c-2

Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.320
18 de febrero de 1997

ORIGINAL: ESPAÑOL

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL

TENDENCIAS RECIENTES EN EL COMERCIO DE CENTROAMERICA

Efectos de los aranceles de los Estados Unidos en el caso de los textiles y las prendas de vestir (1990-1995)

97-2-4

INDICE

PRESENTACION

El objetivo de este documento es relacionar el comportamiento de las exportaciones de Centroamérica hacia los Estados Unidos con las condiciones de acceso, en especial el trato arancelario, durante el período que va de 1990 a 1995. Se concentra el análisis en los textiles y prendas de vestir por la importancia creciente que dichos productos han adquirido en el comercio entre ambas partes.

Se comienza exponiendo una breve revisión del sistema arancelario de los Estados Unidos, de gran complejidad y múltiples regulaciones en torno al comercio, en particular las importaciones hechas desde Centroamérica y más específicamente el trato acordado a los productos textiles y las prendas de vestir, con materias primas de origen estadounidense o sin éstas. Así, en primera instancia se revisan *grosso modo* las disposiciones del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y se estudian otras disposiciones que afectan a las naciones centroamericanas, en especial respecto del comercio de productos de confección y prendas de vestir. 1/

En el segundo capítulo se examina la evolución de las exportaciones de confección de Centroamérica hacia los Estados Unidos, destacando el comportamiento de las fracciones arancelarias correspondientes a la industria de producción compartida o maquila. 2/ En este acápite se constata la creciente participación de los países de Centroamérica en dichos rubros a expensas de otros proveedores, y cómo dicha posición es compartida con México.

En la tercera parte se abordan las tarifas arancelarias efectivamente aplicadas (tasa arancelaria implícita) a las exportaciones de confección de Centroamérica y su peso en el precio final de las respectivas exportaciones. Así, en el capítulo final se plantean algunas conclusiones sobre el cambio en la composición del comercio de Centroamérica hacia los Estados Unidos, sobre todo respecto de las mudantes condiciones de acceso y los riesgos de pérdida de preferencias y erosión, lo que lleva a sugerir que ello hace necesario un proceso de negociación y cooperación entre las partes. 3/

1/ En lo que sigue, cuando se haga referencia a confección o prendas de vestir, se trata específicamente de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

2/ El término maquila designa en México lo que la legislación estadounidense considera producción compartida, y que en el Caribe y Centroamérica se conoce como producción de zonas francas.

3/ En general, el presente documento utilizó la información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *U.S. Exports and Imports of Merchandise on CD-Rom*, para el período 1990-1995. Estos CD-Rom, con más de 500 MGB de información por año, permiten analizar la estructura comercial de los Estados Unidos sobre la base de más de 50 variables a nivel de 10 dígitos del Sistema Armonizado por país. En este trabajo sólo se emplearon algunas de estas variables, principalmente las relacionadas con las importaciones estadounidenses y la tasa arancelaria, por lo que en el futuro es posible realizar estudios mucho más profundos al respecto.

RESUMEN

Actualmente los Estados Unidos representan, con pocas excepciones, el principal socio comercial de los países centroamericanos. En la mayoría de éstos el dinamismo de las exportaciones se ha convertido en una prioridad, tanto para su recuperación económica como para elevar sus niveles de competitividad y bienestar.

Desde esta perspectiva, dado el alto grado —aunque heterogéneo— de apertura comercial de la subregión, las condiciones de acceso de bienes y servicios al mercado estadounidense resultan estratégicas y de importancia crucial.

Las tarifas arancelarias, las normas de calidad y los requerimientos sanitarios y fitozoosanitarios de los Estados Unidos influyen considerablemente en las relaciones comerciales bilaterales. De ahí la importancia de realizar un estudio de las condiciones de acceso, en particular las diferencias en el régimen arancelario de los Estados Unidos y los montos de los aranceles impuestos por ese país a sus importaciones desde Centroamérica. Así, en primera instancia se reseñan las disposiciones del SGP y de la ICC y se analizan otras medidas que afectan a las naciones centroamericanas, privilegiando el comercio de productos de confección y prendas de vestir.

El énfasis sectorial en la confección y el vestido obedece a que las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos en estos rubros han aumentado significativamente durante la presente década, hasta alcanzar en 1995 el 52% de las ventas centroamericanas a los Estados Unidos. (Véase el cuadro 1.) Se examinaron los cambios más trascendentes de las exportaciones en el período 1990-1995, a dos y a 10 dígitos del Sistema Armonizado, a fin de identificar los principales productos de los capítulos 61 y 62 (confección y prendas de vestir). Se constató que durante ese período se registró un marcado cambio estructural en las ventas centroamericanas. Los rubros tradicionales de exportación cedieron importancia tanto en volumen como en dinamismo a diversos productos no tradicionales, y entre éstos adquirieron relevancia sin precedentes los del sector textil y las de prendas de vestir.

Otro elemento que deriva asimismo del análisis efectuado es que las exportaciones de confección centroamericanas y de otros países, muy en especial las mexicanas, en general se caracterizan por un alto nivel de valor agregado estadounidense. (Véase el cuadro 2.) 4/

En los rubros anotados los abastecedores centroamericanos, junto con los de México, desde 1990 han desplazado en el mercado de los Estados Unidos a las exportaciones de origen asiático y de otros países. Esta evolución se explicaría en parte por condiciones de acceso más favorables (los Estados Unidos aplican salvaguardias y restricciones cuantitativas a algunos países asiáticos), así

4/ Es importante observar que la diferencia entre el valor agregado estadounidense y el total no arroja necesariamente como resultado el valor agregado de los respectivos países exportadores. En realidad, gran parte de este valor agregado proviene de terceros países.

como por un cambio estratégico en la estructura de las exportaciones asiáticas, que se estarían orientando hacia rubros de mayor valor agregado y alto contenido tecnológico.

Cuadro 1

CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1995

	1990		1995		1990-1995
	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%	Tasas de crecimiento promedio anual
Total	**2,547,810**	**100.00**	**5,864,684**	**100.00**	**18.15**
Capítulo 61 (prendas de vestir de punto)	182,626	7.17	1,173,737	20.01	45.08
Capítulo 62 (prendas de vestir excepto las de punto)	552,564	21.69	1,853,263	31.60	27.38
Capítulo 08 (frutas comestibles)	511,015	20.06	733,761	12.51	7.50
Capítulo 09 (café, té, yerba mate y especias)	366,499	14.38	519,223	8.85	7.22
Capítulo 03 (pescados y crustáceos y moluscos)	139,857	5.49	255,009	4.35	12.76

Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

La confección en su conjunto representa un mercado de más de 36,000 millones de dólares en los Estados Unidos y ha mostrado una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 9.46% durante 1990-1995, ligeramente superior al crecimiento global de las importaciones de los Estados Unidos. Destaca en este período que los principales exportadores de confección a los Estados Unidos (Hong Kong, China y la provincia china de Taiwán) han empeorado significativamente su posicionamiento. En 1990 su participación en el total de la confección representaba 40.51%, mientras que en 1995 sólo alcanzaba al 30%. Centroamérica en su conjunto, con una TCPA del 32.74% durante 1990-1995, y México, con 34.04%, han sido los principales "ganadores" en este mercado. En este contexto, las exportaciones centroamericanas muestran una evolución diferenciada durante 1990-1995. Mientras que en Costa Rica y Guatemala las tasas de crecimiento anuales se acercan al 15% anual, en El Salvador, Honduras y Nicaragua, con pocas excepciones, superan al 40%. En particular, la dinámica exportadora de Honduras y El Salvador ha permitido que Centroamérica, en su conjunto, obtuviera una participación incluso superior a la mexicana en 1995. Asimismo, desde 1995 Honduras se ha convertido en el principal exportador centroamericano de confección a los Estados Unidos. (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 2

VALOR AGREGADO ESTADOUNIDENSE EN IMPORTACIONES DE CONFECCION, 1995

(Fracción 9802.00.80)

(Régimen de procesamiento compartido y niveles de acceso garantizados (NAG))

	Miles de dólares		Porcentajes	
	Valor total	Contenido de los Estados Unidos	Valor agregado de los Estados Unidos	Estructura porcentual
México	**2,548,756**	**1,791,813**	**70.3**	**100.0**
Trato preferencial (TLCAN) (9802.00.8055)	7,043	4,024	57.1	0.3
Trato preferencial (TLCAN) (9802.00.90)	2,322,339	1,656,648	71.3	91.1
Trato general (9802.0080)	219,374	131,141	59.8	8.6
República Dominicana	**1,565,152**	**988,603**	**63.2**	**100.0**
NAG	766,818	487,643	63.6	49.0
Trato general (9802.0080)	798,334	501,260	62.8	51.0
Jamaica	**448,061**	**363,061**	**81.0**	**100.0**
NAG	245,477	201,349	82.0	54.8
Trato general (9802.0080)	202,584	161,712	79.8	45.2
Costa Rica	**670,208**	**443,106**	**66.1**	**100.0**
NAG	141,186	95,770	67.8	21.1
Trato general (9802.0080)	529,022	347,336	65.7	78.9
Honduras a/				
Trato general (9802.0080)	**675,808**	**479,458**	**71.0**	**100.0**
Guatemala	**519,525**	**258,121**	**50.0**	**100.0**
NAG	157,580	85,454	54.2	30.3
Trato general (9802.0080)	361,945	172,667	47.7	69.7
El Salvador	**477,303**	**260,176**	**54.5**	**100.0**
NAG	18,901	12,728	67.3	4.0
Trato general (9802.0080)	458,402	247,448	54.0	96.0

Fuente: Sobre la base de datos del USITC, 1996.
a/ El sistema de niveles de acceso garantizados entró en vigor en 1996.

Cuadro 3

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LOS CAPITULOS 61 Y 62

	1990		1995		1990-1995
	Millones de dólares	Porcentajes	Millones de dólares	Porcentajes	Tasas de crecimiento promedio
Total	**22,979**	**100.0**	**36,103**	**100.0**	**9.5**
Centroamérica	734	3.2	3,027	8.4	32.7
Costa Rica	377	1.6	755	2.1	14.9
El Salvador	54	0.2	583	1.6	60.9
Guatemala	191	0.8	683	1.9	29.0
Honduras	112	0.5	932	2.6	52.8
Nicaragua	0	0.0	74	0.2	-
México	642	2.8	2,779	7.7	34.0
Brasil	128	0.6	112	0.3	-2.6
Canadá	173	0.8	774	2.1	35.0
China	3,197	13.9	4,653	12.9	7.8
Filipinas	1,008	4.4	1,489	4.1	8.1
Hong Kong	3,864	16.8	4,261	11.8	2.0
Italia	798	3.5	1,076	3.0	6.2
Japón	140	0.6	68	0.2	-13.6
República de Corea	2,248	9.8	1,661	4.6	-5.9
República Dominicana	685	3.0	1,698	4.7	19.9
Tailandia	436	1.9	1,0418	2.9	19.0
Taiwán	2,248	9.8	1,917	5.3	-3.1
Resto	6,678	29.1	11,547	32.0	11.6

Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

1. Análisis del trato arancelario diferenciado

El análisis busca presentar la evolución del arancel implícito o efectivamente cobrado, distinguiendo entre el impacto de las tarifas arancelarias en la estructura de precios finales de las exportaciones centroamericanas. (Véase el cuadro 4.)

La desagregación y composición del precio final de importación, por fracción arancelaria y país de origen, se comparó con las condiciones de acceso de otros países competidores en el mercado de los Estados Unidos. Ello permitió puntualizar algunos de los problemas existentes sobre las condiciones de acceso a ese mercado.

Cuadro 4

CENTROAMERICA: EXPORTACIONES TOTALES Y GRAVABLES, TASAS ARANCELARIAS Y OTROS CARGOS PAGADOS, 1990-1995

	1990			1995		
	Totales	Capítulo 61	Capítulo 62	Totales	Capítulo 61	Capítulo 62
Exportaciones gravables	917,349	181,582	549,584	1,829,168	576,775	971,855
Exportaciones totales	2,547,810	182,626	552,564	5,864,684	1,173,737	1,853,263
Cargos: flete aéreo	32,483	3,456	9,328	60,134	11,046	17,475
Cargos: flete marítimo	230,197	3,658	10,376	341,012	20,678	31,555
Tasa arancelaria (sobre exportación gravable)	16.83	19.92	19.53	15,99	18,62	17,86
Tasa arancelaria implícita (sobre exportación total)	6.06	19.80	19.42	4.99	9.15	9.37

Fuente: Sobre la base de cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Una primera observación es que el sistema arancelario de los Estados Unidos es sumamente complejo, y en el caso del sector textil y de la confección se ha caracterizado históricamente por la aplicación de cuotas, altos aranceles y otras disposiciones, en particular sobre el origen de la materia prima (fibra, hilo y telas). Las condiciones de acceso al mercado estadounidense contemplan un trato preferencial a las exportaciones centroamericanas en el marco del SGP y de las sucesivas versiones de la ICC. No obstante, de ese trato se excluyen las exportaciones de textiles y prendas de vestir.

Los aranceles estadounidenses se ubican en promedio en 5.09% para el total de los productos gravables y en 2.50% para el total de las importaciones en 1995. Sin embargo, dependiendo del producto y la nación, existe una gran variedad de productos que se enfrentan a aranceles por encima del promedio. Por un lado, el arancel pagado sobre la parte que grava arancel permanece relativamente estable durante 1990-1995, y oscila alrededor del 5%. Ahora bien, debido a que las importaciones libres de arancel se elevan significativamente, el arancel impuesto al total de las importaciones disminuye de 3.30% en 1990 a 2.50% en 1995. Por otro lado, hay una aguda dispersión en los aranceles pagados a nivel de capítulo del Sistema Armonizado. Así, por ejemplo, en 1995 las importaciones de confección pagaron la mayor tasa arancelaria sobre el total de

importaciones, hecho que se registra desde 1990, mientras que otros capítulos, tales como productos químicos orgánicos y productos farmacéuticos, registran un arancel cercano a cero.

En general, los aranceles impuestos al total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995 han tendido a la baja. A título ilustrativo, la tasa arancelaria sobre el total de las importaciones disminuyó durante este período de 6.06 a 4.99%, mientras que los aranceles sobre la parte gravable de las exportaciones pasó de 16.83 a 15.99%. (Véase de nuevo el cuadro 4.) Pese a lo anterior, ambas tasas arancelarias son considerablemente superiores a las que los Estados Unidos imponen al resto del mundo.

Con respecto a la tasa arancelaria pagada por los países centroamericanos sobre sus exportaciones textiles, resalta que éstas descendieron continuamente desde 1991, fecha en que se inicia la ICC-2. Así, la tasa arancelaria pagada por los capítulos 61 y 62 baja de 19.80 y 19.42% en 1990 a 13.22 y 9.15% en 1995, respectivamente (el cuadro 1 del anexo I ilustra los aranceles pagados por los distintos países en los capítulos 61 y 62).

El acceso más favorable que en este sector reciben los países centroamericanos y México es consecuencia de la provisión de los Estados Unidos para la producción compartida (o régimen de maquila) y de la concesión de Niveles de Acceso Garantizado (NAG, o GAL, por sus siglas en inglés, *Guaranteed Access Levels*). Las restantes exportaciones del rubro de la confección centroamericana todavía pagan aranceles relativamente altos. Así, 99.43 y 99.4% de las exportaciones de los capítulos 61 y 62 gravaban arancel en 1990, mientras que en 1995 representaban 49.14 y 52.44%, respectivamente.

Un elemento importante a considerar en este contexto es que bajo la provisión de producción compartida los productos mexicanos, a diferencia de los reexportados desde Centroamérica, no gravan sobre el valor añadido, por lo cual ciertos procesos de transformación mayor podrían realizarse en México.

Las importaciones provenientes de la producción compartida se han convertido crecientemente en una forma de incrementar la competitividad de las empresas estadounidenses, alcanzando 9.02% del total de las importaciones de los Estados Unidos. En la década de los noventa la fracción 9802.00.80 fue la principal beneficiada del mecanismo y participó en más de 98% del total de las importaciones bajo este rubro durante 1990-1994. Entre 1990-1994 los países centroamericanos, sin incluir a Nicaragua, elevaron sus exportaciones en el rubro 9802.00.80, de 311 millones de dólares a 1,847 millones de dólares, y la República Dominicana de 704 millones a 1,707 millones de dólares. El mayor aumento durante este período, sin embargo, fue de México, que amplió sus exportaciones en estos rubros en 10,133 millones de dólares, expandiendo así su participación en el total de las importaciones estadounidenses bajo la fracción 9802.00.80, de 17.05% en 1990 a 39.05% en 1994.

Con todo, el total de las importaciones provenientes de la maquila ha declinado considerablemente, de 76,502 millones de dólares en 1990 a 59,351 millones en 1994. Asimismo, el valor que grava arancel de estas fracciones ha caído, de más del 85% a mediados de la década de los ochenta a 67.12% en 1994. Aun así, el valor de estas importaciones ha acrecentado su contenido estadounidense, de menos de 20% en 1985 a 32.88% en 1994.

El análisis desagregado a 10 dígitos del Sistema Armonizado demuestra que en muchos casos existe una significativa diferencia entre el arancel pagado por las ventas centroamericanas y las de otros proveedores en el mercado de los Estados Unidos. La tasa arancelaria implícita (efectivamente pagada) de los países centroamericanos en 1995 llegó a ser en algunos productos 33 veces superior a la abonada por otros abastecedores, inclusive por los bienes de origen mexicano. Este trato arancelario diferenciado ejerce una marcada influencia en los precios finales de las exportaciones en relación con sus principales competidores en el mercado estadounidense.

2. Pérdida de competitividad y negociaciones

Del análisis derivan algunos aspectos que resultan de interés a Centroamérica y que podrían constituir materia de negociación comercial con los Estados Unidos para mejorar las condiciones en que compiten sus principales rubros de exportación. Asimismo, se plantea la posibilidad de acciones de cooperación de utilidad para facilitar el comercio recíproco.

Sobre las exportaciones centroamericanas que ingresan a los Estados Unidos bajo los capítulos 61 y 62 pesan, en términos generales, aranceles menores al promedio mundial, salvo el caso de Nicaragua. (Véase de nuevo el cuadro 1 del anexo I.) Sin embargo, al comparar el trato arancelario que reciben las ventas centroamericanas en comparación con las importaciones que realizan los Estados Unidos provenientes de México, se aprecia una gran disparidad en el arancel pagado por el total, aunque el arancel correspondiente a las exportaciones gravables sea mayor para México que para los países centroamericanos. (Véase el cuadro 2 del anexo I.) Puesto que la mayor parte de las exportaciones centroamericanas se hacen bajo el trato general, la subregión estaría sufriendo un perjuicio, una erosión en sus preferencias, a consecuencia de las condiciones obtenidas por México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés). La problemática arancelaria centroamericana se concentra sobremanera en sus exportaciones textiles; durante 1990-1995 Centroamérica pagó a los Estados Unidos 1,325 millones de dólares por concepto de aranceles, 95% de los cuales correspondió a la confección.

Se concluye que el planteamiento de un trato de paridad con el TLCAN en el marco de las negociaciones comerciales con los Estados Unidos exclusivamente sobre el sector de la confección podría justificarse, si bien en la actualidad no se habría producido un importante desplazamiento de los proveedores centroamericanos hacia exportadores mexicanos a los Estados Unidos. Para el sector de la confección el diferencial arancelario observado podría conducir a escenarios o tendencias que repercutirían negativamente en la dinámica exportadora de confección centroamericana. Ello perjudicaría las inversiones que se han realizado en este sector en los años noventa, muchas de ellas impulsadas como parte de la ICC.

I. EL SISTEMA ARANCELARIO Y LAS CONDICIONES DE ACCESO A LOS ESTADOS UNIDOS

El complejo sistema arancelario estadounidense se rige actualmente por una variedad de acuerdos multilaterales, bilaterales y regionales, cuya red normativa incluso varía dependiendo de los productos y mercados de origen. En general, los aranceles estadounidenses en 1995 se ubicaban en promedio en 5.09% para los productos gravables y en 2.50% para el total de las importaciones. Sin embargo, y dependiendo del producto y la nación, existe una gran variedad de productos que se enfrentan a aranceles por encima del promedio. Vale la pena señalar que al menos desde la década de los ochenta el tema de la política comercial ha sido uno de los más debatidos públicamente en los Estados Unidos, lo que derivó en una creciente politización tanto por posiciones partidistas como por la acción de grupos de interés que han afectado a productos y naciones específicas (CEPAL 1996a).

En este contexto, la política arancelaria reciente de los Estados Unidos con respecto a las importaciones de origen centroamericano se caracteriza por:

1) La inclusión de las naciones centroamericanas en el SGP y el trato preferencial acordado a determinados productos y países en el marco de la ICC en sus sucesivas versiones, hasta su consolidación como un programa permanente (ICC-2). Estos acuerdos implican preferencias arancelarias y beneficios no recíprocos de carácter no arancelario, muy significativos para las naciones centroamericanas. Ahora bien, estas preferencias reconocen ciertos límites al excluir ciertos productos y, en el tiempo, se verán reducidas por efecto de algunos aspectos de los acuerdos firmados en la Ronda de Uruguay y por procesos de negociación de zonas o acuerdos de libre comercio.

2) La ICC y la ICC-2 han sido los programas que han repercutido en forma más decisiva en el trato preferencial arancelario de las importaciones estadounidenses de origen centroamericano, a la vez que mediante sus mecanismos promocionales se favorecieron flujos de inversión privada y la participación de empresas estadounidenses en nuevas actividades de producción y exportación no tradicional en los países beneficiarios. La ICC-2, que asumió el carácter de permanente desde 1991, se asocia a la reducción significativa de los aranceles aplicados a una amplia gama de productos y la importación libre de arancel bajo la provisión de producción compartida o maquila de productos cuando son ensamblados o procesados en los países beneficiarios a partir de materia prima originaria de los Estados Unidos. Al permitir la acumulación de origen regional, la ICC-2 representa un tratamiento más laxo en cuanto a las reglas de origen que bajo el SGP y la versión anterior de la ICC.

3) Los textiles y prendas de vestir están, en general, excluidos de los beneficios y del trato preferencial, salvo cuando se procesan con materia prima de los Estados Unidos. Bajo la ICC-2, en cambio, pueden recibir un trato preferencial mediante la negociación de cuotas anuales de acceso (NAG), aunque, como se verá más adelante, los NAG se ubican muy por debajo del volumen total exportado desde Centroamérica de bienes de confección a los Estados Unidos, y se llegan a convertir en un tope que limita un crecimiento aún mayor.

4) El tratamiento arancelario preferencial de las importaciones centroamericanas a los Estados Unidos se estaría viendo erosionado a partir de la vigencia del TLCAN y las condiciones de acceso otorgadas a México. Los productos de confección centroamericanos bajo la maquila pagan aranceles sobre el valor agregado añadido en los respectivos países, mientras que los productos de confección mexicanos bajo esta fracción no gravarían arancel alguno en el marco de la zona de libre comercio de América del Norte. Asimismo, a las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos no se les permite haber sufrido ningún tipo de transformación posterior a su cosido, lo cual les haría perder su beneficio arancelario, mientras que las prendas de vestir mexicanas sí pueden incluir ciertos procesos de transformación después de su cosido, sin perder el beneficio arancelario.

II. LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS DE CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS (1990-1995)

En este capítulo se exponen algunas de las principales tendencias en el comercio internacional de los Estados Unidos, indicando la participación relativa de los países centroamericanos en las fracciones correspondientes a los textiles y prendas de vestir y, especialmente, las transacciones realizadas bajo el sistema de producción compartida.

1. Evolución de las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80

Las importaciones provenientes de la maquila se han ido convirtiendo en una forma de incrementar la competitividad de las exportaciones y la producción de las empresas estadounidenses, y alcanzaron 9.02% del total de las compras de los Estados Unidos en 1994. Precisamente, durante la década de los noventa se observa el siguiente desarrollo (USITC 1996):

a) La fracción 9802.00.80 es la principal de la producción compartida y participa en más del 98% del total de las importaciones bajo este rubro.

b) El total de las importaciones provenientes de la producción compartida ha disminuido ostensiblemente, de 76,502 millones de dólares en 1990 a 59,351 millones en 1994. Por otra parte, la porción de tales importaciones que paga aranceles de estas fracciones se ha contraído, de más de 85% a mediados de la década de los ochenta a 67.12% en 1994. Elemento importante de esta evolución es que el contenido estadounidense de estas importaciones se ha elevado de forma pronunciada, de menos de 20% en 1985 a 32.88% en 1994.

c) La reducción de las compras de los Estados Unidos bajo este rubro se debe exclusivamente a la caída de las exportaciones provenientes de los países desarrollados, de 52,386 millones de dólares en 1990 a 22,033 millones de dólares en 1994 para la fracción 9802.00.80. Las exportaciones de los países en vías de desarrollo, en cambio, avanzaron de 22,736 millones de dólares en 1990 a 36,718 millones de dólares en 1994. (Véase el gráfico 1.) 5/

d) Este aumento obedece principalmente a la incrementada presencia regional. En el caso de México, sus exportaciones en estos rubros crecieron 10,133 millones de dólares durante 1990-1994, ensanchando así su participación en las importaciones totales de la fracción 9802.00.80, de 17.05% en 1990 a 39.05% en 1994. Los países centroamericanos también han expandido su ponderación en estos rubros. Sin incluir a Nicaragua, sus exportaciones en el rubro 9802.00.80 durante 1990-1994 pasaron de 311 a 1,847 millones de dólares. En particular, la República Dominicana se elevó de 704 a 1,707 millones de dólares. Desde esta perspectiva, Canadá, Italia y

---

5/ En los anexos I y II se presentan 3 cuadros resumen y los gráficos. Se cuenta con un apéndice que recoge todos los cuadros estadísticos usados como base para el presente análisis. Los datos provienen en su totalidad del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Japón fueron los principales perdedores en las importaciones bajo el mecanismo de producción compartida. En balance, las naciones centroamericanas han sido las que han registrado la mayor tasa de crecimiento en el lapso 1990-1994.

e) En el período analizado se manifiestan, asimismo, grandes diferencias en cuanto al contenido estadounidense del valor final de estas importaciones. En el caso de las importaciones bajo la fracción 9802.00.80, por ejemplo, se refleja una fuerte disparidad: las exportaciones de los países desarrollados, particularmente de Alemania y Japón durante 1990-1994, contienen 11.49% de insumos estadounidenses, con una marcada tendencia a la baja. Por el contrario, en los productos provenientes de países en vías de desarrollo el contenido estadounidense se eleva notablemente de 44.35% en 1990 a 48.32% en 1994. Estas discrepancias, tanto en la tendencia como en los niveles absolutos, reflejarían las profundas diferencias que existen entre ambos bloques de países en cuanto al valor agregado incorporado en los respectivos encadenamientos mercantiles y, en general, a las diferencias en las respectivas organizaciones industriales.

f) Las exportaciones mexicanas, el principal exportador bajo este rubro, reflejan un contenido estadounidense no menor al 50% en 1994, mientras que otras naciones como Costa Rica, Honduras y República Dominicana observan niveles incluso superiores a 65% en 1994. En contraste, las exportaciones de los países desarrollados y las de países de reciente industrialización, como la República de Corea, son muy inferiores, en el último caso menores a 30%. (Véase el gráfico 2.) Desde esta perspectiva es oportuno subrayar la fragilidad de un proceso productivo que descansa en un alto componente de insumos de los Estados Unidos.

g) La fracción 9802.00.80, la principal de la producción compartida, también registra cambios significativos según los productos importados. Resalta, por un lado, que equipos de transporte —que incluyen a las importaciones de automóviles, motores y autopartes— es el principal rubro importado, con un participación promedio de 68.55% durante 1990-1994, aunque con una clara tendencia descendente. Por el contrario, productos electrónicos, y sobre todo textiles y confección, destacan por una creciente participación en la fracción, y pasan de 16.29 y 3.49% en 1990 a 26.60 y 10.75% en 1994, respectivamente. Así, los textiles y la confección han mostrado la mayor tasa de crecimiento promedio anual (de 24.6% durante 1990-1994) después de los productos agrícolas, mientras que la evolución fue negativa para el equipo de transporte (-14.1%).

h) Un aspecto sobresaliente de la observación de los datos es que textiles y confección es el rubro en el que se realizan las mayores importaciones libres de arancel, que representaron en 1994 el 61.59% de las importaciones de confección bajo esta fracción, y el 20.33% del total de las importaciones bajo la fracción 9802.00.80. (Véase el gráfico 3.)

i) Al cruzarse la información por país y capítulo en 1991 y 1994 sobresale la especialización de las exportaciones de los respectivos países. México, el principal exportador bajo la fracción 9802.00.80, acusa una creciente especialización en maquinaria y equipo, equipo de transporte y productos electrónicos, mientras que Japón y la República Dominicana han exportado cada vez más equipo de transporte y de textiles y confección, respectivamente.

j) Por último, existen diferencias en las condiciones de las importaciones de confección bajo la fracción 9802.00.80 y el trato recibido por los países que han obtenido NAG en 1995. Cabe

notar, por un lado, que 91.12% de las exportaciones de confección mexicanas ingresan a los Estados Unidos bajo las fracciones especiales estipuladas en el TLCAN. Por el contrario, los NAG para el resto de los países son muy inferiores; en el caso de la República Dominicana, éstos abarcan 48.99% de las importaciones y sólo 3.96, 21.1 y 30.3% para El Salvador, Costa Rica y Guatemala, respectivamente. (Véase de nuevo el cuadro 2.) Asimismo, es digno de mención el alto grado de contenido estadounidense de las exportaciones de confección de los países con NAG. En 1995, después de Jamaica, México reportó el mayor nivel de contenido estadounidense de sus exportaciones de confección (70.3%) bajo la fracción 9802.00.80; Costa Rica, República Dominicana y El Salvador arrojaron niveles de 66.11, 63.18 y 54.51%, respectivamente.

2. Las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos

Las importaciones totales de los Estados Unidos durante 1990-1995 se incrementaron en forma notable, con una TCPA de 8.5%, hasta alcanzar más de 743,505 millones de dólares en 1995. En este contexto, las exportaciones centroamericanas en su conjunto se han comportado de forma extremadamente dinámica. Durante este período presentaron una TCPA de 18.15%, es decir, más que duplicaron la TCPA de las importaciones totales de los Estados Unidos y sumaron más de 5,800 millones de dólares en 1995.

Sin el objetivo de profundizar en la estructura exportadora total centroamericana, conviene advertir sobre algunos cambios significativos durante 1990-1995:

a) Se observa una importante concentración de las exportaciones a los Estados Unidos. El gráfico 4 ilustra que los 5 principales capítulos de exportación en 1990 participaron en 63.31% del total de las exportaciones, mientras que en 1995 concentraron el 75.7%. Estos rubros fueron en 1990 y en 1995: pescados, crustáceos y moluscos, frutas comestibles, café y prendas y complementos de vestir, de punto y excepto de punto.

b) Los productos tradicionales de exportación, particularmente frutas comestibles y café, han aminorado en forma muy acentuada su dinámica exportadora, en tanto que su participación en el total de las exportaciones ha caído de 34.44% en 1990 a 21.36% en 1995. De todos modos, ambas arrojaron una TCPA positiva durante 1990-1995.

c) En contraste, las exportaciones de confección (capítulos 61 y 62) han avanzado extraordinariamente durante 1990-1995, de 45.08 y 27.38%, respectivamente. Este dinamismo se refleja notoriamente en el creciente peso de estos rubros en las exportaciones totales; en 1995 ambos capítulos representaban el 51.61% del total vendido por Centroamérica a los Estados Unidos. (Véase de nuevo el gráfico 4.) Se debe subrayar la gran importancia de las exportaciones de confección centroamericanas, dado que aumentaron más de 20 puntos porcentuales sobre el total durante 1990-1995 y representaron más de 3,000 millones de dólares en 1995.

Estas tendencias se observan también en cada una de las naciones centroamericanas:

a) En Costa Rica la dinámica exportadora a los Estados Unidos fue inferior a la del resto de Centroamérica, con una TCPA de 12.8% durante 1990-1995 y un ascenso de las exportaciones

totales de 1,008 millones de dólares a 1,845 millones de dólares, respectivamente. Costa Rica mantiene una de las estructuras exportadoras más diversificadas de la región y durante el lapso en estudio los productos tradicionales como frutas comestibles han mantenido su peso en las exportaciones totales. En cuanto a las exportaciones de confección, éstas han aumentado de 37.43% en 1990 a 40.90% en 1995. Costa Rica participó con 24.93% del total de las exportaciones de confección centroamericanas a los Estados Unidos en 1995.

b) El Salvador experimentó los cambios estructurales más profundos en su estructura exportadora durante 1990-1995. Así, la gran mayoría de los productos tradicionales ha reducido de forma apreciable su participación en las exportaciones totales e, incluso, han disminuido en valores absolutos, tal como en el caso del café y las frutas comestibles. Asimismo, las exportaciones de confección concentraron 71.69% del total de las exportaciones a los Estados Unidos en 1995, el máximo nivel en Centroamérica. El Salvador exportó 19.25% de las ventas centroamericanas de confección en 1995, hasta alcanzar más de 550 millones de dólares.

c) En Guatemala, al igual que en gran parte de Centroamérica, algunas exportaciones tradicionales a los Estados Unidos han descendido fuertemente, en especial las de azúcar. Sin embargo, otros rubros tradicionales como café y frutas comestibles han mantenido su participación en la estructura exportadora. Las ventas de confección han aumentado de 191 millones de dólares en 1990 a más de 683 millones de dólares en 1995, duplicando su participación en las exportaciones durante el mismo período (44.75% en 1995). Guatemala participó con 22.58% del total de las exportaciones centroamericanas de confección a los Estados Unidos en 1995.

d) Las exportaciones hondureñas a los Estados Unidos han mostrado un alto dinamismo, con una TCPA de 24% durante 1990-1995, debido principalmente al comportamiento de los capítulos 61 y 62. Ambos capítulos presentan las TCPA más altas de Centroamérica, con la excepción de Nicaragua que parte de volúmenes muy reducidos, de 70.3 y 43.8%, respectivamente; en términos absolutos aumentaron de 113 millones de dólares en 1990 a más de 932 millones de dólares en 1995. Desde esta perspectiva, Honduras se ha convertido en el principal exportador de confección centroamericano a los Estados Unidos y participó con 30.8% del total en 1995.

e) Considerando la prohibición de exportaciones nicaragüenses a los Estados Unidos en el período previo, las subsecuentes altas tasas de crecimiento en Nicaragua implican una recuperación hacia patrones comerciales parecidos al resto de Centroamérica. Así, por ejemplo, azúcares y artículos de confitería y pescados y crustáceos disminuyen su participación en forma significativa, aunque con una TCPA positiva. No obstante la alta tasa de las exportaciones totales de Nicaragua durante 1990-1995 (73%), éstas se encuentran en una etapa de vigorosa recuperación y posicionamiento en el mercado estadounidense, por lo cual es difícil llegar a conclusiones claras.

Los resultados anteriores sugieren la conveniencia de realizar un análisis desglosado sobre el sector de la confección centroamericano. Sin lugar a dudas, durante 1990-1995 ha ocurrido un trascendente cambio estructural en los patrones comerciales, que merece un examen detallado. Asimismo, queda claro que la confección se ha convertido en el principal producto centroamericano de exportación a los Estados Unidos; en algunos casos, como en El Salvador y Honduras, éstas aportan más de dos terceras partes de las exportaciones totales.

Desde esta perspectiva, se analizó a nivel más detallado el comportamiento de las exportaciones de confección centroamericanas a los Estados Unidos, con el objeto de relacionar este proceso con la evolución de los aranceles impuestos por este país.

A nivel agregado, es decir, el conjunto de los productos de la confección, se observa una serie de tendencias de sumo interés en el mercado de los Estados Unidos. La confección en su conjunto representa un mercado de más de 36,000 millones de dólares, y se expande a una TCPA de 9.46% durante 1990-1995, ligeramente superior al crecimiento global de las importaciones de los Estados Unidos. Destaca para este período que se ha erosionado el posicionamiento de los principales exportadores de confección a los Estados Unidos (Hong Kong, China y la provincia china de Taiwán). En 1990 su participación en el total de la confección representaba el 40.51%, mientras que en 1995 sólo el 30%. (Véase el gráfico 5.) Esta tendencia, es decir, el desplazamiento de las exportaciones asiáticas, incluyendo las de Japón y Filipinas, es paralela al incremento de la participación de las exportaciones mexicanas y centroamericanas.

Centroamérica en conjunto, con una TCPA de 32.74% durante 1990-1995, y México, con una TCPA de 34.04%, han sido los principales "ganadores" en este mercado. México ha desplazado a Taiwán y se ha convertido en el tercer exportador de confección a los Estados Unidos. (Véase de nuevo el cuadro 3.) Además, la dinámica exportadora mexicana, aunque alta durante 1990-1993, se intensifica notoriamente durante 1994-1995. Cabe anotar, sin embargo, que asociado a este dinamismo de las ventas mexicanas no se aprecia una disminución en el ritmo exportador centroamericano. En el caso de la República Dominicana, en cambio, las tasas de crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos, si bien altas, revelan una tendencia a la baja desde 1990.

En este contexto, en las exportaciones de los países centroamericanos se constata una evolución diferenciada durante 1990-1995. Mientras que Costa Rica y Guatemala presentan tasas de crecimiento cercanas al 15% anual, El Salvador, Honduras y Nicaragua acusan tasas de crecimiento, con pocas excepciones, superiores al 40%. Principalmente, la dinámica exportadora de Honduras y El Salvador ha permitido que Centroamérica, en su conjunto, tenga una participación en confección incluso superior a la mexicana en 1995. (Véase de nuevo el gráfico 5.)

III. TARIFAS ARANCELARIAS IMPLICITAS IMPUESTAS A LAS EXPORTACIONES DE CONFECCION CENTROAMERICANAS (1990-1995)

Este capítulo se concentra exclusivamente en temas relacionados con los aranceles que pagan las exportaciones centroamericanas de la confección, dejando de lado otros productos y fracciones. Conviene destacar, en general, que los aranceles implícitos impuestos (el recuadro 1 ilustra el concepto de arancel implícito o efectivamente pagado, como parte del precio final de importación) por los Estados Unidos a la totalidad de sus importaciones presentan tendencias que varían enormemente según el producto, país de origen y contenido de insumos de origen estadounidense.

Por un lado, el arancel pagado sobre la parte de las transacciones gravables del total de las importaciones estadounidenses permanece relativamente estable durante 1990-1995, y su nivel (la tasa arancelaria en promedio) oscila alrededor del 5%. Pese a lo anterior, y debido a que las importaciones libres de arancel aumentan significativamente, el arancel promedio respecto del total de las importaciones disminuye de 3.30% en 1990 a 2.50% en 1995. Por otro lado, existe una significativa dispersión en los aranceles pagados a nivel de fracción arancelaria. Así, por ejemplo, en 1995 las importaciones de confección (capítulos 61 y 62) pagaron la mayor tasa arancelaria aplicable en general al total de importaciones, de 19.60 y 15.55%, respectivamente, hecho que se registra desde 1990; mientras que otras fracciones, como productos químicos orgánicos y productos farmacéuticos, muestran un arancel cercano a cero.

1. Evolución de los aranceles de las importaciones de confección de los Estados Unidos

En general, los aranceles impuestos al total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995 han tendido a la baja. Así, la tasa arancelaria sobre el total de las importaciones desciende durante este período de 6.06 a 4.99%, mientras que los aranceles sobre la parte gravable de las exportaciones cae de 16.83 a 15.99%. Aun así, ambas tasas arancelarias son significativamente superiores a las que los Estados Unidos imponen al resto del mundo, como se observó anteriormente. La evolución de la tasa arancelaria implícita pagada por Centroamérica está estrictamente vinculada a la creciente importancia de las exportaciones de confección, dado que las restantes exportaciones o tienen tratamiento SGP o son beneficiadas por la ICC y la ICC-2.

La tasa arancelaria pagada por los países centroamericanos sobre sus exportaciones de confección ha descendido continuamente desde 1991, fecha en que se inicia la ICC-2. La tasa arancelaria implícita pagada por los capítulos 61 y 62 centroamericanos pasó de 19.80 y 19.42% en 1990 a 13.22 y 9.15% en 1995, respectivamente. El impacto de la ICC-2 se hace incluso más evidente al examinar la composición de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos. En 1990, 36% (917 millones de dólares) de las exportaciones gravaban arancel, mientras que en 1995 sólo lo hicieron el 31.19% (1,829 millones de dólares).

Recuadro 1

DEFINICION DE ALGUNOS CONCEPTOS

1. Precio de las importaciones

El **precio de importación aduanal** (*custom value*) es el precio fijado a las mercancías al internarse, mientras que las **importaciones a precios cif** se refieren a los precios aduanales incluyendo cargos incurridos en transportes, seguros y otros. El **precio final de importación** es la suma de las importaciones a precios cif y el arancel pagado. Es posible obtener estos valores a nivel de capítulos, partidas, subpartidas o fracciones. En forma esquemática:

Precio de importación aduanal
\+ *Cargos de importación (fletes, aéreos, marítimos y respectivos seguros)*

= *Importaciones a precios cif*
\+ *aranceles pagados*

= *Precio final de importación*

2. Tasa arancelaria

La **tasa arancelaria nominal** se obtiene como el porcentaje a pagar por las importaciones conforme al trato que viene dado por la cláusula de Nación Más Favorecida, acuerdos preferenciales (bilaterales o multilaterales) u otros acuerdos de libre comercio. No se aplica a la totalidad de las importaciones, ya que una parte de éstas puede estar sujeta a cuotas o contingentes exentos del pago del arancel. La tasa arancelaria nominal será igual o menor a la **tasa arancelaria implícita** o efectivamente pagada. La tasa arancelaria implícita se define como el porcentaje efectivamente pagado por las importaciones. Ambas tasas pueden calcularse a nivel de capítulos, partidas, subpartidas o fracciones.

3. Precio unitario y precio unitario relativo

El **precio unitario** de un capítulo, partida, subpartida o fracción se calcula como el precio de importación aduanal de ésta sobre la cantidad importada. De esta manera, por ejemplo, si el precio unitario de un producto de exportación de El Salvador y Costa Rica a los Estados Unidos es de 15 y 20 dólares, respectivamente, y si el **precio unitario relativo** de un capítulo, sección o fracción se define como el cociente del precio unitario del país exportador sobre el precio unitario del total de las importaciones estadounidenses; entonces, desde esta perspectiva, el precio unitario relativo del producto de exportación de El Salvador y Costa Rica a los Estados Unidos representaría 95 y 120% del precio unitario de las importaciones totales de los Estados Unidos. El precio unitario y el precio unitario relativo pueden calcularse tanto para las importaciones aduanales como para las importaciones finales.

Precio unitario (dólares) = Precio de importación aduanal/Cantidad importada

Precio unitario relativo (porcentajes) = Precio unitario del país A/Precio unitario total de las importaciones de los Estados Unidos

Esta tendencia a la baja de la parte gravable de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos no es más profunda gracias a la creciente importancia de las exportaciones de confección, que están excluidas de la ICC-2, no obstante los NAG. (Véanse los gráficos 8 y 9.) Así, 99.43 y 99.4% de las exportaciones de los capítulos 61 y 62 se gravaban en 1990 y bajan en 1995 a 49.14 y 52.44%, respectivamente, aunque la parte gravable de ambos capítulos se duplicó en términos absolutos durante el mismo período, lo cual determinó que la tasa arancelaria total y de los capítulos en particular se mantuviera relativamente alta. Además, ambos capítulos aumentan su participación en el arancel total pagado a los Estados Unidos: de 92.9% en 1990 a 96.07% en 1995, totalizando más de 280 millones de dólares en este último año; en el período 1990-1995 Centroamérica pagó 1,326 millones de dólares en aranceles a los Estados Unidos, de los cuales 1,268 millones provienen de los aranceles impuestos a sus exportaciones de confección. Estos datos, nuevamente, subrayan la crítica importancia de las exportaciones de confección y de los aranceles pagados a los Estados Unidos. La tendencia a la baja de la parte gravable de las exportaciones y su elevación en términos absolutos se presenta en forma generalizada en todos los países centroamericanos, lo que refleja unas de las principales características de las exportaciones de estos países y que redunda en altos gravámenes arancelarios. (Véanse de nuevo los gráficos 8 y 9).

Las consideraciones anteriores se reflejan claramente al comparar la evolución de los aranceles pagados por Centroamérica y sus principales competidores en el mercado estadounidense. Se observa que los países centroamericanos han disminuido significativamente su tasa arancelaria implícita sobre el total de las exportaciones de confección. Las diferencias entre Costa Rica y Taiwán, por ejemplo, son muy pronunciadas: en 1990 ambos países gravaban un arancel en el capítulo 61 de 19.06 y 25.43%, respectivamente; en 1995, sin embargo, estos valores fueron de 5.92 y 24.68%. Estas tendencias son generalizadas en los capítulos 61 y 62, es decir, se distinguen muy importantes reducciones arancelarias para los países centroamericanos y latinoamericanos en el total de sus exportaciones (véase también el caso de la República Dominicana), mientras que el arancel pagado por los países asiáticos se ha mantenido relativamente estable e incluso ha aumentado, como en el caso de la República de Corea. (Véase de nuevo el cuadro 1 del anexo I.) Así, en general, las tasas arancelarias implícitas pagadas por Centroamérica en los capítulos 61 y 62 eran en 1995 al menos un 50% inferiores a las de los países asiáticos.

Aun así, y considerando que México se ha convertido desde 1995 en el tercer principal exportador de confección a los Estados Unidos, las diferencias arancelarias entre Centroamérica y México son más relevantes que las anotadas respecto de terceros países. El gráfico 10 refleja la creciente brecha arancelaria entre México y los países centroamericanos que surge del trato que se asocia a los beneficios que los Estados Unidos han otorgado a México desde 1992 y, en forma más pronunciada, desde 1994 con la implementación del TLCAN. Al utilizarse las tasas arancelarias pagadas por México como punto de comparación en un índice (México = 100), resultan evidentes las brechas arancelarias existentes. (Véase de nuevo el cuadro 2 del anexo I.) En 1990, por ejemplo, las diferencias arancelarias en los capítulos 61 y 62 entre México y el resto de los países no eran mayores a 34% (con respecto a Taiwán), e incluso algunos países como Italia recibían un trato más favorable que México. Sin embargo, en 1995 México sólo gravaba un arancel de 1.36 y 1.88% sobre el total de las exportaciones de los capítulos 61 y 62, comparado con 19.04 y 16.82% en 1990. Estos cambios arancelarios redundan en una marcada ventaja arancelaria frente al resto de los países exportadores, particularmente los asiáticos, aunque también afectaría a los centroamericanos. En el caso más extremo, Taiwán pagaría un arancel 17 veces superior al aplicado

al comercio mexicano en el capítulo 61 en 1995. Los países centroamericanos también han visto reducidos sus beneficios arancelarios en forma pronunciada respecto de México, aunque no tan extrema como la de los países asiáticos e Italia. La diferencia relativa en los aranceles pagados sobre el total de las exportaciones de los capítulos 61 y 62 de los países centroamericanos oscilaría en 1995 entre 395% (para Costa Rica en el capítulo 62) y 1,324% (para Nicaragua en el capítulo 61) en comparación con México. (Véanse de nuevo el gráfico 10 y el cuadro 2 de los anexos I y II.)

Este claro trato preferencial a las exportaciones de confección mexicana en los Estados Unidos debería de tener un profundo impacto en el precio y la estructura final de las exportaciones y muy probablemente repercuta negativamente en la dinámica exportadora centroamericana de confección.

2. La estructura de precios de las exportaciones de confección centroamericanas a los Estados Unidos

En consecuencia, es posible afirmar que el sistema arancelario estadounidense habría afectado negativamente los precios finales de exportación centroamericanos con respecto a México. No obstante, es de sumo interés desglosar e identificar con mayor precisión el impacto arancelario que estas tendencias tienen sobre los precios de los principales productos de exportación a un mayor nivel de desagregación.

Desde esta perspectiva se seleccionaron los 25 principales productos de exportación de confección a los Estados Unidos según el valor aduanal durante 1990-1995. Resalta sobremanera que la participación de estos 25 productos es de 24.55% del total de las exportaciones realizadas durante 1990-1995 y de 56.03% del total de las exportaciones de confección. Se debe recordar que a 10 dígitos las exportaciones centroamericanas abarcan más de 4,000 productos. Esto lleva a confirmar la alta concentración de las exportaciones centroamericanas, que ya se había observado en cuanto a las confecciones sobre el total exportado, pero que se constata en forma mucho más clara a nivel desagregado.

Para efectos del análisis se descompone el precio final de los 5 principales productos de exportación centroamericanos a los Estados Unidos en sus componentes fundamentales (arancel, costos de transporte y seguro). Cinco productos solos 6/ representaron 9.17% del total de las exportaciones centroamericanas realizadas durante 1990-1995 y acumularon un valor de 2,215 millones de dólares. En cada uno de estos productos se diferenció la estructura del valor aduanal y final exportado, enfatizando el aspecto arancelario. Se calculó, asimismo, la diferencia entre el valor aduanal y final de las exportaciones respectivas, cuyas causas pueden ser tanto los cargos (aéreos y marítimos) como la tasa arancelaria implícita.

6/ Estos 5 principales productos son: pantalones de hombre, sin algodón (fracción 6203424015), camisas de algodón para hombre (fracción 6205202025), sostenes (fracción 6212102020), suéteres, jerseys de algodón (fracción 6110202075) y camisas de algodón para hombre, las demás (6205202065).

Desde esta perspectiva, el precio unitario relativo —volumen/valor de la mercancía— (véase nuevamente el recuadro 1) presenta diferencias importantes que resaltan al indizarse los resultados (total de las importaciones estadounidenses a México = 100). Asimismo, al comparar los precios unitarios relativos y la estructura del valor aduanal y final con los principales competidores, aparecen diferencias considerables. En todos los casos, sólo se examinan los años 1990 y 1995 con el fin de aclarar las diferencias durante el período.

a) Pantalones de hombre, sin algodón (fracción 6203424015)

Esta fracción, la principal del conjunto de los capítulos 61 y 62 a 10 dígitos del Sistema Armonizado, según sus exportaciones durante 1990-1995, alcanzó más de 582 millones de dólares en el período y se observa un firme desplazamiento de las exportaciones asiáticas por las latinoamericanas. Costa Rica y Honduras son los principales exportadores centroamericanos, aunque la República Dominicana, y crecientemente México, encabezan a los exportadores de este producto al mercado estadounidense.

En cuanto a la estructura porcentual del valor final, México, la República Dominicana y Honduras obtienen los menores costos en el rubro de cargos, sobre todo gracias a su cercanía geográfica con los Estados Unidos. Sobresale, asimismo, que la diferencia entre el valor aduanal y total puede ser muy significativo como porcentaje del valor total. Para México, por ejemplo, estos costos pueden ser inferiores al 3%, mientras que en el caso de la República de Corea éstos superan el 18% del costo final de sus exportaciones.

Respecto de los precios unitarios relativos se observa que, aun cuando se trata de productos homogéneos (por el alto grado de desagregación), el precio unitario de Italia es hasta un 240% superior al del resto del mundo. Asimismo, durante 1990 se refleja, con la gran excepción de Italia y también de la República de Corea, una relativa paridad del precio unitario relativo entre el valor aduanal y final de los principales competidores; no obstante, todos los países centroamericanos ofrecen precios unitarios relativos inferiores a sus principales competidores. En 1995 estas condiciones cambian en forma contundente desde varias perspectivas (véase el gráfico 11), 7/ respondiendo sobre todo a la caída de la tasa arancelaria a las exportaciones mexicanas, de 17.74% en 1990 a 0.30% en 1995. Guatemala pagó en el mismo año una tasa arancelaria implícita de 10.14%, es decir, más de 33 veces superior a la mexicana. En 1995, todos los países centroamericanos, con la excepción de Guatemala y Honduras, presentan un valor aduanal inferior al promedio mundial. Asimismo, al comparar estos resultados con México, los mismos países ostentan un precio unitario relativo del valor aduanal inferior a México, aunque su valor final resulta, con la excepción de El Salvador, superior al mexicano. Esto se explica claramente por el gravamen arancelario. El caso de Costa Rica es interesante y generalizable: en 1995 su precio unitario relativo aduanal representa el 101.2% del mexicano, aunque su valor final supera en más de un 10% al

7/ En los respectivos gráficos sólo se incluyeron algunos de los países que compiten en estos productos con Centroamérica. Destaca en todos los casos Italia, con un precio unitario relativo (aduanal y final) hasta 10 veces superior al del resto de los países. Teniendo en cuenta estas diferencias con Italia, no se la incluyó en los gráficos, ya que no se apreciarían las diferencias entre el resto de los países.

mexicano. Es decir, particularmente la tasa arancelaria impuesta a Costa Rica y México determina que las exportaciones de Costa Rica registren un precio unitario relativo final superior en 10% al mexicano.

Por otro lado, otras naciones como la República de Corea y la provincia china de Taiwán, no obstante las adversas condiciones arancelarias, disponen de una estructura productiva que les permite mantener el precio final de sus exportaciones incluso por debajo de las mexicanas y centroamericanas.

b) Camisas de algodón para hombre (fracción 6205202025)

Las exportaciones centroamericanas de esta fracción acumularon 449 millones de dólares durante 1990-1995 y se observa una creciente participación de los países latinoamericanos en este producto, en especial por parte de Costa Rica, Honduras y México. Con todo, tanto Corea como Taiwán y Hong Kong continúan con una presencia significativa durante 1990-1995.

Destaca, por un lado, la alta participación de los aranceles y cargos en las exportaciones chinas, de más de 28% del valor final en 1990, y la relativa homogeneidad de las tasas arancelarias impuestas al resto de los países en el mismo año. En 1990, asimismo, todos los países latinoamericanos, principalmente los centroamericanos, acusaban precios unitarios relativos inferiores al resto del mundo y a México. En el caso de El Salvador, por ejemplo, el precio unitario relativo del valor final sólo representaba el 53.38% del mexicano.

En 1995, a diferencia de 1990, la estructura de los precios unitarios relativos finales manifiesta cambios importantes. (Véase el gráfico 12.) Existe entonces una amplia dispersión de la participación de los cargos y aranceles como parte del valor final. En México ambos participan con 3.26% del valor final, mientras que en China y El Salvador lo hacen con 21.57 y 13.24%, respectivamente. El costo arancelario, que apenas representa 2.84% para México, es muy superior en el resto de los países: de 10.15% para El Salvador y de 16.49% para Corea.

Estas diferencias arancelarias repercuten en forma importante en el precio unitario relativo centroamericano de camisas de algodón para hombre. Tanto el precio unitario relativo final como el aduanal son inferiores al promedio del total importado por los Estados Unidos, aunque las diferencias son muy profundas con México. México, en este producto, presenta precios unitarios relativos de su valor aduanal inferior a la mayoría de sus competidores, los cuales son aún superiores si se considera su precio final. En el caso de El Salvador, por ejemplo, el precio unitario relativo aduanal es inferior al mexicano, con 95.95%, pero su valor final aumenta a 107% con respecto al mexicano.

Desde esta perspectiva, el sistema arancelario de los Estados Unidos ofrece significativos beneficios a las exportaciones mexicanas en este producto, dado que los precios unitarios relativos se elevan sensiblemente desde su valor aduanal al final para los principales competidores. (Véase de nuevo el gráfico 12.) El caso de la China, que aumenta de 81.39 a 100.39%, y el salvadoreño son dos ejemplos de esta preferencia arancelaria.

c) Sostenes (fracción 6212102020)

Las exportaciones de esta fracción, que acumularon 422 millones de dólares durante 1990-1994, muestran a diferencia de las fracciones anteriores, un alto posicionamiento por parte de los exportadores latinoamericanos y mucho menor de los países asiáticos. La República Dominicana, México, y crecientemente Costa Rica, El Salvador y Honduras, son los principales exportadores al mercado de los Estados Unidos.

En 1990, con la excepción de la República de Corea, los aranceles pagados por los principales exportadores es semejante y oscila alrededor del 18%. A diferencia de los productos examinados anteriormente, el valor aduanal, tanto comparado con México como con el mundo, refleja grandes diferencias, particularmente entre Hong Kong e Italia. Asimismo, México registra precios unitarios relativos de su valor aduanal y final muy superiores a los de sus competidores latinoamericanos.

Hasta 1994 las tendencias anteriores sólo variaron mínimamente, 8/ aunque los países centroamericanos, pero particularmente Taiwán y Hong Kong, muestran precios unitarios relativos de sus valores aduanales y finales por debajo del promedio mundial y de México. Con todo, México logró reducir significativamente sus precios unitarios relativos finales durante 1990-1994. Una gran parte de esta disminución se explica por el trato preferencial arancelario otorgado: en 1994 su precio unitario relativo aduanal es de 122.99% con respecto al total de las importaciones estadounidenses, que desciende a 113.3% en el caso del valor final, primordialmente merced a la baja tarifa arancelaria pagada. Tanto Taiwán, Hong Kong como China arrojan precios unitarios relativos finales por debajo de la mayoría de los competidores latinoamericanos. (Véase el gráfico 13.)

d) Suéteres, jerseys, de algodón (fracción 6110202075)

Esta fracción, cuyas exportaciones acumularon 391 millones de dólares y representaron 1.62% del total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995, revela una importante participación de las exportaciones asiáticas (Hong Kong, Corea y Taiwán), aunque las ventas latinoamericanas desplazaron a las asiáticas durante 1990-1995. Honduras y El Salvador, cuyas exportaciones aumentaron de 0.7 y 1.6 millones de dólares, respectivamente, en 1990, y a 60.5 y 34.5 millones de dólares en 1995, han sido las naciones cuyas exportaciones acusan el mayor dinamismo. A diferencia de otros productos, la ponderación de México y de la República Dominicana es inferior.

Al igual que en los casos anteriores, en 1990 la diferencia entre el valor aduanal y final de las exportaciones de los diferentes países era semejante, con una tasa arancelaria de alrededor del 20%. En este caso, asimismo, todos los países latinoamericanos, es especial Guatemala, arrojan precios unitarios relativos aduanales y finales inferiores al resto de sus competidores.

8/ Sólo se obtuvieron datos de esta fracción hasta 1994, probablemente debido a que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos la haya sustituido por otra.

En 1995 la diferencia entre el valor aduanal y final de las exportaciones de los respectivos países seguía siendo de alrededor del 20%, con la gran excepción de México. Esto se debe claramente a la reducida tasa arancelaria, de 2.66%, que fue de 20.29% para Filipinas y de 18.9% para Nicaragua. De igual manera, el precio unitario relativo final de las exportaciones centroamericanas, con la excepción de El Salvador, está muy por encima de los mexicanos, sobre todo por efecto de los costos de cargos y aranceles. En el caso de Guatemala, por ejemplo, en 1995 el precio unitario relativo aduanal representaba 98% del mexicano, aunque el final significaba 111.72%. Este aumento del precio unitario relativo final obedece exclusivamente al diferencial arancelario, ya que el costo unitario de los cargos es idéntico en ambos casos, mientras que la tarifa arancelaria es de 17.04% para Guatemala y de 2.66% para México. (Véase el gráfico 14.)

Al igual que en el resto de los productos examinados, Italia observa valores aduanales muy superiores, comparados con el mundo y México. El alto nivel de valor agregado, la marca, la comercialización y, en general, la estructura de organización industrial y de encadenamientos productivos globales, como se mencionó anteriormente, repercuten en el precio unitario relativo aduanal y final.

e) Camisas de algodón para hombre, las demás (fracción 6205202065)

Este producto, que participó con 1.53% en el total de las exportaciones centroamericanas y acumuló 371 millones de dólares durante 1990-1995, registra una participación centroamericana inferior al resto de los productos de los principales competidores considerados. Sin embargo, todos los países centroamericanos aumentan sus exportaciones en más de 1,000% durante 1990-1995, destacando El Salvador y Honduras, que exportaron 0.2 y 2.4 millones de dólares en 1990 y 22.7 y 40.7 millones de dólares en 1995, respectivamente.

En 1990 los países latinoamericanos considerados presentan precios unitarios relativos aduanales y finales muy por debajo del promedio mundial y del mexicano, sobre todo en el caso de El Salvador y Honduras. Sin embargo, el cambio durante 1990-1995 se aprecia en forma mucho más clara que en otros productos. Países como China y Corea del Sur, con precios unitarios relativos aduanales semejantes a los mexicanos, observan valores finales en alrededor de un 20% superiores, en gran medida a causa los aranceles. (Véase el gráfico 15.) Así, mientras México paga una tasa arancelaria de 3.53%, el gravamen sobre las exportaciones salvadoreñas y filipinas fue de 15.22 y 20.90%, respectivamente.

IV. CONCLUSIONES

Del análisis realizado se deduce la crítica importancia de las exportaciones centroamericanas de confección a los Estados Unidos durante 1990-1995, que registran una participación para el conjunto de los países de 52% del total de las exportaciones en 1995 y aun mayor en Honduras y El Salvador. Estos productos, en general, han revelado un alto dinamismo, muy superior al total exportado por Centroamérica y al total importado por los Estados Unidos, tanto en confección como a nivel global.

Se observa también durante este período un significativo desplazamiento de las exportaciones tradicionales centroamericanas por las ventas de confección. Asimismo, estas últimas registran un alto grado de concentración a nivel de capítulos y fracciones; las 25 principales fracciones de confección participan en más del 56% de las exportaciones de confección y 25% del total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995. Estas tendencias se confirman en cada uno de los países centroamericanos y están indicando un profundo cambio estructural en la especialización comercial y productiva, que requiere de mayor atención en futuros análisis.

Se constató que el sistema arancelario de los Estados Unidos es sumamente complejo en el caso de la confección y se ha basado, hasta 1996, en cuotas, barreras arancelarias y otras disposiciones particulares. En el caso específico de Centroamérica, se examinó que ni el SGP ni la ICC beneficiaron a las exportaciones de confección. Sólo la ICC-2, implementada desde 1991, permitió una considerable mejora en las condiciones de acceso y, por consiguiente, un aumento de las exportaciones, particularmente mediante la provisión de producción compartida y los niveles de acceso garantizados.

Sin embargo, se verificó que hasta 1995 la mayor parte de las exportaciones centroamericanas de confección no ingresaban a los Estados Unidos bajo estos rubros. Incluso, e independientemente del rubro específico mediante el cual las exportaciones se internan a los Estados Unidos, en 1995 el 51.2% de las exportaciones de confección gravaron arancel. Asimismo, se subrayó que, no obstante los beneficios otorgados a Centroamérica, el TLCAN representa una desventaja significativa para los exportadores de confección a los Estados Unidos. En el caso de la provisión de producción compartida, por ejemplo, los productos mexicanos, a diferencia de los centroamericanos, no gravan el valor agregado añadido y ciertos procesos de transformación realizados en México, lo cual repercute en forma importante en el valor final de los respectivos productos.

El mercado de la confección en los Estados Unidos se ha destacado como uno de los más competidos por las crecientes importaciones de Centroamérica, República Dominicana, México y las naciones asiáticas. Las naciones latinoamericanas, principalmente México y Centroamérica, se han beneficiado por medio de una creciente participación en el mercado estadounidense durante 1990-1995. Pese al importante posicionamiento de naciones asiáticas, en caso de mantenerse las tendencias detectadas entre 1990-1995 se estima que en algunos años México se convertirá en el principal exportador de confección a los Estados Unidos.

Las exportaciones centroamericanas y latinoamericanas de confección, en general, se distinguen por su alto nivel de insumos estadounidenses. En el caso de la provisión de producción compartida, bajo la cual se internan la mayor parte de las exportaciones centroamericanas de

confección a los Estados Unidos, las diferencias son muy significativas con las exportaciones de países como Japón y Alemania, pero también con otras naciones como la República de Corea. Asimismo, se observó en productos de confección un creciente desplazamiento de las exportaciones de países desarrollados y asiáticos por México y el conjunto de las naciones centroamericanas.

El análisis sobre las tasas arancelarias implícitas permitió constatar que, a nivel de dos dígitos del Sistema Armonizado, los capítulos de la confección son, en general, los que mayores gravámenes pagan al ingresar a los Estados Unidos. En relación con las importaciones globales de los Estados Unidos, a éstas se aplican aranceles entre cinco y seis veces superiores a los pagados en promedio en 1995. Por otro lado, las tasas arancelarias implícitas sobre el total de las importaciones centroamericanas registraron una sensible baja durante 1990-1995, de 6.06 a 4.99%, aunque en 1995 eran todavía 100% superiores a la tasa arancelaria que los Estados Unidos imponen al total de las importaciones.

Estas tendencias se deben tanto a las restringidas cuotas permitidas en los NAG como a la creciente participación de las exportaciones centroamericanas de confección. Así, las exportaciones de confección a los Estados Unidos libres de arancel aumentan de menos del 1% en 1990 a alrededor del 50% en 1995, lo cual repercutió significativamente en la baja de la tasa arancelaria implícita pagada por Centroamérica. Con todo, la parte gravable de los capítulos 61 y 62 se duplicó en el mismo período, lo cual determinó que la tasa arancelaria total y en dichas fracciones en particular se mantuviera relativamente alta.

Desde esta perspectiva, el trabajo permite enfatizar que durante 1990-1995 las tasas arancelarias efectivas de confección se redujeron considerablemente y representan alrededor del 50% de las pagadas por los países asiáticos.

Sin embargo, las diferencias arancelarias con México, en especial desde la puesta en vigor del TLCAN en 1994, han ocasionado que las naciones centroamericanas paguen un arancel que sea entre 3 y 12 veces superior al mexicano a nivel de dos dígitos del Sistema Armonizado y hasta 33 veces superior en productos específicos a nivel de 10 dígitos.

En el documento se examinó con mayor detalle lo ocurrido con los 5 principales productos de exportación de confección centroamericana hacia los Estados Unidos durante 1990-1995. En todos los casos se comprobó que las tarifas arancelarias tienen un impacto muy significativo en el precio unitario relativo final de las importaciones. En el caso de los países asiáticos, los cargos (marítimos, aéreos y seguros) y el gravamen arancelario llegan a aumentar hasta en más de un 30% el valor unitario relativo aduanal de las respectivas mercancías.

La preferencia arancelaria otorgada a México, asimismo, también repercute de forma importante en los precios unitarios relativos finales centroamericanos. Se observó en una serie de productos que las naciones centroamericanas presentan precios unitarios relativos aduanales muy por debajo de los mexicanos y por encima de los finales, a raíz de las preferencias arancelarias otorgadas a México. Aun así, tanto México como Centroamérica han mejorado en forma muy importante su posicionamiento de estos productos en los Estados Unidos, desplazando especialmente a las naciones asiáticas.

En conclusión, surge una serie de reflexiones. En primer lugar, cabe subrayar que este examen es preliminar e indica líneas de investigación futuras. Se requiere profundizar el conocimiento y las condiciones productivas que llevan al cambio estructural del sector exportador y particularmente del sector de la confección en Centroamérica, así como del efecto que en dicho cambio pueda tener la tarifa arancelaria pagada a los Estados Unidos, como principal comprador.

Sobresale el alto nivel de insumos estadounidenses de estas exportaciones y su potencial de generación de empleo en Centroamérica; este tema ya ha sido discutido ampliamente en otras experiencias de exportaciones de maquila, por ejemplo en el caso de México, y se han planteado propuestas de política industrial al respecto (CEPAL/ONUDI 1996). No obstante, los hallazgos de este documento posibilitan una discusión y debate más amplios sobre el sector y potenciales políticas.

El presente estudio se concentró en capítulos y productos particulares, pero se estima que podría ampliarse a otros productos y rubros de exportación del conjunto de las naciones centroamericanas y de otras naciones.

Se observó asimismo que los mayores aranceles de los Estados Unidos a Centroamérica se concentran sobremanera en los capítulos de confección: en 1995 los aranceles pagados en estos capítulos representan el 96% del total pagado y más de 280 millones de dólares para la región. El trabajo apunta hacia la necesidad de profundizar la discusión en la cuestión de la política comercial y de las negociaciones entre Centroamérica y los Estados Unidos. De las condiciones de acceso observadas resalta que, pese a los tratados bilaterales comerciales y de cooperación entre cada una de las naciones centroamericanas con su principal socio comercial, las exportaciones de confección son semejantes para la región en su conjunto. Así, aun considerando los beneficios otorgados por la ICC-2 y los respectivos NAG, frente a la erosión de tales preferencias, parecería conveniente que Centroamérica adoptara una postura de política comercial y de negociación conjunta.

El tema de la equiparación de la ICC-2 con el TLCAN, principalmente en torno a la confección, reviste sumo interés. Asimismo, resulta evidente que los NAG son insuficientes ante el crecimiento de las exportaciones de confección a los Estados Unidos. En consecuencia, parece adecuado plantear la conveniencia de negociaciones comerciales con los Estados Unidos, que si bien no pueden limitarse al sector de la confección, presten la adecuada atención a la dimensión y al dinamismo del comercio en dichos productos.

La investigación realizada no aporta argumentos para concluir en forma definitiva que los beneficios arancelarios concedidos a México han tenido un impacto negativo en la dinámica exportadora centroamericana. Sin embargo, no es difícil prever que esta estructura arancelaria tenga un efecto negativo a mediano y largo plazo en las inversiones y, consecuentemente, en las exportaciones centroamericanas de confección a los Estados Unidos. Independientemente de este impacto, el costo de las tarifas arancelarias implícitas centroamericanas es muy alto y significativo. No sería difícil imaginarse que, ante aranceles paritarios, las ganancias realizadas por las exportaciones centroamericanas aumentaran y/o el precio disminuyera. Valdría la pena adelantarse a tendencias que repercutan negativamente en el hasta ahora alto dinamismo de las exportaciones de confección centroamericanas. En este contexto, una renovada cooperación que fomente la complementación económica entre Centroamérica y México adquiere una dimensión que merece destacarse.

BIBLIOGRAFIA

BID (Banco Interamericano de Desarrollo)/CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1991), *Relaciones comerciales y de inversión entre América Latina y el Caribe con los Estados Unidos en el decenio de los ochenta* (DT-CHO-1).

Bolin, Richard L. (1993), "The Regional Impact of United States Incentive Tariffs", *Journal of the Flagstaff Institute* XVII (1), págs. 7-30.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1992), *La integración centroamericana frente a múltiples compromisos de negociación comercial* (LC/MEX/R.377).

-------- (1995a), *Centroamérica y los acuerdos multilaterales de la Ronda Uruguay: Contenidos e implicaciones de los principales acuerdos*, Unidad de Comercio Internacional, 9 de agosto.

-------- (1995b), *Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras* (LC/MEX/L.265).

-------- (1996a), *Las políticas comerciales entre América Latina y los Estados Unidos: Una evaluación analítica* (LC/L.944).

-------- (1996b), *NAFTA Implementation in the United States: The First Two Years* (LC/WAS/L.34).

-------- (1996c), *U.S. Barriers to Latin American and Caribbean Exports 1995* (LC/WAS.L.36).

-------- (1996d), *Liberalización comercial y agricultura en el Istmo Centroamericano: Impactos y perspectivas*, mimeo.

-------- (1996e), *La posición de países pequeños en el mercado de importaciones de los Estados Unidos: Efectos del TLC-AN y la devaluación mexicana*, mimeo.

-------- (1996f), "México: la industria maquiladora", *Estudios e informes de la CEPAL 1995*.

CEPAL/ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1996), *Centroamérica: Agenda para la modernización industrial*, 19 de junio.

Finger, J. Michael y Patrick A. Messerlin (1989), "The Effects of Industrial Countries", "Policies on Developing Countries", *Policy and Research Series 3*, Banco Mundial.

Gereffi, Gary y M. Korzeniewicz (1990), "Commodity chains and Footwear Exports in the Semiperiphery", en William G. Martin (ed.), *Semiperipheral States in the World Economy*, Greenwood Press, Westport, págs. 45-68.

Gereffi, Gary y M. Korzeniewicz (eds.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.

Gitli, Eduardo (1994), *La rama textil vestuario en la Ronda Uruguay, el TLC de Norteamérica y la paridad para la Cuenca del Caribe*, Centro de Exportaciones e Inversiones, Nicaragua.

Goto, Junichi (1989), "The Multifibre Arrangement and Its Effects on Developing Countries", *The World Bank Research Observer* 4 (2), págs. 203-227.

Haque, Irfan ul (1995), *Trade, Technology, and International Competitiveness*, Economic Development Institute of The World Bank, Washington, D.C.

International Finance Corporation (1990), "Exporting to Industrial Countries. Prospects for Businesses in Developing Countries", *Discussion Paper 8*.

-------- (1992), "Export Processing Zones", *Discussion Paper 20*.

Leamer, Edward E., Alfonso Guerra, Martin Kaufman y Boris Segura (1994), *Central America and the North American Free Trade Agreement*, Banco Mundial, mimeo.

Mansfield, Edwin (1995), "Intellectual Property Protection, Direct Investment, and Technology Transfer. Germany, Japan, and the United States", *Discussion Paper 27*, International Finance Corporation.

Meyanathan, Saha Dhevan (ed.) (1994), *Managing Restructuring in the Textile and Garment Subsector. Examples from Asia*, Economic Development Institute of the World Bank, Washington, D.C.

Pack, Howard (1987), *Productivity, Technology and Industrial Development. A Case Study in Textiles*, Oxford University Press, New York.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (1994), *Compendio de las Barreras Comerciales aplicadas por Países Industrializados a las Exportaciones de América Latina y el Caribe* (SP.CL/XX.O/DI No. 12), junio.

U.S. Department of Commerce (1994), *Guide to the Caribbean Basin Initiative*, U.S. Department of Commerce.

USITC (United States International Trade Commission) (1991), *Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on U.S. Industries and Consumers*, Washington, D.C.

-------- (1994), *U.S. Imports of Textiles and Apparel Under the Multifiber Arrangement*, Washington, D.C.

-------- (1995a), *U.S. Trade Shifts in Selected Industries: Merchandise*, USITC Publication 2924, Washington D.C.

-------- (1995b), *Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on U.S. Industries and Consumers*, USITC Publication 2927, Washington, D.C.

-------- (1995c), *U.S. Imports of Textiles and Apparel Under the Multifiber Arrangement: Annual Report for 1994*, USITC Publication 2884, Washington, D.C.

-------- (1995d), *Industry & Trade Summary. Apparel*, USITC Publication 2853, Washington, D.C.

-------- (1995e), *Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act*, Washington, D.C.

-------- (1996), *Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1991-1994*, USITC Publication 2966, Washington, D.C.

Vinod, Thomas y John Nash (1991), *Best Practices in Trade Policy Reform*, Oxford University Press, Washington, D.C.

Zapata, Ricardo y Enrique Dussel Peters (1996), "Las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos, 1990-1994", *Comercio Exterior* 46 (4), págs. 329-337.

Anexo I

CUADROS

Cuadro 1

ESTADOS UNIDOS: ARANCELES PAGADOS POR LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LOS CAPITULOS 61 Y 62 a/

	Capítulo 61						Capítulo 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	14.53	13.08	13.14	14.00	14.23	15.08	14.19	13.69	12.21	11.14	11.86	12.32
Gravable	14.74	13.40	13.44	14.08	14.34	15.17	14.33	13.81	12.42	11.25	11.91	12.37
Corea												
Total	19.29	24.42	23.80	23.30	24.34	24.62	16.02	26.77	16.29	16.24	16.50	16.73
Gravable	19.42	24.74	23.94	23.52	24.40	23.92	16.07	16.81	16.37	16.31	16.56	16.75
Costa Rica												
Total	19.06	17.09	10.72	6.63	6.35	5.92	20.04	20.14	12.02	8.11	8.08	7.42
Gravable	19.20	17.14	16.83	16.90	16.37	16.14	20.09	20.14	19.49	18.95	18.02	17.23
El Salvador												
Total	20.65	22.49	14.35	10.07	10.34	8.84	16.81	18.56	12.96	11.32	11.43	10.99
Gravable	20.65	22.49	21.33	18.76	18.81	18.54	16.82	18.57	17.67	18.27	18.53	18.02
Filipinas												
Total	20.33	19.98	19.69	19.43	19.63	19.58	16.68	16.67	16.12	15.96	15.68	15.25
Gravable	20.97	20.47	19.91	19.71	19.71	19.65	16.88	16.98	16.57	16.44	16.10	15.63
Guatemala												
Total	21.08	21.35	16.75	14.07	14.30	12.27	19.00	19.44	14.07	10.64	11.32	12.27
Gravable	21.28	21.50	20.99	20.18	20.50	20.35	19.24	19.47	19.42	19.47	19.05	20.35
Honduras												
Total	20.10	18.76	15.08	13.39	11.46	9.93	19.32	19.51	12.17	8.26	7.78	7.58
Gravable	20.11	18.77	20.47	19.74	19.42	18.90	19.45	19.51	19.18	18.78	18.65	18.12
Hong Kong												
Total	19.29	19.19	19.07	18.44	18.70	19.45	16.02	16.17	15.80	15.62	15.43	15.61
Gravable	19.42	19.29	19.20	18.52	18.76	19.48	16.07	16.22	15.93	15.69	15.50	15.64
Italia												
Total	17.64	17.81	17.65	17.47	17.35	17.59	15.73	16.59	15.91	16.27	16.47	16.52
Gravable	17.82	18.04	18.11	17.98	17.92	17.95	15.92	15.89	16.17	16.57	16.71	16.74
México												
Total	19.04	18.84	10.24	5.48	2.83	1.36	16.82	17.06	10.16	6.62	5.82	1.88
Gravable	19.43	19.93	19.68	20.65	40.96	23.61	16.84	17.12	16.68	17.35	29.04	17.96
Nicaragua												
Total	-	18.55	9.85	3.57	18.17	18.01	-	17.59	13.16	13.21	14.87	16.44
Gravable	-	18.55	21.00	11.99	20.53	21.11	-	17.59	16.72	18.68	18.80	18.06
República Dominicana												
Total	20.57	19.61	12.38	8.3	8.10	7.34	19.81	20.26	12.10	7.58	8.00	7.70
Gravable	20.65	19.64	20.16	19.32	18.75	18.48	20.08	20.61	20.26	19.62	19.10	18.69
Taiwán												
Total	25.43	24.59	24.15	24.87	25.21	24.68	20.25	19.54	18.96	18.02	17.18	16.88
Gravable	25.63	24.70	24.31	24.95	25.24	24.71	20.32	19.66	19.13	18.07	17.26	16.97
Mundo												
Total	20.71	20.05	18.66	17.51	16.99	16.01	17.13	17.04	15.13	13.81	13.65	13.01
Gravable	21.14	20.46	20.03	19.65	19.56	19.60	17.30	17.18	16.41	15.64	15.77	15.55

Fuente: Sobre la base del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

a/ Los aranceles se calcularon sobre el total de las exportaciones y la parte gravable de las mismas.

Cuadro 2

ESTADOS UNIDOS: ARANCELES PAGADOS POR LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LOS CAPITULOS 61 Y 62 a/

(Tasa arancelaria pagada por México = 100)

	Capítulo 61						Capítulo 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	76.31	69.43	128.32	255.47	502.83	1,108.82	84.36	80.25	120.18	168.28	203.78	655.32
Gravable	75.86	67.24	68.29	68.18	35.01	64.25	85.10	80.67	74.46	64.84	41.01	68.88
Corea												
Total	101.31	129.62	232.42	425.18	860.07	1,810.29	95.24	156.92	160.33	245.32	283.51	889.89
Gravable	99.95	124.13	121.65	113.90	59.57	101.31	95.43	98.19	98.14	94.01	57.02	93.26
Costa Rica												
Total	100.11	90.71	104.69	120.99	224.38	435.29	119.14	118.05	118.31	122.51	138.83	394.68
Gravable	98.82	86.00	85.52	81.84	39.97	68.36	119.30	117.64	116.85	109.22	62.05	95.94
El Salvador												
Total	108.46	119.37	140.14	183.76	365.37	650.00	99.94	108.79	127.56	171.00	196.39	584.57
Gravable	106.28	112.84	108.38	90.85	45.92	78.53	99.88	108.47	105.94	105.30	63.81	100.33
Filipinas												
Total	106.78	106.05	192.29	354.56	693.64	1,439.71	99.17	97.71	158.66	241.09	269.42	811.17
Gravable	107.93	102.71	101.17	95.45	48.12	83.23	100.24	99.18	99.34	94.76	55.44	87.03
Guatemala												
Total	110.71	113.32	163.57	256.75	505.30	902.21	112.96	113.95	138.48	160.73	194.50	652.66
Gravable	109.52	107.88	106.66	97.72	50.05	86.19	114.25	113.73	116.43	112.22	65.60	113.31
Honduras												
Total	105.57	99.58	147.27	244.34	404.95	730.15	114.86	114.36	119.78	124.77	133.68	403.19
Gravable	103.50	94.18	104.01	95.59	47.41	80.05	115.50	113.96	114.99	108.24	64.22	100.89
Hong Kong												
Total	101.31	101.86	186.23	336.50	660.78	1430.15	95.24	94.78	155.51	235.95	265.12	830.32
Gravable	99.95	96.79	97.56	89.69	45.80	82.51	95.43	94.74	95.50	90.43	53.37	87.08
Italia												
Total	92.65	94.53	172.36	318.80	613.07	1,293.38	93.52	97.25	156.59	245.77	282.99	878.72
Gravable	91.71	90.52	92.02	87.07	43.75	76.03	94.54	92.82	96.94	95.50	57.54	93.21
México												
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gravable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Nicaragua												
Total	-	98.46	96.19	65.15	642.05	1,324.26	-	103.11	129.53	199.55	255.50	874.47
Gravable	-	93.08	106.71	58.06	50.12	89.41	-	102.75	100.24	107.67	64.74	100.56
República Dominicana												
Total	108.04	104.09	120.90	151.64	286.22	539.71	117.78	118.76	119.09	114.50	137.46	409.57
Gravable	106.28	98.54	102.44	93.56	45.78	78.27	119.24	120.39	121.46	113.08	65.77	104.06
Taiwán												
Total	133.56	130.52	235.84	453.83	890.81	1,814.71	120.39	114.54	186.61	272.21	295.19	897.87
Gravable	131.91	123.93	123.53	120.82	61.62	104.66	120.67	114.84	114.69	104.15	59.44	94.49
Mundo												
Total	108.77	106.42	182.23	319.53	600.35	1,177.21	101.84	99.88	148.92	208.61	234.54	692.02
Gravable	108.80	102.66	101.78	95.16	47.75	83.02	102.73	100.35	98.38	90.14	54.30	86.58

Fuente: Sobre la base del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

a/ Los aranceles se calcularon sobre el total de las exportaciones y la parte gravable de las mismas.

Cuadro 3

ESTADOS UNIDOS: ARANCELES PAGADOS POR LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LOS CAPITULOS 61 Y 62 a/

(Tasa arancelaria pagada por el mundo = 100.0)

	Capítulo 61						Capítulo 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	70.16	65.24	70.42	79.95	83.76	94.19	82.84	80.34	80.70	80.67	86.89	94.70
Gravable	69.73	65.49	67.10	71.65	73.31	77.40	82.83	80.38	75.69	71.93	75.52	79.55
Corea												
Total	93.14	121.80	127.55	133.07	143.26	153.78	93.52	157.10	107.67	117.60	120.88	128.59
Gravable	91.86	120.92	119.52	119.69	124.74	122.04	92.89	97.85	99.76	104.28	105.01	107.72
Costa Rica												
Total	92.03	85.24	57.45	37.86	37.37	36.98	116.99	118.19	79.44	58.73	59.19	57.03
Gravable	90.82	83.77	84.02	86.01	83.69	82.35	116.13	117.23	118.77	121.16	114.27	110.80
El Salvador												
Total	99.71	112.17	76.90	57.51	60.86	55.22	98.13	108.92	85.66	81.97	83.74	84.47
Gravable	97.68	109.92	106.49	95.47	96.17	94.59	97.23	108.09	107.68	116.82	117.50	115.88
Filipinas												
Total	98.17	99.65	105.52	110.97	115.54	122.30	97.37	97.83	106.54	115.57	114.87	117.22
Gravable	99.20	100.05	99.40	100.31	100.77	100.26	97.57	98.84	100.98	102.05	102.09	100.51
Guatemala												
Total	101.79	106.48	89.76	80.35	84.17	76.64	110.92	114.08	92.99	77.05	82.93	94.31
Gravable	100.66	105.08	104.79	102.70	104.81	103.83	111.21	113.33	118.34	124.49	120.80	130.87
Honduras												
Total	97.05	93.57	80.81	76.47	67.45	62.02	112.78	114.50	80.44	59.81	57.00	58.26
Gravable	95.13	91.74	102.20	100.46	99.28	96.43	112.43	113.56	116.88	120.08	118.26	116.53
Hong Kong												
Total	93.14	95.71	102.20	105.31	110.06	121.49	93.52	94.89	104.43	113.11	113.04	119.98
Gravable	91.86	94.28	95.86	94.25	95.91	99.39	92.89	94.41	97.07	100.32	98.29	100.58
Italia												
Total	85.18	88.83	94.59	99.77	102.12	109.87	91.83	97.36	105.16	117.81	120.66	126.98
Gravable	84.30	88.17	90.41	91.50	91.62	91.58	92.02	92.49	98.54	105.95	105.96	107.65
México												
Total	91.94	93.97	54.88	31.30	16.66	8.49	98.19	100.12	67.15	47.94	42.64	14.45
Gravable	91.91	97.41	98.25	105.09	209.41	120.46	97.34	99.65	101.65	110.93	184.15	115.50
Nicaragua												
Total	-	92.52	52.79	20.39	106.95	112.49	-	103.23	86.98	95.66	108.94	126.36
Gravable	-	90.66	104.84	61.02	104.96	107.70	-	102.39	101.89	119.44	119.21	116.14
República Dominicana												
Total	99.32	97.81	66.35	47.46	47.68	45.85	115.65	118.90	79.97	54.89	58.61	59.19
Gravable	97.68	95.99	100.65	98.32	95.86	94.29	116.07	119.97	123.46	125.45	121.12	120.19
Taiwán												
Total	122.79	122.64	129.42	142.03	148.38	154.15	118.21	114.67	125.31	130.49	125.86	129.75
Gravable	121.24	120.72	121.37	126.97	129.04	126.07	117.46	114.44	116.58	115.54	109.45	109.13
Mundo												
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gravable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

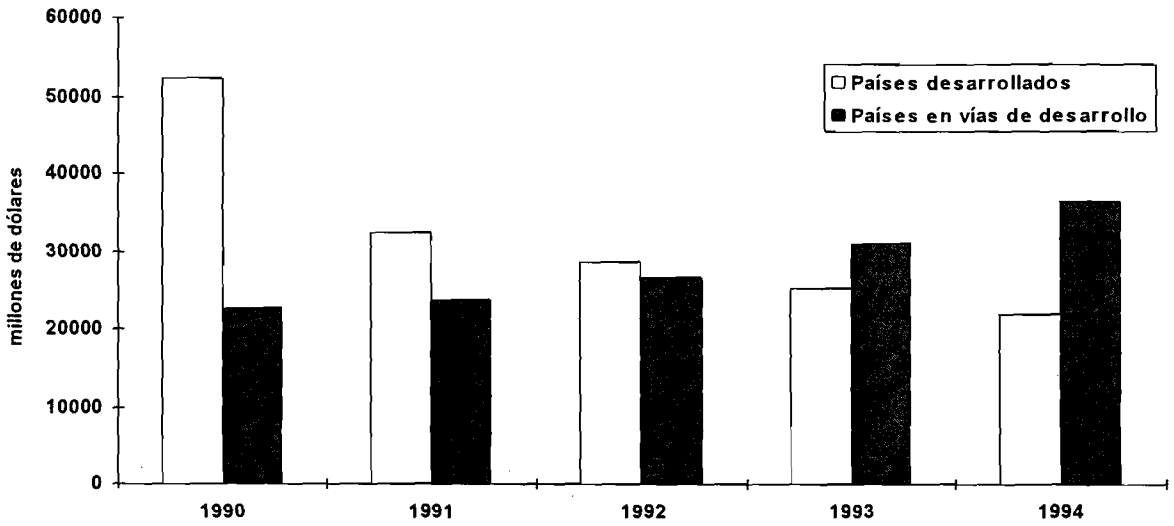
Fuente: Sobre la base del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

a/ Los aranceles se calcularon sobre el total de las exportaciones y la parte gravable de las mismas.

Anexo II

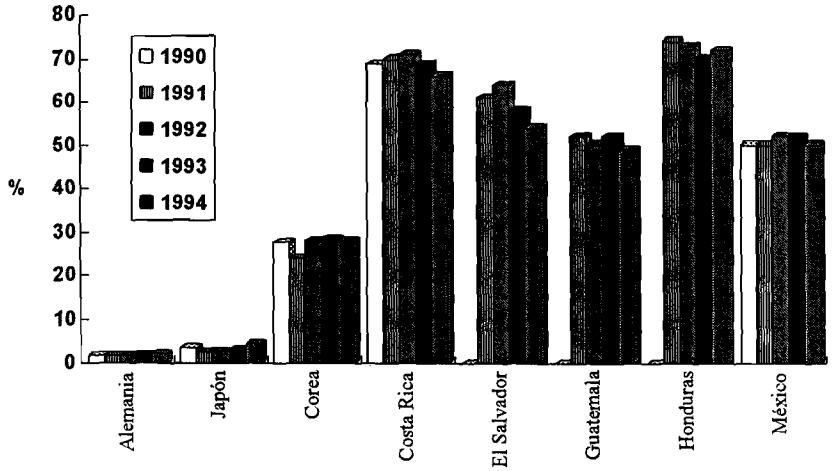
GRAFICOS

GRAFICO 1
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES BAJO LA FRACCION 9802.00.80 (1990-1994)



Fuente: Sobre la base de datos de USITC (1996).

GRAFICO 2
CONTENIDO ESTADOUNIDENSE DE LAS IMPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS BAJO LA MAQUILA (1990-1994)



Fuente: Sobre la base de datos de USITC (1994,1996).

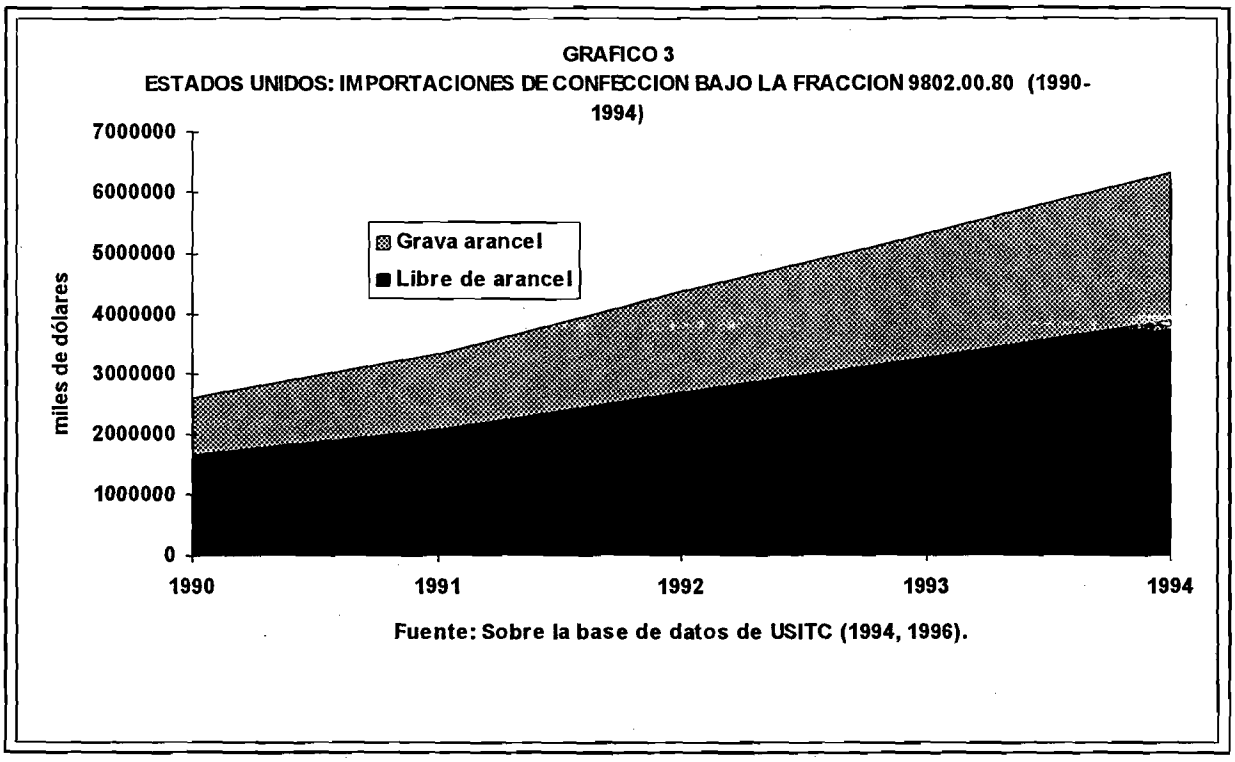


GRAFICO 3
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONFECCION BAJO LA FRACCION 9802.00.80 (1990-1994)
7000000
6000000
5000000
4000000
3000000
2000000
1000000
0
miles de dólares
Grava arancel
Libre de arancel
1990
1991
1992
1993
1994
Fuente: Sobre la base de datos de USITC (1994, 1996).

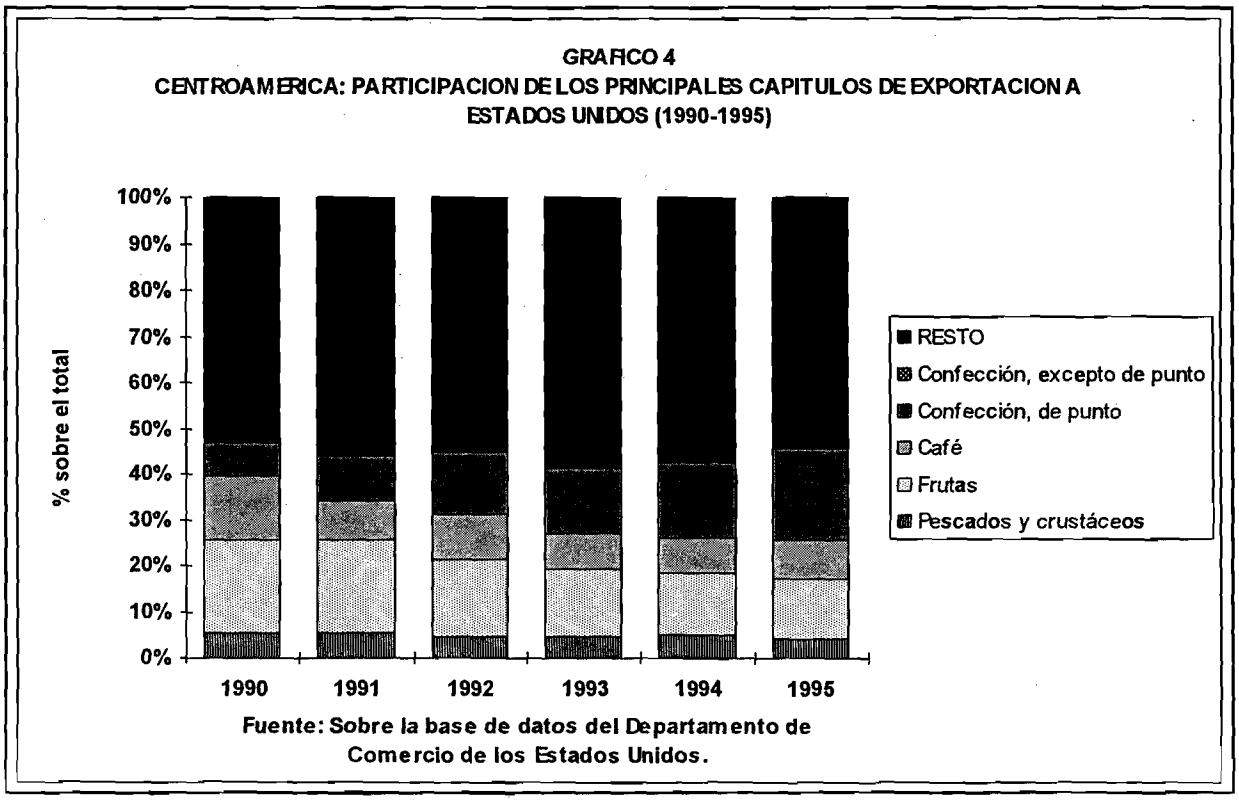
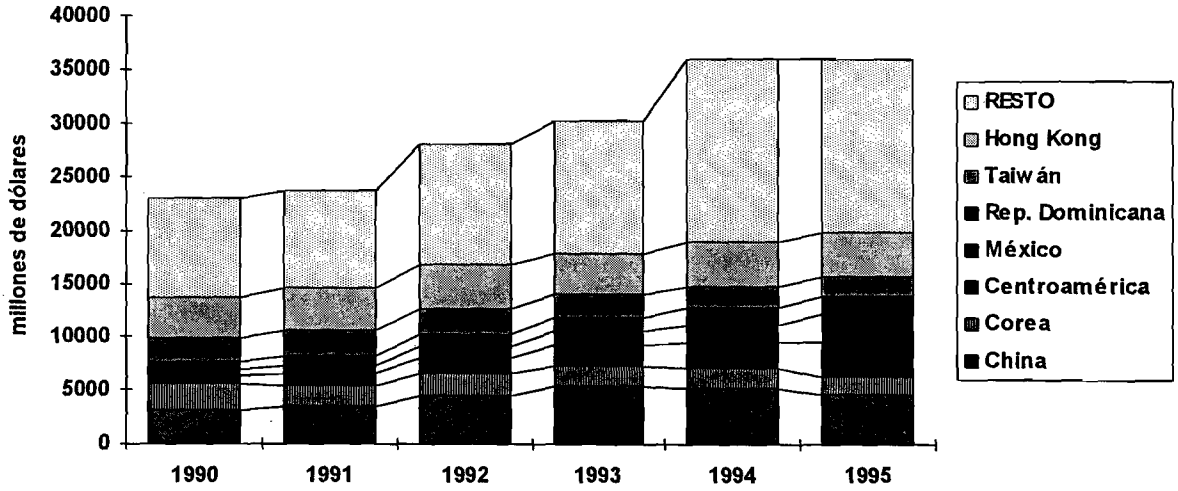


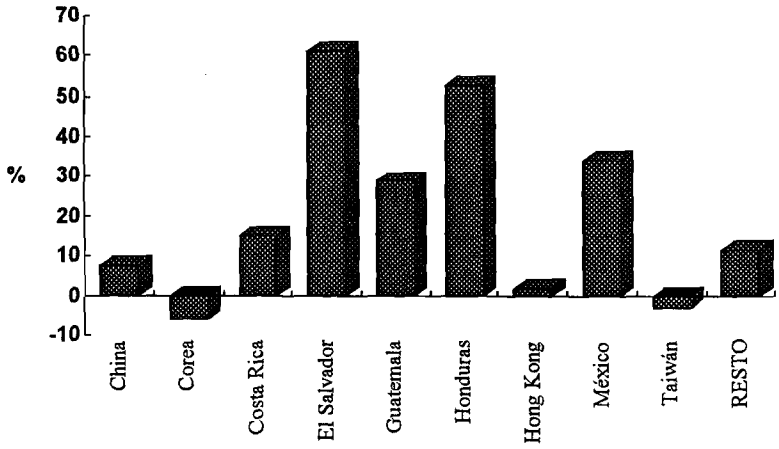
GRAFICO 4
CENTROAMERICA: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES CAPITULOS DE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS (1990-1995)
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
% sobre el total
RESTO
Confección, excepto de punto
Confección, de punto
Café
Frutas
Pescados y crustáceos
1990
1991
1992
1993
1994
1995
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

GRAFICO 5
ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CONFECCION POR PAIS DE ORIGEN DE LOS CAPITULOS 61 Y 62 (1990-1995)



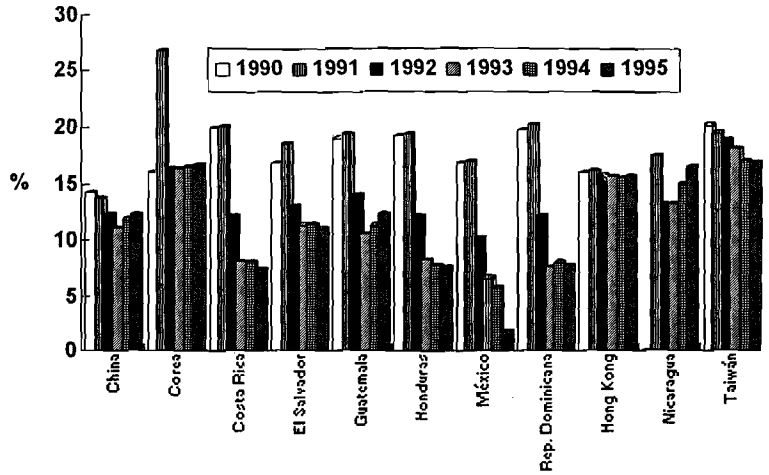
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 6
ESTADOS UNIDOS: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CONFECCION POR PAIS DE ORIGEN (1990-1995)



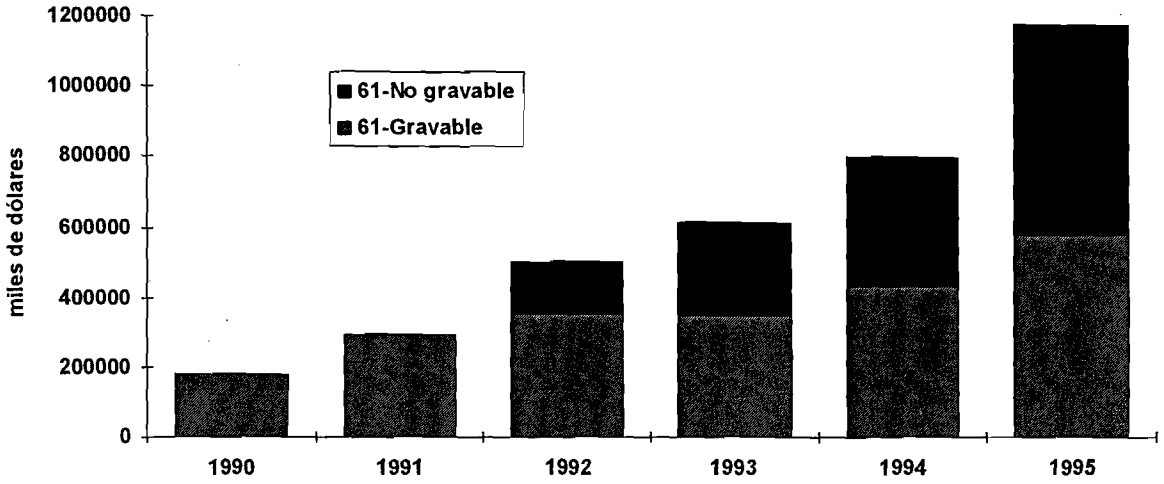
Fuente: Sobre la base de os del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 7
ESTADOS UNIDOS: TASA ARANCELARIA IMPLICITA DEL CAPITULO 62 (1990-1995)



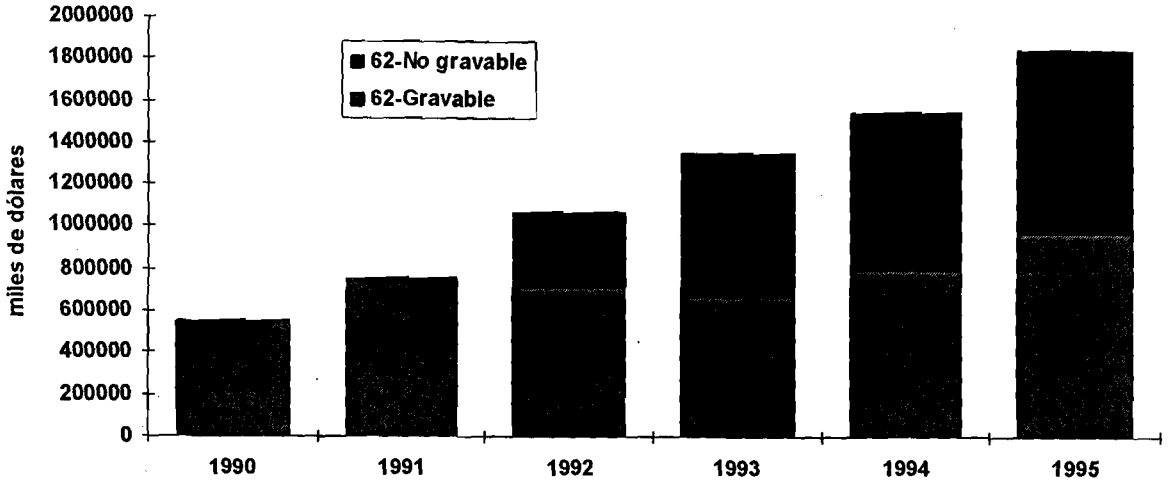
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos

GRAFICO 8
ESTADOS UNIDOS: PARTE GRAVABLE Y LIBRE DE ARANCEL DE LAS IMPORTACIONES CENTROAMERICANAS DEL CAPITULO 61 (1990-1995)



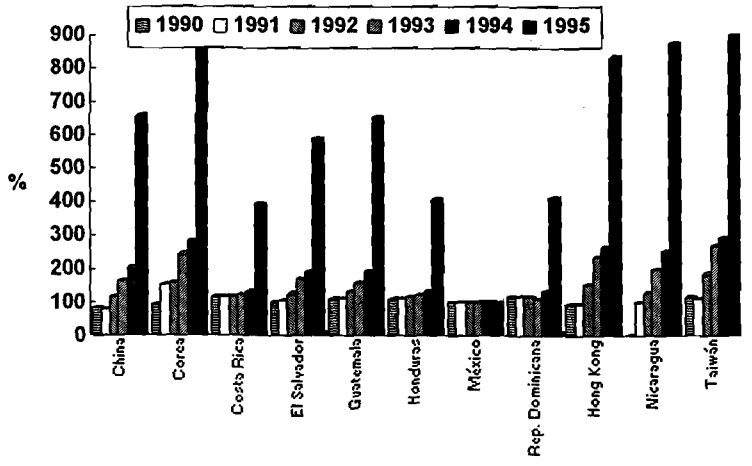
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 9
ESTADOS UNIDOS: PARTE GRAVABLE Y LIBRE DE ARANCEL DE LAS IMPORTACIONES CENTROAMERICANAS DEL CAPITULO 62 (1990-1995)



Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 10
ESTADOS UNIDOS: TASA ARANCELARIA IMPLICITA DEL CAPITULO 62 POR PAIS DE ORIGEN, MEXICO = 100 (1990-1995)



Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

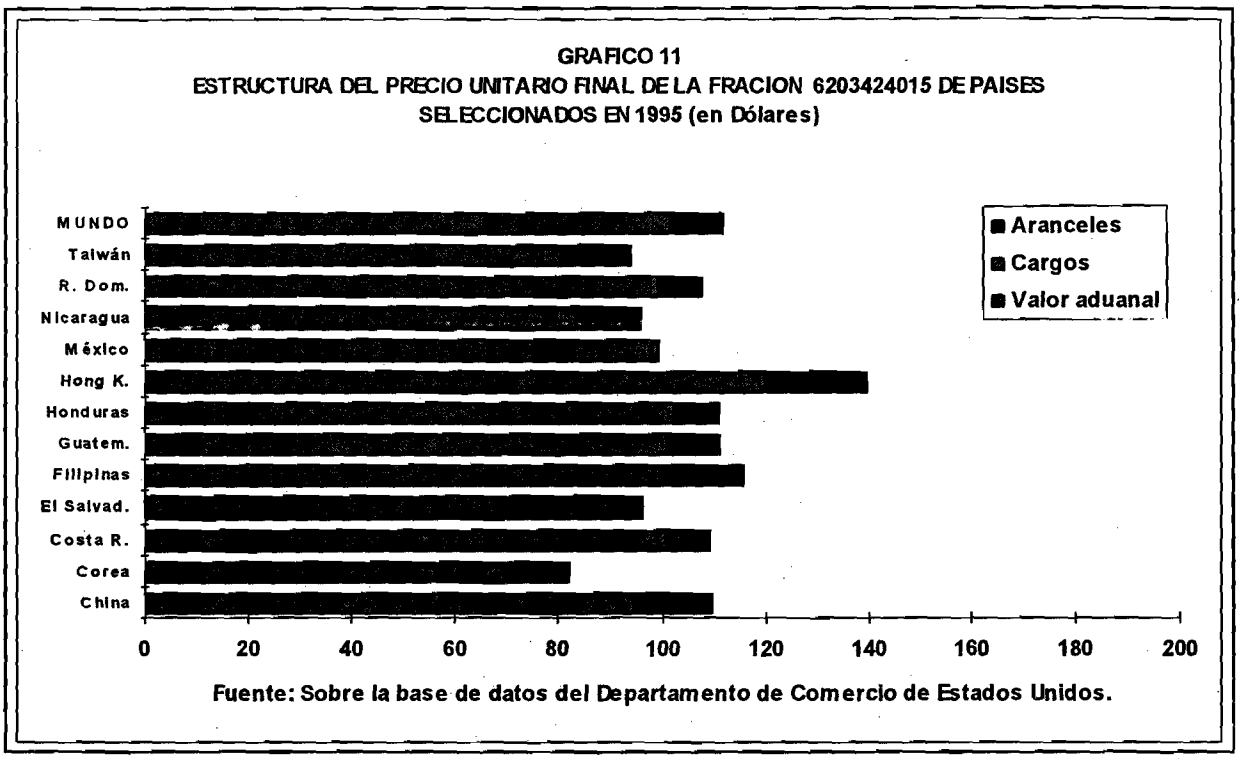


GRAFICO 11
ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO FINAL DE LA FRACION 6203424015 DE PAISES SELECCIONADOS EN 1995 (en Dólares)
MUNDO
Taiwán
R. Dom.
Nicaragua
México
Hong K.
Honduras
Guatem.
Filipinas
El Salvad.
Costa R.
Corea
China
Aranceles
Cargos
Valor aduanal
0
20
40
60
80
100
120
140
160
180
200
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

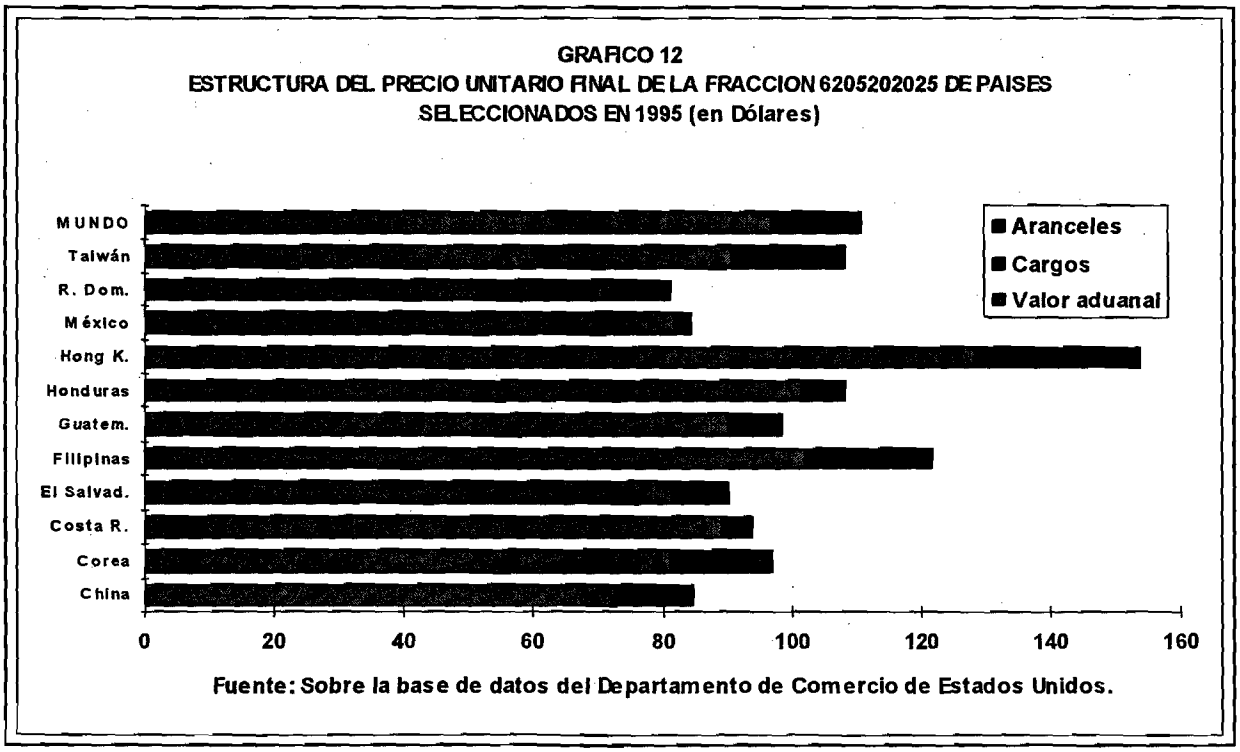
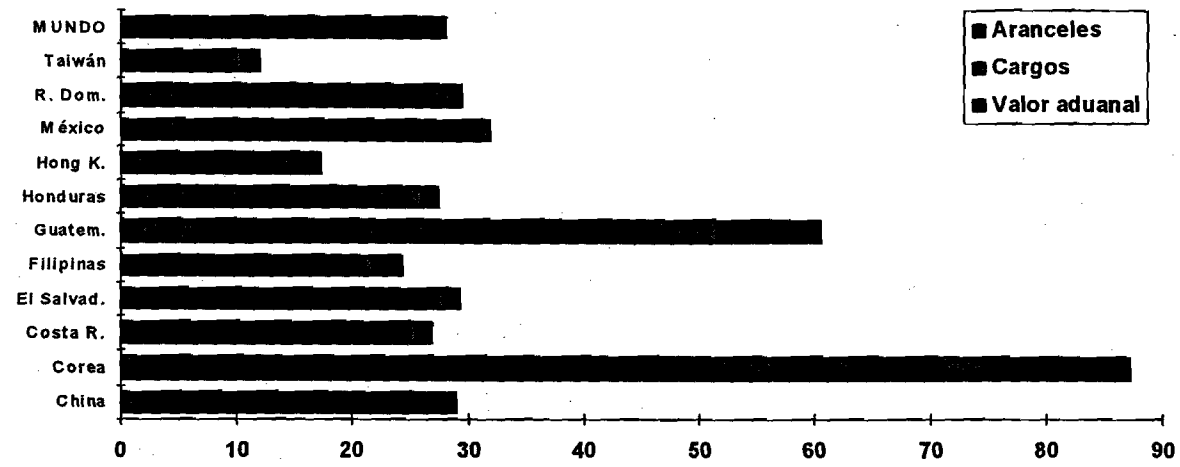


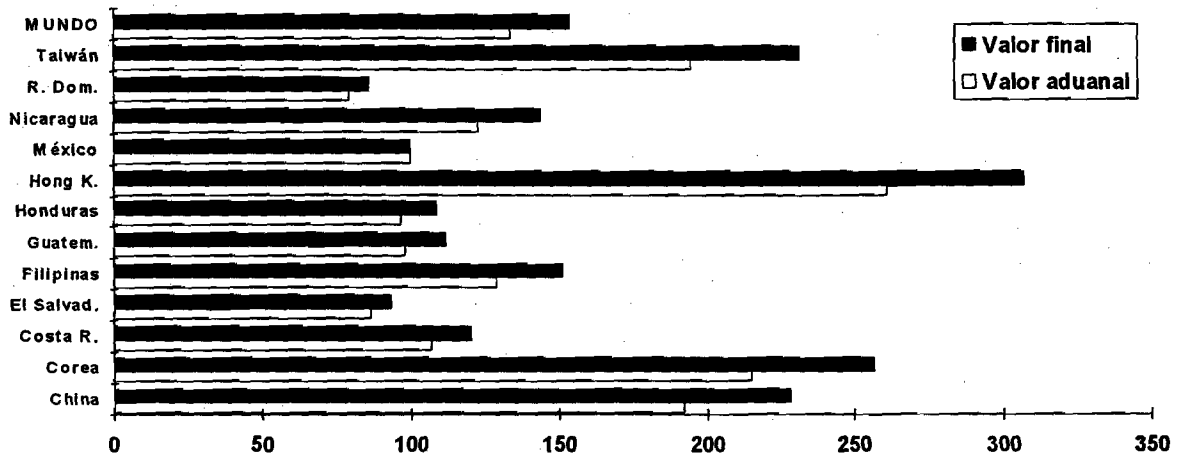
GRAFICO 12
ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO FINAL DE LA FRACCION 6205202025 DE PAISES SELECCIONADOS EN 1995 (en Dólares)
MUNDO
Taiwán
R. Dom.
México
Hong K.
Honduras
Guatem.
Filipinas
El Salvad.
Costa R.
Corea
China
Aranceles
Cargos
Valor aduanal
0
20
40
60
80
100
120
140
160
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 13
ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO FINAL DE LA FRACCION 6212102020 DE PAISES SELECCIONADOS EN 1994 (en Dólares)



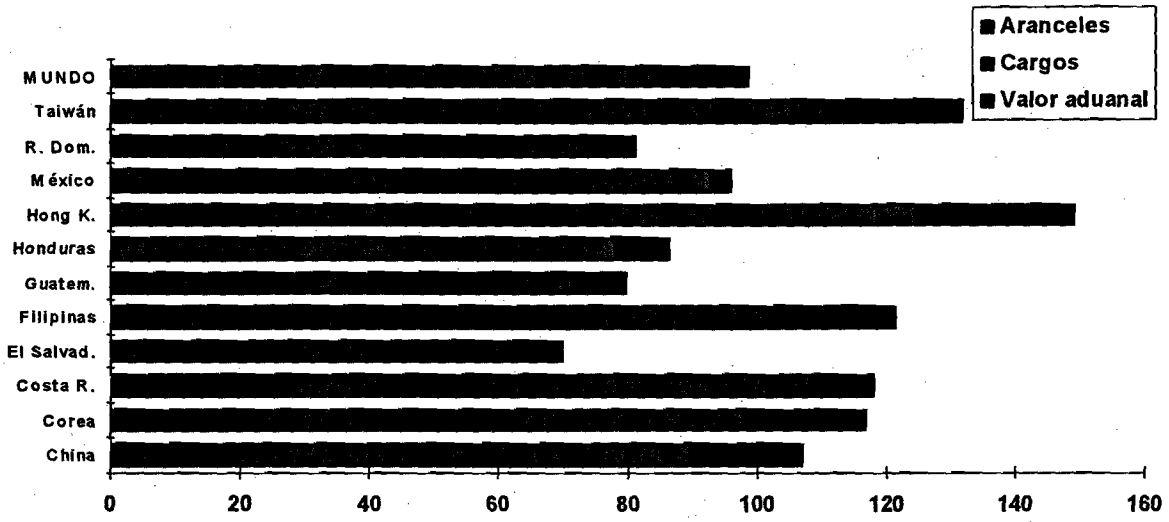
Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 14
PRECIO UNITARIO RELATIVO DE LAS IMPORTACIONES A PRECIOS ADUANALES Y FINALES DE LA FRACCION 6110202075 DE PAISES SELECCIONADOS EN 1995 (México = 100)



Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 15
ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO FINAL DE LA FRACCION 6205202065 DE PAISES SELECCIONADOS EN 1995 (en Dólares)



Fuente: Sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Este documento fue elaborado por la Subsede en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), cuya dirección es Masaryk No. 29, México, D.F., CP 11570, teléfono 2 50-15-55, fax 531-11-51