

**INCIDENCIA DEL SECTOR CONFECCIÓN DE CHINA
EN EL SECTOR COLOMBIANO (2000-2008)**

**KELLINN VÁSQUEZ ZAPATA
TATIANA BRITO**

**UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACION
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MEDELLIN
2010**

**INCIDENCIA DEL SECTOR CONFECCIÓN DE CHINA
EN EL SECTOR COLOMBIANO (2000-2008)**

**KELLINN VÁSQUEZ ZAPATA
TATIANA BRITO**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar
al título de Economistas**

**Asesor de Investigación: Alfonso Gómez
Economista**

**UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACION
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MEDELLIN
2010**

Nota de aceptación:

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Medellín, abril de 2010

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a todas aquellas personas que estuvieron presentes durante nuestro proceso de formación académica, en especial a nuestro asesor Alfonso Gómez Cifuentes por su constante apoyo y a la Economista Marleny Cardona Acevedo por su incansable labor de enseñanza y su contribución al conocimiento y la investigación.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	10
1. MARCO DE REFERENCIA: DEL FORDISMO AL POSTFORDISMO	12
2. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR	15
2.1 EL CASO DE LAS CONFECCIONES DE COLOMBIA.....	15
2.2 EL SECTOR DE LAS CONFECCIONES DE CHINA.....	23
3. INDICES DE COMPETITIVIDAD	30
3.1 INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (IVCR)	30
3.1.1 Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones entre China y Colombia.....	34
3.2 BALANZA COMERCIAL RELATIVA (BCR).....	38
4. INTERPRETACION DE LA TEORÍA DEL POSTFORDISMO PARA EL CASO DEL SECTOR CONFECCIÓN EN COLOMBIA Y CHINA	42
5. CONCLUSIONES	46
BIBLIOGRAFÍA	50
ANEXOS	54

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Acuerdos comerciales de Colombia 2008	18
Tabla 2. Principales destinos de exportación de confecciones 2008	21
Tabla 3. Principales Tratados de Libre Comercio de China 2008	26
Tabla 4. Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones de Colombia con el resto del mundo	30
Tabla 5. Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones de China con el resto del mundo	32
Tabla 6. Índice de Ventajas Comparativas de Exportación ($VCE_{\text{Colombia/China}}$)	34
Tabla 7. Índice de Ventajas Comparativas de Importación ($VCI_{\text{Colombia/China}}$)	35
Tabla 8. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas ($VCE - VCI$) _(Colombia/China) ..	37
Tabla 9. Balanza comercial relativa del sector confecciones colombiano con respecto al resto del mundo	38
Tabla 10. Balanza comercial relativa del sector confecciones de China con respecto al resto del mundo	40

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Personal ocupado en el sector prendas de vestir Colombiano 2000-2008	17
Gráfico 2. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del sector prendas de vestir colombiano US\$ mill (2000-2008).....	19
Gráfico 3. Principales productos exportados del sector confección colombiano 2008	20
Gráfico 4. Principales productos importados del sector confección Colombiano 2008	20
Gráfico 5. Cantidad de países con los que Colombia comercia ropa 2000-2008..	22
Gráfico 6. Estructura de mercados de China antes y después de la eliminación de la cuota en cuanto a confecciones en la Unión Europea.....	24
Gráfico 7. Estructura de mercados de China antes y después de la eliminación de la cuota en cuanto a confecciones en Estados Unidos	25
Gráfico 8. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del sector prendas de vestir chino miles de millones USD (2000-2008).....	27
Gráfico 9. Principales productos importados del sector confección de China 2008.....	28
Gráfico 10. Principales productos exportados del sector confección de China 2008.....	28
Gráfico 11. Exportaciones de prendas de vestir de China, por destino, 2008.....	29
Gráfico 12. Participación de prendas de vestir de Colombia en el mercado global Vs. Participación de las exportaciones totales de Colombia en el comercio mundial	31
Gráfico 13. Participación de prendas de vestir de China en el mercado global Vs. Participación de las exportaciones totales de China en el comercio mundial .	33
Gráfico 14. Participación de la importación de confecciones en las importaciones totales	36
Gráfico 15. Ventaja Comparativa Exportadora <small>(Colombia/China)</small> Vs. Ventaja Comparativa Importadora <small>(Colombia/China)</small>	37
Gráfico 16. Balanza comercial prendas de vestir Vs. Flujo comercial prendas de vestir (Colombia)	39

Gráfico 17. Balanza comercial prendas de vestir Vs. Flujo comercial prendas de vestir (China).....	40
Gráfico 18. Posicionamiento en el mercado de Estados Unidos de los países productores de la industria del vestido	43

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Índice de ventaja comparativa revelada (IVCR).....	54
Anexo B. Balanza comercial relativa (BCR).....	56

INTRODUCCIÓN

La confección es considerada como una de las actividades productivas más importantes en el mundo, representa el 30% de la producción mundial. Esta industria, tan representativa dentro del sector manufacturero mundial, ha empezado a experimentar cambios importantes, uno de ellos es la mayor presencia y participación de China dentro del mercado internacional debido al ingreso de este país a la Organización Mundial del Comercio.

La cadena de producción comienza con el diseño de la prenda, luego se realiza su corte y fabricación, finalizando con la distribución del producto (Torres et al, 2004). Además, este comprende la manufactura de prendas de vestir mediante el corte y costura de telas, cueros, pieles u otros materiales. Los productos fabricados se dividen en: ropa interior, exterior, hogar, industrial, deportiva y vestidos de baño.

En las economías del tercer mundo, ha emergido como un sector que involucra de manera intensiva mano de obra no calificada, con tecnologías intermedias y de baja complejidad. Según estimaciones del Banco Mundial, para finales de 2010 la mitad de la producción mundial de prendas de vestir sería de origen chino, negocio que alcanzaría para esa época una cifra superior a los 350 mil millones de dólares anuales. Además, hay que tener en cuenta que China posee los costos más bajos del mundo y emplea 20 millones de sus habitantes en la industria de confección con unos salarios debajo del promedio del resto de países (Montoya, 2008).

Para el caso colombiano, históricamente este sector ha sido muy significativo. Representa más del 5% del total de exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante. Más de 130,000 personas son ocupadas por el sector confección, es decir más del 20% del total de la población ocupada para el sector manufacturero. Es considerado como uno de

los más avanzados del continente americano, gracias a sus más de cien años de experiencia, que lo ha constituido como una de las industrias más importantes de la región (McKinsey & Company, 2009).

Aunque el impacto económico de China en la economía colombiana ha sido ampliamente estudiado, es necesario profundizar más en la incidencia que esta puede tener en las confecciones, teniendo en cuenta que es muy importante sobre todo por los volúmenes de mano de obra que emplea y la generación de divisas.

El objetivo del trabajo fue identificar la relación entre el sector confección chino con el mismo sector en Colombia y analizar el impacto del desarrollo de la industria china en las exportaciones durante el período 2000 a 2008, para analizar las tendencias comerciales que siguen ambos países.

Para llevar a cabo este trabajo, se partió de la revisión bibliográfica sobre los ejes temáticos propuestos, para luego construir un marco teórico. Se tomaron los 81 estudios del sector confección Colombiano de Inexmoda, de los cuales tres fueron de carácter investigativo y cuatro con enfoque exportador. Con el fin de comparar los resultados se utilizaron dos índices: Ventajas comparativas reveladas y Balanza comercial relativa. Se explicará el contexto de las categorías definidas en el proyecto, para finalmente encontrar el objetivo principal.

Este trabajo se desarrolla en cuatro apartados y conclusiones. En la primera parte se presentan los postulados del postfordismo, como referente teórico. En la segunda sección se describirá tanto la estructura de la industria de Confección en Colombia como la de China con las características más importantes del modo de producción: historia del sector en el país y su evolución en los años más recientes. En la tercera sección, se calcularán los índices de competitividad de ambos países. Finalmente, se proseguirá con la interpretación de la teoría del Postfordismo para el caso del sector confección en China y Colombia.

1. MARCO DE REFERENCIA: DEL FORDISMO AL POSTFORDISMO

La estructura productiva cambia con el paso del modelo fordista al posfordista en la década del 70 debido a la crisis del sistema capitalista. La base tecnológica de la producción en masa venía garantizando la incorporación de la electricidad a los desarrollos de la máquina herramienta –la electromecánica–; la estrategia de organización del proceso productivo basada en una división del trabajo al extremo, operada por el sistema taylorista de tiempos y movimientos que exigía tareas simples y de baja calificación (Betancur, 2001).

Para mediados de la década del setenta, la relación capital trabajo se transforma, cambiando el modelo de producción masiva a producción de calidad diversificada y especialización flexible. Desde la mitad de los años ochenta hasta los noventa, este modelo es enfocado a la pequeña empresa dado que representaba una evolución tendencial del sistema industrial hacia una superación definitiva del paradigma fordista (Cano, 1997).

El fordismo se caracteriza por el consumismo masivo combinado con producción masiva para producir un crecimiento económico sostenido, diseño administrativo funcional (tareas simples, procesos secuenciales, procedimientos estandarizados) y era orientado a las grandes empresas. Sin embargo, se ven frenadas en 1970 por los altos costos del capital constante, aumento de tiempos muertos en el proceso productivo (como por ejemplo los tiempos perdidos ocasionados por incapacidades por accidentes de trabajo), entre otros, le restaban flexibilidad al capital para adecuarse a las fluctuaciones de la oferta y la demanda.

Según Betancur (2001), el fordismo en el análisis territorial, genera una gran concentración regional incitada fundamentalmente por los siguientes aspectos:

- La escala de la producción en masa que requiere mercados de gran extensión.

- La relación salarial que transforma al productor en consumidor.
- La base tecnológica electromecánica que requiere de grandes espacios para la producción.
- La organización del trabajo que requiere de una gran aglomeración de trabajadores para garantizar bajos costos para una producción en masa.
- La nación como escala territorial del modelo de desarrollo.
- La ciudad como espacio de la concentración de la producción industrial, los servicios financieros, el comercio y como consecuencia gran polo de atracción de asentamientos humanos.

El Postfordismo tiene su origen en los setentas debido a los cambios de mercado que impulsaron a las empresas a buscar soluciones organizativas y tecnológicas acordes con la nueva situación. Se caracteriza principalmente por la entrada de nuevas tecnologías de la información, flexibilidad en las relaciones laborales y nuevas oportunidades de trabajo para las mujeres (Hirst y otros, 1991).

Factores como las nuevas tecnologías rompen la relación trabajador-máquina-espacio. Ya la producción no se basa en cadena de montaje constituida por la cooperación de trabajadores para obtener un solo producto, sino que se reemplaza por la máquina. Además, la nueva división del trabajo, hace que no haya existencia de tiempos perdidos pues cada uno de ellos es polivalente. Por último, la descentralización industrial significa crear el producto en varias empresas, es decir, utilizar contratistas, o incluso otras regiones y países.

Esto implicaba la desintegración vertical de las fases productivas e incorporación de tecnología. Este nuevo modelo de organización se caracteriza por su sistema de producción flexible (FSP), nuevos modelos de organización interna, que enfatizan los equipos multidisciplinarios, globalización de los mercados

financieros, trabajadores cada vez más especializados, cualificados y capaces de autodirigirse y aparecen las PYMES que apunta a elevar los fenómenos de descentralización productiva al rango de nuevo modo de funcionamiento global de la economía.

Estos elementos del postfordismo, hacen parte de los tres tipos de localización donde se ubican los países según sus ingresos y calificación de la mano de obra. El tipo uno se refiere a la concepción del trabajo. El tipo dos, corresponde a la fabricación calificada y la especialización flexible. En este caso, se ubica el fordismo periférico en los países con bajos ingresos pero que ya dispongan de una mano de obra cualificada y con capacidades técnicas más desarrolladas. Esto no solo depende del costo relativo del factor de trabajo sino que cuenta además la organización industrial, los costos de transporte y la localización de los mercados. El tipo tres, corresponde a la taylorización primitiva que consiste en la puesta en marcha de segmentos intensivos en mano de obra no cualificada, con una alta tasa de explotación y con el objeto de producir fundamentalmente para el mercado mundial en los países con salarios muy bajos. (Lipietz, 1997)

A partir de la división internacional del trabajo, segmentos menos calificados y menos mecanizados del proceso de trabajo fordiano se localizaron de manera mucho más competitiva en las regiones o países con bajos salarios. La estandarización de procedimientos típico de la producción en masa fordiana permite desconexión geográfica entre los tipos de tareas. Cada tipo de tarea se localiza donde exista la mano de obra correspondiente al mejor rendimiento calidad-costos, es decir, una especialización funcional de la mano de obra. (Lipietz, 1997)

2. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

El sector confección es uno de los principales en la actividad económica. Según la clasificación CIIU, este sector se conforma de prendas de vestir, excepto prendas de piel (clasificación 1810) y, preparado y teñido de pieles como la fabricación de artículos de piel (clasificación 1820).

A continuación, se presentará la caracterización de las confecciones en Colombia y en China.

2.1 EL CASO DE LAS CONFECCIONES DE COLOMBIA

El inicio de la industria de las confecciones en Colombia se remonta a los años cincuenta, periodo caracterizado por el auge de las empresas textiles, que permitió el nacimiento de fábricas de confección en ciudades como Medellín y Bogotá. Desde entonces estas dos ciudades se han convertido en los centros del sector confeccionista en Colombia representando cada una el 33% de las confecciones del país (Inexmoda, 2008)

El sector de prendas de vestir se destaca especialmente por la existencia tanto de pequeñas fábricas como de grandes compañías, debido a las características de la producción en la que predomina la utilización de mano de obra con respecto a la utilización de maquinaria y la tecnología intermedia. El predominio de pequeñas y medianas empresas, que le aportan flexibilidad al sector, es uno de los factores determinantes en la participación de las prendas de vestir colombianas en mercados internacionales.

Una tendencia que, con los cambios en la estructura del mercado, ha tomado mucha fuerza es la del sistema full-package. Este esquema de producción consiste en una estrategia de venta que incluye todos los pasos en la cadena de la producción de las prendas de vestir, desde la producción de la tela, los insumos, la

confección total del producto y sus trámites de exportación, hasta el diseño como elemento diferenciador.

Anteriormente el esquema de producción colombiano se basaba en la maquila, en la que el cliente solo paga por la costura de las prendas. Sin embargo, para Colombia este no fue un sistema exitoso pues el único elemento con el que se puede competir con otros países es el precio de la mano de obra y como bien se conoce hay muchos países, sobre todo emergentes, que pueden ser proveedores mucho más baratos (Inexmoda, 2009).

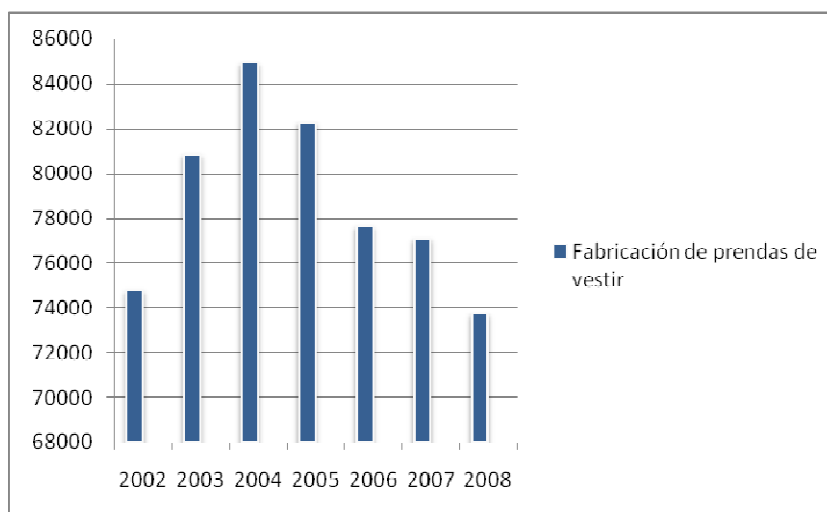
Las fortalezas del sector se encuentran no en el precio de los productos y los servicios ofrecidos sino en el diseño de modas, los procesos industriales agregados de los insumos y la calidad de la confección, es decir, con la diferenciación de los productos. Este cambio de esquema es muy benéfico para la industria en particular y la economía en general

La competitividad de las confecciones chinas se le ha atribuido en mayor medida a los menores costos de bienes y servicios intermedios, y a la productividad laboral, y aunque Colombia, de acuerdo al estudio realizado por la firma Economist Intelligence Unit (2009), ocupa el segundo puesto a nivel latinoamericano en cuanto a productividad laboral después de Argentina y por encima de países como México, Chile, Brasil, Perú, Ecuador y Venezuela y adicionalmente cuenta dentro del sector manufacturero con un salario 19% menor a los de los demás países de América Latina, aún no le alcanza para obtener unos costos por hora inferiores o al menos cercanos a de US\$1.44 con los que cuenta el país asiático.

Sin embargo, como se observa en el gráfico 1, el empleo en el sector prendas de vestir ha disminuido los últimos cinco años pasando en el 2004 de tener 84923 personas ocupadas a 73719 personas en el 2008, donde se refleja la desaceleración en la actividad económica al interior de las empresas dado la

disminución en el nivel de contratación. Dicho fenómeno se puede explicar por la llegada masiva de confecciones legales e ilegales de otros países, especialmente asiáticos y por el proceso de revaluación del peso colombiano que le ha restado competitividad a los productos con respecto a los mercados externos.

Gráfico 1. Personal ocupado en el sector prendas de vestir Colombiano 2000-2008



Fuente: Ascoltex, 2009

Las exportaciones de confecciones de Colombia se han visto beneficiadas por los acuerdos comerciales que el país ha firmado con otras naciones y regiones lo que le ha permitido que su producción obtenga mayor participación y reconocimiento en los mercados del mundo.

Parte de la competitividad que ha alcanzado las confecciones colombianas a nivel mundial se deben a la disminución de aranceles que se logran de manera progresiva mediante estos acuerdos. En la tabla 1 se observa los principales acuerdos comerciales de Colombia al 2008.

Tabla 1. Acuerdos comerciales de Colombia, 2008

Acuerdo	Países	Promedio Arancel para Colombia
Preferencias arancelarias	SGP Plus (Unión europea)	0%
Acuerdos de Libre Comercio Suscritos	Colombia Estados Unidos	0%
	Colombia Canadá	0%
	Colombia Asociación Europea de Libre Comercio AELC, Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein	0%
Acuerdos de Libre Comercio Vigentes	Colombia- Chile	0%
	Colombia- Guatemala, El Salvador y Honduras	0-5%
	TLC G2 (Colombia - México)	0%
Acuerdos Multilaterales	Comunidad Andina	0%

Fuente: Mincomercio, 2008

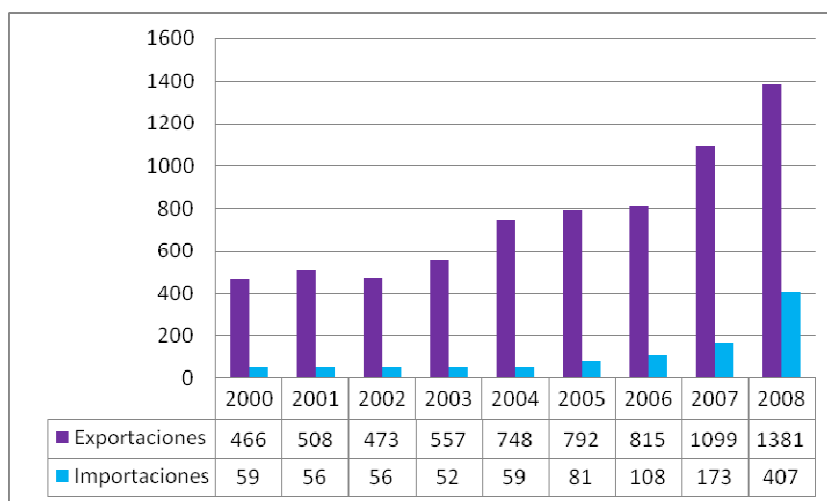
La fuerza del comercio mundial, llega con mucha intensidad al sector de confección, con un fuerte crecimiento después del año 2.000, donde Colombia sintió estos cambios logrando una balanza comercial superavitaria después de la apertura económica en el año 1990. La entrada en vigor de todos los tratados de libre comercio ha logrado que Colombia se convierta en un gran exportador de ropa, pasando de exportar US\$466 millones en el 2000 a US\$1381 millones en el 2008 (Raddar,2009). Como se observa en el gráfico 2 las importaciones tuvieron un comportamiento estable desde 2000 hasta 2006, año a partir del cual se empieza a notar un crecimiento vertiginoso; para 2007 las importaciones aumentaron en 60% y para el 2008 se incrementaron en 135%.

Para el año 2008, el mayor exportados hacia Colombia de este tipo de productos fue China, por un valor de 191,4 millones de dólares con una participación del 47%, seguido por Estados Unidos que trajo al país el 16,2% de todas las prendas de vestir que importó el país (Proexport, 2009). Al país han entrado al país varias marcas internacionales con amplia experiencia en gestión de marca, gestión de

tiendas e inteligencia de mercados, entre otros (Zara, Mango, Stradivarius, entre otras).

Entre 2000 y 2008, la tendencia de las exportaciones ha sido creciente. Los principales destinos de las confecciones colombianas para el 2008 fueron Venezuela y Estados Unidos , con participaciones FOB de 56, 2% y 20.5%.

Gráfico 2. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del sector prendas de vestir colombiano. US\$ mill (2000-2008)



Fuente: DANE, 2009

Las principales exportaciones del sector confecciones en el 2008 fueron artículos para vestir (tejidos de punto o gancho) con una participación del 44% dentro de las exportaciones totales de confecciones. Las prendas de vestir (no tejidas a punto o con gancho) participaron en un 43%, como se observa en el gráfico 3.

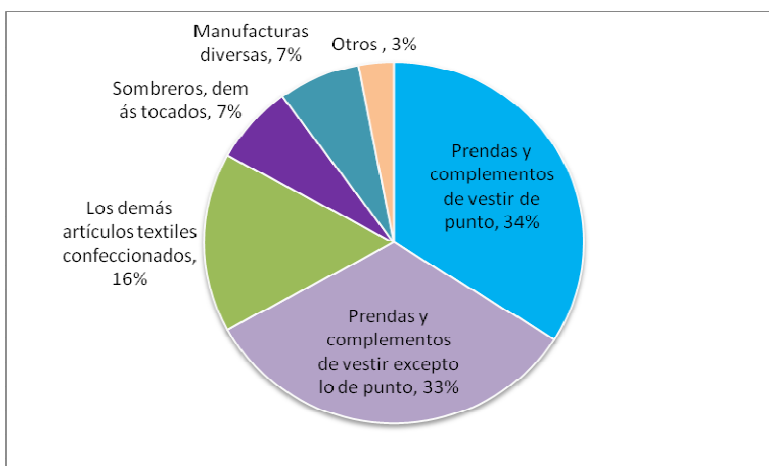
Gráfico 3. Principales productos exportados del sector confección colombiano, 2008



Fuente: Datos de Proexport. Elaborado por las autoras, 2010

Las principales confecciones que se importaron fueron prendas y complementos de vestir de punto con una participación del 34% del total de confecciones importadas, también presenta una relevante participación prendas y complementos de vestir excepto los de punto, tal como se observa en el gráfico 4.

Gráfico 4. Principales productos importados del sector confección Colombiano, 2008



Fuente: Datos de Proexport. Elaborado por las autoras, 2010

A pesar de que Colombia exporta prendas de vestir a 111 países, alrededor del 80% de las exportaciones, se concentran solo en tres destinos: Venezuela, Estados Unidos y Ecuador, con los que adicionalmente se presenta en la actualidad gran inestabilidad política, regulatoria y/o económica.

Venezuela, Estados Unidos, México y Ecuador fueron los cuatro mercados más importantes para las confecciones colombianas entre 2003 y 2007; éstos cuatro países concentraron, en promedio, 85% (US\$ 875 millones) de las exportaciones de confecciones colombianas en los cinco años seleccionados. El destino más importante de las exportaciones de confecciones en el periodo comprendido entre 2003 y 2007 fue Estados Unidos, país que concentró 64% en 2003, 57% para 2004, 50% durante 2005, 42% en 2006 y 21% para 2007, de las ventas internacionales de confecciones. Sin embargo, dicho destino presentó una disminución en el nivel de exportaciones de confecciones, que pasaron de US\$ 441 millones en 2003 a US\$ 320 millones en 2007 para un decrecimiento del 8%. (Proexport, 2009).

Para el año 2008, la tendencia continuó y Estados Unidos fue el destino de solo el 20.5% de las exportaciones de confecciones colombianas cediéndole el primer lugar a Venezuela con el 56.2% de las exportaciones colombianas de prendas de vestir tal como se observa en la tabla 2.

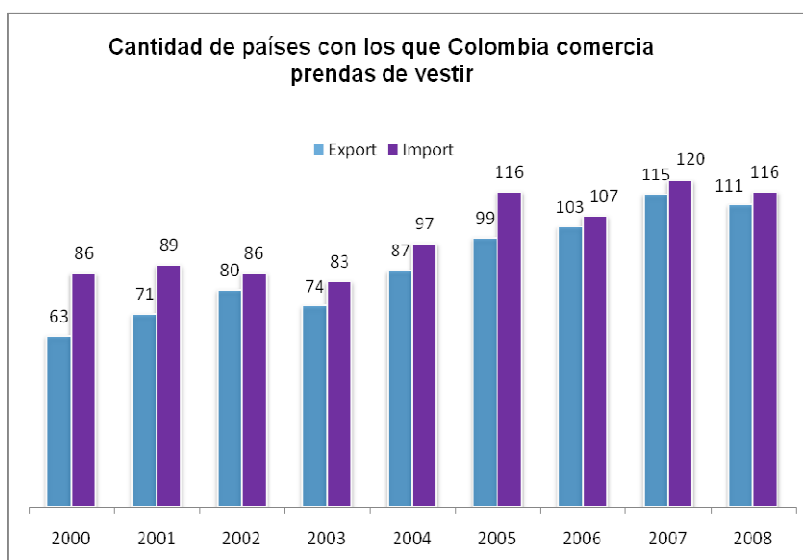
Tabla 2. Principales destinos de exportación de confecciones, 2008

País	Peso toneladas	FOB Valor US\$ mill	Participación FOB (%)
Venezuela	20213	777	56,2%
Estados Unidos	17096	283	20,5%
Mexico	2725	91	6,6%
Ecuador	1904	67	4,9%
Costa Rica	632	21	1,5%
Perú	656	19	1,4%
Puerto Rico	427	14	1,0%
Otros	6866	111	8,0%
Total	50519	1383	100%

Fuente: DANE, 2009

De acuerdo al gráfico 5, en el 2000 se exportaron prendas de vestir a 63 países mientras que se importaron de 86. Para 2008 el número de países compradores de ropa colombiana fue de 111. Esto se traduce en generación de habilidades que le permiten competir con marcas internacionales, diversificar mercados, aumentar su participación en valor agregado y aprovechar tendencias globales.

Gráfico 5. Cantidad de países con los que Colombia comercia ropa, 2000-2008



Fuente: UN-COMTRADE, 2009

Para hacer relaciones comerciales con China, se debe primero conocer la cultura de este país. Se debe realizar un proyecto de factibilidad económica y verificar los términos de la negociación mediante los Incoterms. Dejar estipulado que parte asume los gastos de transporte internacional, lugar preciso para recibir la mercancía y el depósito de aduanas. Al importar, se debe verificar si Colombia acepta el insumo utilizado en la prenda. Una vez realizado esto, se ubica la prenda en la posición arancelaria. En este caso, cubre el sector confección las partidas del 60 al 63. Por último, la Superintendencia de Industria y Comercio revisa estas prendas y verifica que los procedimientos hayan sido los correctos.

2.2 EL SECTOR DE LAS CONFECCIONES DE CHINA

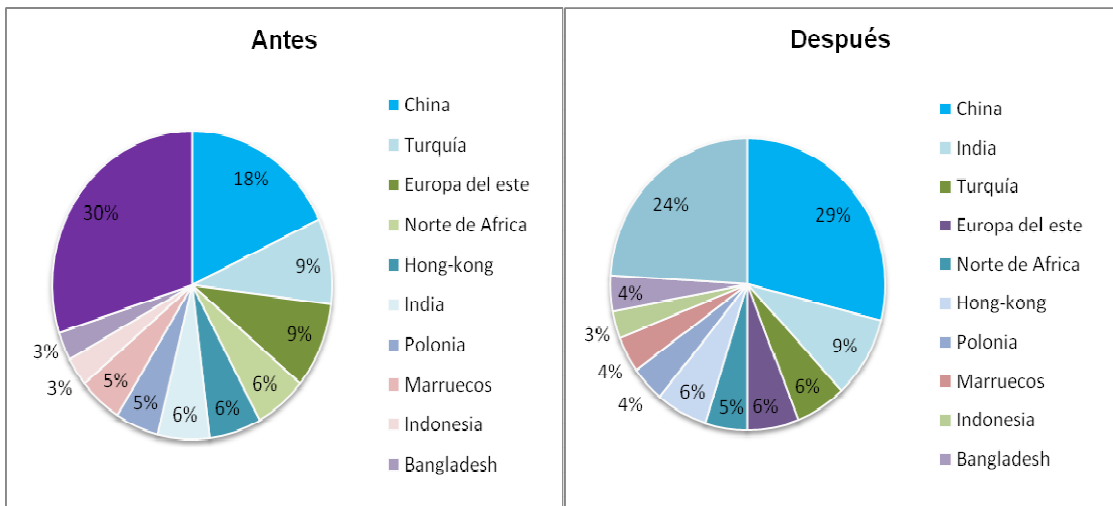
Las reformas políticas y económicas a finales de 1970 marcaron la economía china postulándola como la de mayor crecimiento en el mundo, afectando prácticamente todos los sectores de la economía incluyendo el sector prendas de vestir, en cuanto la estructura del sector, la propiedad de la empresa y las relaciones entre los socios de los diferentes canales de comercialización. Dichas reformas lograron que este sector desarrollara en la producción, transporte y fácil acceso a instituciones financieras, comerciales y exportadoras dado que su concentración ha estado en la zona costera.

Los Acuerdos Internacionales de Cuotas (ATC) fueron el gran detonante para la entrada de las confecciones china al mundo, comenzando con la aceptación del acuerdo de cuotas para exportar a Estados Unidos (LTA) en 1962. Después de muchas modificaciones del LTA y la entrada de otros países al acuerdo, se dio pie para la creación del acuerdo de Multifibras (MFA), que comenzó a regir en 1974. MFA fue varias veces renegociado hasta 1994. Con la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio en 1995, el acuerdo de Multifibras fue reemplazado por ATC (Herrera, 2008).

Este escenario hizo que países como Turquía, México, Estados Unidos, entre otros, pasaran de un fuerte proteccionismo sobre sus industrias de textiles y vestuario, a la casi total apertura en 2005, a todos los miembros del OMC situación que puso a China como uno de los principales jugadores en el mapa internacional de la confección, dado que esto le permitió a sus productos el ingreso a los mercados de los países desarrollados. (Jenkins, 2009).

Con la liberación de cuotas, las exportaciones chinas de Confecciones a Europa se diversificaron, pasando de ser el 18% a ser el 29%. (Gráfico 6)

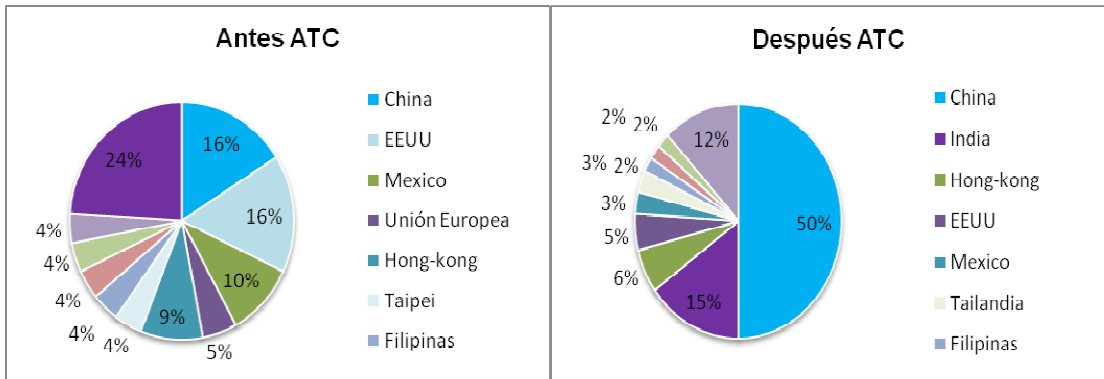
Gráfico 6. Estructura de mercados de China antes y después de la eliminación de la cuota en cuanto a confecciones en la Unión Europea



Fuente: Organización Mundial de Comercio (2005)

Este sector ha pasado de ser en gran medida impulsado por la creación de volumen para satisfacer la demanda interna en los años 1960 a 1970, para ser impulsado por las exportaciones desde la década de 1980. La fortaleza competitiva de las prendas de vestir en China, se deriva de los bajos precios de la mano de obra, la alta productividad laboral, los menores impuestos y costos financieros.

Gráfico 7. Estructura de mercados de China antes y después de la eliminación de la cuota en cuanto a confecciones en Estados Unidos



Fuente: Organización Mundial de Comercio (2005)

China es el principal productor y exportador de ropa en el mundo, que busca crear marcas de reconocimiento y mejorar la innovación de sus procesos dentro de las empresas.

El sector prendas de vestir de China, se caracteriza por el abastecimiento mundial solamente en unas categorías seleccionadas como son los suéteres de lana y los vestidos, mientras que las camisas de punto de algodón no son un producto fuerte.

El mercado de confección chino está estimado en unos 87.000 millones de dólares anuales en ventas minoristas. Se trata, además, de un mercado extremadamente competitivo y fragmentado, es decir que ya no se concentra en un solo lugar sino en múltiples dentro del mismo país o fuera de él.; emplea a 19,6 millones de personas, cifra que representa un 14% del total de empleados en el sector industrial. (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, 2009)

Actualmente China es miembro de los siguientes grupos de negociación: APEC (Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico), G-20 (Coalición de países en desarrollo que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en países desarrollados), G-33 (amigos de los productos especiales en la agricultura). Ha firmado Tratados de Libre Comercio con más de quince países.

A su vez, tiene Tratados bajo negociación con países como Australia, Islandia, Noruega y algunos países de Suráfrica. Con cada país, tiene diferentes plazos de desgravación y en algunos casos se presenta la exclusión de sectores como es el caso de Perú que tras firmar el Tratado de Libre Comercio (TLC) no eliminó aranceles para grupo significativo de confecciones.

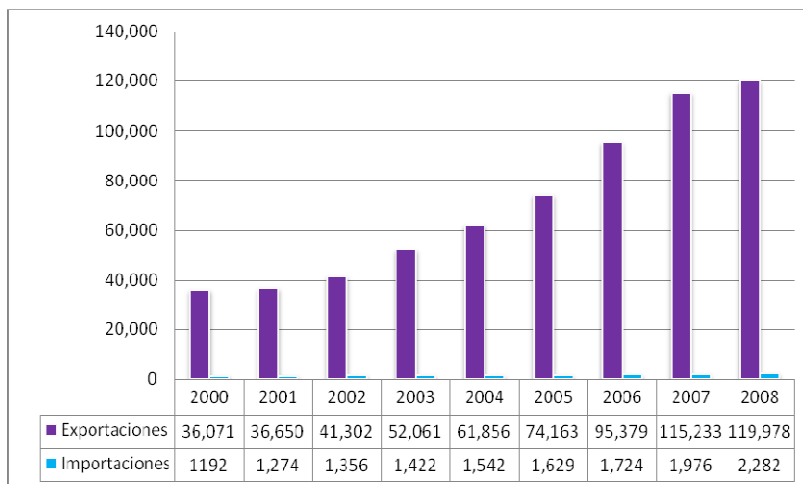
Tabla 3. Principales Tratados de Libre Comercio de China, 2008

Acuerdo	Países	Promedio Arancel
China-ASEAN FTA	Malasia, Indonesia, Brunei, Filipinas, Singapur y Tailandia, Laos, Vietnam, Camboya y Birmania	0-10%
China-Pakistan FTA	China y Pakistan	0
China-Chile FTA	China y Chile	1-3%
China-Nueva Zelanda FTA	China y Nueva Zelanda	0-5%
China-Singapur FTA	China y Singapur	0-22%
China-Peru FTA	China y Perú	0-25%

Fuente: China FTA Network, 2010

Como se observa en el gráfico 8, el valor de las exportaciones de prendas de vestir de China fue 115.000 millones de dólares lo que significó un aumento de 4 por ciento entre 2007 y 2008.

Gráfico 8. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del sector prendas de vestir chino. Miles de millones USD (2000-2008)

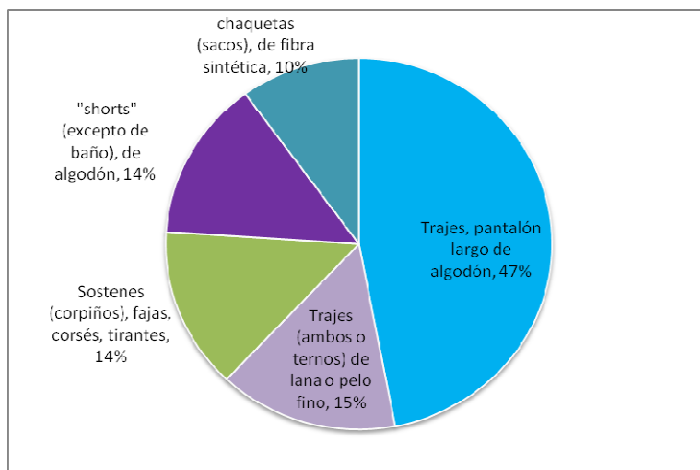


Fuente: OMC, 2010

Las costas chinas se caracterizan por tener importantes puertos extendidos en todo su litoral costero. Cuenta con más de 350 puertos y subpuertos. Por su impacto comercial, se destacan los puertos de: Dalian (Noreste); Tianjin y Qingdao (Beijing y Norte de China); Shanghai (Este); Por otro lado, China cuenta con cuarenta y siete aeropuertos con servicio aduanero. No obstante, el tráfico aéreo internacional para carga está concentrado principalmente en los aeropuertos de Beijing, Shanghai y Hong Kong.

En el gráfico 9, se observa que las principales confecciones importadas fueron los trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos de algodón con una participación del 47% del total de confecciones importadas, trajes (ambos de lana o ternos) de lana o pelo fino (15%), sostenes, fajas y shorts participaron del 14% cada uno y las chaquetas de fibra sintética (10%).

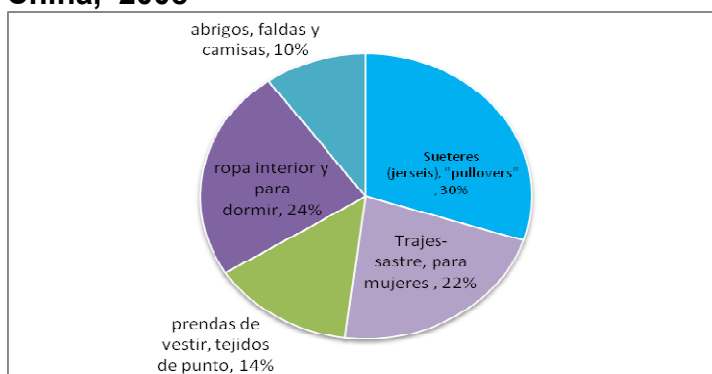
Gráfico 9. Principales productos importados del sector confección de China, 2008



Fuente: Datos de Proexport. Elaborado por las autoras, 2010

Las principales exportaciones del sector confecciones en el 2008 fueron suéteres (jerseys), "pullovers", "cardigans" y chalecos con una participación del 30% dentro de las exportaciones totales de confecciones, seguido de ropa interior y para dormir (24%), trajes-sastre, para mujeres (22%), y abrigos, faldas y camisas, tal como se observa en el gráfico 10.

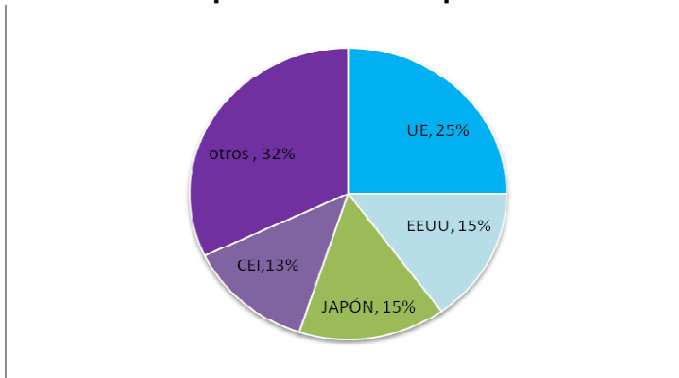
Gráfico 10. Principales productos exportados del sector confección de China, 2008



Fuente: Datos de Proexport. Elaborado por las autoras, 2010

El gráfico 11 muestra los principales destinos de exportación de prendas de vestir chinas, dentro de los que se destacan la Unión Europea (15%), Estados Unidos (15%), Japón (15%), Comunidad de Estados Independientes (13%) y otros, (32%).

Gráfico 11. Exportaciones de prendas de vestir de China, por destino, 2008



Fuente: Datos de Proexport. Elaborado por las autoras.

3. INDICES DE COMPETITIVIDAD

3.1 INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (IVCR)

De acuerdo con el anexo B, se calculará el IVCR para la industria de prendas de vestir tanto para Colombia como China. Igualmente se calcularán las ventajas entre los dos países mediante la comparación de los flujos comerciales.

Tabla 4. Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones de Colombia con el resto del mundo

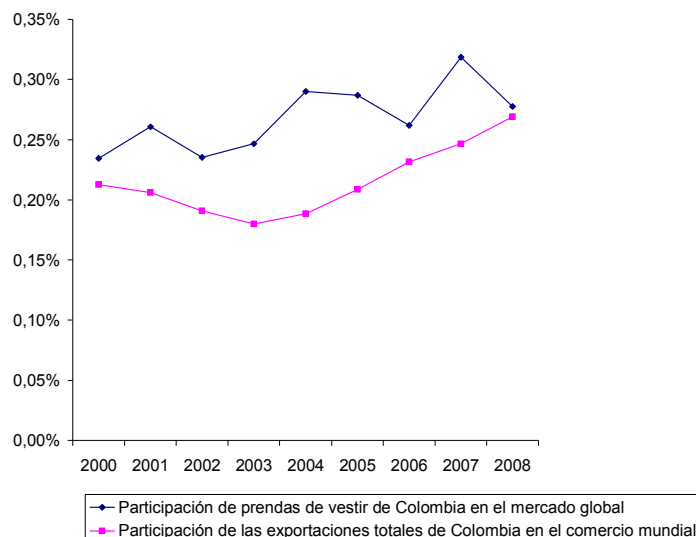
Año	Participación de prendas de vestir de Colombia en el mercado global	Participación de las exportaciones totales de Colombia en el comercio mundial	IVCR
2000	0,23%	0,21%	1,10
2001	0,26%	0,21%	1,26
2002	0,24%	0,19%	1,23
2003	0,25%	0,18%	1,37
2004	0,29%	0,19%	1,54
2005	0,29%	0,21%	1,38
2006	0,26%	0,23%	1,13
2007	0,32%	0,25%	1,29
2008	0,28%	0,27%	1,03

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través del IVCR (Tabla 4) y dado que para el periodo estudiado el índice fue siempre superior a 1, Colombia presenta una ventaja comparativa a nivel mundial en el sector confecciones, lo que indica que Colombia está exportando mas confecciones, en términos relativos, al mundo de lo que el país lo hace con el resto de productos.

De manera análoga, el índice permite inferir que para la economía colombiana es más conveniente seguir exportando prendas de vestir ya que, por su ventaja, para el mundo será más conveniente importar dichos productos colombianos.

Gráfico 12. Participación de prendas de vestir de Colombia en el mercado global Vs. Participación de las exportaciones totales de Colombia en el comercio mundial



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

A pesar de que las exportaciones totales se triplicaron entre 2000 y 2008 pasando de 13.158 millones de dólares a 37.626 millones de dólares la participación en el mercado mundial no ha aumentado de manera significativa, lo que demuestra que el país aun no ha logrado insertarse en la economía mundial de forma correcta.

Si se observa la gráfica 12 se puede notar que el mismo comportamiento lo tiene el sector de confecciones que ha logrado duplicar sus exportaciones pero su participación en el mundo no ha tenido una evolución satisfactoria. Ésta situación se debe especialmente a las menores exportaciones de prendas de vestir colombianas a los Estados Unidos y que han sido sustituidas por las confecciones chinas. Para 2003, el 64% de las exportaciones colombianas de confecciones tenían como destino Estados Unidos, para 2008 solo el 20.5% mientras que las importaciones estadounidenses de prendas de vestir con origen chino aumentaron en 50% entre 2004 y 2005 con la firma del Acuerdo Multifibras, pasando de 14 mil millones de dólares a 21 mil millones, lo que explica también el comportamiento de

las ventajas comparativas de Colombia (ver tabla 4) que aunque irregular presenta un patrón decreciente.

Tabla 5. Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones de China con el resto del mundo

Año	Participación de prendas de vestir de China en el mercado global	Participación de las exportaciones totales de China en el comercio mundial	IVCR
2000	18,13%	4,03%	4,50
2001	18,79%	4,45%	4,22
2002	20,55%	5,19%	3,96
2003	23,04%	6,50%	3,55
2004	23,98%	6,66%	3,60
2005	26,87%	7,50%	3,58
2006	30,67%	9,20%	3,33
2007	33,40%	10,02%	3,33
2008	33,14%	10,21%	3,24

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

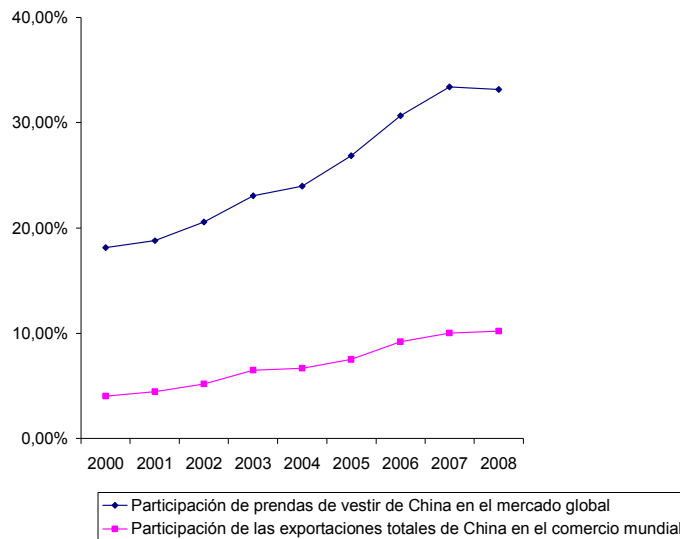
La tabla 5 arroja resultados positivos para la economía china pues del IVCR de las confecciones con respecto al mundo son muy superiores a 1, infiriendo que el país asiático presenta ventajas comparativas con respecto al mundo en este sector.

Igualmente, el índice permite inferir que para la economía china es más conveniente seguir exportando prendas de vestir ya que por su ventaja para el mundo será más conveniente importar dichos productos.

La participación de las confecciones chinas en el mercado mundial se ha triplicado; sus exportaciones pasaron de 36 mil millones de dólares a 120 mil millones de dólares entre 2000 y 2008. Para el año 2000, las prendas de vestir chinas abastecían el 18% del mercado mundial mientras que para el 2008, China

aportó el 33% de las confecciones que se demandaron en el mundo (Ver gráfico 13).

Gráfico 13. Participación de prendas de vestir de China en el mercado global Vs. Participación de las exportaciones totales de China en el comercio mundial



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

En gran medida, el Acuerdo Multifibras en el que se pactó que a partir del 1 de enero de 2005 ya no deben existir barreras arancelarias para el ingreso de los productos chinos a Estados Unidos y a la Unión Europea ha sido uno de los factores que han permitido que China participe en el 30% del mercado global con sus confecciones.

3.1.1 Índice de ventaja comparativa revelada del sector confecciones entre China y Colombia

A continuación, se desarrollará el $VCR_{(Colombia/China)}$ mediante la división de este en VCE y VCI.

Para el caso de esta investigación, se definirán así las variables: X y M seguirán siendo Exportaciones e Importaciones respectivamente; r se referirá a China e i a Colombia; a serán las confecciones y n al resto de las mercancías.

Si el $VCE_a^i > 1$ se presentará una ventaja comparativa en las exportaciones de confecciones colombianas con respecto a China.

Si el $VCI_a^i > 1$ se presentará una ventaja comparativa en las importaciones de confecciones colombianas con respecto a China.

Tabla 6. Índice de Ventajas Comparativas de Exportación ($VCE_{Colombia/China}$)

Año	$VCE_{(Colombia/China)}$
2000	0,24
2001	0,30
2002	0,31
2003	0,39
2004	0,43
2005	0,38
2006	0,34
2007	0,39
2008	0,32

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

Los resultados de la tabla 6 indican que China posee una mayor ventaja competitiva que Colombia en la exportación al mundo de confecciones, lo que representa además una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como al mercado colombiano.

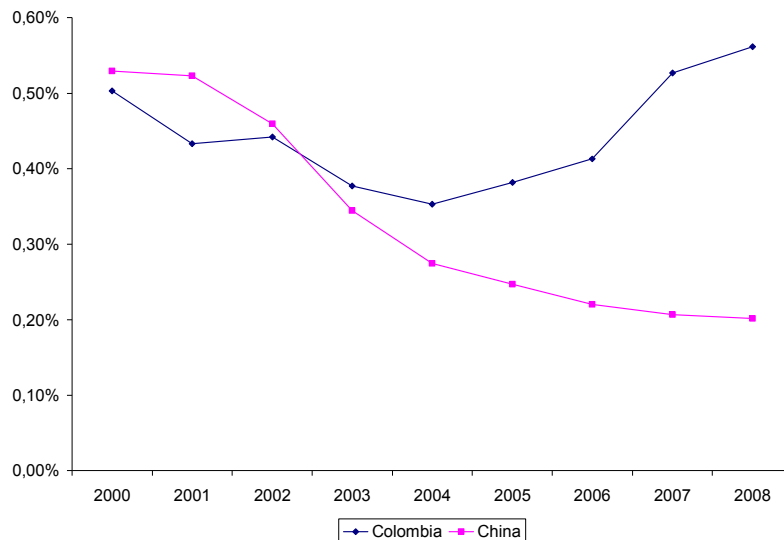
Tabla 7. Índice de Ventajas Comparativas de Importación (VCI _{Colombia/China})

Año	VCI _(Colombia/China)
2000	0,95
2001	0,83
2002	0,96
2003	1,10
2004	1,28
2005	1,55
2006	1,87
2007	2,55
2008	2,78

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

De acuerdo a la tabla 7, Colombia muestra una desventaja comparativa para importar prendas de vestir hasta el año 2002 ya que el VCI < 1; de ahí en adelante el índice toma valores superiores a 1, lo que significa que Colombia ha adquirido ventajas comparativas para la importación de confecciones.

Gráfico 14. Participación de la importación de confecciones en las importaciones totales



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

El cambio que presenta Colombia a partir del 2002 con respecto al VCI se sustenta en el gráfico 14. Durante el 2000 hasta el 2002 la participación de las importaciones chinas de confecciones en las importaciones totales eran superiores a la colombiana, lo que permitió que el indicador arrojara un $VCI < 0$.

Del 2002 en adelante, las importaciones de confecciones colombianas son cada vez mayores cuadruplicándose entre 2000 y 2008 mientras que las importaciones totales pasaron de 12 mil millones de dólares en 2000 a 40000 en 2008.

Pero un dato aún más definitivo es el que arroja la participación de las importaciones de confecciones chinas en las importaciones totales, pues durante todo el periodo analizado ha tenido un comportamiento decreciente que se explica fundamentalmente en que las importaciones de prendas de vestir se han duplicado mientras que las totales se han quintuplicado.

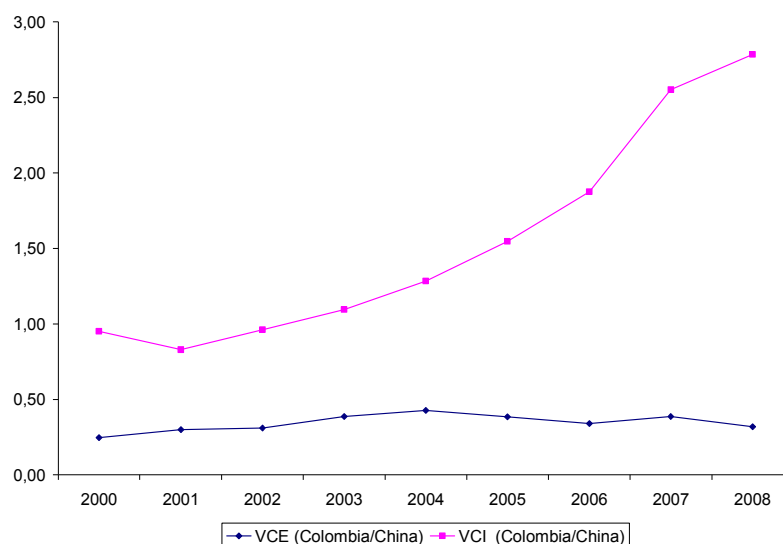
Tabla 8. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (Colombia/China) (VCE – VCI)

Año	IVCR (Colombia/China)
2000	-0,71
2001	-0,53
2002	-0,65
2003	-0,71
2004	-0,86
2005	-1,16
2006	-1,54
2007	-2,16
2008	-2,47

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

En la tabla 8 se evidencia un incremento continuo del IVCR entre Colombia y China, lo que explica que con el paso del tiempo las ventajas competitivas del país asiático han incrementado constantemente ante el rezago de la participación en el comercio mundial de las prendas colombianas.

Gráfico 15. Ventaja Comparativa Exportadora (Colombia/China) Vs. Ventaja Comparativa Importadora (Colombia/China)



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

Debido al comportamiento del VCI durante el periodo analizado será necesario analizar el IVCR en dos momentos: 2000-2002 y 2003-2008.

El primer periodo (2000-2002) presenta un VCE <1 y un VCI <1 lo que significa que Colombia muestra una desventaja comparativa tanto en la exportación como en la importación de prendas de vestir con respecto a China.

Para el segundo periodo (2003-2008) se obtiene un VCE <1 pero un VCI >1, lo que significa que el país no compete en el mercado internacional y que la producción no es suficiente para satisfacer la demanda interna de prendas de vestir que también se suple por el mercado internacional.

De manera general, un IVCR <0 indica que Colombia presenta un saldo neto negativo en cuanto a la ventajas comparativa de las prendas de vestir con respecto al mismo producto de origen chino.

3.2 BALANZA COMERCIAL RELATIVA (BCR)

De acuerdo con el anexo B, se calculará la Balanza Comercial Relativa para China y Colombia entre el 2000 y 2008.

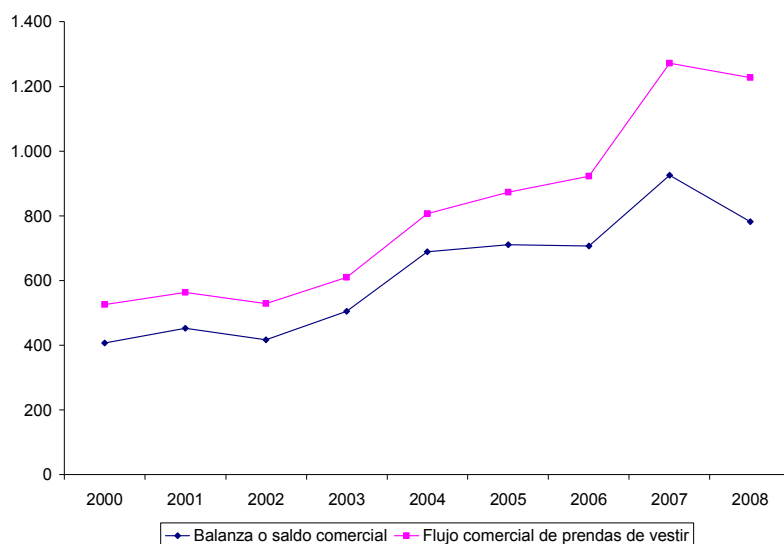
Tabla 9. Balanza comercial relativa del sector confecciones colombiano con respecto al resto del mundo

Año	Balanza o saldo comercial	Flujo comercial del producto	BCR
2000	407	525	0,775
2001	453	564	0,803
2002	417	529	0,788
2003	505	610	0,828
2004	689	807	0,853
2005	711	873	0,815
2006	707	923	0,766
2007	926	1.272	0,727
2008	782	1.227	0,637

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

De la tabla 9, se deduce que Colombia posee ventajas competitivas fuertes en la industria de la confección.

Gráfico 16. Balanza comercial prendas de vestir Vs. Flujo comercial prendas de vestir (Colombia)



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

Como se observa en el gráfico 16, la balanza y el flujo comercial presenta un comportamiento similar hasta el 2004. A partir del 2005, se empieza a crear una brecha entre la balanza y el flujo comercial de prendas de vestir que se va acentuando con el paso del tiempo debido al bajo crecimiento de las exportaciones que incluso llega a ser negativo entre 2007 y 2008 y un crecimiento de las importaciones de prendas de vestir superior al 30% desde el año 2005.

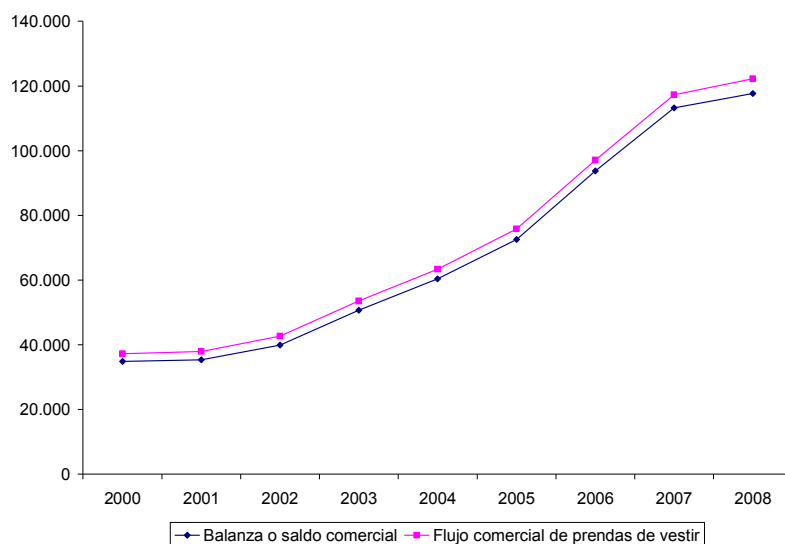
Tabla 10. Balanza comercial relativa del sector confecciones de China con respecto al resto del mundo

Año	Balanza o saldo comercial	Flujo comercial del producto	BCR
2000	34.879	37.263	0,936
2001	35.376	37.924	0,933
2002	39.946	42.658	0,936
2003	50.639	53.483	0,947
2004	60.314	63.398	0,951
2005	72.534	75.792	0,957
2006	93.655	97.103	0,964
2007	113.257	117.209	0,966
2008	117.696	122.259	0,963

Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

De acuerdo a los resultados expuestos en la tabla 10, China es un exportador neto de prendas de vestir y con ventajas competitivas muy fuertes ya que el BCR es muy cercano a 1.

Gráfico 17. Balanza comercial prendas de vestir Vs. Flujo comercial prendas de vestir (China)



Fuente: OMC y DANE, 2008. Cálculo de las autoras.

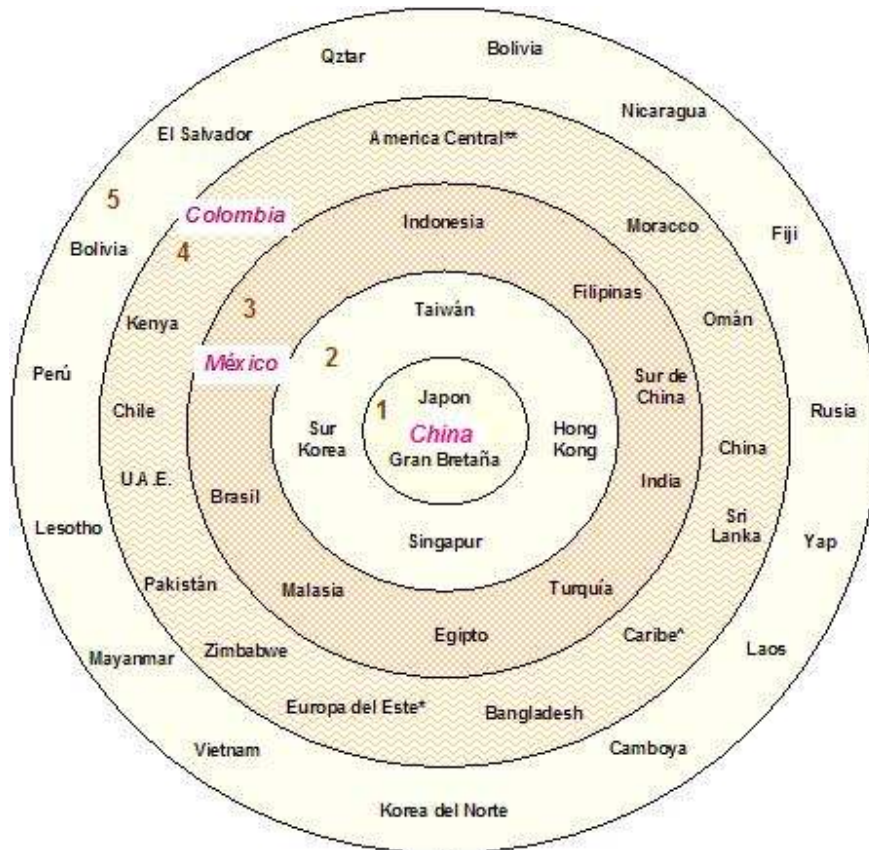
El gráfico 17 muestra claramente como el aumento del comercio de confecciones se debe en mayor medida al comportamiento de las exportaciones. Esto demuestra que las prendas de vestir siguen siendo un producto fuerte para la economía china.

4. INTERPRETACION DE LA TEORÍA DEL POSTFORDISMO PARA EL CASO DEL SECTOR CONFECCIÓN EN COLOMBIA Y CHINA

Realizando un análisis cualitativo del modelo teórico del Postfordismo en el sector confección tanto de China como de Colombia se encontró que se aplica la especialización flexible en cuanto a que las marcas de ropa cada vez se abastecen de muchos países.

La concepción, ingeniería y organización del trabajo la realizan los países desarrollados, como por ejemplo EEUU e Italia quienes son los dueños de diferentes marcas. La fabricación se lleva a cabo en países industrializados (maquinaria, procesos, etc.) y alrededor de 200 países se reparten las tareas rutinarias descalificadas, esto es el ensamble, la maquila que aportan trabajo de baja calidad y aportan poco al valor agregado como lo es la confección de una prenda. En el gráfico 18, se observa que China ocupa la primera posición y Colombia la cuarta en el mercado de Estados Unidos de los países productores de la industria del vestido

Gráfico 18. Posicionamiento en el mercado de Estados Unidos de los países productores de la industria del vestido



Fuente: Cheng y Gereffi (1994:65), tomado de Cardona (2000)

China compite a nivel internacional con amplio portafolio que incluye productos de categorías diversas y busca ser posicionado como un país "one-stop-shop", es decir, un país donde es posible comprar todo tipo de productos de confección. A su vez, posee competencias necesarias como infraestructura de producción flexible y personal no especializado. En el esquema actual posfordista, Colombia concentra su producción en un número limitado de categorías, desarrollando conocimiento. Sus competencias son los operarios especializados, sus

estrategias, productos diferenciados y la disponibilidad de materia prima en cantidades suficientes y a precios competitivos. (McKinsey, 2008).

La teoría del postfordismo explica que la mayoría de las ramas industriales, no se puede competir sino a costa de bajos salarios, y de una pauperización de la mano de obra (Lipietz, 1997).

El valor agregado de China es la maquila. Sus características son el ensamble de tela importada para exportación, requiere integración mínima hacia adelante o atrás y solamente compite en bajo precio basado en bajo costo laboral. En Colombia, el porcentaje de los costos en la producción de una prenda, corresponde al 31% de la mano de obra. Para 2008, el costo total por hora en Colombia es de US\$ 2.45 y en China es de US\$1.44. (Inexmoda, 2008).

Por el contrario, el valor agregado de Colombia es el paquete completo caracterizado por sus competencias técnicas de producción y de compras, sin embargo capacidades de marketing y distribución no completamente desarrolladas. Posee habilidad de crear y ofrecer colecciones completas de diferente nivel de sofisticación.

Actualmente Colombia busca establecer relaciones a largo plazo con clientes para acceder a nuevos mercados. Para esto, desarrolla la habilidad de establecer relaciones a largo plazo con los clientes actuales mostrando su estrategia en diferenciación de productos. En cambio, China busca ser reconocido como jugador global en la industria de confección con clientes de todo el mundo y para esto cuenta con profesionales en comercio exterior, logística adecuada y herramientas que permiten conocer el comportamiento y gustos del consumidor final (McKinsey, 2008).

En Colombia y China el sector prendas de vestir es dominado por pequeñas y medianas empresas que crean redes basadas en la flexibilidad de la fuerza de trabajo. Aunque les falta mayor innovación y tecnología, diferenciación de productos debido a las demandas segmentadas de menor tamaño y maquinarias poco especializadas, se aplica la especialización flexible dado que la demanda se orienta hacia el consumo individual, así como la flexibilidad laboral promueve la creación de redes y la coordinación entre las pequeñas empresas.

La organización industrial del postfordismo no es una situación de integración y tampoco de alimentación de la cadena de producción dentro de la misma empresa. En Colombia, hay aislamientos del proceso productivo en plantas especializadas. Existe jerarquización y vinculación de unas plantas que participan dentro de la misma rama pero en contacto con su proveedor. Esto es llamado subcontratación, donde el contratante le indica al subcontratista lo que quiere que se le entregue y en qué plazo. Aquí se aplica la división del trabajo en el modelo postfordista.

Los distritos industriales definidos como un conjunto de empresas que se localizan en una zona geográfica pequeña trabajando directa o indirectamente para un mercado final (Cardona 1997), establece que estos son centros que emergen de un desarrollo de grupos más especializados conformados por diferentes tipos de empresas que generalmente, pero no necesariamente, pertenecen al mismo sector y presentan una división del trabajo entre firmas, definiendo de esta manera a los distritos industriales como conjuntos de unidades productivas generalmente pequeñas y medianas, especializadas en un sector específico y concentradas en un territorio bien delimitado, ya sea geográfica e históricamente determinado.

5. CONCLUSIONES

CHINA	COLOMBIA
MODELOS DE PRODUCCIÓN	
Producción en serie y en menor medida producción de ropa de alta calidad para marcas extranjeras.	Producción en masa y en mayor medida de colecciones completas y marca propia para el mercado interno y externo.
INDUSTRIA SEGÚN LA TEORÍA DEL POSTFORDISMO	
Dentro de los tipos de localización, China se clasifica como tipo tres que corresponde a la taylorización primitiva dada la alta tasa de explotación pues en este país las jornadas de trabajo oscilan entre 14 y 18 horas. Así mismo, los trabajadores no cuentan con salud ocupacional ni libertad de asociación.	Colombia se clasifica como tipo dos, que corresponde a la fabricación calificada y la especialización flexible pues cada vez las maquilas tienen mayores técnicas y tecnologías
PRENDAS	
China es el país más dominante en importaciones de ropa. Las categorías más importantes de China son los suéteres de lana y los vestidos.	Colombia es el país dominante en prendas para mujeres y niñas incluyendo ropa interior y exterior.
LOGÍSTICA	
Los centros industriales se encuentran en la costa lo que genera ventajas pues cuentan con buena infraestructura, comunicaciones, transporte, fácil acceso a instituciones financieras, compañías comerciales y agentes exportadores.	Antioquia es la ciudad donde se ubican la mayoría de empresas productoras de prendas de vestir: 90.4% son microempresas. Esto genera fácil acceso a los agentes exportadores pues el mercado interno no es tan diversificado

IMPUESTO	
Se efectúa el cobro del Impuesto de Sociedades del 33% dando un tratamiento especial a las empresas orientadas a la exportación. Además del IVA del 17% y un impuesto predial de 1,2%.	Se efectúa el cobro del Impuesto de Sociedades del 33% . Además de una tarifa promedio de IVA del 16% y un impuesto predial que oscila entr 0,1% y 1,6%.
Aunque las tasas impositivas son muy similares en ambos países, la evasión de impuestos en China es mayor lo que le genera mayor competitividad a sus productos.	
TRÁMITES	
En China los procesos son ágiles y con mayor facilidad a los empresarios a la hora de exportar e importar. Además, es frecuente las prácticas ilegales como el dumping, la triangulación y contrabando.	Para exportar e importar productos Colombianos el gobierno impone trabas a la hora de solicitar requerimientos o autocalificación de las empresas del sector confección.
VALOR AGREGADO	
China es competitivo debido a su infraestructura de producción flexible y personal no especializado. Sus prendas se dirigen a mercados en masa a precios bajo o moderados. Aunque desde la década de los ochenta han dirigido su producción a mercados internacionales han empezado a tener en cuenta gustos y necesidades de los consumidores	En Colombia, el valor agregado se encuentra en la colección completa, para lo cual es necesario desarrollar y mantener personal capaz de identificar tendencias de mercado. Para lograr esto, debe desarrollar elementos diferenciadores como la innovación, inversión y personal capacitado.

<p>Colombia actualmente hace parte de los sectores de Clase Mundial impulsado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El sector confección quedó seleccionado con el fin de convertirlo en sector de talla mundial. Por otro lado, el consejo de confecciones de China, busca incrementar las capacidades productivas tanto en exportaciones como en la producción. Esto lo logrará con inversión extranjera y programas como el “Go West” que buscan posicionarse como líder en el sector prendas de vestir.</p>	
MERCADO	
Unión Europea, Estados Unidos y Japón.	Venezuela, Estados Unidos, México y Ecuador
ARANCELES	
Para todas la prendas y complementos de vestir, China impone un arancel que oscila entre el 14% y el 25%	Para todas las prendas y complementos de vestir, Colombia impone un arancel del 20%
ACUERDOS COMERCIALES	
El hecho de no negociar un Acuerdo Comercial con China implica que varios productos entren en condiciones desfavorables en el mercado chino, en comparación con similares productos competidores procedentes de otros países con quienes China ya haya suscrito un acuerdo.	Necesita globalizar sus nichos de mercado a países donde hay oportunidades para el sector prendas de vestir como Emiratos Árabes y Rusia. Así mismo, poner en vigencia tratados comerciales firmados con Estados Unidos y la Unión Europa.
Entre Colombia y China no se han firmado tratados comerciales de intercambio de productos con libre arancel. Sólo se ha firmado un único acuerdo basado en la protección a las inversiones (APPRI).	
GENERACIÓN DE EMPLEO	
19,6 millones de personas	73719 personas

EXPORTACIONES	
El comportamiento de las exportaciones chinas de prendas de vestir demuestra que este país es el principal exportador de ropa en el mundo pasando de vender 36 mil millones de dólares en 2000 a 120 mil millones en 2008.	La entrada en vigor de todos los tratados de libre comercio ha logrado que Colombia duplique sus exportaciones pasando de exportar US\$466 millones en el 2000 a US\$1005 millones en el 2008
INDICE	
Para todo el periodo estudiado tanto el IVCR como el BCR arrojaron que China posee ventaja comparativa a nivel mundial en el sector confecciones	Para todo el periodo estudiado tanto el IVCR como el BCR arrojaron que Colombia posee ventaja comparativa a nivel mundial en el sector confecciones
China posee una mayor ventaja competitiva que Colombia en la exportación al mundo de confecciones	
En general, el mercado de la confección colombiana no es comparable con el de China. Sin embargo, en cuestión de ventajas competitivas, Colombia posee la ventaja en el desarrollo de productos diferenciados. Aunque este país cuenta también con salarios bajos, es imposible competir contra el pago de salarios en China.	

BIBLIOGRAFÍA

ARIAS, Joaquín y SEGURA, Oswaldo. Índice de Ventaja Comparativa Revelada: Un indicador del desempeño y de la competitividad productiva comercial en un país. En: Revista Intercambio Área de Comercio y Agronegocios. IICA. Número IV-2004. 10p. Disponible en: <http://observatorio.minag.gob.pe/documentos/VCR.pdf>.

BALASSA, B. (1965). Trade liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Societal Studies* 33, p. 99-123

BETANCUR, María Soledad (2001). Globalización: cadenas productivas & redes de acción colectiva: reconfiguración territorial y nuevas formas de pobreza y riqueza en Medellín y el Valle de Aburrá. Santafé de Bogotá: Tercer Mundo.

CARDONA, Marleny (1997). La cadena productiva como estrategia competitiva en la industria del vestido: los casos de Monterrey y Medellín.

CARDONA, Marleny (2000). Redes sociales en la cadena productiva de la industria del vestido: los casos de Monterrey (México) y Medellín.

CANO, Vicente (1997). ¿Del fordismo al postfordismo?. El advenimiento de los nuevos modelos de organización industrial. I congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI. Andalucía, España

DNP. Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial (2003). Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos [En línea]. Archivos de Economía, N° 229. [Citado: 12 abril 2010]. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLImpacto_s.pdf>

EIU (Economist Intelligence Unit), 2009. Presentación industria textil y confección. Septiembre de 2009. Referenciado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2009.

HIRST, P. y ZEITLIN, J. (1991). Especialización Flexible vs. Postfordismo: Teoría, Evidencia e Implicaciones Políticas, Papers de Seminari, nº. 33 y 34, pp. 1-81.

INEXMODA, 2008. Instituto para la exportación y la moda. Medellín. Fuente de información sobre el sector confección colombiano.

HERRERA, Camilo (2008). Cuánto pesa la moda en la Economía. Conferencia dictada el 26 de Enero 2009. Colombiatex 2009. Medellín, Colombia.

JENKINS, Rhys (2009). El impacto de China en América Latina. En: Revista CIDOB d'Afers Internacionals. May 2009. No. 85/86 251-272.

LIPIETZ, Alain (1997). El mundo del Postfordismo. En: Ensayos de Economía. Julio 1997, Vol. 7, No. 12. Medellín.

MCKINSEY & COMPANY (2009). Estudio para el programa transformación productiva del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Documento obtenido en la Hemeroteca de Inexmoda. Bogotá, Colombia.

MONTOYA, Elizabeth (2008). Jeans de alta calidad para todo el país. Artículo del periódico Los Andes, Táchira. Disponible en: <<http://diariodelosandes.com/content/view/32052/105430/>. 18 de marzo de 2008>

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN PEKÍN (2009). El mercado de la confección textil en China. Instituto de Comercio Exterior. Notas sectoriales [Citado: Enero 4 - 2010]. Disponible en:

<<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/000.bin?doc=4278160>>

PROEXPORT (2010). Exportaciones e importaciones del sector confección colombiano durante el periodo 2000-2008. Medellín

RADDAR (2009). El comercio de moda en la civilización islámica. Medellín.

SANCHEZ, Juan (2006). Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos [En línea]. El Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador [Citado: 6 abril 2010]. Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/uploaded/content/category/1639836357.pdf>

TORRES COGOLLO, Paula Matilde y PELÁEZ CASTAÑO, Andrés (2004). Estudio y Evaluación de las Prioridades Competitivas en el Sector Confección en Medellín. Trabajo de Grado Ingeniero de Producción. Medellín: Universidad Eafit. 160 p.

OTRA BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

BSP (2008). Global apparel and textiles:industry profile. Business Source Premier. Documento consultado en la Hemeroteca de Inexmoda.

DNP. Departamento Nacional de Planeación (2008). Análisis de cadenas productivas. [Citado: Enero 15 2009]. Disponible en: <<http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/EstudiosEconomicos/Análisisdecadenasproductivas/tabid/1113/Default.aspx>>

GEREFFI G. AND BAIR, J. (1998). U.s companies eye nafta's prize. En: Revista Bobbin.

LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M. y PERRY, G. (2006). Latin America and the caribbean's response to the growth of china and India: Overview of research findings and policy implications. World Bank.

MÉNDEZ, Ricardo (1997). Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global. En: Competencia y concentración empresarial. p. 48-49

ANEXOS

ANEXO A. INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (IVCR)

De acuerdo a las teorías del comercio internacional, un país debe dedicarse a la exportación de bienes en los cuales tiene ventaja comparativa e importar aquellos en los que tiene desventaja comparativa con el fin de hacer más eficiente la inversión y el comercio tomando partido de las diferencias que existen entre la oferta y la demanda de productos a nivel internacional.

El índice de Ventaja Comparativa Revelada busca, de forma indirecta, determinar las ventajas comparativas que tiene un país en procura de la asignación eficiente de los bienes de los que se dispone, buscando la especialización en actividades rentables y con mayor valor agregado (Arias, 2004).

Balassa (1965) acuñó el término *ventaja comparativa revelada* con el fin de definir las ventajas comparativas del comercio de una economía sosteniendo que estas pueden ser reveladas por el flujo de mercancías por cuanto ese intercambio de bienes refleja costos relativos y diferencias entre los países.

El índice propuesto por Balassa es el siguiente:

$$VCR = \frac{X_A^I / X_W^I}{X_A^T / X_W^T}$$

Donde:

X_A^I : Exportaciones del bien i por parte del país A.

X_W^I : Exportaciones del bien i por parte del mundo

X_A^T : Exportaciones totales por parte del país A

X_W^T : Exportaciones totales por parte del mundo.

Si el IVCR es mayor que 1 significa que el país presenta ventaja exportadora del bien i con respecto al mundo. Por el contrario, si el índice es menor que 1 el país presenta desventaja comparativa.

Se utilizará una metodología que aunque mide las ventajas comparativas reveladas permite la comparación entre países. Este indicador permite la división del VCR en VCE (Ventaja Comparativa Exportadora) y VCI (Ventaja Comparativa Importadora) (Sánchez, 2006)

$$VCR_a^i = VCE_a^i - VCI_a^i$$

$$VCE_a^i = (X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r)$$

$$VCI_a^i = (M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r)$$

Donde X son exportaciones y M a importaciones. r se refiere al mundo, n a todas las mercancías, a al bien que se está analizando e i al país de estudio.

ANEXO B. BALANZA COMERCIAL RELATIVA (BCR)

Este índice pretende medir la tendencia ya sea importadora o exportadora de un país buscando relacionar la balanza comercial de un producto y el comercio total del mismo.

Se calcula mediante la siguiente fórmula

$$BC = \frac{x_{i,j} - M_{i,j}}{X_{I,J} + M_{i,j}}$$

Donde

$X_{i,j}$: son las exportaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico.

$M_{i,j}$: son las importaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico

El BCR permite identificar importadores o exportadores netos además de establecer el grado de ventaja y desventaja comparativa que existe en un país y su evolución en el tiempo.

Este indicador se ubica entre -1 y 1. Si el indicador se ubica por encima de cero significa que el producto es competitivo; si el índice es menor a cero el país es un importador neto del producto.

Una forma más detallada de analizar el índice de BCR la propone la Dirección de Estudios Económicos y Desarrollo Empresarial del DNP (2003)¹ es la siguiente

¹ Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial del DNP (2003). "Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos", Archivos de Economía, N° 229.

Características de las Ventajas	Valor del BCR
Desventajas Competitivas Fuertes	$-1 = \text{BCR} < -0.5$
Desventajas competitivas Débiles	$-0.5 = \text{BCR} = 0$
Ventajas competitivas Débiles	$0 < \text{BCR} = 0.5$
Ventajas competitivas Fuertes	$0.5 < \text{BCR} = 1$