

# El impacto del nuevo marco regulador del comercio internacional en las ZFI de los países del sur: el caso textil y de la confección

*(Recibido: junio/05–aprobado: octubre/05)*

*Efren Areskurrinaga Mirandona\**

*Xabier Barrutia Etxebarria\**

*Elena Martínez Tola\**

## **Resumen**

Se analizan los factores de competitividad a nivel internacional en los sectores textil y de la confección, así como los diferentes tipos y evolución de las Zonas Francas Industriales (ZFI) existentes en los países del sur.<sup>1</sup> Se estudian las consecuencias que sobre ellas tendrán los cambios en curso en el marco regulador de los intercambios comerciales multilaterales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), haciendo especial referencia al papel que juega la economía china.

**Palabras clave:** estrategias de desarrollo, cadena de valor, zonas francas industriales, sector textil y de confección, comercio internacional.

**Clasificación JEL:** F13, L67, O19.

\* Profesores del Departamento de Economía Aplicada I de la Euskal Herriko Unibertsitatea-Universidad del País Vasco (efren.areskurrinaga@ehu.es) (xabier.barrutia@ehu.es) (elena.martinezola@ehu.es).

<sup>1</sup> Por países del sur se entienden el heterogéneo conjunto de naciones, también denominados del Tercer Mundo o Países en Desarrollo, incluyendo a China, no obstante sus características específicas.

## **Introducción**

Las ZFI han sido utilizadas tradicionalmente por las empresas transnacionales para mejorar la eficiencia de sus cadenas de producción y, al mismo tiempo, los países del sur veían en ellas un camino hacia el desarrollo, constituyendo estos emplazamientos una pieza fundamental en su estrategia de industrialización.

Estas zonas acogen en un primer momento actividades industriales poco sofisticadas, las cuales requieren una baja calificación de la mano de obra, limitándose en muchos casos al mero ensamblaje de componentes previamente importados. Algunos países, como Corea del Sur, Taiwán y más recientemente China, han sido capaces de aprovechar los efectos positivos derivados de este tipo de emplazamientos y avanzar hacia actividades industriales de mayor valor agregado. No obstante, dicho proceso entraña una gran dificultad y dista mucho de ser un fenómeno fácilmente generalizable para el conjunto de los países del sur. La estrategia de industrialización basada en el empleo de ZFI y atracción de flujos de inversión extranjera, debe ir acompañada de una política industrial activa que trascienda los incentivos fiscales y financieros para que sea un instrumento eficaz de desarrollo. Es necesaria, por lo tanto, una estrategia integral de desarrollo de la competitividad.

La necesidad de este tipo de estrategia integral es hoy más acuciante, como consecuencia de los importantes cambios producidos en el escenario internacional. Así, la expiración del Acuerdo sobre el Textil y el Vestido (ATV) al inicio del 2005, los avances en los procesos de integración regional, y el creciente protagonismo de China, tanto en los flujos globales de Inversión Extranjera Directa (IED) como en la proliferación de un tipo muy particular de zona franca, suponen un desafío para aquellos países que han recurrido a la utilización de estas zonas dentro de su estrategia de industrialización.

Este trabajo se inicia estudiando los factores de competitividad a nivel internacional en los sectores textil y de la confección para, a continuación, analizar los diferentes tipos de ZFI utilizados como estrategia de desarrollo por los países del sur, así como su evolución desde la década de los setenta. En este contexto destaca por su importancia el caso de China: la apertura de este país ha supuesto la proliferación de un tipo específico y exitoso de zona franca, las Zonas Económicas Especiales (ZEE), cuyo éxito se basa en gran medida en la utilización de políticas industriales activas, en especial para el sector del textil y de la confección. De esta manera China se convierte en uno de los principales países productores y exportadores del sector y se sitúa como principal potencial beneficiario de la eliminación de las trabas al comercio internacional de textiles y productos de confección derivados de la supresión de las cuotas impuestas por el ATV a partir de enero de 2005. Este hecho supone una clara amenaza para otros países del sur que continúan realizando actividades manufactureras básicas relacionadas con el ensamblaje de productos de confección en sus zonas francas.

Por último, se evalúan las consecuencias que sobre estas zonas tendrán los cambios en curso en el marco regulador de los intercambios comerciales multilaterales en el seno de la OMC. Estos cambios van a suponer una importante modificación en el peso relativo de los diferentes países en el mercado mundial de estos productos.

## **1. El sector textil y de la confección**

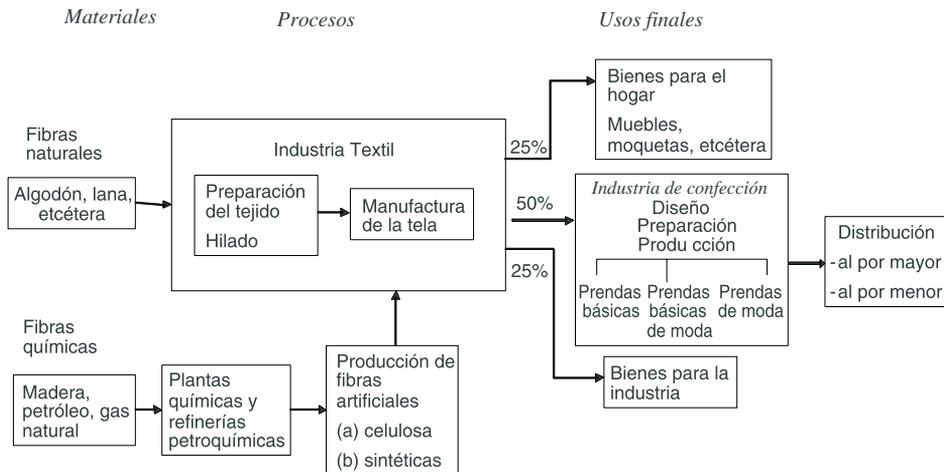
En general, son intensivos en mano de obra y los países en desarrollo han apostado a ellos como un primer paso en el proceso de industrialización. Por otra parte, determinadas fases de estos sectores aportan mayor valor agregado y requieren una alta calificación de la mano de obra.

La Gráfica 1 recoge la cadena de valor del sector de la confección, donde concurren tanto actividades productivas como de servicios.<sup>2</sup> Por su parte, la cadena de valor del sector textil sería aún mayor puesto que la mitad de su producción no se dirige al sector del vestido.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Este concepto de cadena de valor recoge todas las actividades, productivas o no, relacionadas con un sector (Porter, 1990; Gereffi y Memedovic, 2003).

<sup>3</sup> Dicken (2003: 318).

**Gráfica 1**  
**La cadena de valor del sector de la confección**



Fuente: Elaboración propia a partir de Dicken (2003).

Los vestidos pueden ser divididos en tres tipos: básicos, básicos de moda y vestidos de moda. El factor más importante que determina la demanda de estos productos es el nivel de ingreso disponible y su distribución. Según el discurso convencional, el aumento de la demanda de vestidos es menos veloz que el incremento del ingreso, por lo cual el sector pierde peso relativo en la economía con el tiempo. Ante ello, el sector impulsa la moda y la publicidad, factores en los cuales es intensivo.<sup>4</sup>

La cadena de valor del vestido, como bien de consumo, está dominada por el marketing, las marcas, la publicidad y la distribución. Hay tres actores principales en este ámbito. En primer lugar, los grandes comercializadores de menudeo como Wall Mart y J. C. Penney en EUA o Carrefour en Francia. Éstos no son productores de ropa, sino articuladores de la cadena valor, la cual dominan: conocen el mercado y tienen acceso a él, disponen de marcas, etcétera. En segundo lugar, están los comercializadores o fabricantes sin fábricas como Liz Claiborne o Nike. En tercer lugar, tenemos a los fabricantes de ropa de marca como Levi Strauss, Zara o H&M, con sus respectivas cadenas de distribución.

<sup>4</sup> Dicken (2003: 328).

Por otro lado, encontramos un gran número de fabricantes de vestido que no reciben el grueso de los beneficios. Son muchos e intercambiables y no dominan el acceso al mercado; ante ello, su reacción debiera de ser el ascenso en la cadena de valor y la introducción en la distribución.

### *1.1 Factores de competitividad y estrategias en los sectores textil y de la confección*

Siguiendo a Porter, los factores más importantes para la competitividad son la tecnología, las economías de aglomeración y los *clusters*.<sup>5</sup> Asimismo, el papel del Estado es fundamental, incluidas las políticas comerciales. Los factores de competitividad señalados también son decisivos para los sectores tradicionales, sectores supuestamente bajos en tecnología por gastar poco en Investigación y Desarrollo (*I&D*). Sin embargo, se actualizan mediante la compra de maquinaria o tecnología a otros sectores y la mejora de los capitales humano, de gestión y relacional. Así, los países industrializados siguen desempeñando un papel importantísimo como exportadores de productos textiles y de confección.

De todas formas, es importante diferenciar el sector textil de la industria de la confección; en esta rama, desde las décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial, se han producido impresionantes innovaciones tecnológicas. Así, ahora existen nuevos materiales como las fibras sintéticas y nuevas técnicas de fabricación y el sector es cada vez más intensivo en capital. La razón principal del descenso del empleo textil en los países industrializados son los incrementos de productividad experimentados en estas naciones.<sup>6</sup> Importantes empresas son Burlington en EUA, Toray en Japón, Coats en Gran Bretaña y el Grupo Marzotto en Italia.

También algunos países de nueva industrialización han conseguido desarrollar el sector textil, aunque en menor número que en el caso de la confección. Los países que más éxito han tenido son los de Asia del este, los cuales aplicaron una política industrial activa. En este sentido, algunos autores afirman que Porter subestima el papel desempeñado por el Estado. Así, la política de promoción de exportaciones de esa región, en realidad fue una mezcla de la misma con la sustitución de importaciones. De esta forma, industrias nacientes complejas como el textil recibían protección respecto del exterior, ayudas públicas, etcétera. Seguidamente, para evitar que esta política produjera resultados ineficientes, los sectores eran abiertos a la competencia tan pronto alcanzaran el estadio competitivo. Des-

<sup>5</sup> Se entiende por *cluster* la agrupación geográfica de una o varias fases de la cadena de valor (Porter, 1990 y 1998).

<sup>6</sup> Lindner (2002).

graciamamente, este tipo de políticas no pueden ser repetidas hoy en día, en el contexto neoliberal actual, por otros países en vías de desarrollo.<sup>7</sup>

Por su parte, en el sector de la confección, la parte fundamental que supone la costura y el ensamblaje del vestido no ha evolucionado en siglos. El sector es muy intensivo en mano de obra no cualificada. Los países en vías de desarrollo han cobrado una gran importancia en este sector, debido a sus bajos niveles salariales y en donde en un buen número de ocasiones existe explotación, incluso de la mano de obra infantil. En la confección hay ejemplos de empresas de los países industrializados que se han deslocalizado a estos países, aunque en este caso la subcontratación y las licencias tienen más importancia que las IED.

Junto con los bajos costes salariales, otro factor fundamental son las revoluciones experimentadas en el sector de la distribución. Los Puntos de Venta Electrónicos (PVE) hacen que los grandes vendedores tengan conocimiento inmediato de la evolución de sus ventas y efectúen sus pedidos cada vez a menor plazo, para pasar los costes de tener inventarios a los fabricantes. Ello es importante, por ejemplo, en el caso de la fabricación de ropa de moda,<sup>8</sup> segmento en el que los países industrializados siguen siendo importantes productores.

En consecuencia la distancia se convierte en un factor fundamental para muchos productos y podemos hablar de una industria regionalizada. Así, América Latina y el Caribe son muy importantes para el abastecimiento del mercado de Estados Unidos. En el caso de Europa Occidental ocurre otro tanto con la Europa del Este, norte de África o Turquía. Para impulsar los flujos existen regímenes comerciales concretos, como la cláusula 807/9802 del arancel de aduanas de los EUA. En Europa se conoce como Tráfico de Perfeccionamiento Pasivo, en Hong Kong también establece acuerdos de perfeccionamiento pasivo con China y otros productores más baratos del entorno.

Según estos sistemas, por ejemplo, las telas facilitadas por EUA a México estaban exentas del pago de aranceles cuando regresaban a EUA convertidas en prendas. Así se impulsaba también al sector textil estadounidense y se abocaba a México a ser un mero ensamblador. Esto ha cambiado con la inclusión de México en el Tratado de Libre Comercio en 1994, desde entonces, este país no necesita acogerse a la cláusula 807/9802 y cualquier tela que exporte a EUA está exenta de arancel, no sólo las producidas en EUA. Ello debería beneficiar el desarrollo de una potente industria textil mexicana, cuya ausencia es un obstáculo importante para que la industria de la confección local ascienda en la cadena de valor.

<sup>7</sup> Lall (1996).

<sup>8</sup> Abernathy *et al.* (2004).

### 1.2 Inicio por abajo y ascensión en la cadena de valor

Los países en vías de desarrollo suelen entrar en las cadenas de valor y en los *clusters* por abajo, haciendo ensamblajes que requieren mano de obra poco cualificada, utilizando para ello las zonas francas industriales. Gradualmente, pueden ir ascendiendo a lo largo de la cadena para incrementar sus rentas o hacer frente a las presiones competitivas. Posteriormente, pueden pasar a la producción de componentes críticos, para terminar al final en la etapa más elevada que es la innovación, luego, hay cuatro formas de mejora:<sup>9</sup>

- 1) Mejora de los procesos productivos: se puede mejorar la forma de hacer las cosas.
- 2) Mejora de productos: es posible ofrecer productos de mayor valor añadido.
- 3) Mejora de funciones: empresas limitadas en un sector al ámbito de la producción, pueden extender su actividad al campo del diseño o de la distribución y las marcas.
- 4) Mejoras inter-sectoriales: empresas de determinados *clusters* pueden introducirse en otras cadenas de valor diferentes pero relacionadas. Por ejemplo, el conocimiento adquirido en la producción de televisores puede ser utilizado para abrirse paso en el sector de los ordenadores. Esta es la experiencia de Taiwan y es el grado superior entre todas las mejoras que se pueden dar.

La permanencia en una cadena de valor, según Gereffi, da oportunidades para aprender. Sería el caso de la industria de la confección de Asia del este, la cual ha obtenido más éxito que su homónima latinoamericana. La progresión se habría producido en cuatro etapas:<sup>10</sup>

- 1) Ensamblado de productos importados (generalmente en las zonas francas industriales).
- 2) Fabricación de equipo de marca u *Original Equipment Manufacture* (OEM).
- 3) Fabricación con diseño propio (ODM, *Original Design Manufacture*).
- 4) Fabricación y venta de productos con marca propia. (OBM, *Original Brand Manufacture*).

Así, el primer paso para una empresa de la confección puede consistir en contactar con un productor internacional y ensamblar productos importados. En

<sup>9</sup> Humphrey y Schmitz, (2002: 1020-1).

<sup>10</sup> ONUDI (2002).

este caso, el valor añadido aportado es pequeño y las empresas de los países en desarrollo tienen pocas relaciones entre sí, los *clusters* son poco importantes.

Una vez avanzado el proceso de aprendizaje, el segundo estadio es el paso a la fabricación de equipo de marca (*original equipment manufacture*, OEM). En este caso pasamos de la subcontratación industrial a la comercial. Por ejemplo, una empresa productora del Primer Mundo sólo manda el diseño y a partir de ahí, se produce el paquete completo. Por tanto, se produce más valor añadido. También es fundamental el que se posibilita contactar directamente con minoristas internacionales que no tienen conocimientos de producción.

En este sistema OEM cobran importancia las relaciones entre los productores locales o los *clusters*, esto es, poner las zonas francas en relación con el resto de la economía. Las empresas de la confección de Asia oriental, por ejemplo, en el marco de este sistema de OEM, crearon durante las décadas de 1960 y 1970 su propia red de proveedores. Es más, pasaron a la producción triangular, esto es, los productores asiáticos producían en otros países más baratos cuando sus costes salariales eran elevados y cuando habían agotado su cuota de producción. Posteriormente, gracias al aprendizaje realizado en este sistema de OEM, las empresas textiles del Asia oriental pasaron al diseño y marcas propias, la producción OBM.<sup>11</sup> El ejemplo más exitoso es Hong Kong con firmas como Fang Brothers.<sup>12</sup> También es el caso de la marca propia turca Mavi Jeans.<sup>13</sup>

Sin embargo, otros autores no son tan optimistas, según Humphrey y Schmitz, mientras que el paso de 1 a 2 resulta menos problemático, posteriores mejoras sí son difíciles. El tipo de inserción en las cadenas de valor globales condiciona la posible mejora del *cluster* de producción local. Los países en desarrollo se encuentran insertos en cadenas de valor cuasi-jerárquicas, en ellas, la ascensión es dificultada por la parte poderosa que ve la aparición de nuevos competidores como amenaza. A su vez, la pretendida ascensión también es difícil porque requiere un esfuerzo inversor grande por parte de las empresas de los países en vías de desarrollo. Asimismo, es necesaria una política industrial activa. En este sentido, los gobiernos de Asia del este han aplicado medidas que hoy en día no son admitidas por la OMC, como la anteriormente comentada protección de industrias nacientes, ayudas públicas a las mismas, etc.

También el paso de 1 a 2 puede ser problemático. Parecía que el TLCAN de 1994 y las devaluaciones del peso propiciaban el paso de México a la OEM. Sin em-

<sup>11</sup> ONUDI (2002).

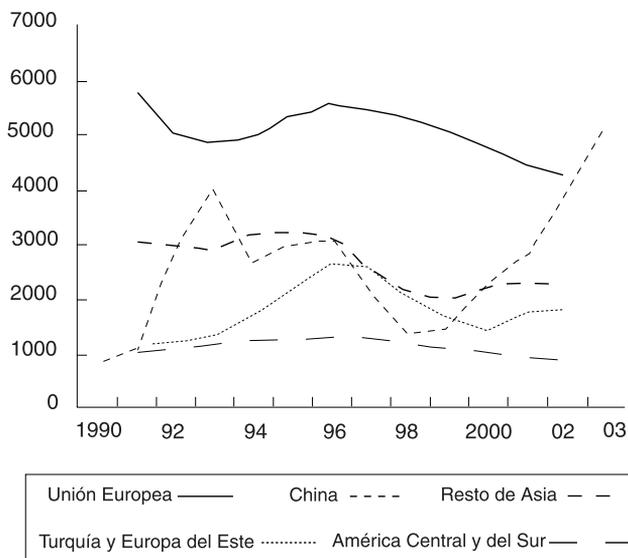
<sup>12</sup> Dicken (2003).

<sup>13</sup> Tokatli y Kizilgün (2004).

bargo, a la industria de la confección mexicana le ha costado mucho desarrollar el OEM por la falta de un sector textil propio en América Latina y el Caribe y la falta de encadenamientos entre empresas. Asimismo, a diferencia de la producción triangular asiática, no son las empresas autóctonas sino las estadounidenses las que coordinan la incipiente producción de paquete completo en México.<sup>14</sup> A su vez, en la República Dominicana y el Caribe no hay ningún caso de OEM o producción de paquete completo, esta región parece haber caído en la trampa del bajo valor añadido.<sup>15</sup>

En cambio, según la OCDE, China parece estar en condiciones de avanzar en la cadena de valor porque dispone de un sector textil de calidad y ha venido adquiriendo, para este último maquinaria avanzada en un volumen importante (véase Gráfica 2). Además los cambios en el marco regulador del comercio de textiles en el entorno de la OMC que se estudiarán en la sección cuatro le permitirán ganar importantes cuotas en este mercado.<sup>16</sup>

**Gráfica 2**  
**Las importaciones de maquinaria para el sector textil y la confección**



Fuente: OCDE (2004).

<sup>14</sup> Gereffi (2000), Dicken (2003: 348-353).

<sup>15</sup> CEPAL (2004).

<sup>16</sup> OCDE (2004).

## 2. Zonas francas: tipos y evolución

Las ZFI son los lugares donde confluyen los intereses de las empresas transnacionales, que buscan rebajar al máximo los costes de producción en aquellas partes del proceso productivo intensivas en mano de obra, y las aspiraciones de los países en desarrollo, que perciben la implantación de estas zonas como una oportunidad no sólo de atraer inversión extranjera y de creación de empleo, sino como instrumento donde apoyar una estrategia de desarrollo económico para la región donde se asientan o el país en su conjunto.

Estas zonas forman parte de un concepto más amplio que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) denomina zonas de procesamiento de exportaciones.<sup>17</sup> Se trataría de una realidad que se encuentra en constante evolución debido a su proliferación y a su utilización para objetivos para los que no estaban contempladas. Se apunta una tipología de zonas de procesamiento de exportaciones en función de la actividad principal desarrollada en la misma. Para la actividad comercial el tipo de zona característico sería el puerto libre o puerto franco y que comprendería una ciudad entera o jurisdicción (por ejemplo, Hong Kong). Para el sector servicios existirían diferentes tipos de zona entre las que se encuentran las de procesamiento de información, de servicios financieros (banca off-shore, seguros, etcétera) y comercial libre que comprende zonas de almacenaje para la reexportación.

En el sector de manufacturas se diferencian tres tipos: las zonas económicas especiales, de las que el principal país representativo es China y que abarcan una región o provincia entera; un segundo tipo considerado serán las ZFI, que comprenden un parque industrial o enclave y son las que mejor reflejan la situación para el caso de América Latina y Caribe; y la zonas de empresas, que comprenden una parte o la totalidad de una ciudad cuyo objetivo es el desarrollo de PYMES en áreas deprimidas.

Según la definición de la OIT las ZFI serán “(...) zonas industriales dotadas de incentivos especiales para atraer a los inversores extranjeros, en las que los materiales de importación se someten a un cierto grado de proceso industrial antes de ser de nuevo exportados”.<sup>18</sup> Como se aprecia, ya no se contempla la naturaleza de enclave o de área aislada y cercada que a menudo nos encontramos en algunas definiciones, ya que en la actualidad muchas de las zonas francas no se ajustan a

<sup>17</sup> (<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz.htm>).

<sup>18</sup> OIT (1998:1).

este modelo. Como hemos visto pueden constituir grandes áreas, toda una ciudad, provincia o región.

Los dos puntos básicos que debe contener necesariamente la definición de ZFI deben ser el referido a los variados incentivos de los que se dota a las empresas ahí asentadas, así como la preeminente actividad exportadora de las mismas. Sobre los incentivos, debemos tener en cuenta que engloban un conjunto más o menos extenso de ventajas, no solamente referidas a cuestiones impositivas o “contribuciones financieras” que el gobierno correspondiente otorgue a las empresas sino también, en muchos casos, a la posibilidad de aplicar una legislación más laxa en temas concernientes a derecho laboral o medioambiental, entre otros.

En lo referente a la actividad exportadora de las empresas asentadas o ligadas al desarrollo de las ZFI, habrá de considerarse que para muchos países la producción se dirige casi en exclusiva a un único mercado (el mercado estadounidense para las ZFI del Caribe, por ejemplo), situación que hace depender en gran manera el desarrollo de estas zonas de la evolución o decisiones que se tomen en mercado de destino. También es necesario tener en cuenta el caso específico de China. Aunque muchas empresas se ven atraídas por los menores costes laborales y de producción en este país, cada vez es más evidente que la posibilidad de introducirse en su mercado interno, de gran tamaño y potencial, constituye uno de los elementos clave a la hora de decidir invertir en este país.

Por otro lado, es necesario tener en cuenta que los sectores industriales con mayor presencia en las ZFI de los países del sur son el sector textil y el de la confección y la electrónica. En éstos es posible la segmentación de la producción lo que permite su distribución geográfica a escala internacional.

Uno de los grandes retos a los que se enfrentan las ZFI es que las nuevas características de la competencia internacional, como consecuencia de los cambios en el marco regulador, no deriven en un juego de suma cero, esto es, que la mayor importancia de China como principal exportador y creador de puestos de trabajo en algunas ramas del sector industrial, el sector textil y de confección por ejemplo, no vaya en perjuicio de las ZFI existentes. En algunos países de América Latina y Caribe ya se ha experimentado una disminución en el número de empresas y puestos de trabajo creados en las ZFI.<sup>19</sup> Este tipo de estrategia orientada a la exportación cuenta con el riesgo de que las condiciones laborales y salariales de las personas empleadas empeoren en sectores donde la principal fuente de ventaja competitiva reside en la continua rebaja de los costes de la mano de obra.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Informe Nacional de Desarrollo Humano de la República Dominicana, PNUD (2005).

<sup>20</sup> Chan y Ross (2003).

### *2.1 Evolución de las ZFI en los países del sur*

En la década de los setenta eran pocos los países que contaban con ZFI en su territorio (cerca de 25), pero en la actualidad serán más de 116 los que cuentan con algún tipo de zona franca.<sup>21</sup> Para los países en desarrollo ésta ha sido una importante fuente de recursos (financieros, tecnológicos, etcétera) y de diversificación de exportaciones; sin embargo, el grado de aprovechamiento ha sido desigual.<sup>22</sup> Las mayores o menores ventajas que pueden suponer para un país en desarrollo la instalación de ZFI en su territorio, dependerá en buena manera de medidas más amplias de política económica que complementen la mera instalación de la misma, y que supongan un avance en la cadena de valor hacia actividades de mayor contenido tecnológico y valor añadido. Si bien esto es cierto, hay que tener en cuenta que un determinado país puede tener características positivas para atraer IED de carácter exógeno, como puede ser su localización geográfica, que le otorga una renta de situación imposible de desarrollar a través de decisiones de política económica.<sup>23</sup>

En cualquier caso, las zonas francas de uno u otro tipo se han utilizado profusamente en los países en desarrollo y suponen la creación de un gran número de puestos de trabajo, que se estiman en 43 millones de empleos directos por la base de datos elaborada por la OIT.<sup>24</sup> De entre todos los países destaca por su importancia cuantitativa el caso de China y será concretado más adelante. En este país entre 1997 y 2002 el empleo en las zonas económicas especiales y otro tipo de zonas francas se ha duplicado, pasando de 18 a 30 millones de empleos en apenas 5 años. Para el resto de países tomados en su conjunto el crecimiento del empleo en las zonas francas no ha sido más moderado, pasando de 4,5 millones de personas empleadas a más de 13 millones.<sup>25</sup>

La mano de obra femenina constituye la mayor parte del empleo contratado en estas ZFI. No obstante, parece que en aquellas ZFI donde la producción es más intensiva en trabajo, el porcentaje de mujeres es mayor que allí donde la producción es más intensiva en capital y las tecnologías empleadas más sofisticadas y, por tanto, la cualificación requerida mayor.<sup>26</sup>

<sup>21</sup> Véase World Economic Processing Zones Association (WEPZA).

<sup>22</sup> También hay que tener en cuenta que este tipo de políticas ha sido infructuosa en muchos países subdesarrollados, sobre todo para los Países Menos Adelantados (PMA), en los que la inversión extranjera tiene una presencia testimonial.

<sup>23</sup> Este sería el caso de los países en desarrollo situados cerca de los grandes mercados de consumo.

<sup>24</sup> (<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>).

<sup>25</sup> OIT (2003).

<sup>26</sup> UNCTAD (2004).

El Banco Mundial, institución que durante años promovió la instalación de ZFI en países en desarrollo afirma que:

las zonas francas industriales pueden constituir instrumentos útiles para promover la exportación. No obstante, para que fomenten el desarrollo deben establecerse en forma adecuada, ser objeto de ropiada gestión e integrarse con otras reformas, [poniéndose en evidencia que] no todas las zonas francas industriales han sido fuerzas motrices de industrialización y crecimiento económico.<sup>27</sup>

Utilizando esta reflexión del Banco Mundial, analizaremos en la próxima sección cómo, para el caso de China, la constitución de zonas de procesamiento de exportaciones de diverso tipo ha constituido una verdadera estrategia de desarrollo, al menos para algunas partes del país. Cabe destacar que la estrategia a largo plazo, la gradualidad y la intervención pública en todas las fases del proceso son los factores decisivos en esta nueva etapa de la economía China.

### **3. Zonas Económicas Especiales en China**

En China el desarrollo de zonas francas, o más exactamente ZEE tiene su origen en 1979, cuando el gobierno decide abrir una parte de su industria y de su territorio al capital extranjero. Así, en esta fecha se otorgaron una serie de privilegios a las regiones costeras de Guangdong y Fujian con el objeto de que experimentasen en el asentamiento de un sistema de desarrollo económico basado en el mercado. Al mismo tiempo, se asumió que se trataba de un proceso incierto y era intención del gobierno preservar el resto del territorio de los potenciales errores o efectos negativos derivados de esta experiencia. Se establecieron tres ZEE en la provincia de Guangdong frente a Hong Kong, entre las que destaca por su extensión la de Shenzhen (inicialmente 327,5 km<sup>2</sup>) y una frente a Taiwan, en la provincia de Fujian. La localización de estas zonas no fue casual, puesto que perseguía la entrada de capital procedente de Hong Kong y Taiwan y, además, se trataba de zonas costeras con la apropiada infraestructura portuaria para la exportación de mercancías. Más adelante, en 1988 se establece una quinta ZEE de mayor tamaño en la isla de Hainan.

Estas zonas contenían un gran número de actividades, que no sólo incluían los principales sectores económicos, sino también educación, I&D, turismo, cultura, entretenimiento y residencia, aunque el sector industrial se encontraba en

<sup>27</sup> Banco Mundial (1998: 1).

el centro de la estrategia. En concreto, esta primera fase corresponde con una estrategia de atracción de IED orientada a la exportación y basada en actividades de bajo valor añadido. Como respuesta a la apertura exterior y a los incentivos otorgados a las empresas extranjeras, importantes flujos de IED empezaron a registrarse, cuyo origen era Hong Kong principalmente. El desarrollo y éxito inicial de las ZEE, así como su posterior transformación, está ligado a la estrategia de las empresas multinacionales con sede en Hong Kong, y será el origen de cerca de 50% de la IED total entre 1984 y 2002.<sup>28</sup> La inversión de estas empresas se encontrará espacialmente concentrada en la provincia adyacente de Guandong.

Las ZEE y otro tipo de zonas con privilegios especiales para las empresas extranjeras en China han servido como plataforma para la creación de empleo y mejor utilización de los recursos disponibles, para la formación de capital y transferencia tecnológica, la expansión del comercio, para acometer reformas económicas de amplio calado y para abrir la economía China.<sup>29</sup> Para comprender el éxito de ese país como receptor de IED es necesario analizar conjuntamente la apertura del territorio a esta inversión, así como el desarrollo del marco legislativo que regula la participación del capital extranjero en los diferentes sectores económicos.

En lo que respecta a la apertura del territorio, tal y como se menciona anteriormente, la primera de las medidas adoptadas es la de la constitución de las ZEE en 1979. A la luz de su éxito, en 1984 el gobierno chino decide abrir al capital extranjero, 14 ciudades situadas a lo largo de la costa este, (Shanghai y Guangzhou entre ellas), y en 1990 se decide desarrollar la Nueva Area de Pudong, llamada a hacer de Shanghai un centro financiero y comercial de rango internacional.

No obstante, el verdadero despegue de China como país receptor de IED se da en 1992, cuando el gobierno decide la apertura de seis ciudades portuarias, ciudades fronterizas, todas las capitales de las regiones interiores y también otro tipo de zonas francas (*bounded zones*). Al mismo tiempo, el gobierno chino apoya esta política de apertura con el desarrollo de zonas de desarrollo económico y tecnológico, como parte de la estrategia de aumentar el contenido tecnológico de las exportaciones. Habría que añadir que desde 1991 se facilita la venta local de la producción de las empresas participadas por capital extranjero, lo que sin duda supone una gran oportunidad de negocio para estas empresas que se tendrá en cuenta a la hora de determinar la estrategia de inversión.

Como resultado del proceso anterior, la práctica totalidad de la costa este del país se encuentra en la actualidad abierta al exterior y, cuatro provincias

<sup>28</sup> Tuan y Ng (2004).

<sup>29</sup> Ge (1999).

(Guandong, Jiangsu, Fujian y Shandong) junto con la ciudad de Shanghai concentraban en el año 2000 64% de la inversión acumulada.<sup>30</sup> En los últimos años, equilibrar la desigual distribución geográfica de la IED se ha convertido en una de las prioridades del gobierno chino; esto se refleja en la legislación aprobada en 2001, dentro de la iniciativa *Go West* y que se concreta en la dotación de incentivos y apertura de diferentes sectores a la iniciativa privada en las regiones del centro y oeste del país.<sup>31</sup> Detrás de esta iniciativa vemos el interés del gobierno para crear el ambiente propicio orientado a que las actividades de menor contenido tecnológico y más intensivas en mano de obra se trasladen hacia esta zona, y de esta manera, promover una estrategia basada en el desarrollo tecnológico en las zonas costeras y que se corresponde con una política de atracción de IED de “promoción de tecnología” en lugar de “promoción de exportaciones”.<sup>32</sup>

### **Cuadro 1** **Modalidades de inversión extranjera en China**

---

*Empresa mixta por acciones (equity joint venture, EJV)*

Documento regulador: ley de 1 de julio de 1979 con las enmiendas de 1990

Características: sociedad de responsabilidad limitada

Participación extranjera: 25% mínimo hasta 95%

*Empresa mixta contractual (contractual joint venture, CJV)*

Documento regulador: ley de 13 de abril de 1988

Características: contrato de derechos y obligaciones

Participación extranjera: no estipulado

*Empresa íntegramente extranjera (wholly foreign-owned enterprise, WFOE)*

Documento regulador: ley de 12 de abril de 1986

Características: sociedad de responsabilidad limitada

Participación extranjera: 100%

*Oficina de representación*

Documento regulador: reglamento de 15 de marzo de 1983

Características: oficina sin capacidad legal

Participación extranjera: 100%

---

Fuente: Soler Matutes (2004).

<sup>30</sup> Pingyao (2002).

<sup>31</sup> Xiaojuan (2002).

<sup>32</sup> Zhang (2002).

En cuanto a la regulación de la participación extranjera en el Cuadro 1 se recogen los principales avances que se han dado a lo largo del tiempo con el objeto de hacer posible y estable la participación del capital extranjero en la economía china.

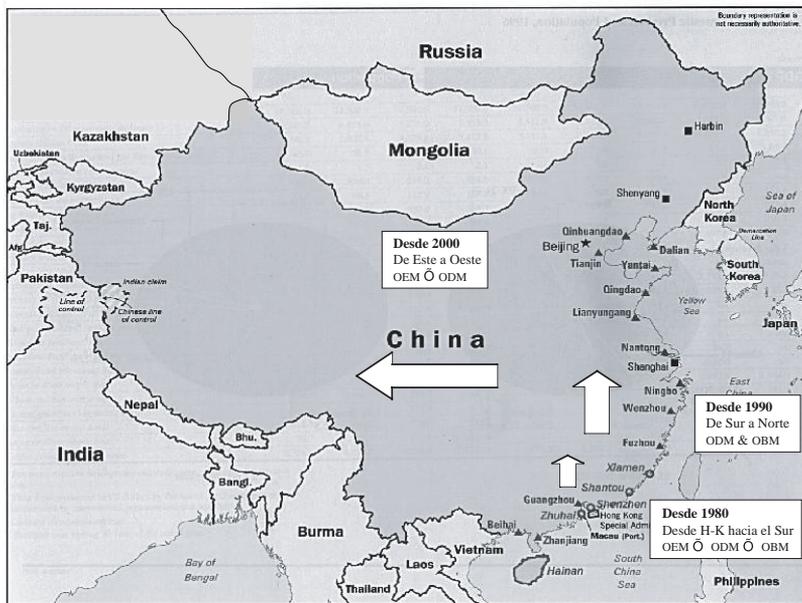
Por último, nos referiremos al caso de la industria textil y de la confección, sector de especial relevancia en la estrategia de apertura de la economía china y donde las inversiones procedentes de Hong Kong han jugado un papel principal, tanto por su aportación a la creación de empleo y fomento de las exportaciones, como por la estrategia empleada en los últimos años y que supone un ejemplo representativo de cómo en las ZEE se produce una escalada en la cadena de valor y creciente especialización en tareas de mayor valor añadido, dejando patente que el bajo coste de la mano de obra no explica por sí solo el éxito exportador de la economía china para este sector. Las inversiones procedentes de Hong Kong en un principio estaban basadas en las actividades de ensamblaje más sencillas y estaban concentradas en la región de Guangdong. A lo largo de la década de los 80 y 90 se ha producido un cambio en el patrón de estas inversiones observándose cómo los beneficios derivados de las inversiones concentradas geográficamente han dado lugar a *clusters* que han ido desplazando geográficamente las labores más intensivas en mano de obra, primero hacia otras regiones costeras situadas más al norte y posteriormente hacia el interior del país. Esta evolución se recoge en el Mapa 1.

La evolución de la estrategia seguida por las empresas del sector con origen en Hong Kong, esto es, deslocalizar en China fases del proceso de producción cada vez más intensivas en capital y tecnología, quedándose con las funciones de rango superior, hace que podamos encontrarnos en la actualidad con lo que se ha venido a denominar “ciudades cadena de valor”<sup>33</sup> situadas en China. Un ejemplo es la ciudad de Dongguan, situada a 30 minutos de la frontera con Hong Kong, donde la empresa de confección Luen Thai Holdings Ltd. está desarrollando un complejo industrial donde se den cita todas las actividades relacionadas con la cadena de valor del sector (*desing to store*) y disminuir de esta manera el tiempo de producción así como garantizar la calidad del producto.<sup>34</sup>

<sup>33</sup> The Economist, 28 de mayo de 2005.

<sup>34</sup> (<http://www.luenthai.com/products.htm>).

**Mapa 1**  
**Proceso de desarrollo económico local**



Fuente: Au y Yu (2002). El mapa de base esrá tomado de *Handbook of International Economic Statistics*.<sup>35</sup>

#### 4. El nuevo marco regulador del comercio internacional y sus efectos en el desarrollo de las zonas francas

En los próximos años el contexto en el que se desenvolverán las ZFI cambiará de manera radical como consecuencia de los cambios registrados en el marco regulador de los intercambios comerciales a escala internacional. Los cambios más importantes son la expiración del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) y la entrada en vigor del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (ASMC), ambos en el marco de la OMC.

<sup>35</sup> Disponible (<http://www.cia.gov/cia/di/products/hies/graphics/figure03.pdf>).

#### 4.1 *El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*

El ATV, sucesor del Acuerdo Multifibras, y su reparto de cuotas y contingentes entre los países en desarrollo, ha determinado en gran manera la estrategia de localización de las empresas del sector en los últimos tiempos. La desaparición de este acuerdo a partir del 1 de enero de 2005 tendrá como consecuencia que muchas empresas que se han localizado en ciertos países únicamente por este motivo se desplacen a otros lugares, donde otros factores adquirirán más relevancia (menor coste de mano de obra, mejor infraestructura, y proximidad a los mercados, por ejemplo). Dos ejemplos de países que han experimentado un gran aumento de exportaciones y producción en el sector textil y que ven peligrar su futuro son Sri Lanka (50% de las exportaciones del país en 2000) y Bangladesh, casos que habitualmente se han utilizado para ejemplificar las “bondades” que la instalación de ZFI tiene sobre el desarrollo económico del país.

¿Hasta qué punto puede influir la expiración de este acuerdo en la evolución futura del sector? Según estimaciones existentes realizadas con modelos de equilibrio general,<sup>36</sup> las exportaciones de productos textiles va a aumentar entre 17.5 y 72.5 % según se utilice un modelo estático o dinámico, mientras que en el caso de la confección este aumento es muy superior y se cifra entre 70 con el modelo estático y 190% con el modelo dinámico. Las previsiones más recientes<sup>37</sup> indican que además de un aumento de las exportaciones se va a producir una transformación importante del panorama de localización de las empresas de este sector.<sup>38</sup> Así, el informe de la OCDE señala que este nuevo marco regulador tendrá consecuencias tanto para los países desarrollados como los países en desarrollo. Los primeros verán peligrar el mantenimiento de sus actividades industriales bajo los acuerdos comerciales preferenciales,<sup>39</sup> pero pueden beneficiarse de un escenario sin cuotas, desarrollando las capacidades necesarias para adentrarse en los segmentos de servicios de la cadena de valor como son el diseño y la distribución, y así evitar que continúe la importante pérdida de empleos de los últimos años. Pero como la desaparición del ATV sólo afecta a las restricciones cuantitativas la práctica de la protección y el escalamiento arancelario lograrán que el ajuste negativo sea menor.<sup>40</sup>

<sup>36</sup> Francois *et al.* (1997).

<sup>37</sup> Nordas (2004), OCDE (2004) y Mayer (2004).

<sup>38</sup> Si bien estos efectos van a afectar tanto a los productores del sector de los países del norte y del sur, nuestro análisis se va a centrar más sobre los efectos en las otras economías del sur y sus zonas francas.

<sup>39</sup> Estos acuerdos consisten en dividir la producción textil de los países industriales en componentes que luego se exportan a un país en desarrollo de costes bajos donde se cosen y se reexportan al país de origen.

<sup>40</sup> Mayer (2004), Oxfam (2004).

En el caso de los países en desarrollo los efectos son más matizados, con ganadores y perdedores. Están, por una parte, los productores eficientes de estos productos, como China, a los que el sistema de cuotas limitaba su expansión e impedía el desarrollo de toda la cadena de valor desde el cultivo de las fibras hasta la confección. Estos países tienen ahora la posibilidad de desarrollar en su territorio todas las fases del proceso, creando *clusters* y ganando experiencia en el sector y reduciendo los altos costes de transporte que el antiguo sistema de cuotas imponía.<sup>41</sup>

En el otro lado se sitúan aquellos países en desarrollo destinatarios de los acuerdos comerciales preferenciales que se han especializado en el tramo final del proceso de confección para la reexportación. Estos países van a resultar perjudicados por la nueva situación al desaparecer la excepcionalidad que ha permitido su presencia limitada, pero significativa, en este sector. Estos países únicamente lograrán mantener su presencia en el mercado por medio de algún otro acuerdo preferencial con los países desarrollados distintos de los vigentes en el sistema de cuotas, bien sea en el marco del sistema de preferencias generalizadas o bien dentro de acuerdos regionales. Esta segunda vía tiene la virtud de contar a favor con el factor de la distancia, muy importante hoy día en el sector de la confección y la distribución de ropa.

Además, este sistema proteccionista de cuotas ha supuesto para los países del sur una pérdida importante de empleos e ingresos,<sup>42</sup> además de importantes trabas que han impedido que muchos de ellos desarrollen este sector clave para el proceso de industrialización de los países de ingresos bajos y para la reducción de la pobreza. Si bien, en general, los países en desarrollo se van beneficiar de este proceso, si no se articulan medidas supletorias habrá ganadores y perdedores. Son necesarios, por tanto, mantener y mejorar los sistemas de preferencias generalizados existentes para los PMA afectados y una aplicación más flexible de las normas de origen.<sup>43</sup> Esto permitiría a estos países mantenerse en el mercado y obtener los valiosos ingresos que este tipo de exportaciones suponen en el conjunto de las exportaciones del país (suponen más de 70% de los ingresos por exportación de Bangladesh, Pakistan y Camboya).<sup>44</sup>

<sup>41</sup> Gereffi y Memedovic (2003).

<sup>42</sup> Del orden de 27 millones de puestos de trabajo y 40.000 millones de \$ por las exportaciones perdidas según una estimación del BM y el FMI (2002).

<sup>43</sup> Como la mayoría de estos países no dispone de producción propia de productos textiles éstos se han de importar. Una regulación estricta de las normas de origen haría que los procesos de confección realizados en el Sur con estos productos no fueran considerados originarios de ese país y no se les diera el trato preferente.

<sup>44</sup> Oxfam (2004).

Ahora bien, estos estudios coinciden en señalar que se va a producir un desplazamiento importante de las localizaciones productivas actuales hacia dos economías de bajos costos y enorme potencial laboral: China y la India. En efecto, la ausencia de trabas y contingentes para este tipo de exportaciones permitirá a estas economías superar con creces sus cuotas de mercado actuales, que han estado artificialmente limitadas por el sistema de cuotas anterior. Las mejoras son mayores en el mercado de la confección que en los textiles. Así, se estima que China obtendrá un aumento de su cuota del mercado estadounidense de ropa superior a 300%, pasando de 16 a 50% de este mercado. La India, por su parte, pasa a ser el segundo exportador mundial experimentando un incremento superior, pasando de una cuota de 4 a 15%. En el ámbito europeo los incrementos son más modestos, pero en la misma dirección. China y la India se perfilan como los principales países exportadores de ropa a la Unión, pero con un peso menor (de 18 a 29% para China y de 6 a 9% para la India) y una variedad mayor de países relevantes. Destacan, por su proximidad, países de Europa Central y Oriental y del norte de África.<sup>45</sup>

El aumento más espectacular se produce para China en el mercado de EUA, lo cual es reflejo por, una parte, de la mayor protección llevada a cabo frente a China con el sistema de cuotas y, por la otra, al mejor acceso a este mercado por las mejores comunicaciones marítimas existentes entre ambas.

Estas excelentes previsiones se están quedando cortas si tenemos en cuenta algunos de los pocos datos reales disponibles respecto a la entrada de productos textiles chinos en los mercados de Occidente tras la efectiva desaparición del ATV y que han dado origen al estudio de posibles medidas de salvaguarda y antidumping para estas importaciones tanto por parte de los EUA como de la Unión Europea.<sup>46</sup>

Así, según datos de la Comisión Europea, en el primer trimestre de 2005, los aumentos acumulados para algunos productos de confección procedentes de China respecto al mismo periodo de 2004 han sido muy importantes, destacando el aumento de 164% de las camisetas, 415% de los pantalones o 534% de los jersey.<sup>47</sup>

Ahora bien, los estudios de Nordas y Mayer señalan también que la alta integración vertical existente en el sector textil y la importancia del suministro

<sup>45</sup> Nordas (2004: 27-30).

<sup>46</sup> Si bien en el caso europeo el 10 de junio se alcanzó un acuerdo entre las dos partes para la limitación de las exportaciones de China—crecimiento máximo del volumen de exportaciones actuales entre 8% y 12.5%— hasta fines de 2007 en diez categorías sensibles donde se ha producido esa alza repentina (Comisión Europea, 12 de junio).

<sup>47</sup> CE, nota de prensa del 24 de abril de 2005.

flexible en tiempo real en el sector de la ropa, junto con un escenario de protección y escalamiento arancelario selectivo, configuran unas características específicas que hacen que los resultados efectivos esperados del escenario postcuotas en el medio y largo plazo sean más matizados que la esperada huida masiva de este tipo de localizaciones hacia China y la India, señalada por los modelos de equilibrio general. Así, localizaciones más próximas a los mercados de destino, como México, el Caribe, Europa Central y Oriental y norte de África, y aquellos países con acuerdos comerciales preferentes en este sector con la Unión Europea y EUA, podrán retener con mayor éxito que sus homónimos del sur parte de las localizaciones de este tipo sitas en su territorio, al compensar su menor competitividad con la reducción de los costes de transporte o las menores tarifas arancelarias.

#### *4.2 El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*

El ASMC también altera el contexto de la competencia de las ZFI. Este acuerdo señala que se prohíben las subvenciones específicas<sup>48</sup> y las subvenciones a la exportación en aquellos bienes no sujetos al Acuerdo sobre Agricultura, a partir de enero de 2003. Por tanto, muchos de los incentivos que actualmente se ofrecen a las empresas instaladas en las ZFI (incentivos a la exportación, incentivos fiscales e incentivos financieros, provisión de infraestructura o suelo, etcétera) quedarán prohibidos para los países miembros de la OMC, ya que adoptan la forma de subvenciones específicas. A día de hoy, esa reglamentación no afecta a todos los países, sino que este acuerdo prevé la excepción para una serie de países enumerados en su anexo VII, así como para los PMA y aquellos que hayan pedido exenciones en tiempo oportuno.<sup>49</sup>

No obstante, en la conferencia ministerial de la OMC de Doha se acordó retrasar la entrada en vigor de este acuerdo hasta el año 2007 y la adopción de un periodo transitorio de dos años para la eliminación de las excepciones antes mencionadas. Este hecho supone un aumento del plazo de transición para adecuarse a la nueva realidad pero no cabe duda que en breve el número de instrumentos que tienen los países en desarrollo para atraer la IED hacia sus zonas francas disminuirá drásticamente cuestionando así su oportunidad.

En efecto, ante este nuevo escenario, los países en desarrollo necesitan adoptar un cambio de estrategia respecto a su competitividad exterior que se sus-

<sup>48</sup> Se entiende por subvención específica aquella que se otorga a una empresa o un conjunto de empresas de un sector y que no son extensibles al resto de empresas del país o del sector.

<sup>49</sup> Oficina Internacional del Trabajo (2003).

tente en una mejora de la productividad y el ascenso en la cadena de valor. En caso contrario, la persistencia en una estrategia de reducción de costes, derivará con toda probabilidad en un escenario de carrera hacia abajo en los estándares laborales y medioambientales. En este caso, a lo sumo se lograrán beneficios espureos y de corto plazo, con un gran impacto social negativo que mermará las ya maltrechas condiciones de desarrollo humano para la mayoría de la población del sur.

## **Conclusiones**

Los países en desarrollo han utilizado las zonas francas industriales como estrategia de desarrollo industrial. Estas experiencias ha obtenido resultados diversos. Algunos países han ascendido en la cadena de valor y han pasado del mero ensamblaje a la producción de paquete completo, desarrollando en este sentido *clusters* en algunos sectores productivos, como es el caso del textil y de la confección para los países del Sudeste asiático y China. En los casos más exitosos, los países han llegado a desarrollar marcas propias y a controlar la distribución. Otros países en desarrollo, en cambio, se encuentran atrapados en la trampa del “bajo valor añadido” dedicándose al mero ensamblaje de productos importados en las zonas francas industriales.

La mejora de los resultados depende en buena medida de la política industrial aplicada por cada país. En los casos más exitosos las zonas francas industriales han constituido una parte más de una estrategia más completa donde se recogen medidas estructurales como, por ejemplo, política educativa, selección de campeones, proteccionismo selectivo, política de *clusters*, etcétera. Todas estas medidas conforman lo que entendemos por una política industrial integral capaz de favorecer el desarrollo económico y social de un país. No obstante, el predominio de la visión neoliberal, tanto en los principales organismos internacionales (OMC, FMI, BM) como en los gobiernos de numerosos países del Sur, ha relegado este tipo de iniciativas a un segundo plano frente a la preponderancia de los mecanismos de libre mercado. De esta manera, la competencia se establece vía precios relativos, lo que conduce al imperativo de reducción de costes. Esto se traduce en las actuales políticas de “arruinar al vecino”, donde el factor de competitividad principal estriba en incentivos basados en la rebaja de los costes salariales y de la legislación laboral y medioambiental.

El caso particular de China se encuentra más cerca de las políticas industriales activas antes mencionadas. A las ventajas otorgadas en las ZEE chinas y otras zonas especiales debe añadirse el potencial de mercado interior y la actuación decidida del gobierno chino en la consolidación de un modelo industrial que impulsa

los *clusters*. Esta experiencia está constituyendo una estrategia eficaz de industrialización y de desarrollo económico para una parte del territorio chino, pero no está exenta de serias contradicciones sociales y políticas.

Es más, los cambios en el marco regulador señalados a lo largo de este trabajo refuerzan la posición competitiva china en el mercado internacional de productos textiles y de la confección, lo cual se está traduciendo en un crecimiento importantísimo de su cuota de mercado como reflejan los datos señalados para el mercado europeo. Sin embargo, estos cambios suponen una amenaza real para los exiguos mercados ganados por algunos países atrasados en el anterior marco normativo si no se articulan medidas compensatorias como son los acuerdos comerciales preferenciales, los acuerdos regionales de integración y una utilización más flexible de las normas de origen.

Finalmente cabe destacar que la simple eliminación del sistema de cuotas del ATV no elimina el conjunto de las medidas proteccionistas vigentes en los países desarrollados. Así, la alta protección arancelaria<sup>50</sup> y el escalamiento arancelario existente para los productos textiles (muy superior al del resto de actividades manufactureras provenientes del sur), el uso y abuso de medidas anti-dumping y el uso estricto de las normas de origen son unas trabas reales que incidirán los resultados de la entrada en vigor del ATV en enero de 2005. La mayoría de los países del sur no han sido capaces de ascender en la cadena de valor y haber desarrollado una estrategia industrial integral, limitándose a las fases de mero ensamblaje en las zonas francas industriales. Estos países van a ser los principales perjudicados por los cambios producidos en el marco regulador del comercio internacional.

### Referencias bibliográficas

- Abernathy, F. H., Dunlop, J. T., Hammond, J. H. y Weil, D. (2004). "Globalization in the Apparel and Textile Industries. What is New and What Is Not?" en Kenney M y Florida, R (editors), *Locating global advantage. Industry dynamics in the international economy*, Standford, California: Standford University Press.
- Au, K. F. y Yu, H. W. (2002). "Developing synergistic and complementary effects in textiles and clothing (T&C) supply for Greater China" en *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 6, núm. 2, pp. 177-194.
- Banco Mundial (1998). "Zonas Francas Industriales" en *Notas PREM*, núm. 11.

<sup>50</sup> Este hecho supone, por ejemplo, que lo que Bangladesh paga en concepto de arancel a los Estados Unidos por sus exportaciones es un monto superior a la ayuda que recibe de los EUA.

- CEPAL (2004). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003*, Naciones Unidas, CEPAL.
- Chan, A. y Ross, R. J. (2003). "Racing to the bottom: international trade without a social clause" en *Third World Quarterly*, vol. 24, núm. 6, pp. 1011-1028.
- Dicken, Peter (2003). *Global Shift: Reshaping the global economic map in the 21<sup>st</sup> century*, fourth edition, New York -London: The Guilford Press.
- Francois, J. S., Mc Donald, B. y Nordström, H. (1997). "The Uruguay Round: a global general equilibrium assessment" in Robertsen D. (ed) *East Asian Trade after the Uruguay Round*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ge, W. (1999). "Special Economic Zones And The Opening Of The Chinese Economy: Some Lessons For Economic Liberalization" en *World Development*, vol. 27, núm. 7, pp. 1267-1285.
- Gereffi, G. (2000). "El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?" en *Serie Desarrollo Productivo*, núm. 84, CEPAL.
- y Memedovic, O. (2003). *The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries*, ONUDI, Viena.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?" en *Regional Studies*, vol. 36.9, pp. 1017-1027.
- Lall, Sanjaya (2002). "Linking FDI, technology development for capacity building and strategic competitiveness" en *Transnational Corporations*, vol. 11, núm. 3, december.
- Linder, S. H. (2002). "Technology and textiles globalization" en *History and Technology*, vol. 18, (1), pp. 1-22.
- Nordas, H. K. (2004). "The textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing" en *WTO discussion paper*, núm. 5, WTO, Ginebra.
- Mayer, J. (2004). "Not totally naked: Textiles and clothing trade an a quota free environment", *UNCTAD Discussion Papers*, núm. 176, diciembre.
- ONUDI (2002). *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003: Competir mediante la innovación y el aprendizaje*, ONUDI, Viena.
- OCDE (2004). *A new world map in textiles and clothing: adjusting to change*, Paris: OCDE.
- OIT (1998). *Export processing zones in historical perspective*, Labour Law and Labour Relations Branch (LEG/REL), documento TMEPZ/1998.
- (2003). *Empleo y política social en relación con las zonas francas industriales (ZFI)*, Comisión de Empleo y Política Social, Ginebra.
- Oxfam (2004). "Stitched up. How rich country proteccionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation" en *Oxfam Briefing Paper*, abril 2004.

- Pingyao, L. (2002). "Foreign Direct Investment in China: Recent Trends and Patterns" en *China&World Economy*, núm. 2, pp. 25-32.
- PNUD (2005). *Informe Nacional de Desarrollo Humano de la República Dominicana*.
- The Economist* (2004). "A world of work. A survey of outsourcing", november 13<sup>th</sup>.
- (2005). "The great stich-up", may 28<sup>th</sup>.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan.
- (1998). *On competition*, Boston, Mass.: The Harvard Business Review Book Series.
- Tokatli, N.; Kizilgün, Ö. (2004). "Upgrading in the global clothing industry: Mavi Jeans and the transformation of a Turkish firm from full-package to brand-name manufacturing and retailing" en *Economic Geography* 80(3): 221-240.
- Tuan, C. y NG, L.F.Y. (2004). "Manufacturing agglomeration as incentives to Asian FDI in China after WTO" en *Journal of Asian Economics*, núm. 15, pp. 673-693.
- UNCTAD (2004). *Trade and Gender. Opportunities and Challenges for Developing Countries*, New York y Geneva.
- Xiaojuan, J. (2002). "New Regional Patterns of FDI Inflow: Policy Orientation and Expected Performance" en *China&World Economy*, núm. 2, pp. 33-40.
- Zhang, K. H. (2002). "Why Does China Receive So Much Foreign Direct Investment?" en *China&World Economy*, núm. 3, pp. 49-58.