aproximadamente 3 puntos porcentuales al final de 2003.