

PRENDAS DE VESTIR EN EE UU

Clasificación arancelaria	3
Descripción del sector	6
Producción	7
Exportaciones	8
Importaciones	13
Balanza comercial	18
Ventas	20
Tendencias de consumo.	21
Canales de comercialización	23
Acceso al mercado	26
Precios	27

TABLAS

Tabla 1: Clasificación arancelaria de las prendas de vestir en EE UU	3
Tabla 2: Exportaciones de prendas de vestir de EE UU por partida arancelaria, de enero a septiembre 2017	10
Tabla 3: Importaciones de prendas de vestir de EE UU por partida arancelaria, de enero a septiembre 2017	14
Tabla 4: Balanza Comercial de prendas de vestir en EE UU, 2017	18
Tabla 5: Precios de prendas de vestir en EE UU, 2017	27

GRÁFICAS

Gráfica 1: Producción de prendas de vestir en EE UU, 2016	7
Gráfica 2: Exportaciones de prendas de vestir en EE UU, 2017	9
Gráfica 3: Principales destinos de las exportaciones prendas de vestir de EE UU, 2017*	13
Gráfica 4: Importaciones de prendas de vestir de EE UU, 2017	13
Gráfica 5: Principales proveedores de prendas de vestir en EE UU, 2017*	17
Gráfica 6: Ventas al por mayor de prendas de vestir en EE UU, 2017*	21
Gráfica 7: Gasto de consumo personal de los estadounidenses en prendas de vestir, 2016	22

ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Puntos de ventas minoristas	25
--	----

Prendas de vestir en EE UU/Inteligencia de mercados

Entre enero y noviembre del 2017, las ventas al por mayor de prendas de vestir en EE UU alcanzaron USD143.486 millones

Por: Karen Rodríguez Abril

Pablo Reyes Gutierrez

Entre enero y diciembre del 2016, los estadounidenses gastaron USD309,4 billones en prendas de vestir incrementando el gasto en 1,58%, respecto al 2015. Adicionalmente las compras en el exterior de prendas de vestir totalizaron USD63.572 millones, entre los principales proveedores se destaca china, Vietnam, Bangladesh y Indonesia.

Las prendas de vestir que se caracterizan porque pueden ser sencillas con precios bajos o tener diseños exclusivos a un alto costo, hacen parte de la industria de textiles, la cual se considera una de las más grandes de EE UU, superando a la industria de videojuegos, comidas rápidas y bebidas alcohólicas.

El mercado de EE UU ofrece grandes oportunidades a los productores y comercializadores de prendas de vestir, ya que cuenta con una apertura comercial que permite la libre competencia, es decir, los interesados en vender estos bienes dentro del territorio estadounidense, tienen la posibilidad de ingresar las mercancías con pocas restricciones.

Esta situación también favorece a los consumidores, quienes pueden elegir entre una gran variedad de productos con precios, estilos y materias primas diferentes. Generalmente, las prendas de vestir son originarias de países asiáticos, latinoamericanos y del Medio Oriente.

Los compradores están dispuestos a probar productos nuevos y novedosos, sin dejar de lado la buena calidad, variedad, comodidad y precios competitivos. Así mismo, tienen en cuenta que la ropa sea fabricada con materias primas que no perjudiquen la salud y que sean ecológicas.

A pesar de que la demanda de prendas de vestir en EE UU es muy alta, la producción interna es mínima y esto conlleva a que el país norteamericano compre en el extranjero aproximadamente el 97% de los productos consumidos de este sector.

En el 2016, el Producto Interno Bruto (PIB) de todas las industrias de EE UU, según información publicada por el Departamento de Comercio de los EE UU (BEA, por su sigla en inglés) fue de USD32.084,9 billones, del cual el valor de la ropa, cuero y otros productos relacionados para el mismo periodo corresponden a USD39,1 billones del valor del PIB total.

Entre enero y septiembre del 2017, la balanza comercial fue deficitaria en USD59,6 billones (USD59.608 millones), debido a que las compras en el exterior que totalizaron en USD63,2 billones (USD63.221 millones) fueron superiores a las exportaciones que sumaron USD3,6 billones (USD3.613 millones).

Clasificación arancelaria

De acuerdo con el Arancel Armonizado de EE UU, publicado por la Comisión de Comercio Internacional de EE UU (Usitc, por su sigla en inglés), las prendas de vestir se clasifican bajo el capítulo 61, que hace referencia a “prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto” y en el 62 que comprende “prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto de punto. Para efectos de este estudio, se tendrán en cuenta las siguientes partidas arancelarias:

Tabla 1: Clasificación arancelaria de las prendas de vestir en EE UU

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria
6101	Abrigos, chaquetones, capas, de punto, excepto los de la partida 61.03, para hombres o niños.
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, excepto los de la partida 6104, para mujeres o niñas.
6103	Trajes para hombres o niños, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, excepto los de punto.
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas, de punto, para mujeres o niñas.
6105	Camisas para hombres o niños, de punto.
6106	Blusas y camisas para mujeres y niñas, de punto.
6107	Calzoncillos, calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos análogos, de punto, para hombres o niños.

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria
6108	Combinaciones, enaguas, bragas, vestidos de noche, pijamas, negligés, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.
6109	Camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto.
6110	Suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto.
6111	Prendas de vestir y accesorios de vestir para bebés, de punto.
6112	Chándales, esquíes y trajes de baño, de punto.
6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 5903, 5906 o 5907.
6114	Otras prendas de vestir, excepto los de punto.
6115	Medias, medias, calcetines y otras medias, incluidas medias de compresión graduada (por ejemplo, medias para venas varicosas) y calzados sin suela, de punto o ganchillo.
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.
6117	Otros accesorios de vestir confeccionados, de punto o ganchillo; partes de prendas o de complementos de vestir, de punto, de punto.
6201	Abrigos para hombres o niños, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6203.

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria
6202	Para mujeres o niñas, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6204.
6203	Para hombres o niños trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones).
6204	Para mujeres o niñas trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas.
6205	Camisas para hombres o niños.
6206	Para mujeres o niñas blusas, camisas y blusas camiseras.
6207	Camisetas, calzoncillos, bragas, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, para hombres o niños, y otras camisetas, calzoncillos, calzoncillos y artículos similares.
6208	Otras camisetas, enaguas, enaguas, bragas, camisones, pijamas, negligés, albornoces, batas y artículos similares, de mujer o niña.
6209	Prendas y accesorios de vestir para bebés.
6210	Prendas de vestir confeccionadas con telas de las partidas 5602, 5603, 5903, 5906 o 5907.
6211	Chándales, trajes de esquí y trajes de baño; otras prendas.
6212	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, tirantes, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.
6213	Pañuelos.

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria
6214	Chales, bufandas, bufandas, mantillas, velos y similares.
6215	Corbatas, pajaritas y corbatas
6216	Guantes, mitones y manoplas.
6217	Otros accesorios de vestir confeccionados; partes de prendas o de accesorios de vestir, excepto las de la partida 6212.

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los EE UU (Usitc, por su sigla en inglés).

Descripción del sector

En los años cincuenta, el sector de textiles y confecciones en la industria de prendas de vestir presentó un gran problema: los altos costos de las confecciones. Esto se originó, principalmente, porque el costo de la mano de obra era mayor a la de otros países. Por este motivo, las empresas estadounidenses decidieron trasladar sus operaciones de elaboración de prendas a países como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán donde la producción era más económica.

Esta decisión generó que en Asia se crearan cadenas de producción para las prendas de vestir, por lo que se empezó a usar la materia prima asiática y se dejó de lado la tela que se fabricaba en EE UU. Como consecuencia, el país norteamericano empezó a tener una escasa producción, al mismo tiempo que este mercado se inundó de productos provenientes del exterior. Esto se vio reflejado en la composición del mercado estadounidense pues este importa el 97% de las prendas de vestir que vende.

Al depender tanto de las compras externas, el Gobierno de EE UU ha buscado que los consumidores nacionales no se vean afectados por la calidad, ni por el precio de los productos, es por esto que ha defendido la libre competencia y se ha encargado de promover los diferentes Tratados de Libre Comercio (TLC) con países que sobresalen por la producción de prendas de vestir.

A pesar de la dependencia existente por prendas de vestir de proveedores diferentes a los estadounidenses, se ha dado un cambio en el pensamiento de los consumidores que han mostrado preferencia por productos que tengan en su etiqueta "Made In America", es por esto que algunas empresas nacionales están estudiando la posibilidad de instalar nuevamente la industria de prendas de vestir en los centros de producción del país que se usaron años atrás, entre los que se encuentran los Estados de California, Georgia y Carolina del Norte.

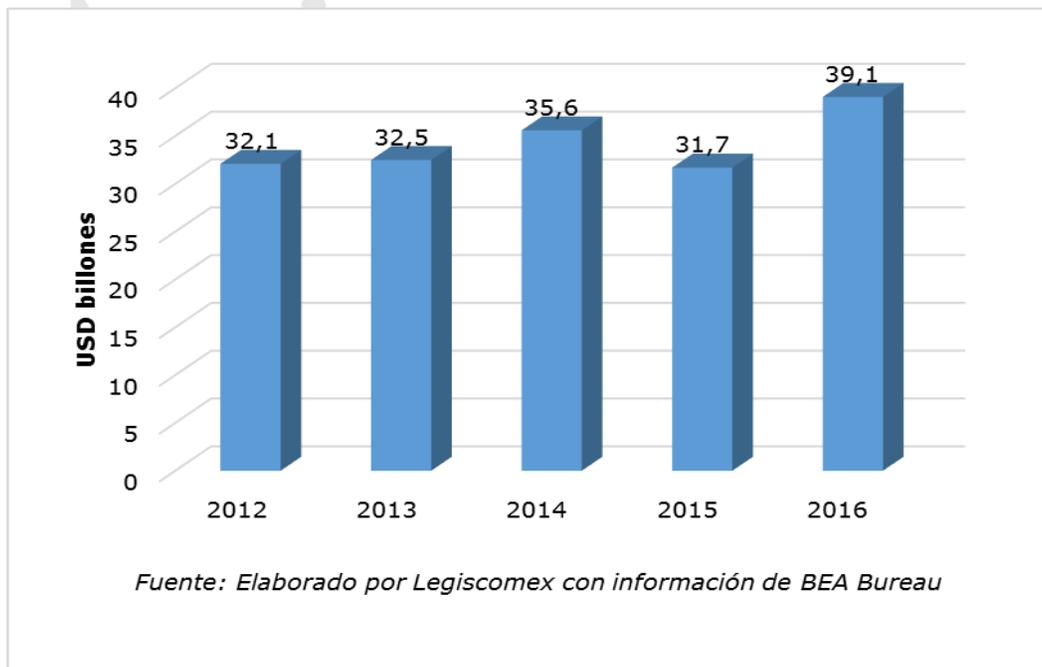
Actualmente, la industria textil de los EE UU ha venido recuperándose luego de haber sufrido una contracción histórica que afectó la producción, los trabajadores y con ello el comercio de prendas de vestir. En los últimos cinco años, se ha evidenciado un lento crecimiento en la producción, exportación y gastos de consumo personal, en lo que respecta a las exportaciones, para el 2016 se evidenció una reducción de 6,93% en relación al 2015, sin embargo, la producción local para este mismo periodo tuvo un mejor comportamiento siendo de USD39,1 billones*.

Las oportunidades de negocio y las tendencias de consumo del sector textil abarcan diferentes modas, desde la ropa formal que comprenden los trajes formales tradicionales, la ropa casual que incluyen prendas más cómodas y descomplicadas, tales como: las chaquetas, los vestidos y abrigos, hasta las prendas deportivas, las cuales son inspiradas en los hábitos de promover el cuidado y la salud, cabe resaltar que en el último año las ventas de ropa deportiva en los EE UU han venido creciendo, según cifras de Procolombia, en el 2016, fueron de USD97.144 millones y se espera que para el 2020 estas alcancen alrededor de USD132.600 millones.

Producción

Según los cálculos realizados por **Legiscomex** con información publicada por la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los EE UU (BEA, por su sigla en inglés), la producción local de prendas de vestir correspondiente a ropa, cuero y productos relacionados, entre en el 2016 mostró una tendencia positiva, ya que la producción pasó de USD31,7 billones, en el 2015, a USD39,1 billones, en el 2016.

Gráfica 1: Producción de prendas de vestir en EE UU, 2016



Según Euromonitor International, en el 2016, la fabricación de prendas de vestir en EE UU ha tenido un aumento y se ha dirigido por algunos factores como la incorporación de tecnologías en los productos finales como el control de la temperatura, la regulación de la fricción y la resistencia a la humedad a fin de que los consumidores puedan sentirse más cómodos y exista un diferencial de los demás países.

A pesar del incremento en la producción de prendas de vestir, se debe resaltar que este aumento no ha sido tan significativo en los últimos cinco años, sin embargo, EE UU ha venido involucrándose en la competitividad del comercio mundial en este producto al ofertar una amplia diversidad de marcas y diseñadores los cuales venden a diferentes canales minoristas.

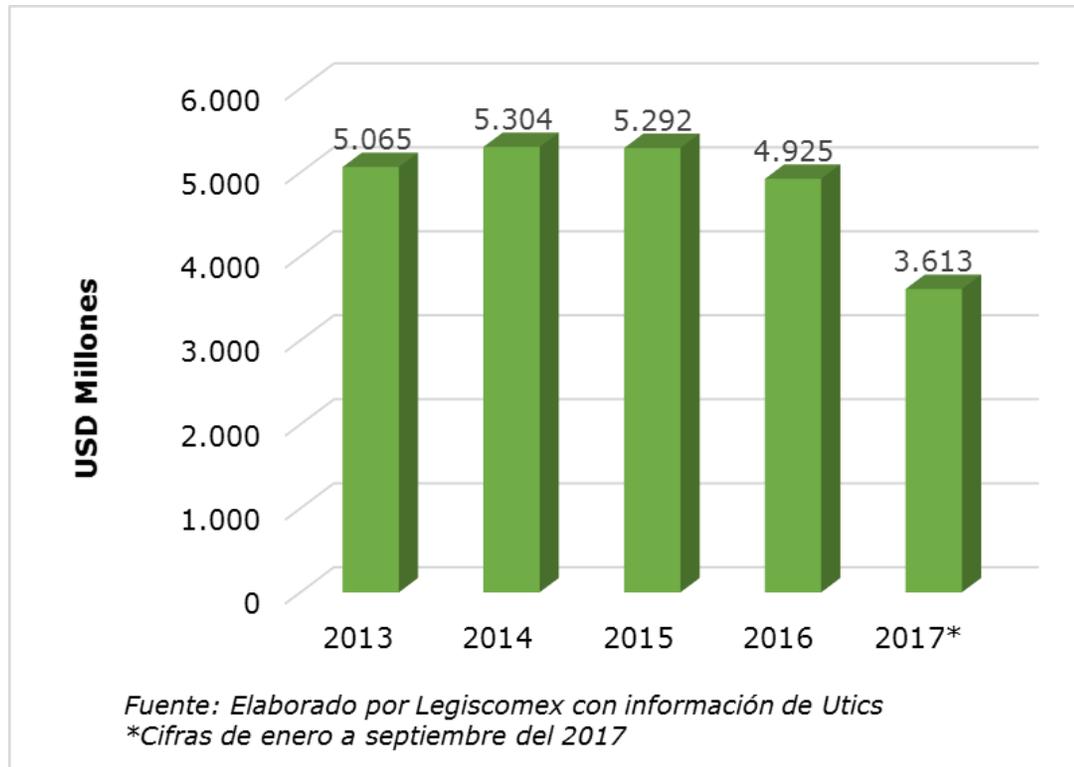
Según la Federación de Científicos de América (FAS, por su sigla en inglés) hay alrededor de 9.000 empresas que están relacionadas con el proceso de producción de las prendas de vestir. Sin embargo, hay que destacar que 50 de ellas representan el 60% de los ingresos de la industria y para el 2016, ninguna compañía tuvo más del 5% de ventas de la ropa de mujer, según un estudio elaborado por Euromonitor International.

Exportaciones

De acuerdo a las cifras de **Legiscomex** elaboradas con la información de la Comisión de Comercio Internacional de los EE UU (Usitc, por su sigla en inglés), entre enero y septiembre del 2017, las exportaciones de prendas de vestir de EE UU fueron de USD3.613 millones, un 3% menos que lo registrado para el mismo periodo del 2016, cuando se ubicaron en USD3.709.5 millones.

En el 2016, las ventas externas de estos productos alcanzaron USD4.925 millones y presentaron un decrecimiento del 7%, en comparación con el año anterior, cuando se registraron exportaciones por USD5.292 millones. Así mismo, presentaron una disminución promedio anual del 1%, del 2013 hasta el 2016.

Gráfica 2: Exportaciones de prendas de vestir en EE UU, 2017



Entre enero y septiembre del 2017, las camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto fueron los productos más comercializados en el exterior, con USD463,19 millones, lo que representó el 7,8% del total de los bienes vendidos.

Le siguieron los trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas para mujeres o niñas, con USD397,96 millones; suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto, con USD333,67 millones; para hombres o niños trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones), con USD278,37 millones, y medias, calcetines y otras medias, incluidas medias de compresión graduada (por ejemplo, medias para venas varicosas) y calzados sin suela, de punto o ganchillo, con USD204,99 millones.

Tabla 2: Exportaciones de prendas de vestir de EE UU por partida arancelaria, de enero a septiembre 2017

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
		USD Millones		
6109	Camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto.	474,15	463,19	-2%
6204	Para mujeres o niñas trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas.	422,48	397,96	-6%
6110	Suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto.	343,76	333,67	8%
6203	Para hombres o niños trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones).	322,90	278,37	-14%
6115	Medias, medias, calcetines y otras medias, incluidas medias de compresión graduada (por ejemplo, medias para venas varicosas) y calzados sin suela, de punto o ganchillo.	198,88	204,99	3%
6212	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, tirantes, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.	199,52	200,02	0%
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas, de punto, para mujeres o niñas.	216,83	197,83	-9%
6211	Chándales, trajes de esquí y trajes de baño; otras prendas.	155,52	175,75	13%
6117	Otros accesorios de vestir confeccionados, de punto o ganchillo; partes de prendas o de complementos de vestir, de punto, de punto.	123,33	163,03	32%
6108	Combinaciones, enaguas, bragas, vestidos de noche, pijamas, negligés, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	128,78	130,90	2%

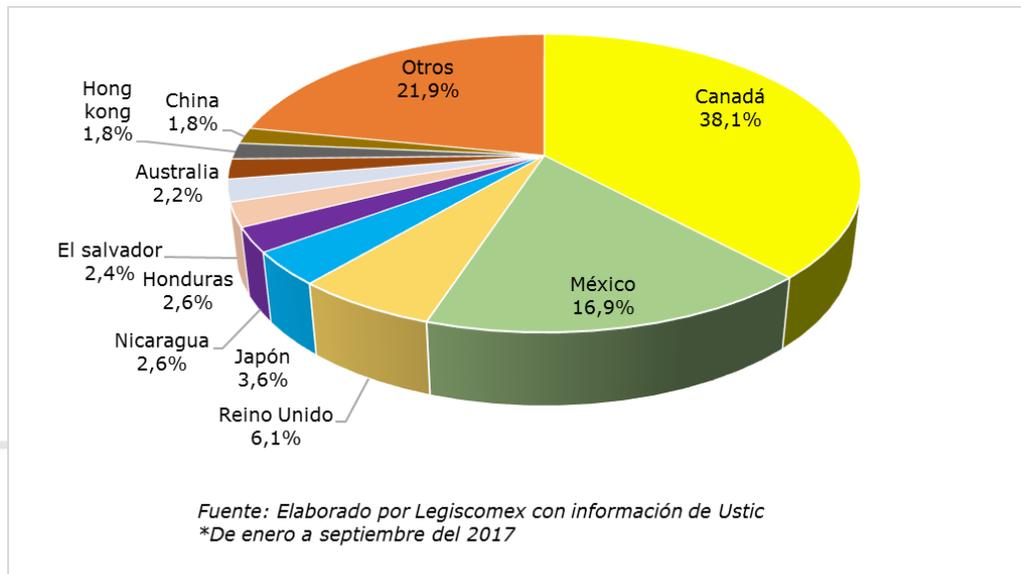
Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
6210	Prendas de vestir confeccionadas con telas de las partidas 5602, 5603, 5903, 5906 o 5907.	125,77	120,35	-4%
6206	Para mujeres o niñas blusas, camisas y blusas camiseras.	122,10	125,08	2%
6205	Camisas para hombres o niños.	116,23	90,13	-22%
6201	Abrigos para hombres o niños, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6203.	71,71	77,34	8%
6105	Camisas para hombres o niños, de punto.	83,89	73,99	-12%
6217	Otros accesorios de vestir confeccionados; partes de prendas o de accesorios de vestir, excepto las de la partida 6212.	74,65	69,67	-7%
6106	Blusas y camisas para mujeres y niñas, de punto.	52,54	64,07	22%
6202	Para mujeres o niñas, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6204.	67,23	61,22	-9%
6114	Otras prendas de vestir, excepto los de punto.	64,17	55,80	-13%
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.	46,80	44,52	-5%
6103	Trajes para hombres o niños, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, excepto los de punto.	44,64	43,44	-3%
6112	Chándales, esquíes y trajes de baño, de punto.	41,86	39,75	-5%
6111	Prendas de vestir y accesorios de vestir para bebés, de punto.	33,91	36,33	7%
6101	Abrigos, chaquetones, capas, de punto, excepto los de la partida 61.03, para hombres o niños.	24,77	29,65	20%
6107	Calzoncillos, calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos análogos, de punto, para hombres o niños.	25,09	24,41	-3%

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, excepto los de la partida 6104, para mujeres o niñas.	25,60	23,32	-9%
6216	Guantes, mitones y manoplas.	23,71	21,80	-8%
6208	Otras camisetas, enaguas, enaguas, bragas, camisones, pijamas, negligés, albornoces, batas y artículos similares, de mujer o niña.	16,49	17,28	5%
6214	Chales, bufandas, bufandas, mantillas, velos y similares.	16,48	14,95	-9%
6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 5903, 5906 o 5907.	14,65	11,18	-24%
6209	Prendas y accesorios de vestir para bebés.	14,36	9,76	-32%
6207	Camisetas, calzoncillos, bragas, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, para hombres o niños, y otras camisetas, calzoncillos, calzoncillos y artículos similares.	9,29	6,91	-26%
6215	Corbatas, pajaritas y corbatas	6,65	5,59	-16%
6213	Pañuelos.	0,80	0,74	-8%
Total de las exportaciones		3.709,5	3.613,1	-2,6%

Fuente: Elaborado por Legiscomex con información de Usitc.
*Cifras de enero a septiembre del 2017

En los primeros nueve meses del 2017, Canadá fue el principal destino de las ventas externas de prendas de vestir estadounidenses al concentrar el 38,1% del mercado, lo que representó USD1.376,88 millones; seguido por México, con USD611,57 millones; Reino Unido, con USD222,12 millones; Japón, con el USD130,40 millones y Nicaragua, con USD95,52 millones.

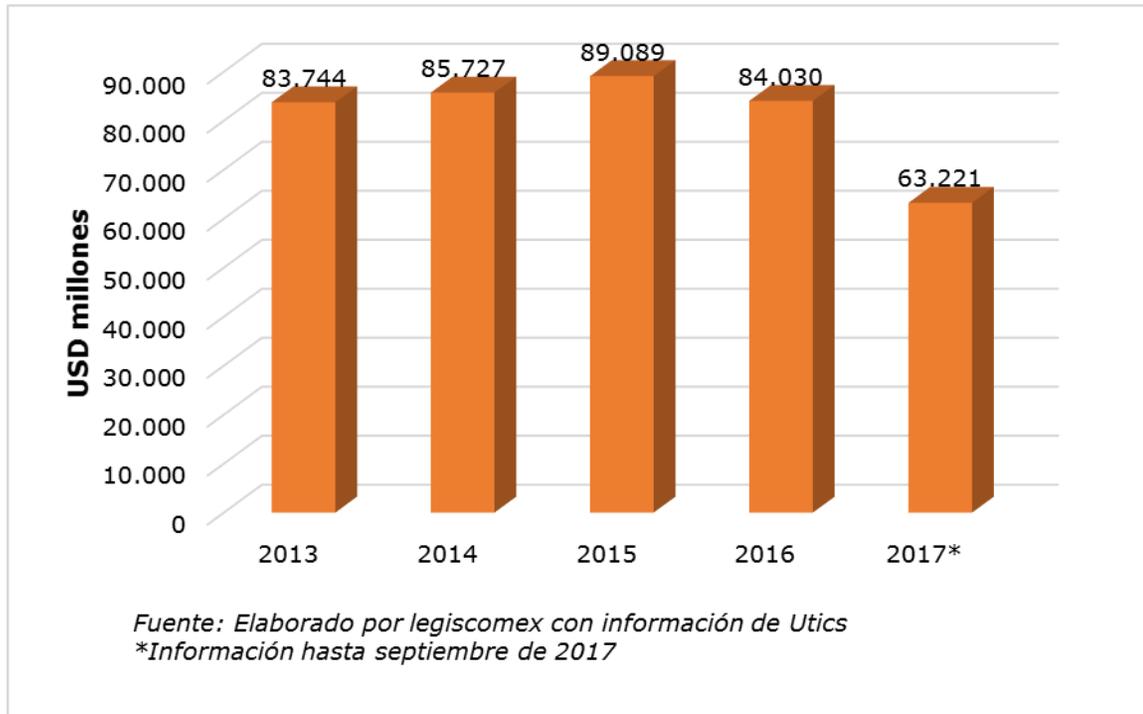
Gráfica 3: Principales destinos de las exportaciones prendas de vestir de EE UU, 2017*



Importaciones

Según las cifras publicadas por **Legiscomex** con la información de la Comisión de Comercio Internacional de los EE UU (Ustic, por su sigla en inglés), entre enero y septiembre del 2017, las compras en el exterior de prendas de vestir fueron de USD63.221 millones, un 1,5% menos de lo registrado para el mismo periodo del 2016, cuando totalizaron USD64.710. Así mismo, no presentaron una variación significativa, del 2013 hasta el 2016, al presentar un crecimiento del 0,2%.

Gráfica 4: Importaciones de prendas de vestir de EE UU, 2017



Para el 2017, los suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto fueron los productos más importados por EE UU, debido a que concentró el 16,3%, es decir USD10.480 millones del total de las compras, seguido por trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas para mujeres o niñas, con el 12,4%; los trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones) para hombres o niños, con un 9,8%; trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas, de punto, para mujeres o niñas, con un 7,4%, y camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto, con un 7,0%.

Tabla 3: Importaciones de prendas de vestir de EE UU por partida arancelaria, de enero a septiembre 2017

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
		USD Millones		
6110	Suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto.	10.568	10.480	0,8%
6204	Para mujeres o niñas trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos,	8.171	7.937	-2%

Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
	faldas.			
6203	Para hombres o niños trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones).	6.595	6.278	-4%
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas, de punto, para mujeres o niñas.	4.657	4.706	1%
6109	Camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto.	4.644	4.487	-3%
6205	Camisas para hombres o niños.	2.796	2.595	-7%
6108	Combinaciones, enaguas, bragas, vestidos de noche, pijamas, negligés, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	2.436	2.396	-2%
6212	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, tirantes, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.	2.173	2.235	3%
6206	Para mujeres o niñas blusas, camisas y blusas camiseras.	2.226	2.095	-6%
6211	Chándales, trajes de esquí y trajes de baño; otras prendas.	1.887	2.031	8%
6202	Para mujeres o niñas, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6204.	1.640	1.562	0%
6105	Camisas para hombres o niños, de punto.	1.600	1.576	-1%
6115	Medias, medias, calcetines y otras medias, incluidas medias de compresión graduada (por ejemplo, medias para venas varicosas) y calzados sin suela, de punto o ganchillo.	1.681	1.711	2%
6111	Prendas de vestir y accesorios de vestir para bebés, de punto.	1.414	1.407	0%
6201	Abrigos para hombres o niños, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6203.	1.415	1.398	-1%
6210	Prendas de vestir confeccionadas con telas de las partidas 5602, 5603, 5903, 5906 o 5907.	1.400	1.348	-4%
6103	Trajes para hombres o niños, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, excepto los de punto.	1.242	1.312	6%
6107	Calzoncillos, calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos análogos, de punto, para hombres o niños.	1.284	1.276	-1%

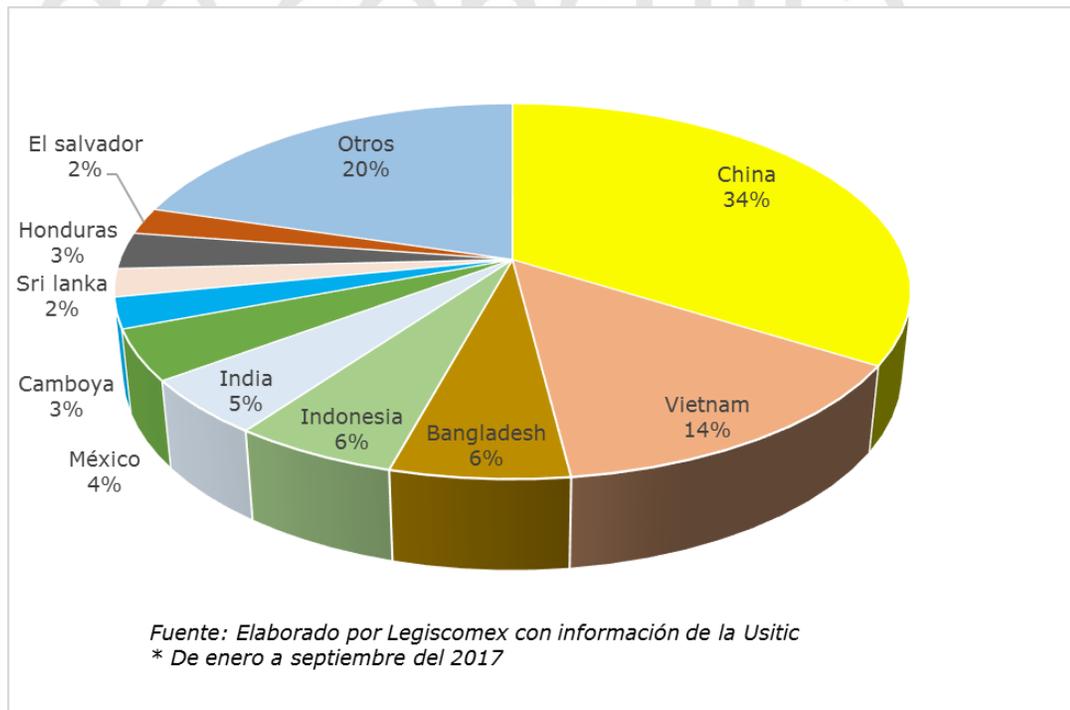
Partida Arancelaria	Partida Arancelaria	2016	2017	Variación
6114	Otras prendas de vestir, excepto los de punto.	928	1.089	17%
6106	Blusas y camisas para mujeres y niñas, de punto.	606	665	9%
6112	Chándales, esquíes y trajes de baño, de punto.	672	722	7%
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.	677	664	-2%
6101	Abrigos, chaquetones, capas, de punto, excepto los de la partida 61.03, para hombres o niños.	659	611	-7%
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, excepto los de la partida 6104, para mujeres o niñas.	630	600	-5%
6209	Prendas y accesorios de vestir para bebés.	359	359,5	0%
6214	Chales, bufandas, bufandas, mantillas, velos y similares.	361	312	-14%
6208	Otras camisetas, enaguas, enaguas, bragas, camisones, pijamas, negligés, albornoces, batas y artículos similares, de mujer o niña.	254	263,5	4%
6117	Otros accesorios de vestir confeccionados, de punto o ganchillo; partes de prendas o de complementos de vestir, de punto, de punto.	273	253	-7%
6216	Guantes, mitones y manoplas.	233	234,2	1%
6215	Corbatas, pajaritas y corbatas	157	137	31%
6207	Camisetas, calzoncillos, bragas, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, para hombres o niños, y otras camisetas, calzoncillos, calzoncillos y artículos similares.	202	171,3	-15%
6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 5903, 5906 o 5907.	164	147,5	-10%
6217	Otros accesorios de vestir confeccionados; partes de prendas o de accesorios de vestir, excepto las de la partida 6212.	131	127	-3%
6213	Pañuelos.	35	35	1%
Total de las importaciones		64.170	63.221	-1,5%

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Usitc.

*De enero a septiembre

China fue el principal proveedor de prendas de vestir de EE UU al concentrar el 34% del total del mercado, equivalente a USD21.444 millones. Le siguieron Vietnam, con USD8.911 millones; Bangladesh, con USD3.931 millones; Indonesia, con USD3.626 millones, e India, con USD3.053 millones. Este grupo de países concentró el 65% de las ventas al país norteamericano.

Gráfica 5: Principales proveedores de prendas de vestir en EE UU, 2017*



Balanza comercial

En el 2017, las exportaciones estadounidenses de las prendas de vestir sumaron USD3.613 millones, mientras que las importaciones en este mismo periodo totalizaron USD63.221 millones, lo que dio como resultado una balanza comercial deficitaria de USD59.608 millones. Cabe resaltar que todos los productos trabajados en este estudio presentaron una balanza deficitaria.

Tabla 4: Balanza Comercial de prendas de vestir en EE UU, 2017

Partida Arancelaria	Descripción Partida Arancelaria	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
		USD Millones		
6109	Camisetas interiores, camisetas de tirantes y prendas similares, de punto.	463,19	4.487	-4.024
6204	Para mujeres o niñas trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas.	397,96	7.937	-7.539
6110	Suéteres, pullovers, sudaderas y artículos similares, de punto.	333,67	10.480	-10.146
6203	Para hombres o niños trajes, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, con peto, pantalones cortos (calzones).	278,37	6.278	-6.000
6115	Medias, medias, calcetines y otras medias, incluidas medias de compresión graduada (por ejemplo, medias para venas varicosas) y calzados sin suela, de punto o ganchillo.	204,99	1.712	-1.507
6212	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, tirantes, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.	200,02	2.235	-2.035
6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, blazers, vestidos, faldas, de punto, para mujeres o niñas.	197,83	4.706	-4.508
6211	Chándales, trajes de esquí y trajes de baño; otras prendas.	175,75	2.031	-1.855
6117	Otros accesorios de vestir confeccionados, de punto o ganchillo; partes de prendas o de complementos de vestir, de punto, de punto.	163,03	253	-90

Partida Arancelaria	Descripción Partida Arancelaria	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
6108	Combinaciones, enaguas, bragas, vestidos de noche, pijamas, negligés, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	130,90	2.396	-2.265
6210	Prendas de vestir confeccionadas con telas de las partidas 5602, 5603, 5903, 5906 o 5907.	120,44	1.348	-1.228
6206	Para mujeres o niñas blusas, camisas y blusas camiseras.	125,08	2.095	-1.970
6205	Camisas para hombres o niños.	90,13	2.595	-2.505
6201	Abrigos para hombres o niños, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6203.	77,34	1.398	-1.321
6105	Camisas para hombres o niños, de punto.	73,99	1.576	-1.502
6217	Otros accesorios de vestir confeccionados; partes de prendas o de accesorios de vestir, excepto las de la partida 6212.	69,67	127	-57
6106	Blusas y camisas para mujeres y niñas, de punto.	64,07	665	-601
6202	Para mujeres o niñas, chaquetones, capas, excepto los de la partida 6204.	61,22	1.562	-1.501
6114	Otras prendas de vestir, excepto los de punto.	55,80	1.089	-1.033
6116	Guantes, mitones y manoplas, de punto.	44,52	664	-619
6103	Trajes para hombres o niños, conjuntos, chaquetas, blazers, pantalones, excepto los de punto.	43,44	1.312	-1.269
6112	Chándales, esquís y trajes de baño, de punto.	39,75	722	-682
6111	Prendas de vestir y accesorios de vestir para bebés, de punto.	36,33	1.407	-1.371
6101	Abrigos, chaquetones, capas, de punto, excepto los de la partida 61.03, para hombres o niños.	29,65	611	-581
6107	Calzoncillos, calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos análogos, de punto, para hombres o niños.	24,41	1.276	-1.252

Partida Arancelaria	Descripción Partida Arancelaria	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, excepto los de la partida 6104, para mujeres o niñas.	23,32	600	-577
6216	Guantes, mitones y manoplas.	21,80	234	-212
6208	Otras camisetas, enaguas, enaguas, bragas, camisones, pijamas, negligés, albornoces, batas y artículos similares, de mujer o niña.	17,28	263	-246
6214	Chales, bufandas, bufandas, mantillas, velos y similares.	14,95	312	-297
6113	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 5903, 5906 o 5907.	11,18	147	-139
6209	Prendas y accesorios de vestir para bebés.	9,76	359	-349
6207	Camisetas, calzoncillos, bragas, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares, para hombres o niños, y otras camisetas, calzoncillos, calzoncillos y artículos similares.	6,91	171	-164
6215	Corbatas, pajaritas y corbatas	5,59	137	-131
6213	Pañuelos.	0,74	35	-34
Total Balanza comercial		3.613	63.220	-59.607

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Usitc.

*Cifras de enero a septiembre

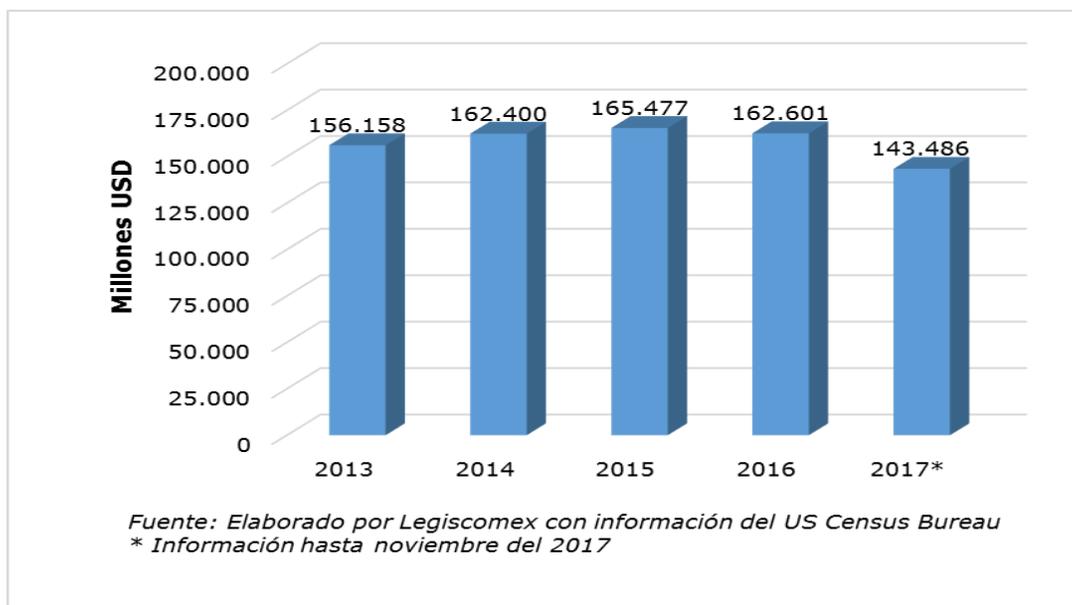
Ventas

Las ventas al por mayor de prendas de vestir de EE UU del periodo del 2013 al 2015 han presentado un comportamiento creciente, como se observa en la imagen (gráfica 6), en el 2015 las ventas al por mayor fueron mayores respecto a los otros años, estas totalizaron USD165.477 millones.

Entre enero y noviembre del 2017, las ventas de prendas de vestir del mercado norteamericano totalizaron USD143.486 millones, esto representó un decrecimiento del 5,05% respecto al mismo periodo del 2016, las ventas minoristas y mayoristas declinaron para este periodo principalmente, por el incremento de las compras por internet, pues según la compañía investigadora ShopperTrak, las cifras de las ventas del comercio minorista y mayorista no incluye el comercio electrónico, el cual ha sido el canal de comercialización más utilizado por los consumidores norteamericanos en los últimos años.

El total de las ventas registradas para el 2016 fueron USD162.601 millones, lo que generó un decrecimiento del 1,74% respecto al 2015, las cuales totalizaron USD165.477 millones, sin embargo, es importante recalcar que, a pesar de este comportamiento a la baja, el comercio minorista por internet es el medio más frecuentado por los vendedores para la promoción de los productos a comercializar. Por ejemplo, los sitios web más concurridos fueron liderados en el 2016 por minoristas como: Wal-Mart, Amazon y eBay, según un estudio de competitividad realizado por Euromonitor.

Gráfica 6: Ventas al por mayor de prendas de vestir en EE UU, 2017*



Tendencias de consumo.

El consumo de las prendas de vestir de EE UU, ha sido orientado hacia diferentes tipos de compradores, las mujeres las cuales han sido clientes potenciales a la hora de adquirir este tipo de productos, los niños, las niñas, los bebés y los hombres, donde la venta de prendas de vestir para hombre ha tenido un mejor comportamiento, como se evidencia en un estudio de Euromonitor, los hombres a la hora de vestir se enfocan por prendas formales y artículos de lujo llevando a que los empresarios incrementen el nicho de mercado hacia un segmento de moda más elegante.

Ahora bien, las oportunidades que existen en el sector de prendas de vestir va enfocada hacia la ropa deportiva, pues como bien menciona Outdoor Industry Association, los consumidores prefieren prendas que sirvan para realizar deporte y actividades diarias como el BMX, correr, kayak, hiking y pilates, es por ello que la ropa deportiva ha tenido una creciente demanda en el mercado estadounidense.

En cuanto al consumo de prendas de vestir el cual está determinado por la medida de los "gastos de consumo personal", en los últimos cinco años ha presentado un lento crecimiento, según cifras

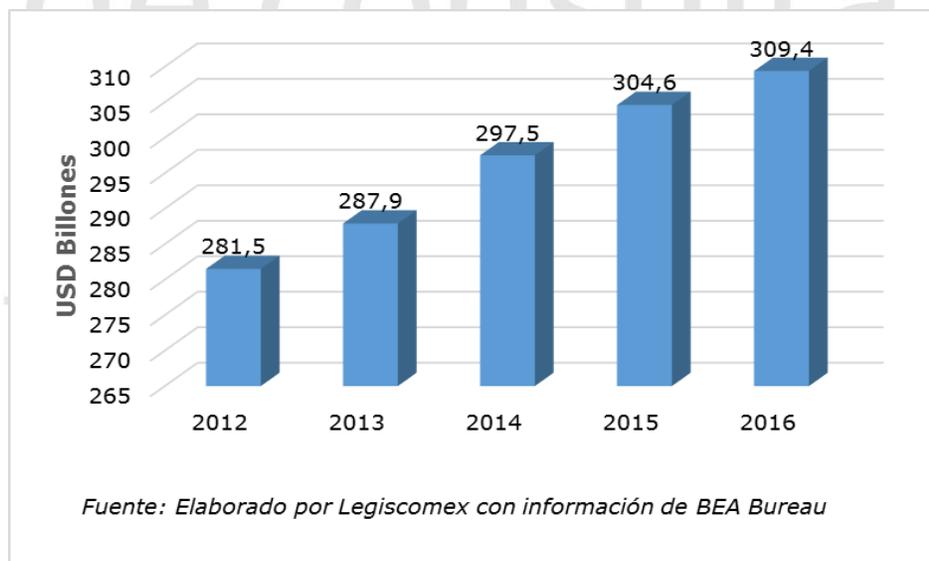
del Departamento de comercio de los EE UU, el total del consumo personal para este sector fue de USD309,4 billones, en el 2016. Las prendas de vestir que se incluyen para este análisis son la ropa de mujeres, hombres, niños, bebés y vestidos.

El comportamiento positivo que ha tenido los consumidores a la hora de demandar bienes de consumo personal evidencia que al transcurrir los años el consumo de las prendas de vestir ha venido incrementando en una lenta proporción siendo el 2016 el periodo de mayor consumo de prendas de vestir en EE UU, con un total de USD309,4 billones, lo que representó un aumento de 1,6%, respecto al 2015. De acuerdo con los datos del Departamento de comercio de los EE UU.

El incremento en el consumo de las prendas de vestir en EE UU, fue consecuencia del aumento salarial que tuvieron los estadounidenses, la confianza y el fuerte crecimiento del consumo de ropa deportiva, pues, para el 2016 la ropa deportiva fue la tendencia de moda para los consumidores no solo por las actividades diarias que practican, sino además por su estilo de vida saludable.

Material
de consulta

Gráfica 7: Gasto de consumo personal de los estadounidenses en prendas de vestir, 2016



Por otro lado, las exigencias que tienen en cuenta los estadounidenses al momento de adquirir las prendas de vestir, es indispensable:

- La calidad: hace referencia a la durabilidad, los acabados y el tipo de materiales que se usaron en la producción de la ropa.
- La variedad: de estilos, diseños y colores.
- La seguridad: el uso de químicos que están prohibidos en el proceso de producción de las prendas de vestir.

- El precio: debe ir de la mano con la calidad y el diseño que tiene el producto.
- La comodidad.
- Certificaciones internacionales: en lo que respecta al trato digno de los empleados que hacen parte de la cadena de valor (Comercio Justo).

Canales de comercialización

Existen principalmente dos alternativas para ingresar confecciones al país norteamericano: la indirecta, mediante representante o importador y la directa, con un showroom o tienda propia, de acuerdo con un reporte de la Embajada de España en EE UU.

En el caso de no tener ninguna experiencia, se recomienda comenzar de forma gradual. Primero, con un representante que conozca el mercado, para analizar si los productos tienen posibilidades y después, cuando ya se cuente con un cierto volumen de pedidos, establecer presencia directa.

La distribución indirecta:

Es la alternativa más recomendable y menos costosa para ingresar al mercado. Se puede realizar a través de un representante o un importador:

- El representante: es un delegado de la empresa y actúa por cuenta de esta, en algunos casos, maneja los intereses comerciales de varias compañías de productos complementarios. Se encarga de la venta y promoción de los bienes y de su correcta distribución, cuida el posicionamiento y la imagen del mismo, facilita la información sobre el mercado y las nuevas tendencias y es un importante contacto en la industria.

Es importante resaltar que no suele realizar los trámites de importación y nacionalización de la mercancía, por lo tanto, se requiere contactar con un importador y un agente de aduanas para que se ocupen de esta labor.

De igual forma, recibe una comisión por ventas y un sueldo fijo, así como suele exigir la exclusividad geográfica y normalmente dispone de un showroom y cobra una cuota por el mantenimiento del mismo.

- El importador: compra directamente a la fábrica y se hace responsable del producto, así como de su distribución. Actúa por cuenta propia, por lo que una vez que el fabricante vende sus productos, pierde todo el control sobre el mercado de los mismos. Se encarga de los gastos de aduana, almacenamiento y venta de la mercancía. Normalmente no se ocupa de la distribución, para ello se contrata los servicios de un distribuidor, quien entrega el producto a los minoristas.

En la mayoría de los casos, el margen puede oscilar entre el 70% y el 90%, ya que corre con todo el riesgo de la operación. Igualmente, cuenta con showroom para vender directamente a distribuidores y/o directamente a minoristas.

Los profesionales del sector no recomiendan la comercialización de la mercancía mediante esta figura, salvo que se trate de productos de bajo costo de fabricación, ya que se deja en manos del importador el control de la marca, la imagen y en general de toda la política comercial. Para los bienes más elaborados donde el precio es más elevado se aconseja una distribución más directa.

La distribución directa:

Resulta más costosa, ya que la inversión es mayor. La mercancía se vende sin recurrir a ningún intermediario. Es catalogado como el segundo paso en la internacionalización, una vez que se tenga suficiente presencia en el mercado.

Puede realizarse por medio de la apertura de un showroom, una tienda propia o venta directa al minorista.

- La apertura de un showroom: es una sala de exposición permanente. Permite al exportador tener un mayor control sobre la mercancía, así como realizar actividades de promoción más directas. Están abiertos exclusivamente a profesionales y la entrada suele ser libre.

Cabe la posibilidad de alquilarlo de forma compartida con varias empresas de productos complementarios, lo que disminuye los costos de alquiler y personal. Generalmente se sitúan en puntos estratégicos, como Nueva York, Miami y Los Ángeles.

- La apertura de una tienda propia: es una opción costosa, ya que además del local es necesario realizar una fuerte inversión en publicidad. Esta alternativa permite al fabricante y/o exportador controlar totalmente la operación. Los beneficios también son superiores al eliminar intermediarios.
- La venta directa al minorista: aunque es un medio para introducirse en el mercado, cuenta con el inconveniente del tamaño de los pedidos, que suele ser pequeño, lo que eleva el costo de transporte. La mejor forma de contactar directamente a un minorista es asistiendo a ferias.

El mercado de prendas de vestir en EE UU se compone de dos zonas principales de negocio: la costa Este y la Oeste. En la costa Este, los puntos más importantes son Miami y Nueva York, este, último es el sector más importante y la distribución se concentra principalmente en *Garment District* (distrito de la moda), que cuenta con aproximadamente 450 edificios relacionados directamente con la industria. Estos son centros de diseño llamados *Showrooms*, donde se ubican locales permanentes de exposición de productos relacionados.

En la costa Oeste, la ciudad clave es Los Ángeles, puesto que está ubicada en un importante centro de diseño, el California Mart, se trata de un edificio de 13 plantas, con más de 300 firmas representadas en *Showrooms* permanentes dedicados a la moda. Aquí también tiene su sede la Asociación Americana de Fabricantes de Confección (AAMA, por su sigla en inglés).

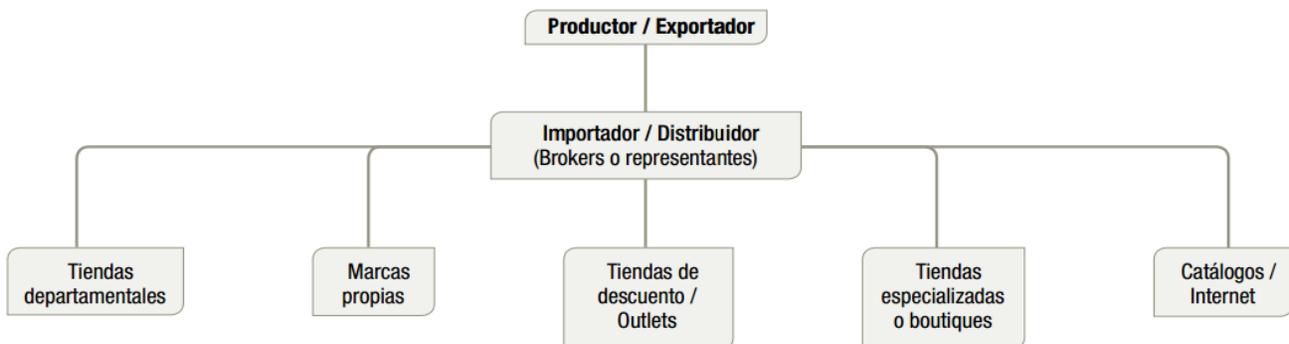
De igual forma, en EE UU se pueden clasificar los diferentes puntos de ventas minoristas en:

- **Tiendas por Departamento (Department Stores)**: Se han visto enfrentados al resto de los canales de comercialización y ello les ha llevado a reforzar su procedimiento prácticamente en todos los ámbitos, desde el inventario hasta la relación con los proveedores o las campañas de rebajas. En las recientes temporadas han mantenido su cuota de mercado gracias a los descuentos. En esta categoría se encuentran: Macy's, Bloomingdale's y Lord Taylor, entre otros.
- **Cadenas Especializadas (Speciality Chains)**: Son un canal de gran potencial de crecimiento. Ofrecen sobre todo "moda pronta", que facilita la compra al consumidor con una gran selección y precios cómodos. Se apoyan en un marketing agresivo, con ofertas por internet y por catálogo. En la actualidad, la mayoría de las cadenas centran su

estrategia en la apertura de nuevas tiendas más que en la generación de beneficios, lo que añade un elemento de incertidumbre sobre la supervivencia de todas las cadenas que siguen este sistema. En esta clasificación se encuentran: Gap, Ann Taylor, The Limited y Express, entre otros.

- **Grandes almacenes de descuento:** Con una gestión muy eficaz destinada a la maximización de beneficios y al comercio masivo han atraído a un gran número de clientes, por la vía de precios muy reducidos. Actualmente, disfrutan de un gran auge y siguen ganando cuota de mercado. En el mercado infantil son el primer comercializador. Dentro de estos se encuentran: WalMart, Kmart, Target y Bradless, entre otros.
- **Canales Nacionales (National Chains):** Se encuentran entre los dos canales precedentes y se enfrentan a un necesario cambio de estrategia, debido a que pierden cuota respecto a las tiendas de descuento y a los grandes almacenes. Por ejemplo, J.C.Penney, Montgomery y Sears, entre otros.
- **Los "Off Prices":** Son grandes almacenes muy populares en el mercado estadounidense que ofrecen marcas a precios reducidos. Son propiedad de grandes marcas que los utilizan para liquidar inventario. Dentro de estos se encuentran: Century 21 y T.J.Maxx.
- **La venta por catálogo e Internet:** Las ventas por catálogo están consolidadas en el mercado americano, al alcanzar cuotas de distribución mayores al 6%.

Ilustración 1: Puntos de ventas minoristas



Fuente: La Entidad Promotora de las Exportaciones, el Turismo y la Inversión de Colombia (Procolombia)

Los principales canales de distribución de EE UU son: las tiendas por departamento, las marcas propias, tiendas de descuento, tiendas especializadas y las ventas por internet, sin embargo, el internet se ha posicionado como uno de los principales canales de distribución, ya que ha pretendido adaptar las estrategias de ventas a las necesidades de los consumidores estadounidenses, los cuales tienen en cuenta a la hora de comprar la rapidez y la confianza.

Acceso al mercado

El mercado estadounidense es abierto y tiene grandes oportunidades tanto para los comerciantes como para los compradores, pues hay demanda y oferta de diversas prendas de vestir. Sin embargo, esta apertura oculta algunas de las barreras que impone el Gobierno de EE UU como las características técnicas y sanitarias que deben cumplir las mercancías para que puedan ingresar al país, en algunos casos, estos requisitos dificultan el ingreso de los bienes al territorio estadounidense.

Entre las barreras que impone el Gobierno se encuentran las arancelarias, que se manejan a través de gravámenes, no obstante, no son muy altas, pues varían según el origen del producto y de los diferentes Acuerdos Comerciales que tenga la nación con el resto de países del mundo.

En cuanto a las normas de origen, es otra condición que debe tener el producto a la hora de ingresar al país, esta determina la procedencia del producto, en EE UU las normas de origen se clasifican en: normas de origen no preferenciales, que utilizan criterios para determinar el origen de un producto importado por medio de la "obtención total" u "transformación sustancial" y las normas de origen preferenciales, las cuales más allá de la obtención total utilizan métodos como el contenido de valor nacional/regional o criterios técnicos.

De acuerdo a lo mencionado, los gravámenes arancelarios son determinados por el tipo de negociaciones comerciales que se efectúan entre los países, los EE UU mantienen Tratados de Libre Comercio (TLC) con 20 países hasta el 2016. En el 2017, el país norteamericano con la llegada del nuevo presidente electo Donald Trump formalizó la retirada del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el cual se firmó el 4 de febrero del 2016 por 12 países e incluía el acceso a mercados y la reducción arancelaria.

El otro tipo de barreras son las no arancelarias, las cuales hacen referencia a las normas que deben cumplir los productos en cuanto a la forma y el cómo se debe entregar la mercancía al cliente, entre las que se encuentran:

- **Etiquetado:** Este debe incluir los nombres genéricos y porcentajes en peso de las fibras que constituyen el producto, aquellos componentes inferiores al 5% deben ser incluidos como "otras fibras", el nombre del fabricante o la identificación de registro emitido por la Federal Trade Commission y el nombre del país donde el textil fue fabricado.
- **Contenido:** Las materias primas que se utilizan para la fabricación de las prendas de vestir deben tener los permisos necesarios y deben estar avaladas por el Gobierno estadounidense para que estas se puedan usar. Por ejemplo, hay químicos que están prohibidos emplear en el proceso de producción.
- **Garantía:** La garantía que debe recibir el cliente al momento de obtener el producto final es de mínimo un año según la Comisión Federal de Comercio (FTC, por su sigla en inglés).

Estos requisitos son supervisados por entidades como la Comisión Federal de Comercio (FTC, por su sigla en inglés) y la Comisión de Seguridad para los Productos de Consumo (CPSC, por su sigla en inglés), las cuales están encargadas de establecer el reglamento de etiquetado y los estándares de seguridad que deben cumplir las mercancías y el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología (NIST, por su sigla en inglés) está encargado de establecer los parámetros del tallaje de las prendas de vestir.

Precios

Tabla 5: Precios de prendas de vestir en EE UU, 2017

<p>Abrigos para hombres</p>	<p>Blazer para hombre</p>	<p>Trajes para hombre</p>	<p>Camisas para hombre</p>
 <p>USD13,00</p>	 <p>USD118,08-135,99</p>	 <p>USD85,28-104,00</p>	 <p>USD11,08-15,00</p>
<p>Camiseta para bebe</p>	<p>Blazer para mujer</p>	<p>Jeans para niño</p>	<p>Falda</p>
 <p>USD5,00</p>	 <p>USD20,00</p>	 <p>USD</p>	 <p>USD14,69</p>
<p>Pantalón pijama para Hombre</p>	<p>Blusas para mujeres</p>	<p>Camiseta para hombre</p>	<p>Trajes de Baño para mujer</p>

 <p>USD8,00</p>	 <p>USD16,94</p>	 <p>USD6,20</p>	 <p>USD12,02-14,27</p>
<p>Vestido para mujer</p>	<p>Jeans para mujer</p>	<p>Chaqueta para mujer, de punto.</p>	<p>Pantalón corto para hombre</p>
 <p>USD16,77</p>	 <p>USD19,94</p>	 <p>USD12,96</p>	 <p>USD11,17</p>

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Walmart y JcPenny