

**NACIONES UNIDAS
COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE – CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.458
21 de marzo de 2001

ORIGINAL: ESPAÑOL



**UN ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES
DE PRENDAS DE VESTIR DE CENTROAMÉRICA UTILIZANDO
LOS PROGRAMAS Y LA METODOLOGÍA CAN Y MAGIC**

Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

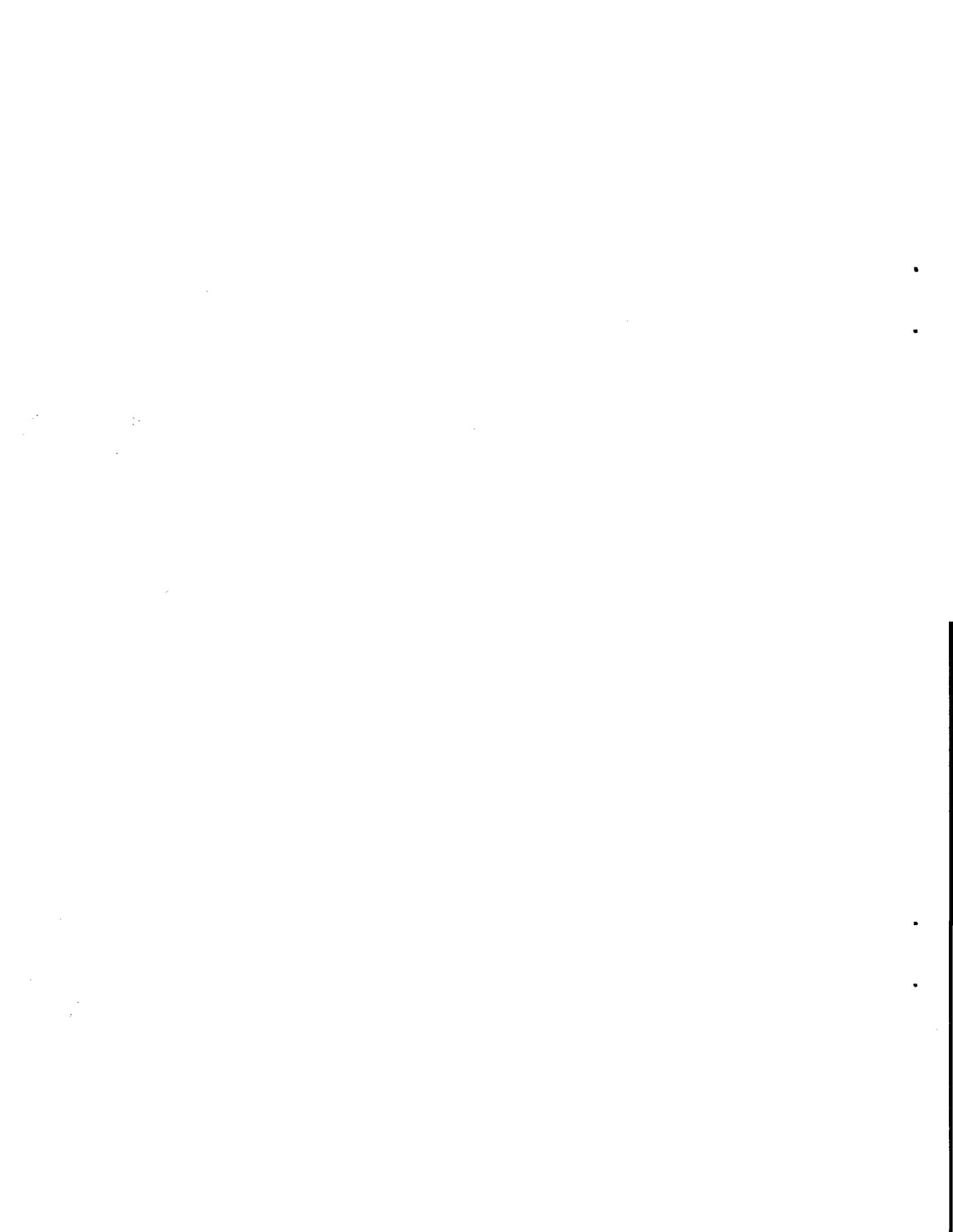
- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra “toneladas” indica toneladas métricas, y la palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	1
I. ANTECEDENTES SOBRE LA COMPETITIVIDAD.....	3
1. CAN	7
2. MAGIC	8
II. LA COMPETITIVIDAD EN CENTROAMÉRICA: UN ANÁLISIS CON BASE EN EL CAN Y EL MAGIC.....	11
1. Aspectos generales	12
2. La competitividad centroamericana en prendas de vestir y textiles.....	16
III. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE AMPLIADA.....	25
IV. CONCLUSIONES.....	32
BIBLIOGRAFÍA	35
<u>Anexos:</u>	
I Información estadística	41
II MAGIC	53
III Especialización, valor unitario relativo y participación en volumen.....	59



RESUMEN

El presente documento tiene dos objetivos principales. El primero consiste en desarrollar y presentar dos bases de datos elaboradas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a fin de evaluar la competitividad de las exportaciones. El segundo es realizar una evaluación de la competitividad para Centroamérica en su conjunto y cada uno de sus países, con énfasis en la industria de prendas de vestir y confección para demostrar el alcance de los instrumentos desarrollados por la CEPAL. Adicionalmente, el documento examina en forma preliminar el impacto potencial que tendría en Centroamérica la Iniciativa para la Cuenca del Caribe Ampliada (ICC Ampliada) aprobada el año pasado.

La estrategia de las propias empresas y la integración doméstica de empresas, localidades, regiones y países a procesos de competitividad, así como a actividades exportadoras —conceptualmente justificados por la generación de condiciones endógenas y territoriales de crecimiento y en los encadenamientos mercantiles globales— suscita cada día más interés. Independientemente de debates específicos sobre el tema, existe un creciente consenso en torno a una visión sistémica e integral de la competitividad. Estos aspectos ya fueron analizados en la década de los ochenta por la CEPAL y por autores vinculados a esta institución: el grado de endogeneidad territorial e integración de actividades específicas son de importancia capital tanto para la competitividad económica como para el desarrollo en general; la competitividad espúrea, por el contrario, no permite generar condiciones endógenas y sustentables a mediano y largo plazo.

El documento destaca, por una parte, la relevancia de los instrumentos desarrollados por la CEPAL para el análisis de la competitividad a nivel agregado y desagregado. Por otra parte, si bien la participación de las exportaciones centroamericanas a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha disminuido, se percibe un importante aumento en el caso de las actividades de prendas de vestir y textiles a los mismos mercados, y particularmente a los Estados Unidos. Las preferencias arancelarias tienen un papel importante con respecto a otros competidores en el caso del mercado de los Estados Unidos. Con relación a la ICC Ampliada, se concluye que, si bien es importante el aumento potencial que generaría en las exportaciones a los Estados Unidos, no solucionará la búsqueda de una creciente diversificación exportadora de la región. Las políticas nacionales y la integración interna deberán reforzarse para suplir esta carencia.

•

•

•

•

INTRODUCCIÓN

El análisis de la competitividad de empresas, localidades, regiones y países ha tenido un importante efecto en el debate de la política económica. La discusión en torno a políticas económicas en general, pero particularmente sobre política industrial, laboral, y de los factores que afectan a las actividades de la competitividad económica y empresarial, se ha ido concentrando en diferentes niveles de agregación de las unidades económicas, incluyendo aspectos novedosos de organización industrial.

El presente documento tiene dos objetivos principales. El primero desarrolla y presenta dos bases de datos elaboradas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para evaluar la competitividad de las exportaciones. Por otra parte, se realiza una evaluación de la competitividad para Centroamérica en su conjunto y cada uno de sus países, con énfasis en la industria de prendas de vestir y confección para demostrar el alcance de los instrumentos desarrollados por la CEPAL.

El documento se divide en cuatro partes. La primera aborda brevemente la discusión conceptual, y sus implicaciones en la política económica, en torno a la competitividad. Este mismo apartado analiza la concepción y la metodología desarrollada por la CEPAL sobre la competitividad y plasmada en dos programas que permiten su medición: el Análisis Competitivo de los Países (CAN, por sus siglas en inglés) y el Módulo para el Análisis del Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC, por sus siglas en inglés). Estos instrumentos se utilizan en la segunda parte para examinar la competitividad de Centroamérica con énfasis en las prendas de vestir y textiles (los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado). También se hace referencia a los principales competidores de la región en estas actividades y a recientes regulaciones. El tercer apartado realiza un breve análisis de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe Ampliada (ICC-A) aprobada en mayo del 2000 por el Gobierno de los Estados Unidos, la cual tendrá importantes repercusiones para la competitividad de los productos centroamericanos. La última parte resume los principales temas del documento y concluye con respecto a la competitividad centroamericana.



I. ANTECEDENTES SOBRE LA COMPETITIVIDAD

Desde hace al menos 20 años el tema de la competitividad ha surgido vigorosamente en la discusión teórica y con importantes implicaciones en la política económica internacional y latinoamericana.

Destacan, por una parte, las aportaciones de Porter (Porter, 1990, 1998), quien define la competitividad sobre la base de las ventajas competitivas mediante un “diamante” dinámico (Porter, 1990, págs. 71 y ss.) definido tanto por las condiciones de oferta, demanda, estructura de las propias empresas y su entorno, como por las relaciones con sus proveedores y clientes. Una serie de instituciones —tales como el World Economic Forum (WEF) y el International Institute for Management Development (IMD)—¹ han tratado de medir comparativamente la competitividad de un grupo de países utilizando diferentes criterios.²

No obstante las posturas anteriores, un grupo diverso y numeroso de autores y de escuelas de pensamiento han planteado aspectos complementarios y, en algunos casos, encontrados. Autores como Krugman (Krugman, 1994) han señalado que el atractivo del concepto de la competitividad debe tratarse con cautela, ya que la “obsesión por la competitividad” asume que empresas y países son semejantes.³ Por su parte, Porter y las instituciones que han adoptado mayormente su visión sobre la competitividad no han incorporado el concepto de “endogeneidad” en la discusión durante los ochenta y noventa en la teoría del desarrollo económico. Desde esta perspectiva, una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es condición suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo (Krugman, 1991; Myrdal, 1957; Rodrick, 2000a; Romer, 1993). Los procesos de aprendizaje (Schmitz, 1997), diferentes experiencias de asociacionismo y aglomeración de empresas (Borras y Zysman, 1998; Mortimore, 2000; Piore y Sabel, 1984), de desarrollo tecnológico (Katz, 1998; Lall, 1999a), de organización industrial y de comercio intra e interindustria (Chudnovsky, Kosacoff y López, 1999; Garrido y Peres, 1998), entre otros, han llevado a subrayar la importancia de la “endogeneidad territorial” y las estrategias de las empresas (Dussel Peters, 2000; Vázquez Barquero, 1999) y la “competitividad sistémica” (Eber, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1997; Messner, 1997; Meyer-Stamer, 1999). Así, la “competitividad” de empresas, regiones y países depende tanto de la esfera de la transformación

¹ Véase <http://www.weforum.org> y <http://www.imd.ch/wcy/wcy.cfm>. Consultado en diciembre de 2000.

² Mientras que el IMD analiza la competitividad de 47 países a partir de 180 variables estadísticas y resultados de encuestas a un número importante de ejecutivos, el *Global Competitiveness Report* del WEF publica desde 1979 sus resultados sobre la competitividad de 59 países (en 1999) basados en un índice correlacionado con el crecimiento económico durante cinco años y, desde el 2000, incluye un estudio microeconómico de un grupo seleccionado de países y empresas (Porter y Christensen, 2000).

³ Krugman señala que las condiciones de competitividad de una nación y de una empresa son diferentes; considerarlas iguales es una hipótesis “equivocada y peligrosa” (Krugman, 1994, pág. 30).

como de sus encadenamientos hacia delante y hacia atrás en su conjunto.⁴ Surgen, desde estas diferentes perspectivas, visiones bastante más complejas de la competitividad de las unidades económicas que una “política industrial tradicional” basada predominantemente en mecanismos orientados al proceso de transformación. Así, mientras que en muchos países se ha avanzado en forma importante al menos en algunos aspectos de la esfera de la transformación, todavía quedan múltiples retos en los diferentes niveles de la competitividad que van más allá del aumento de la productividad laboral, del capital o de los factores, incluyendo aspectos educativos y de capacitación, de la relación intra e interfirma, instituciones, infraestructura e incentivos para la producción en general. Estos aspectos requieren mayor atención, análisis y fomento.

La CEPAL y autores cercanos a esta institución han realizado aportes relevantes al debate a la competitividad y su medición para América Latina. Una serie de trabajos de Fernando Fajnzylber (Fajnzylber, 1981, 1988, 1990) reflejan parte de estas discusiones. En el contexto de la reestructuración productiva de los ochenta y la búsqueda de factores endógenos que puedan explicar las diferentes formas de industrialización (Fajnzylber, 1981), el autor presentó una serie de avances conceptuales,⁵ particularmente concerniente a las medidas de fomento a la competitividad tomadas por empresas y países industriales líderes. Varios de los análisis durante los ochenta coinciden en que gran parte del aumento de la competitividad latinoamericana —reflejada particularmente en las mejoras en el balance comercial y en el coeficiente de las exportaciones— “resultan espúreos cuando se adopta un enfoque más integral, toda vez que se dan en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo, y erosión de los salarios reales” (Fajnzylber, 1988, pág. 13). Posteriormente, la CEPAL ha insistido en diferentes ocasiones en esta nueva visión de políticas de competitividad orientadas al sector productivo y a los factores y políticas que la determinan (Kosacoff y Ramos, 1999) y con respecto a la “reforma de las reformas” (Ffrench-Davis, 1999).

Independientemente de esta visión integral de la competitividad y del debate en torno a la “transformación productiva con equidad” surgido durante los ochenta, la CEPAL plantea una serie de conceptos y métodos de medición de la competitividad con un enfoque comparativo entre países. El concepto de competitividad, a diferencia del anteriormente señalado, se define como el *proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex post*, dependiendo tanto de las condiciones de oferta como de las de demanda.

El CAN y el MAGIC son dos instrumentos de análisis —entre muchas otras formas de medición— de competitividad asociada a la capacidad de las exportaciones de un país de aumentar su participación en el mercado mundial; es decir, la competitividad se revela en el mercado mundial. Una industria gana competitividad si su participación en el comercio mundial

⁴ Como resultado de estos análisis, la “competitividad” de los países también debe tratarse con cautela, ya que en muchos casos se debe a las estrategias de grandes empresas transnacionales con filiales en varios países; la competitividad de los países, desde esta perspectiva, refleja más bien la estrategia territorial y global de empresas en capítulos y productos específicos.

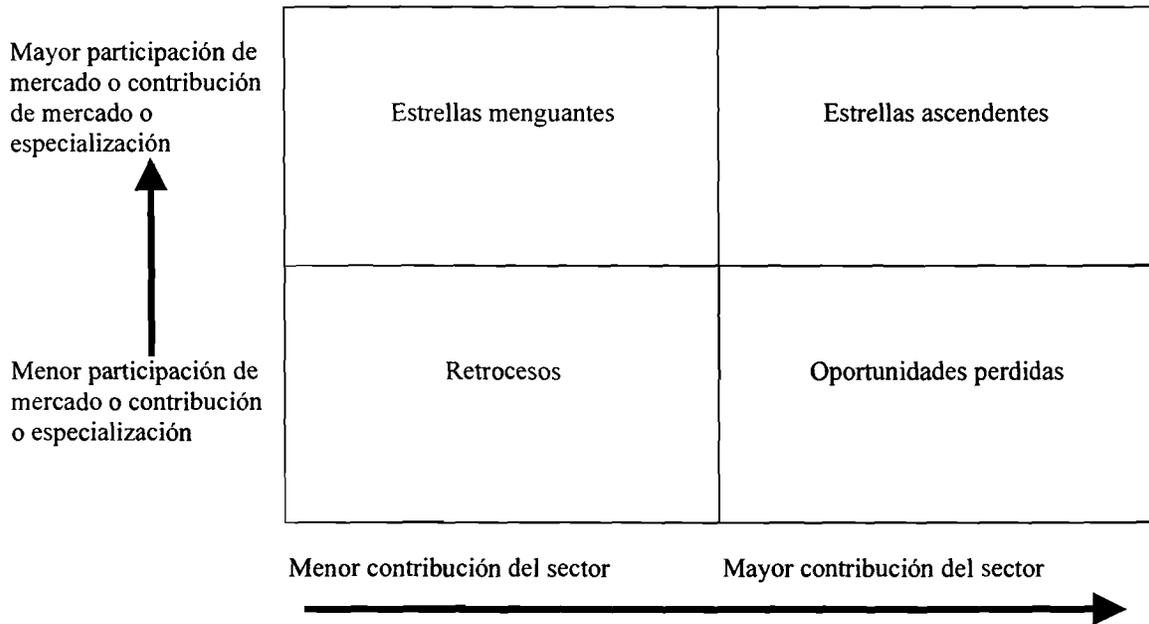
⁵ Fajnzylber (1988, pág. 13) definió la competitividad nacional como “la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”.

aumenta, y es mayor aún si este aumento se realiza en sectores en donde la demanda por estos productos es dinámica en el mercado receptor (Máttar, 1999).

Así, la matriz de competitividad (véase el cuadro 1) refleja la inserción dinámica de los productos de los países seleccionados que dependen tanto del desempeño de la estructura exportadora (oferta), como del dinamismo del comercio internacional o los mercados receptores específicos (demanda). De la matriz resultan cuatro posibilidades de inserción en un período de tiempo: actividades que se consideran estrellas menguantes, ascendentes, retrocesos y oportunidades perdidas. La inserción dinámica o la competitividad depende entonces de la dinámica temporal de las siguientes variables, tomando en lo que sigue como mercado de referencia a los países industrializados:⁶

Cuadro 1

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD



1) Participación global: la participación de un país en el total de las importaciones de los países industrializados = $(M_j / M) * 100$.

2) Participación de mercado: la participación de un país en un rubro determinado en las importaciones de los países industrializados = $(M_{ij} / M_i) * 100$.

⁶ Para una mayor elaboración al respecto, véase CAN2000 (2000); CEPAL (1999); Mortimore, Buitelaar y Bonifaz (2000) y CEPAL/Banco Mundial (1999).

3) Contribución de mercado: la contribución de un rubro a las exportaciones totales de un país = $(M_{ij} / M_j) * 100$.

4) Contribución del sector: la contribución exportadora de un rubro a las importaciones totales de los países industrializados = $(M_i / M) * 100$.

5) Especialización: compara la contribución con respecto a la contribución del sector = $(M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$.

6) Participación relativa: compara la participación de mercado de un país con respecto a otro = M_{ij} / M_{ir} .

Donde:

- M: Importaciones totales de los países industrializados
- M_i: Importaciones de los países industrializados del sector i
- M_{ij}: Importaciones de los países industrializados del sector i procedentes del país j
- M_{ir}: Importaciones de los países industrializados del sector i procedentes del país r (rival)
- M_j: Importaciones de los países industrializados procedentes del país j.

Si bien existen importantes diferencias entre el programa CAN y el MAGIC —cuyas especificidades serán tratadas en el siguiente capítulo—, ambos miden la competitividad internacional de los países y de sus respectivas actividades sectoriales (a diferentes grados de desagregación) y con diferentes mercados de destino, pero teniendo en común una serie de nociones y conceptos:

1) La competitividad de los países y sus respectivos sectores se mide según su inserción comercial internacional y se fundamenta en su dinámica exportadora (oferta) y la dinámica de los mercados de destino (demanda).⁷

2) Las condiciones de oferta están determinadas por el aumento o la disminución de la contribución del sector o producto.

3) Las condiciones de demanda están determinadas por el aumento o la disminución de la participación de mercado del país o producto de las exportaciones en el mercado de destino (América Latina, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), etc.).

4) Con base en estos criterios se desarrolla una matriz de competitividad (véase de nuevo el cuadro 1) al clasificar a las actividades en cuatro grupos: aumento en la demanda y en la oferta (estrellas ascendentes), aumento en la demanda y caída en la oferta (oportunidades perdidas), caída en la demanda y aumento en la oferta (estrellas menguantes) y caída en la demanda y la oferta (retiradas).

⁷ Desde una perspectiva amplia, la contribución del sector puede comprenderse como una condición de oferta del país exportador, mientras que la participación de mercado, contribución de mercado y la especialización dependen de condiciones de demanda.

5) La especialización se refiere a la relación entre la contribución de un producto sobre contribución del sector y equivale al concepto de ventaja comparativa revelada.

Esta metodología permite establecer la principal razón —sobre la base de variables comerciales— del cambio estructural comercial. Las diversas matrices del CAN y el estudio de la descomposición del cambio comercial del MAGIC analizan estos cambios. Este análisis es muy útil y significativo tanto para un examen agregado (por capítulos) o desagregado (dependiendo del nivel de desagregación sectorial de CAN y MAGIC).

Es importante señalar que la medición de la competitividad, desde esta perspectiva, no explica las causas estructurales de la competitividad ni está diseñado para indicarlas —por ejemplo aspectos institucionales, tecnológicos, de cambios en la productividad, entre otros—, no distingue factores endógenos de competitividad de aquellos con características “espúreas”. Sin embargo, en el caso del MAGIC sí se permite distinguir el valor y el volumen del comercio para lograr un aumento o disminución de la competitividad. El concepto de competitividad basada en información estrictamente comercial sólo abarca un segmento de la competitividad analizada y planteada por la propia CEPAL y por otros autores. Por último, el cambio en las diferentes matrices de competitividad es altamente sensible con respecto al tiempo. Es conveniente considerar estas restricciones para no caer en conclusiones simplistas con base en los resultados ofrecidos por CAN y MAGIC.

1. CAN

El programa CAN cuenta actualmente con un banco de datos comerciales para 85 países y 21 agrupaciones regionales con información en una serie de tiempo desarrollada por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Sobre la base de la metodología inicial desarrollada (Mandeng, 1991),⁸ el CAN cuenta actualmente con nueve mercados de referencia: el mundo, países industrializados (desagregados en Norteamérica, otros industrializados y Europa Occidental) y países en desarrollo (desagregados en África, América en desarrollo y Asia en desarrollo). Los países que reportan el origen de sus importaciones representan aproximadamente 89% del comercio mundial total (CAN2000, 2000).

En la mayoría de los casos las importaciones se expresan en dólares corrientes en valores cif (costo, seguro y flete) y pueden diferir de los valores registrados por el país de exportación, generalmente a valores fob (franco a bordo).

La última versión disponible del programa (CAN2000) cuenta con una serie histórica para 1985-1998⁹ y permite un alto grado de precisión en el análisis. Los mercados pueden

⁸ Las versiones iniciales del CAN fueron posteriormente modificadas en las versiones de CANPLUS y TRADECAN, en su versión actual (véase <http://www.eclac.cl/espanol/SisInformacin/cepal8a.html>). En las respectivas versiones se permitió una mayor agilidad del programa y se incluyeron nuevos mercados de referencia.

⁹ El origen de los datos de CAN2000 es COMTRADE, la base de datos de comercio que mantiene la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas. Versiones anteriores del programa, aunque para un menor número de mercados de destino, permiten ampliar el período desde 1977.

desagregarse a dos o tres dígitos de la CUCI revisión 2 y a 233 grupos de actividades a tres dígitos. Con base en estos datos, el programa permite calcular las variables señaladas en el apartado anterior. Además, el programa calcula tres tipos de matrices de competitividad (véase de nuevo el cuadro 1):

- a) Matriz participación/crecimiento, la cual se establece sobre la base de la evolución de la participación de mercado y de la contribución del sector.
- b) Matriz contribución/crecimiento, la cual se establece como resultado de la evolución de la contribución y de la contribución del sector.
- c) Matriz especialización/crecimiento, la cual se establece como resultado de la evolución de la especialización y de la contribución del sector.

Estas matrices son relevantes, ya que permiten, para un período especificado, determinar las causas del cambio estructural en materia comercial sobre la base de las variables establecidas.

El programa también ofrece una clasificación de las actividades comerciales a tres dígitos en: primarios, intensivos en recursos naturales, de baja, media y alta tecnología y otros (Peres y Alcorta, 1998). Estos seis agrupamientos del comercio calculan el grado de especialización y la estructura comercial de países seleccionados según estos rubros.

2. MAGIC

Con una metodología básica semejante al CAN, el MAGIC tiene como mercado de referencia a los Estados Unidos con base en la información que provee el Departamento de Comercio de este país. Si bien el MAGIC sólo abarca la década de los noventa, el programa cuenta con una serie de ventajas con respecto al CAN: a) presenta un mayor grado de desagregación (2, 4, 6, 8 y 10 dígitos) de las importaciones y exportaciones de los Estados Unidos; b) una mayor actualización; c) la incorporación de una serie de variables básicas como el valor y el volumen del comercio, así como la tarifa arancelaria efectiva que pagan los exportadores para ingresar sus productos a los Estados Unidos, y d) sobre la base de c), el cálculo del valor unitario de productos exportados a los Estados Unidos, así como la tarifa efectiva gravada.¹⁰

Las principales variables que calcula el MAGIC, considerando a los Estados Unidos como el único mercado de referencia, son:¹¹

- a) Valor del comercio (en dólares).
- b) Participación de las importaciones y exportaciones. Se refiere a la relación entre las importaciones o exportaciones de un producto sobre las importaciones o exportaciones totales.

¹⁰ El MAGIC fue diseñado a mediados de la década de los noventa y surgió según necesidades de los países centroamericanos para medir y calcular el comercio de la región.

¹¹ Para un análisis detallado de la metodología, véanse los aspectos tratados en el apartado sobre CAN, CEPAL (1999) y Mortimore, Buitelaar y Bonifaz (2000).

c) Especialización. Se refiere a la participación del producto en el comercio bilateral dividida entre la participación del socio comercial en el comercio global del país informante. En el caso de las estadísticas de importación, la especialización del producto es la ventaja comparativa revelada que el socio comercial tiene en el producto que los Estados Unidos importan.

d) Valor unitario relativo. Indica el valor unitario del producto en el comercio bilateral entre los Estados Unidos y el socio comercial, con relación al valor unitario del producto en el comercio global del país informante. Si el valor unitario relativo es superior a uno, el producto tendrá un valor unitario mayor en el comercio bilateral que en el comercio global. Cuando el producto es agregado, los valores unitarios son índices ponderados por el comercio.

e) Participación en volumen. Calcula la participación del socio comercial en el comercio global de los Estados Unidos en términos de volumen. Cuando el producto es agregado, el cálculo es producto de la ponderación de las participaciones en volumen.

f) Volumen. Muestra el volumen intercambiado. La unidad de medición depende del producto en cuestión y de la clasificación utilizada en la base de datos. Sólo está activada en el máximo nivel de desagregación.

g) Valor unitario. Es resultado de dividir el valor importado de un producto a 10 dígitos entre el volumen del mismo.

h) Arancel implícito. Esta variable y la tarifa efectiva son datos proporcionados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. El arancel implícito es el monto (en dólares) pagado por concepto de impuestos por la importación del producto proveniente del socio comercial.

i) Tarifa arancelaria efectiva. Es el monto del arancel pagado del producto como porcentaje del valor total importado de ese capítulo o producto.

j) Balanza comercial. Calcula el balance comercial en dólares (exportaciones menos importaciones) del comercio bilateral entre los Estados Unidos y el socio comercial.

k) Descomposición del cambio. Esta opción permite obtener información acerca de los diferentes componentes del cambio en el valor del flujo comercializado entre el país informante y el socio comercial en el período seleccionado. El cambio en el valor importado puede ser descompuesto en tres efectos: el efecto demanda (ED), el efecto participación (EP) y el efecto interacción (EI). El ED es el cambio en el valor de las importaciones que hubiera resultado si la participación del socio comercial se hubiera mantenido constante desde el año base. El EP refleja el cambio en el valor de las importaciones que se habría producido si la participación global de las importaciones del producto se hubiera mantenido constante. El efecto interacción (EI), conjuntamente con el efecto demanda y el efecto participación, pueden explicar cómo se descompone el cambio de las importaciones de un producto provenientes de un socio comercial. El EI explica de manera combinada tanto el efecto demanda como el efecto participación y, de acuerdo con su fórmula, su valor es cero, ya sea cuando la participación del país no cambia o

cuando la demanda global no cambia. Por otra parte, el EI es positivo si la participación del país y el cambio en la demanda global tienen el mismo signo, es decir, si ambos son positivos o negativos. En caso contrario, cuando uno es positivo y el otro negativo, se mantiene la ley de los signos, y el EI es negativo.

II. LA COMPETITIVIDAD EN CENTROAMÉRICA: UN ANÁLISIS CON BASE EN EL CAN Y EL MAGIC

En lo que sigue se busca demostrar los aportes del CAN y el MAGIC al entendimiento de las principales tendencias en torno a la competitividad y concentrarse posteriormente en los rubros de prendas de vestir y textiles.¹² Se han realizado estudios nacionales con esta metodología para varios países latinoamericanos (Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999; Bonifaz y Mortimore, 1998, 1999; CEPAL, 2000b; Máttar, 1996; Mortimore, Bonifaz y de Oliveira, 1997-1998).

En Centroamérica se han llevado a cabo, desde los ochenta, una serie de estudios sobre la competitividad regional y de países y sectores específicos, particularmente de la industria. La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá, conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (FEDEPRICAP-BID) y el Programa Regional de Apoyo al Desarrollo y la Integración Centroamericana (PRADIC), el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) con el Harvard Institute for International Development (HIID) y la CEPAL, han realizado una serie de estudios de la competitividad en Centroamérica (CEPAL, 2000b; CEPAL/ONUDI, 1996; CEPAL/PNUD, 1990; FEDEPRICAP-BID/PRADIC, 1994a y b; INCAE, 1999; INCAE/HIID, 1999).

Cabe destacar que el estudio de FEDEPRICAP-BID y PRADIC examinó la necesidad de aumentar la competitividad en un contexto de globalización a inicios de los noventa y enfatizó la interacción entre los sectores públicos y privados para formular y ejecutar políticas de competitividad desde una perspectiva “sistémica”. Sobre la base de seis sectores específicos —plásticos, estructura de metal, maquinaria agrícola, conservas, prendas de vestir y productos de papel— se llegaron a conclusiones relevantes con respecto a las condiciones de oferta y la demanda de los respectivos sectores en Centroamérica. Si bien las conclusiones fueron múltiples —dependiendo del sector y país de la región—, los respectivos estudios plantearon la importancia de concentrarse en aspectos de la competitividad de la cadena de valor agregado ante la predominancia de la política macroeconómica en la región (FEDEPRICAP-BID/PRADIC, 1994a, pág. 1).

Estos aspectos fueron retomados en la “Agenda para la modernización industrial” y en las “Políticas de competitividad” de la CEPAL (CEPAL/ONUDI, 1996, CEPAL, 2000b), que hicieron hincapié en el “entorno” de la industria centroamericana. Como resultado de la profunda crisis socioeconómica de la región durante los ochenta, además de la privatización de empresas manufactureras estatales, las empresas orientadas hacia el mercado doméstico e intrarregional, así como las empresas de menor tamaño, fueron las principales afectadas por esta trayectoria industrial. Por el contrario, el segmento de empresas instaladas en zonas francas de exportación —las cuales comienzan a aumentar significativamente su producción—, así como aquellas que logran insertarse al mercado mundial mediante exportaciones extrarregionales, fueron las principales beneficiadas. El aspecto de la integración del resto de la economía a las actividades de mayor dinamismo, así como políticas que permitieran una mejor infraestructura y desregulación

¹² Para un análisis más detallado sobre condiciones, políticas y retos de la competitividad en Centroamérica, véase CEPAL (2000b).

económica, entre otras, fueron destacadas en este documento para aumentar la competitividad industrial en Centroamérica, así como la creación de instituciones específicas para incrementar el grado de endogeneidad territorial, particularmente de las empresas manufactureras de menor tamaño, en la región centroamericana.

El INCAE y el HIID han realizado esfuerzos desde la segunda mitad de los noventa para analizar la competitividad de la industria centroamericana y proponer soluciones relacionadas. La base de las propuestas asume que la competitividad empresarial es fundamental para la competitividad en general y que la competencia con base en salarios bajos no es sostenible a mediano plazo,¹³ por lo que se requieren “saltos cualitativos hacia una etapa superior de competitividad” (INCAE/HIID, 1999, pág. 3): las economías impulsadas por la inversión.

1. Aspectos generales

El programa CAN permite ubicar la competitividad centroamericana y de otros países en el mundo. Los países industrializados han incrementado significativamente su participación en las importaciones totales de la OCDE durante los ochenta, aunque cayó al 62.84% en 1998 (véase el cuadro 2). De los países seleccionados destaca la dinámica de los países asiáticos y particularmente de China. En el caso de América Latina, la participación de sus exportaciones en las importaciones totales a la OCDE se ha mantenido relativamente estable durante 1985-1996, particularmente como resultado del dinamismo de las exportaciones mexicanas. La participación de las exportaciones centroamericanas a la OCDE ha aumentado sustancialmente durante el período, de 0.20% en 1990 a 0.35% en 1998, merced a la dinámica exportadora de Costa Rica.

No obstante, durante los noventa los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) parecieran haber posicionado ventajosamente sus exportaciones a la OCDE —con “estrellas nacientes” y actividades en “retroceso” o “retirada” que representan 37.49% y 27.38% de las exportaciones totales, respectivamente— y particularmente en el caso de El Salvador y Honduras (véase el cuadro 3). Estas tendencias, como se verá más adelante, son primordialmente resultado de la dinámica y especialización de los países del MCCA en la confección y en actividades de maquila en general, y orientadas particularmente a los Estados Unidos. Destacan los casos de la provincia china de Taiwán, la República de Corea y México por su positiva integración exportadora a los países de la OCDE.

¹³ “Esta forma de competir no permite pagar salarios más altos, ni proteger adecuadamente los recursos naturales para asegurarse su disponibilidad en el largo plazo, ni obtener altos niveles de valor agregado de la producción nacional en los mercados internacionales, ni construir bases sólidas para el progreso y el bienestar duraderos” (INCAE/HIID, 1999, pág. 3).

Cuadro 2

PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN
EL MERCADO DE PAÍSES INDUSTRIALIZADOS (1985-1998)

(Porcentajes)

	1985	1990	1996	1998
Países industrializados	62.13	66.53	62.93	62.84
Estados Unidos	10.47	10.29	10.61	10.92
América Latina	5.73	4.57	5.32	5.70
Argentina	0.31	0.27	0.23	0.22
Brasil	1.34	1.02	0.83	0.83
México	1.77	1.52	2.42	2.81
MCCA	0.26	0.20	0.31	0.35
Costa Rica	0.07	0.08	0.10	0.12
El Salvador	0.05	0.02	0.05	0.05
Guatemala	0.06	0.05	0.07	0.08
Honduras	0.06	0.04	0.07	0.09
Nicaragua	0.02	0.01	0.02	0.02
República Dominicana	0.09	0.09	0.12	0.14
República de Corea	1.47	1.81	1.71	1.64
China	1.02	1.85	4.01	4.46
Provincia china de Taiwán	1.91	2.08	1.96	1.96

Fuente: CAN2000 (CEPAL).

Nota: MCCA: Mercado Común Centroamericano.

Tomando como referencia el mercado de Norteamérica —Canadá y los Estados Unidos—, destaca que Centroamérica exporta 179 productos a esta región durante el período 1990-1998. Las principales 10 actividades caracterizadas como estrellas nacientes aumentaron su contribución a las exportaciones en forma significativa, de 59.96% en 1990 a 70.19% en 1998. Además de este proceso de concentración, es importante señalar que los productos de confección exportados a los dos países citados representaron, en 1998, 53.01% de las exportaciones totales a Norteamérica. Son estas actividades las que permiten comprender el éxito exportador y competitivo de Centroamérica durante los noventa. En otros rubros, como frutas y nueces y azúcar y miel, la participación del mercado en Norteamérica también ha logrado importantes avances (véase el cuadro 4).

Cuadro 3

PAÍSES SELECCIONADOS: COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES TOTALES
A LA OCDE PARA 1990-1998

(Porcentajes de las exportaciones totales de 1998)

	Estrellas nacientes	Estrellas menguantes	Oportunidades perdidas	Retiradas
Países industrializados	48.74	5.12	5.37	40.78
Estados Unidos	50.30	13.10	12.12	24.48
América Latina	37.43	15.25	7.45	39.87
Argentina	8.90	60.60	2.51	27.98
Brasil	20.63	38.14	6.23	35.00
México	49.88	15.93	14.86	19.33
MCCA	37.49	14.93	20.19	27.38
Costa Rica	28.05	9.05	19.87	42.77
El Salvador	46.98	19.06	27.74	6.14
Guatemala	21.39	23.62	30.87	23.96
Honduras	53.96	11.96	13.25	20.78
Nicaragua	25.01	21.25	24.41	18.86
República Dominicana	57.43	12.83	9.32	20.38
Otros				
República de Corea	54.02	17.59	12.02	16.37
China	42.51	20.39	18.58	18.52
Provincia china de Taiwán	57.82	8.11	22.40	11.67

Fuente: CAN2000 (CEPAL).

Cuadro 4

CENTROAMÉRICA: CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES 10
ESTRELLAS NACIENTES A NORTEAMÉRICA (1990-1998).
SELECCIONADAS SEGÚN SU CONTRIBUCIÓN
EN 1998

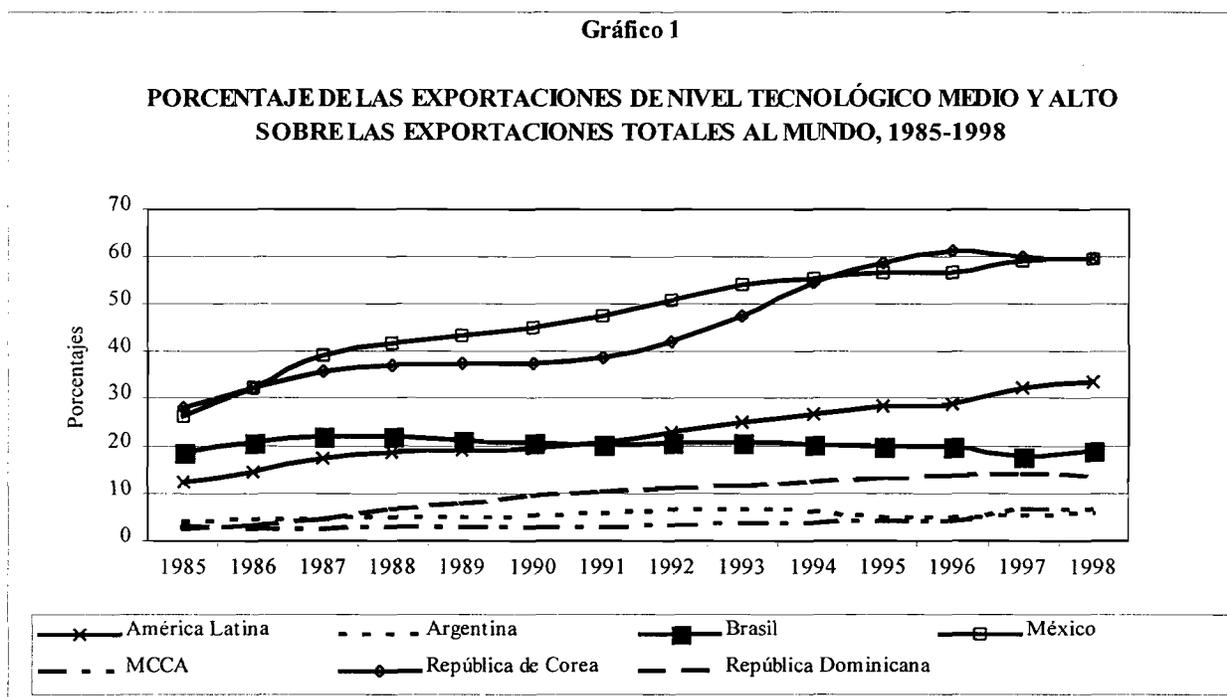
		Participación de mercado		Contribución	
		1990	1998	1990	1998
846	Ropa interior de punto o ganchillo	7.66	22.73	6.16	20.00
057	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas) frescas o secas	18.20	20.79	22.18	11.06
843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	2.96	6.59	8.33	9.94
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	4.46	8.24	6.25	7.90
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	1.22	6.65	3.01	9.57
844	Ropa interior de tejidos (excepto punto y ganchillo)	3.57	13.20	2.77	5.61
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	4.62	5.22	4.11	2.38
061	Azúcar y miel	10.61	13.52	4.93	2.35
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas	3.00	3.29	2.15	1.32
792	Aeronaves y equipo conexo y sus partes	0.02	0.04	0.06	0.06

Fuente: CAN2000 (CEPAL).

La alta y creciente participación de confección y prendas de vestir —definidas como de bajo nivel tecnológico (Peres y Alcorta, 1998)— en el total exportado por la región reflejan el nivel tecnológico relativamente bajo de las exportaciones centroamericanas a la OCDE. El gráfico 1 revela brechas tecnológicas muy significativas de las exportaciones latinoamericanas. Mientras que las exportaciones con contenido tecnológico medio y alto (ECTMA) de los países industrializados a la OCDE fluctúan alrededor del 30% del total a principios de la década de los ochenta y alcanzan niveles superiores al 45% desde 1994 —y las ECTMA estadounidenses son superiores al 60% del total desde 1995—, las ECTMA latinoamericanas se multiplicaron por un

factor superior a 2.5 durante 1985-1998 para alcanzar una participación de 33.47% en 1998. Esta tendencia se debe particularmente a las exportaciones mexicanas, cuyo contenido tecnológico medio y alto aumentó de niveles inferiores al 20% a mediados de la década de los ochenta a niveles superiores al 55% desde 1994. Así, el porcentaje de las ECTMA mexicanas sobre sus exportaciones totales es, desde 1988, superior al de los países industrializados en su conjunto e incluso semejante al de los Estados Unidos desde 1993-1994. Otros países, como la República Dominicana, con niveles de las ECTMA semejantes a los del MCCA hasta finales de la década de los ochenta, triplican los niveles del MCCA en 1996. El porcentaje de las ECTMA del MCCA es significativamente inferior y cae de niveles del 3% a mediados de la década de los ochenta hasta un 2.83% en 1990. Desde 1990 se recuperan ligeramente como resultado de las exportaciones de Costa Rica y El Salvador para alcanzar un 6.79% en 1998. Únicamente Costa Rica, con exportaciones a la OCDE de productos de electrónicos, presenta niveles de ECTMA significativamente superiores al resto del MCCA. Otros países asiáticos como China, la República de Corea y la provincia china de Taiwán superan significativamente el componente de ECTMA de los países latinoamericanos seleccionados (véase el cuadro 2 del anexo estadístico).

Gráfico 1

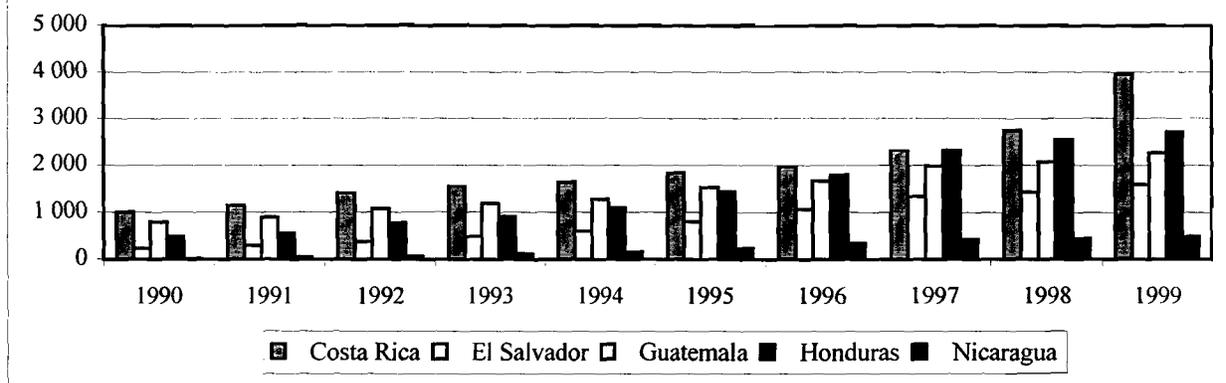


Fuente: Sobre la base del cuadro 2 del anexo estadístico.

2. La competitividad centroamericana en prendas de vestir y textiles

Los Estados Unidos son el principal destino de las exportaciones centroamericanas —variando en 1997 del 53% del total en Costa Rica al 87.4% para Honduras (CEPAL, 2000b)—; el sector de prendas de vestir y textiles representa el rubro exportador más dinámico. El MAGIC contiene una serie de indicadores adicionales al CAN para profundizar en el análisis de la competitividad exportadora.

Gráfico 2
EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1999
 (Millones de dólares)



Fuente: Sobre la base del cuadro 3 del anexo estadístico.

Centroamérica en su conjunto presenta una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de sus exportaciones de 17.3% a los Estados Unidos durante 1990-1999 (véase el cuadro 3 del anexo estadístico). Este dinamismo fue significativamente superior a la TCPA de las importaciones totales de los Estados Unidos, por lo que la participación centroamericana en el total importado por este país se duplicó durante 1990-1999, pasando de 0.5% a 1.1%. Cabe destacar que Costa Rica —durante los noventa el principal exportador a los Estados Unidos— aumentó en 1999 sus exportaciones a ese país en un 44.2%, y particularmente como resultado de la dinámica en el rubro electrónico.¹⁴

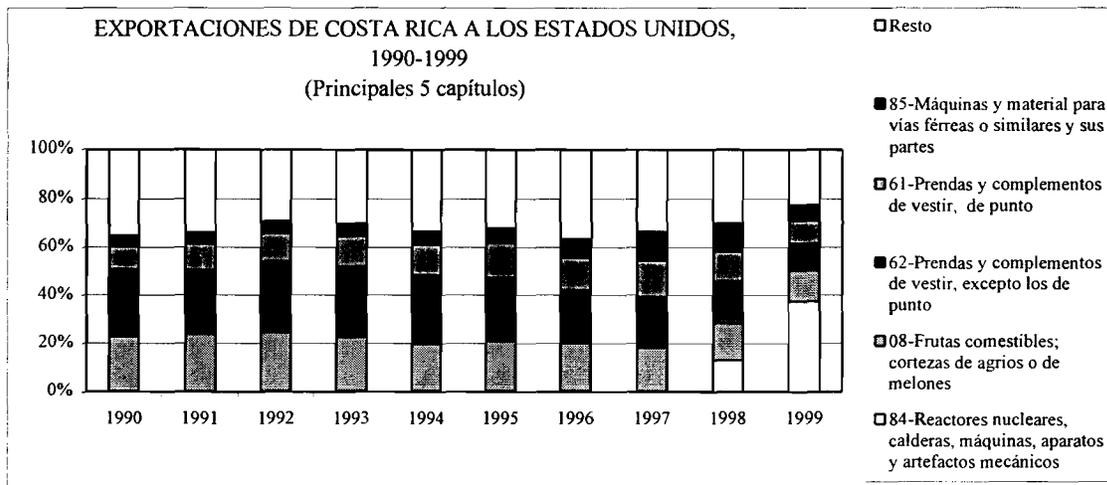
El MAGIC permite, además, un análisis detallado de la tasa arancelaria efectiva gravada a las importaciones estadounidenses. A nivel agregado, el cuadro 4 del anexo estadístico indica que, si bien la tasa arancelaria efectiva pagada por las exportaciones centroamericanas ha disminuido constantemente durante los noventa —de niveles superiores al 7% hasta el 4.95% en 1999—, todavía se encuentran muy por encima del gravamen efectivo del total de las importaciones estadounidenses, y particularmente de países como México, Panamá y la República Dominicana. Las exportaciones centroamericanas en 1999 en su conjunto pagaban un arancel 9.3 veces superior al de México.

¹⁴ Esta evolución se debe al reciente establecimiento de la empresa Intel (1997), que desde entonces ha realizado inversiones por alrededor de 500 millones de dólares. En 1998-2000 las exportaciones de esta empresa ha aumentado de 380 millones de dólares a alrededor de 3 000 millones. El empleo generado por esta empresa, por otra parte, pasó de 750 a 3 000 trabajadores. Así, Intel concentraba en 1998 el 48.73% de las exportaciones de Costa Rica y el 19.86% de Centroamérica. Se espera que, a mediano plazo, las exportaciones de Intel aumenten aproximadamente un 20% anual.

Recuadro 1

LAS EXPORTACIONES DE COSTA RICA A LOS ESTADOS UNIDOS

El programa MAGIC permite un análisis de diferentes grados de agregación del comercio con los Estados Unidos. A nivel de capítulos (a dos dígitos del Sistema Armonizado) las exportaciones de Costa Rica a los Estados Unidos presentan tendencias de interés.



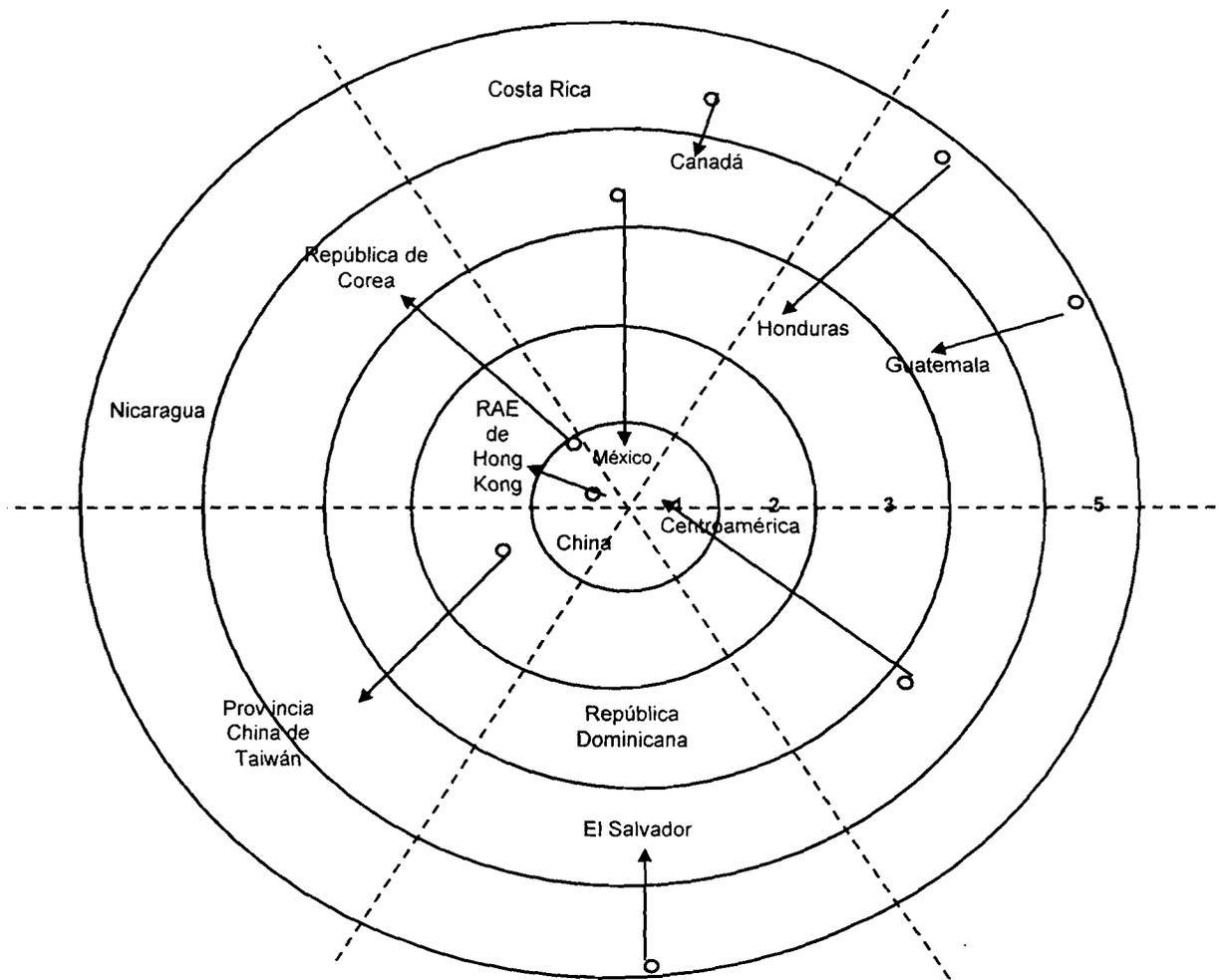
La tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las exportaciones de Costa Rica a Centroamérica aumentó 16.4% durante 1990-1999, con una dinámica creciente: la TCPA fue de 13% en 1990-1994 y 19.2% en 1994-1999; sólo en 1999 aumentaron 44.2%. Para el período la tasa arancelaria efectiva disminuyó sustancialmente, de 7.79% en 1990 a 1.18% en 1999.

Los principales 5 capítulos de exportación a los Estados Unidos (según su participación en las exportaciones a los Estados Unidos en 1999) reflejaron una concentración creciente: de 64.8% en 1990 a 77.6% en 1999. Sin embargo, esta tendencia no refleja los profundos cambios en la composición exportadora de Costa Rica. Hasta 1995 las exportaciones de prendas de vestir y textiles (capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado) representaron más del 40% de las exportaciones de Costa Rica. Desde entonces el desempeño de estos capítulos ha sido menos exitoso, incluso con reducciones en términos absolutos en sus exportaciones en 1996. No obstante, su participación ha disminuido constantemente desde 1993, de 41.9% en este año a 20.8% en 1999.

La caída en la participación de prendas de vestir y textiles es resultado tanto de su propia dinámica como del impresionante aumento exportador de Costa Rica en los rubros de la electrónica y sus partes (capítulos 84 y 85) que, como se destacó anteriormente, se deben primordialmente a la instalación de Intel en 1997 y sus actividades desde 1998. Así, ambos capítulos exportaron 47 millones de dólares en 1990 y 1 738 millones de dólares en 1999. Su participación aumentó de 4.6% del total exportado en 1990 a 43.9% en 1999. A diferencia de las importaciones de prendas de vestir y confección que pagaron una tasa arancelaria efectiva de 5.94% en 1999, los capítulos 84 y 85 pagaron 0.01%.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1999

(Países seleccionados)¹



¹ La posición de 1999 corresponde al círculo donde se encuentra el nombre del país; la posición de 1990, si difiere, se indica mediante un pequeño círculo. Las flechas representan la dirección del cambio durante el período.

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC (CEPAL).

Los anillos indican la participación porcentual del total de las importaciones de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

- a) Mayor a 10.1%
- b) 6.1% - 10%
- c) 4.1% - 6%
- d) 2.1% - 4%
- e) 0.1% - 2%

El valor total de las importaciones del sector de la confección (capítulo 61+62 del Sistema Armonizado) fue de 22 981 y 52 404 millones de dólares en 1990 y 1999, respectivamente.

Recuadro 2

**ALGUNAS CAUSAS DEL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE
HONDURAS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1998**

Para el período 1990-1999 las exportaciones hondureñas a los Estados Unidos aumentaron de 492 millones de dólares a 2 713 millones de dólares y representaron 0.26% de las importaciones totales de los Estados Unidos en 1999. Al igual que en el caso de El Salvador, la mayor parte de este aumento se explica en el caso de Honduras por la creciente participación de las exportaciones de confección, la cual pasó de 22.9% a 80.9%. Para la región en su conjunto la participación de las exportaciones de prendas de vestir y confección a los Estados Unidos representó 50.5% del total durante 1990-1999.

**DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO DE LAS EXPORTACIONES
DE HONDURAS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1994-1999**

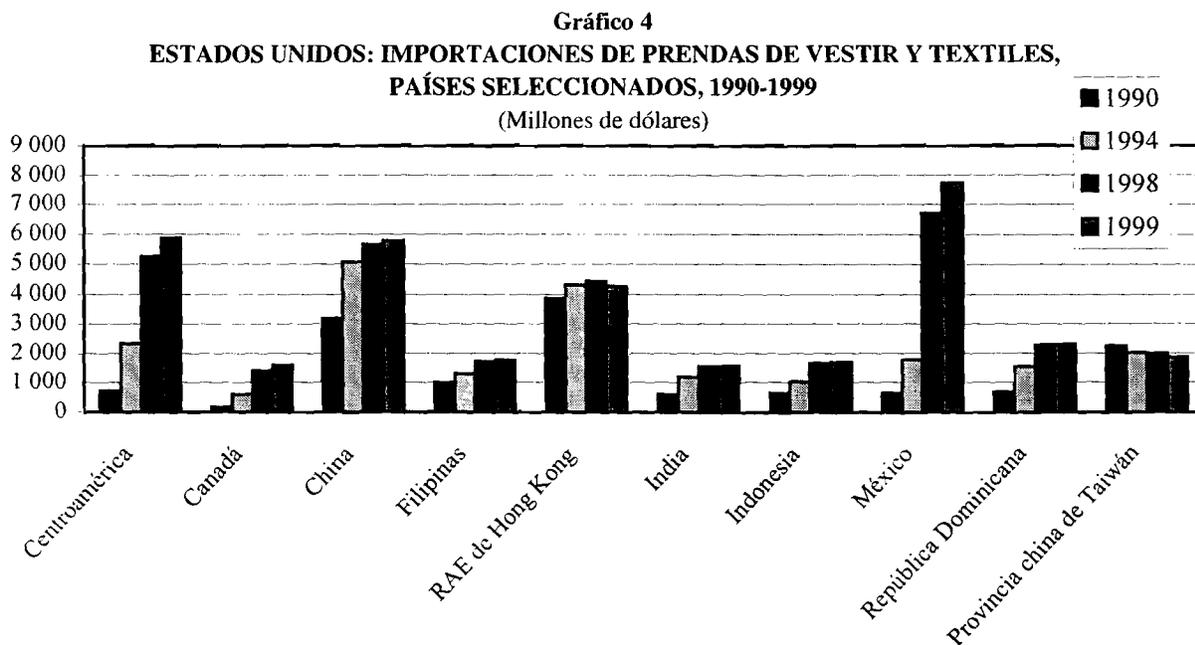
(Millones de dólares)

	Cambio	Efecto demanda			Participación	Efecto interacción		
		Total	Estructural	General		Total	Estructural	General
Prendas de vestir y de punto (61)	1 198	263	112	151	481	455	193	261
Prendas de vestir, excepto de punto (62)	350	134	-67	202	158	57	-29	86

Fuente: Sobre la base de MAGIC.

El MAGIC también permite realizar el ejercicio de descomposición del cambio, basado en el ya analizado efecto demanda (ED), efecto participación (EP) y el efecto interacción (EI). Tanto para el capítulo 61 como para el capítulo 62 de las exportaciones de Honduras a los Estados Unidos durante 1999-1998 destaca que los tres efectos —demanda, participación e interacción— son positivos. En el caso de las prendas de vestir de punto —el capítulo de mayor relevancia exportadora para Honduras—, las exportaciones a los Estados Unidos aumentaron 1 198 millones de dólares durante 1994-1999. Si sólo se considerara la demanda por parte de las importaciones de los Estados Unidos, las exportaciones hondureñas hubieran crecido 263 millones de dólares. Por otra parte, si se aislara la variación por una mayor participación o cuota de mercado de Honduras, las importaciones se hubieran incrementado 481 millones de dólares. Tanto el ED como el EP, aunados al efecto interacción, explican el cambio total de las exportaciones hondureñas.

Los cuadros 5 a 9 del anexo estadístico permiten comprender con más detalle las características y los principales países que compiten con las exportaciones de prendas de vestir y textiles en el mercado estadounidense. En los noventa las exportaciones centroamericanas bajo este rubro aumentaron con una TCPA de 25.9% y más que triplicaron su participación en el mercado estadounidense: de 3.2% en 1990 a 11.2% en 1999 (véase el gráfico 3). Sólo México superó esta dinámica y participó en 1999 con el 14.8% de las importaciones estadounidenses (véase el cuadro 5 del anexo estadístico). El MAGIC permite además presentar los principales competidores de Centroamérica bajo este rubro: México, la República Dominicana, China e Indonesia presentan una importante participación en el mercado estadounidense, mientras que la mayor parte de los países asiáticos —con una alta participación de mercado a inicios de los noventa— ha visto declinar sus exportaciones hasta 1999, incluso en términos absolutos (véase el gráfico 4).

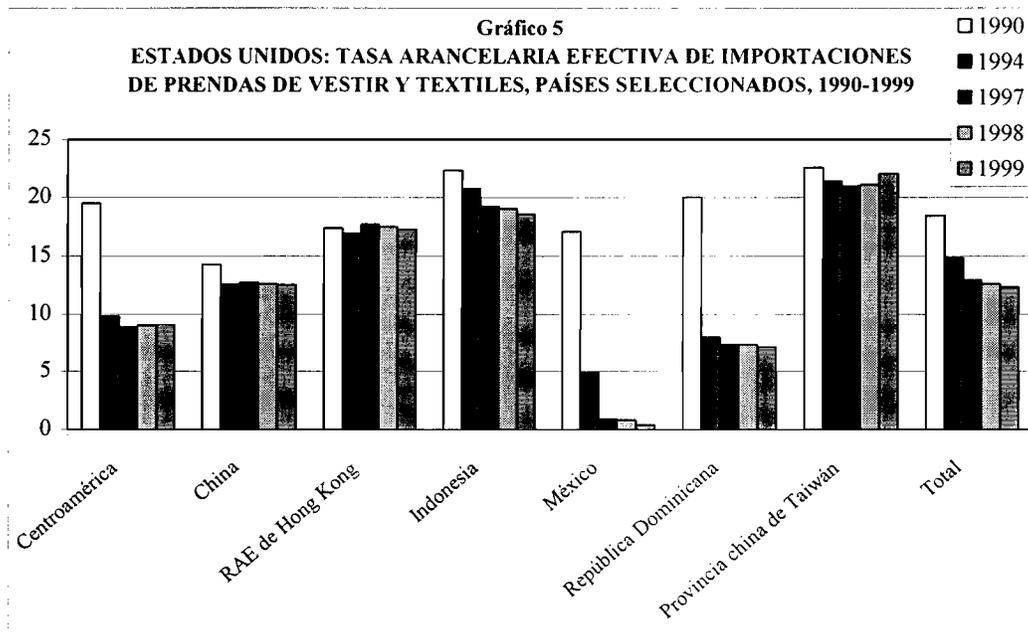


Fuente: Sobre la base del cuadro 5 del anexo estadístico.

Las altas tarifas arancelarias pagadas por las exportaciones centroamericanas de prendas de vestir y textiles a los Estados Unidos —considerando su creciente participación—, en comparación con otros rubros, explican algunas de las razones por las que la región paga aranceles para las exportaciones totales superiores a los de otros países (véase el cuadro 4 del anexo estadístico). Las características del comercio internacional de estos capítulos —incluyendo el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, entre otros (CEPAL, 2000a, págs. 179-207)— indican que los aranceles son de los más altos de todos los capítulos comerciados, tanto en los Estados

Unidos como en el resto del mundo.¹⁵ Para Centroamérica en su conjunto la tasa arancelaria gravada ha disminuido en forma significativa de 19.51% en 1990 a 9.13% en 1999, e incluso una reducción proporcionalmente mayor que la experimentada por el total de las importaciones estadounidenses bajo este rubro. Sin embargo, los productos de exportación de prendas de vestir y textiles centroamericanos pagan un mayor arancel que sus principales competidores, particularmente la República Dominicana y México. En su conjunto, las exportaciones centroamericanas de prendas de vestir y textiles pagaron un arancel 22 veces superior al de México en 1999 (véase el gráfico 5).¹⁶

El cuadro 7 del anexo estadístico presenta los principales 10 productos a 10 dígitos exportados por Centroamérica a los Estados Unidos, sobre la base de su participación promedio durante 1990-1999. Estos 10 productos participaron con el 38.6% de las exportaciones centroamericanas de prendas de vestir y textiles durante 1990-1999. Además del monto exportado de 2 262 millones de dólares en 1999, destaca que varias de estas fracciones han aumentado en forma sustancial su participación en el mercado estadounidense. En el caso de la fracción 6109100005 (camisetas interiores de punto, de algodón), por ejemplo, las exportaciones centroamericanas representan en 1999 el 45.9% de las importaciones totales estadounidenses.



Fuente: Sobre la base del cuadro 6 del anexo estadístico.

¹⁵ Se desprende de los cuadros 4 y 6 del anexo estadístico que la tasa arancelaria gravada por las importaciones totales estadounidenses fue de 2.53% durante 1990-1999, y de 14.34% para prendas de vestir y textiles.

¹⁶ Es importante matizar y comprender detalladamente este dato. En forma agregada, además de que las exportaciones mexicanas pudieran pagar un arancel inferior por los mismos productos merced al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), también reflejan una estructura exportadora especializada en diferentes productos.

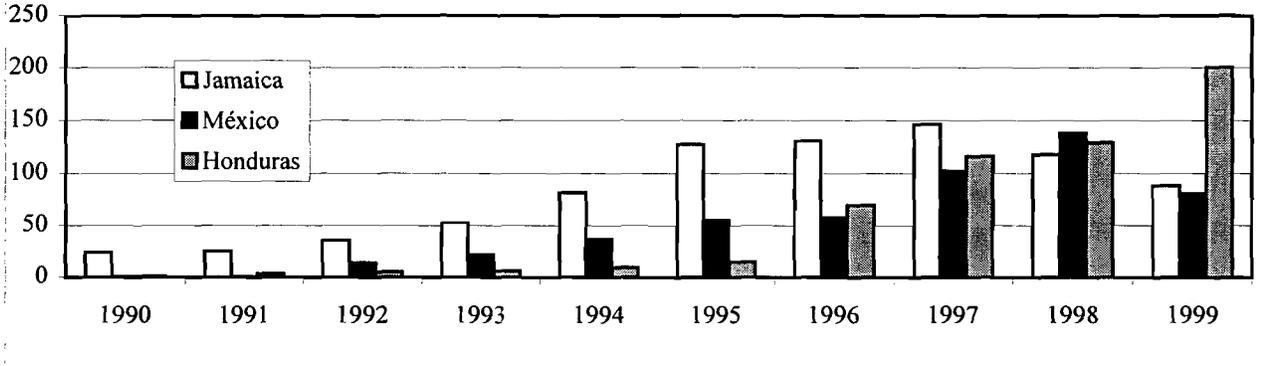
Un análisis más detallado por fracción a 10 dígitos del Sistema Armonizado de estos 10 productos permite puntualizar tendencias de los propios productos y de los principales países competidores. Los cuadros 8 y 9 del anexo estadístico incluyen las características exportadoras de los tres principales países exportadores a los Estados Unidos de las respectivas fracciones y la tarifa arancelaria gravada:

a) En el caso de la fracción 6109100005, por ejemplo, que había destacado como aquella en que los países centroamericanos en su conjunto presentaban la mayor participación en las importaciones estadounidenses de las fracciones de prendas de vestir y confección en 1999, resalta que Jamaica, México y Honduras compiten directamente (véase el gráfico 6). Tanto Honduras como México parecieran desplazar a Jamaica esta fracción. En este caso específico las diferencias arancelarias sí son altamente significativas: en 1990 los tres países pagaban la misma tasa arancelaria del 21%, mientras que en 1999 Jamaica, México y Honduras gravaban un 3.5%, 0.01% y 4.2%, respectivamente (véase el gráfico 7). En este grado de desagregación —a 10 dígitos del Sistema Armonizado, en donde se pueden considerar las fracciones como productos homogéneos—, la tasa arancelaria sí puede jugar un papel sustancial en las estrategias de las empresas vinculadas a estas actividades. Es importante señalar que a este grado de desagregación México presenta una tasa arancelaria significativamente inferior a todos sus competidores en las 10 fracciones analizadas.

b) Tomando otro ejemplo, la fracción 6205202025 (camisas para hombres o niños de algodón) presenta características diferentes. En esta fracción compiten la región de administración especial (RAE) de Hong Kong, Honduras y Guatemala.¹⁷ Si bien los tres países han aumentado sus exportaciones bajo este rubro a los Estados Unidos en 1990, Guatemala pareciera convertirse en el líder en el mediano plazo, con exportaciones de 42 millones de dólares en 1999. Las diferencias arancelarias también son sustanciales entre los países. Mientras que los tres partieron de una tasa arancelaria semejante en 1990, tanto Guatemala como Honduras (particularmente este último) se han visto beneficiados con respecto a la RAE de Hong Kong, que en 1999 presentó una tasa arancelaria de 20.3%, frente a 17.4% de Guatemala y 5.7% de Honduras (véase el cuadro 9 del anexo estadístico).

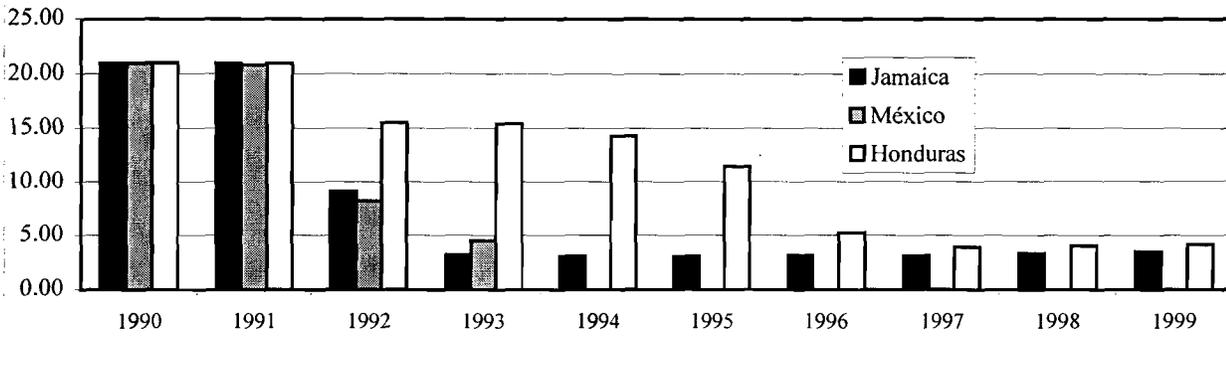
¹⁷ Es importante señalar que pudiera realizarse un estudio detallado por fracción. La “competencia” entre países, en algunos casos, pudiera resultar en estrategias intraempresa, es decir, que la misma empresa tuviera establecimientos en la RAE de Hong Kong, Honduras y Guatemala, con lo cual se relativiza la “competencia” entre países.

Gráfico 6
FRACCIÓN 6109100005: PRINCIPALES TRES EXPORTADORES A LOS ESTADOS
UNIDOS, 1990-1999
 (Millones de dólares)



Fuente: Sobre la base del cuadro 8 del anexo estadístico.

Gráfico 7
FRACCIÓN 6109100005: TARIFA ARANCELARIA EFECTIVA DE PRINCIPALES
EXPORTADORES A LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1999



Fuente: Sobre la base del cuadro 9 del anexo estadístico.

III. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE AMPLIADA

Las exportaciones de los países de la Cuenca del Caribe —incluyendo Centroamérica— se han beneficiado de una serie de preferencias en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) de 1984 y la posterior Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC) por parte de los Estados Unidos. La LRECC se ha convertido en la actualidad en el principal mecanismo de acceso de las exportaciones a los Estados Unidos para los países de la región. Estos acuerdos han sido significativos para comprender la dinámica exportadora de la región, particularmente las extrarregionales.

Los países beneficiarios de la ICC plantearon, desde la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, los Estados Unidos y México en 1994, la paridad de su comercio con los beneficios que obtuvo México, que fue parcialmente concedida en mayo del 2000 en un proyecto de preferencia para África, el *Trade and Development Act* de 1999. Este proyecto, inicialmente aprobado por la Cámara de Representantes estadounidense, no contemplaba los países de la ICC, aunque sí al ser aprobado por el Senado estadounidense —con la denominación *Caribbean Basin Trade Partnership Act*— y, posteriormente, el 18 mayo del 2000, por el Presidente.

La inclusión de la mayor parte de los países de la ICC en el SGP y el trato preferencial acordado para determinados productos y países en el marco de la ICC, y en sus sucesivas versiones desde entonces, han otorgado preferencias arancelarias y beneficios no recíprocos de carácter no arancelario muy significativos para las naciones del Caribe. No obstante, ciertos productos son excluidos de la ICC, incluyendo cuero, petróleo y sus productos, y relojes y sus partes, entre otros. Sin embargo, los textiles y prendas de vestir son los principales excluidos de la ICC. Esto es relevante ya que, si en 1999 la tarifa ponderada de las importaciones totales de los Estados Unidos fue de 1.80%, para las prendas de vestir y textiles fue de 12.39%.

En 1998 de los 3 208 millones de dólares exportados a los Estados Unidos bajo los beneficios de la ICC, 1 600 millones de dólares no se hubieran beneficiado bajo ningún otro trato preferencial. Los principales productos beneficiados han sido cigarros, productos médicos, algunos productos de calzado, caña de azúcar y partes de joyería. De los 24 países que comprende actualmente la ICC, la República Dominicana, Costa Rica, Guatemala y Honduras han sido los principales países beneficiarios de ese esquema preferencial y concentraron más de dos terceras partes de las exportaciones de la ICC y más del 80% en 1998 (USITC, 1999a, págs. xi-xii, y ss.). A nivel agregado, si bien las exportaciones de la región han aumentado de 8 782 millones de dólares en 1984 a 17 124 millones de dólares en 1998, la participación de las mismas en los Estados Unidos se ha reducido de 2.7% a 1.9% para el mismo período (USITC, 1999a, pág. 6).

Así, la ICC, no obstante su importante e impacto positivo en general, ha llevado a un resultado paradójico, ya que una parte sustantiva de las exportaciones de los países beneficiados —más del 54% en 1998— no recibe trato preferencial alguno (véase el gráfico 8). Esto se debe a la exclusión del petróleo y sus productos, así como de textiles y prendas de vestir,

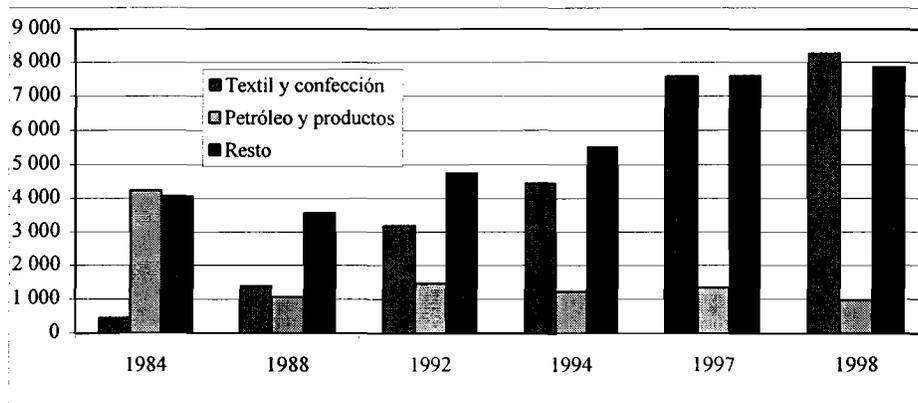
principalmente: si en 1984 las exportaciones alcanzaron alrededor del 50% de las exportaciones totales de la región, éstas sólo representaron 5.8% en 1998 (USDC, 2000, pág. 7). Es también importante señalar que, para el período anterior a 1986, los Estados Unidos alcanzaron un déficit comercial con los países de la ICC, mientras que desde entonces han generado un creciente superávit que alcanzó 2 076 millones de dólares en 1998 (USITC, 1999a, pág. 6).¹⁸

Si bien la mayor parte de los textiles y prendas de vestir no reciben trato preferencial bajo la ICC, las importaciones estadounidenses procedentes de los países de la ICC pueden recibir reducciones arancelarias bajo la fracción 9802.00.80 de la Provisión de Producción Compartida (PPC, *Production Sharing Provision*), la cual establece que los insumos estadounidenses no pagarán arancel al ingresar a los Estados Unidos.¹⁹ De igual forma, prendas de vestir cosidas en países de la ICC de insumos 100% estadounidenses pueden beneficiarse de cuotas preferenciales, conocidas como Niveles de Acceso Garantizados (NAG, *Guaranteed Access Levels*). En estos casos sólo se pagará arancel por el valor agregado durante el proceso de transformación realizado en otro país.

Gráfico 8

PAÍSES DE LA ICC: PRINCIPALES RUBROS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1984-1998

(Millones de dólares)



Fuente: USITC (1999, pág. 8).

Es importante hacer una serie de señalamientos en torno a otras regulaciones arancelarias que afectan tanto a los países de la ICC como a México y específicamente en torno a las reglas de origen del TLC y la mencionada provisión de producción compartida (PPC).

¹⁸ También resulta significativo que las exportaciones bajo las preferencias de la ICC a los Estados Unidos hayan mantenido su tendencia a la baja en 1999, no obstante el aumento de las exportaciones de estos países a los Estados Unidos. Esto se debe también a la disminución arancelaria de los Estados Unidos según lo negociado en la Ronda de Uruguay (Pollard, 2000).

¹⁹ Los insumos estadounidenses pueden ser manufacturados de componentes estadounidenses o extranjeros, siempre y cuando la tela se corte en los Estados Unidos.

La PPC permite la importación libre de arancel a los Estados Unidos cuando los productos son ensamblados o procesados en los países beneficiarios a partir de materia prima originaria de los Estados Unidos y son clasificados bajo las fracciones 98020060-90 del sistema armonizado.²⁰ Además de estos beneficios arancelarios, los productos que se integran bajo la PPC tampoco gravan impuestos aduanales (*customs fee*) de 0.21% ad valorem y de un mínimo de 485 dólares. Sin embargo, un importante y creciente número de productos de maquila no ingresan a los Estados Unidos bajo estas fracciones debido a que ya no están sujetos a pago de arancel alguno.

Las importaciones provenientes de la PPC se han convertido crecientemente en una forma de aumentar la competitividad de las exportaciones y producción de las empresas estadounidenses (Sander, 1998; USITC, 1999c), alcanzando un 8.16% del total de las importaciones de los Estados Unidos en 1998 y con una tendencia a la baja durante la década de los noventa. Particularmente durante este último período se observa que la fracción 9802.00.80 es la principal beneficiada del mecanismo y participa en más del 98% del total de las importaciones bajo este rubro. México ha sido el principal beneficiario de la PPC, participando con más del 40% de las importaciones de la PPC durante 1995-1998. Destaca, de igual forma, que el contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas bajo la PPC es, por mucho, el más alto.²¹ Desde esta perspectiva, la PPC no sólo ha permitido facilitar exportaciones orientadas hacia los Estados Unidos, sino también aumentar las exportaciones estadounidenses y el contenido estadounidense bajo la PPC, el cual ha aumentado de niveles inferiores al 20% en la década de los ochenta a niveles cercanos al 35% durante la segunda mitad de los noventa (véase el gráfico 9).

En el caso de México, en 1998 el 28% de sus exportaciones a los Estados Unidos ingresaron bajo el capítulo 98 y con una importante tendencia descendente durante la década de los noventa, particularmente debido a que cada vez son más numerosos los productos que ingresan a los Estados Unidos directamente a través del TLC.

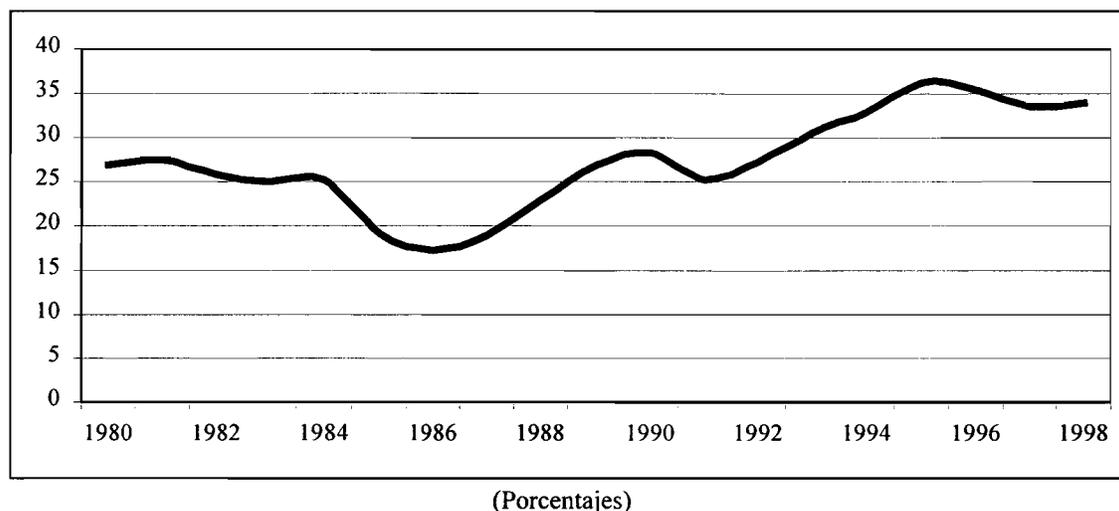
Por otra parte, y en forma general y resumida, el TLC también otorga preferencias arancelarias significativas a las exportaciones mexicanas. En general, las reglas de origen establecidas en el TLC promueven la integración entre los tres países miembros debido a un tratamiento arancelario favorable en caso de cumplir los requisitos establecidos; las tarifas arancelarias preferenciales en general no se aplican a terceros países (USITC, 1999d, págs. 4-8). Sin embargo, hay que considerar que no existe una regla de origen general en el TLC, sino un número importante de normas por sectores, capítulos y hasta fracciones específicas (CEPAL, 2000c; Hufbauer y Schott, 1993).

²⁰ Las fracciones 98020060 y 98020080 se refieren a artículos que usan metales fabricados en los Estados Unidos (con excepción de metales preciosos) o productos ensamblados en el exterior, respectivamente, mientras que la fracción 98020090 fue creada para permitir el ingreso de textiles y prendas de vestir mexicanos de telas originadas y cortadas en los Estados Unidos. Bajo la fracción 98020080 también pueden ingresar prendas de vestir, aunque sólo las telas y partes estadounidenses (botones y cremalleras, por ejemplo) ingresan sin arancel (USITC, 1999b, págs. 1-2).

²¹ Si durante 1995-1998 el contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas bajo la PPC fue superior al 58%, en ningún otro país el contenido estadounidense superó el 7% (USITC, 1999b, págs. b3-b5). Las implicaciones de estas tendencias son muy relevantes en torno a la competitividad y la "endogeneidad territorial", aunque no serán examinadas en el marco de este documento.

Gráfico 9

**ESTADOS UNIDOS: CONTENIDO ESTADOUNIDENSE EN LAS IMPORTACIONES
BAJO LA PPC, 1980-1998**



Fuente: USITC (1999a).

En el caso de los textiles y las prendas de vestir existen importantes beneficios en el TLC en comparación con la ICC. En primer lugar, el 1° de julio de 1999 se eliminaron los impuestos aduanales a todas las importaciones bajo el TLC, los cuales representaban un 0.19% ad valorem. Así, las empresas establecidas en México exportan tanto bajo la PPC como a través del TLC sin gravámenes aduanales y de usuario (con respecto al valor agregado de los componentes proveniente de los Estados Unidos), mientras que el resto del valor agregado recibe un trato preferencial por parte del TLC.²² En segundo lugar —y si bien los países de la ICC pueden exportar cuotas específicas de prendas de vestir y textiles bajo preferencias arancelarias si los insumos son estadounidenses y la tela cortada en los Estados Unidos—, México no paga arancel sobre el valor agregado realizado fuera de los Estados Unidos, a diferencia de las naciones de la ICC (USITC, 1999b, págs. 3-21 y ss.). En tercer lugar, las preferencias a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos incluso se otorgan si se realizan procesos de “hilo en adelante” (*yarn forward*) tales como el blanqueado, teñido, lavado en piedra o ácido, entre otros. Estos procesos, además del empaque y la distribución de los respectivos productos, son muy importantes en el contexto de la reestructuración de las estrategias de las empresas estadounidenses en la actualidad (CEPAL, 2000a). En el caso de los países de la ICC, estos procesos descalifican a las prendas de vestir y textiles de beneficios arancelarios parciales, independientemente de si sus componentes son estadounidenses o no (USITC, 1996, págs. 5-6).

²² En muchos casos han caído las exportaciones mexicanas bajo la PPC, ya que los requisitos aduanales son superiores a los costos de no pagar el impuesto fronterizo (USITC, 1999b, págs. 1-4).

En resumen, y particularmente en el caso de prendas de vestir y textiles, la ICC no permite un mayor grado de integración vertical en los países beneficiarios por dicho esquema —tales como la especialización de “paquete completo” donde la cadena distribuidora entrega al maquilador especificaciones y estándares del producto final y éste se encarga de todo el proceso e insumos necesarios— y procesos en su mayoría restringidos al ensamble debido a restricciones en las cuotas y aranceles más altos (Buitelaar y Padilla, 2000; Gereffi, 2000a y b; Gitli y Arce, 2000c).

Así, una “paridad-TLC” es muy significativa para los países de la ICC —tanto considerando las estrategias de las empresas como las políticas arancelarias estadounidenses y las tendencias durante la década de los noventa—, y particularmente para la República Dominicana y Centroamérica ante el dinamismo y la creciente participación en sus exportaciones de productos textiles y prendas de vestir. México compite directamente con los países de la ICC, sobre todo en prendas de vestir y textiles, y ha sido beneficiado por el TLC y la devaluación de su moneda en 1995 (USITC, 1999d, págs. 4-9 y ss.).

Desde esta perspectiva, ¿cuáles han sido las principales propuestas de la ampliación de la ICC en mayo del 2000? ²³ Las mayores expectativas al respecto se generaron en torno a los productos textiles y a las prendas de vestir, en los cuales se concentrará el análisis que sigue. Cabe destacar al respecto:

a) La nueva ley destaca que se concibe tras el paso de los huracanes Mitch y Georges, con más de 10 000 personas fallecidas, dejando a alrededor de 3 000 000 de personas sin vivienda y pérdidas aproximadas de 4 200 millones de dólares en Honduras, Nicaragua, la República Dominicana, El Salvador y Guatemala.

b) Los beneficios temporales otorgados se enmarcan en las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que concluirán en el año 2005.

c) Con excepción de complejas normas para confección y prendas de vestir —que se analizan más abajo—, se mantiene la exclusión de la mayoría de los productos originalmente en esa situación bajo la ICC (tales como calzado, aún con cualquier tipo de transformación, petróleo y sus derivados, relojes y sus partes o componentes y productos agrícolas como el azúcar). ²⁴ Así, en general, en estos rubros no se aprecia una “paridad-TLC”.

Consecuentemente, la ampliación de la ICC presenta su mayor novedad en torno al tratamiento de prendas de vestir y textiles bajo un régimen especial y transitorio que permite la exportación libre de arancel a los Estados Unidos a partir del 1º de octubre del 2000 y hasta el 2008 o la conclusión anterior de las negociaciones del ALCA:

²³ Véanse al respecto también: CEU (2000); Gitli y Arce (2000a).

²⁴ En varios de estos rubros se permitió una reducción arancelaria importante durante un período específico. En el caso de productos de cuero, por ejemplo, las tarifas se reducirán en un 20% durante cinco años, aunque no incluyen el calzado de cuero.

a) Los productos bajo los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado ²⁵ —a partir de tela e hilo estadounidenses y cortados en los Estados Unidos— que hubieran sido clasificados bajo la fracción 98020080 y que, inclusive, posteriormente hubieran sido transformados con procesos como bordado y/o lavado en piedra, ²⁶ ingresarán sin cuota y libres de arancel. Bajo estos rubros se aprecian importantes cambios con respecto al tratamiento bajo la ICC —que no permitía procesos “de hilo en adelante”— y otorga una “paridad” con el TLC.

b) Ciertas prendas de vestir y textiles de punto (del capítulo 61 del Sistema Armonizado) cortadas y tejidas en uno o varios países beneficiados por la ICC de hilo estadounidense, pero telas de uno de los países beneficiarios —con excepción de calcetines o medias— bajo una cuota de 250 000 000 metros cuadrados anuales de tela desde octubre del 2000. ²⁷ La cuota se establecerá por países según el orden de ingreso a los Estados Unidos. En este caso las condiciones son significativamente diferentes a las del TLC, en el que no existen cuotas de esta índole.

c) De igual forma, las playeras o camisetas de punto de algodón (*t-shirts*) con tela no proveniente de los Estados Unidos bajo las fracciones 61091000 y 61099010 —sin incluir ropa interior— podrán ser exportadas a los Estados Unidos hasta por 4 200 000 docenas anuales desde octubre del 2000 y con un aumento anual del 16% hasta el 2004.

d) Las prendas de vestir bajo la subpartida 621210 (sostenes), cortadas y cosidas en los Estados Unidos, siempre y cuando se mantenga un alto porcentaje de telas estadounidenses. ²⁸

e) En algunos casos específicos se permite que los insumos de Canadá, Israel y México también se consideren como estadounidenses para ser elegibles.

f) El Presidente de los Estados Unidos puede autorizar productos adicionales si no están disponibles en el mercado estadounidense.

Si bien la ICC permite ampliar la capacidad exportadora de los países de la ICC a los Estados Unidos en forma importante, por el momento la nueva normatividad sólo es un “TLC parcial”, incluso en el caso de las prendas de vestir y textiles. Esto se debe a que,

²⁵ Los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado se refieren a prendas y complementos de vestir de punto y excepto los de punto, respectivamente. Por el momento no existen series de datos para establecer la relación entre este monto y las exportaciones efectivamente realizadas en 1999 por los países de la ICC.

²⁶ La legislación y el reglamento del 5 de octubre de 2000 no son suficientemente claros con respecto a los procesos que pueden realizarse adicionalmente a los mencionados (AAFA, 2000, pág. 2).

²⁷ Esta cuota aumentará anualmente en un 16% hasta el 30 de septiembre del 2004. Después la cuota se establecerá por ley. Gitli y Arce (2000a, pág. 7) establecen que la cuota de 250 millones de metros cuadrados de tejidos de punto sólo representa alrededor del 60% exportado desde la ICC, con lo cual todavía existe una capacidad de exportación considerable en el rubro. No obstante, no existe por el momento información pública que permita diferenciar las importaciones estadounidenses por volumen y según el uso de telas nacionales o de otros países.

²⁸ Al respecto se especifica que las preferencias de libre arancel se otorgarán en este caso siempre y cuando el contenido de telas estadounidenses no sea menor en un 75% a las telas estadounidenses usadas en el año anterior (USDC, 2000, pág. 14; USITC, 2000, págs. 4-9).

independientemente de los productos específicos, la ampliación de la ICC es temporal, y está basada en una serie de cuotas y requisitos de valor agregado estadounidense que no permiten establecer una “paridad-TLC”. La nueva normatividad representa un cambio importante con respecto a la ICC, es una respuesta directa al incremento de la participación mexicana en el mercado estadounidense (USDC, 2000) y puede generar una nueva dinámica por parte de la inversión extranjera, particularmente la estadounidense. Es de igual forma importante señalar el vínculo directo entre la ICC Ampliada con las negociaciones del ALCA, dado que la ICC Ampliada puede concluir en 2008 o antes, en caso de que culminen las negociaciones del ALCA. Por último, la ICC Ampliada tampoco es una panacea para los países de la ICC, que en su mayoría buscan diversificar su estructura exportadora y particularmente del creciente peso que han adquirido las exportaciones de prendas de vestir y confección a los Estados Unidos.²⁹

Así, por el momento no es posible adelantar o estimar los efectos de la ICC Ampliada —ante la falta de información— y tendrán que ser evaluados en los próximos años con respecto a la estrategia efectivamente llevada a cabo por las empresas en estos rubros.

²⁹ En el futuro, estudios más detallados tendrán que considerar aspectos de la estrategia de empresas en este sector, así como acuerdos internacionales vinculados a estas actividades, particularmente el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

IV. CONCLUSIONES

El debate en torno a la competitividad se generaliza internacionalmente con los análisis y conceptos proporcionados por Porter durante los ochenta. La estrategia de las propias empresas y la integración doméstica de empresas, localidades, regiones y naciones a procesos de competitividad, así como a actividades exportadoras —conceptualmente justificados en torno a la generación de condiciones endógenas y territoriales de crecimiento y en los encadenamientos mercantiles globales— ha cobrado creciente relevancia. Independientemente de debates específicos sobre el tema, existe un creciente consenso vinculado a una visión sistémica e integral de la competitividad. Estos aspectos ya fueron analizados en la década de los ochenta por la CEPAL y autores vinculados a esta institución: el grado de endogeneidad territorial e integración de actividades específicas son de crítica importancia tanto para la competitividad económica como para el desarrollo en general; la competitividad espúrea, de otra forma, no permite generar condiciones endógenas y sustentables a mediano y largo plazo.

La competitividad depende de una serie de factores que van mucho más allá del proceso de transformación *stricto sensu*. Las diferentes formas de organización industrial, de asociacionismo, de relaciones inter e intraempresa, entre otros, son fundamentales para comprender una visión integral y endógena territorial de la competitividad en un contexto global. En consecuencia, las políticas de fomento a la competitividad deberían desarrollar y fomentar no sólo estrategias intraempresa (desarrollo tecnológico, capacitación, financiamiento, etc.), sino también aspectos que definen el ambiente meso y macro, la integración doméstica y territorial de procesos, procesos de aprendizaje, etc.

En este contexto, los programas CAN y MAGIC son instrumentos útiles para evaluar la competitividad sectorial y de las naciones basada en el desempeño exportador. Ambos programas se complementan para medir diferentes aspectos de la competitividad. Mientras que el CAN permite un análisis de la competitividad a largo plazo e internacional, el MAGIC se concentra, con un mayor nivel de desagregación, en el mercado de los Estados Unidos.

El análisis de la competitividad de Centroamérica basado en el CAN y el MAGIC revela múltiples aspectos de la competitividad alcanzada por los países centroamericanos. Destaca, por una parte, que la participación de la región en las últimas décadas en el mercado de la OCDE ha disminuido, y se ha recuperado en parte durante los noventa. Este proceso es resultado de la significativa especialización productiva en productos de prendas de vestir y textiles de todos los países centroamericanos y particularmente orientada hacia los Estados Unidos. Esta especialización —basada en procesos de baja tecnología— ha permitido un alto posicionamiento en los Estados Unidos en estos rubros y alcanza el 11.2% de las importaciones totales de los Estados Unidos en 1999, sólo por debajo de la participación mexicana. El MAGIC permite, además, examinar en detalle los productos exportados a los Estados Unidos. Se examinó al respecto que, no obstante la importancia de capítulos y fracciones específicos, todavía existen diferencias significativas en el tratamiento arancelario ofrecido a Centroamérica y otros países por parte de los Estados Unidos y que, en algunos casos, ciertos países centroamericanos llegan a pagar una tasa arancelaria efectiva hasta 22 veces superior a la gravada por México.

Tanto el CAN como el MAGIC permiten también un alto nivel de desagregación de los cambios de la oferta y demanda comercial de países y regiones específicas. En cuanto a Centroamérica, no sólo se destacó la importancia durante los noventa de estos rubros, sino también los nuevos patrones de especialización y competitividad. El caso de Costa Rica, con muy importantes cambios en su estructura exportadora como resultado de las exportaciones en la electrónica, refleja estas nuevas condiciones. Por otro lado, CAN y MAGIC permiten plantear algunas de las causas estructurales del aumento de las exportaciones (distinguiendo entre los efectos demanda, participación e interacción). En casos específicos como el de las exportaciones de prendas de vestir y confección de Honduras a los Estados Unidos, se concluyó que los tres efectos fueron positivos durante 1994-1998, pero particularmente el efecto cuota o participación.

Es importante no sobrevaluar los resultados directos generados por el CAN y el MAGIC. Estos instrumentos no explican la causa del aumento de la competitividad a nivel sectorial y entre países. De igual forma, en algunos casos estos cambios pueden ser resultado de estrategias intrafirma, más que de nuevas condiciones de competitividad estrictamente hablando.

Dada la relevancia de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado —vinculados a prendas de vestir y textiles— para las exportaciones y competitividad centroamericanas, se analizaron los principales aspectos de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe Ampliada, recientemente aprobada la cual entrará en vigor el 1º de octubre de 2000. Esta iniciativa es de gran importancia para la región. Si bien no se logra una “paridad-TLC” y los beneficios se concentran mayoritariamente en prendas de vestir y textiles, a mediano plazo (hasta el 2008 o la anterior culminación del ALCA) permitirá un mayor acceso al mercado estadounidense y posibles inversiones extranjeras para aumentar el ritmo de exportación. Por otra parte, los países centroamericanos tendrán que redoblar sus esfuerzos para diversificar sus mercados y productos exportados, ya que esta iniciativa fomenta el comercio primordialmente en los rubros de prendas de vestir y textiles.

Como se señala en el documento, CAN y MAGIC permiten iniciar un estudio de la competitividad de países, sectores y productos específicos. Sobre la base de estos resultados es indispensable profundizar en el análisis de las condiciones de los mercados específicos, relaciones intra e interfirma, retos a mediano y largo plazo tecnológicos, de capacitación, etc. De igual forma resulta necesario incluir en futuros estudios las negociaciones de los países en instituciones internacionales como la OMC, y particularmente la inclusión de China, la cual seguramente tendrá importantes repercusiones internacionales, y de forma específica en el mercado estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

AAFA (American Apparel and Footwear Association) (2000), Comments Submitted by AAFA for the CBTPA/AGOA Legislation, 4 de diciembre.

Bonifaz, J. L. y Michael Mortimore (1998), “Perú: un CANanálisis de su competitividad internacional”, CEPAL, Serie *Desarrollo Productivo 51*, págs. 1-74, Santiago de Chile.

_____ (1999), “Colombia: un CANanálisis de su competitividad internacional”, CEPAL, Serie *Desarrollo Productivo 58*, págs. 1-78, Santiago de Chile.

Borras, Michael y John Zysman (1998), “Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competitions”, en Zysman, John y Andrew Schwartz (edits.), 1998, *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*, International and Area Studies, University of California at Berkeley, págs. 27-62.

Buitelaar, Rudolf (1997), *La posición de los países pequeños en el mercado de las importaciones de los Estados Unidos: efectos del TLC y la devaluación mexicana*, CEPAL, Serie *Desarrollo Productivo No. 39*, Santiago de Chile, págs. 16 y 17.

Buitelaar, Rudolf, Ramón Padilla y Ruth Urrutia (1999), “Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva”, Serie *Cuadernos de la CEPAL 85*, págs. 1-190, Santiago de Chile.

Buitelaar, Rudolf y Ramón Padilla (2000), “Maquila, Economic Reform and Corporate Strategies”, *World Development 28(9)*, págs. 1627-1642.

CAN (1995), *Análisis de la competitividad de los países. Versión 2.0 (LC/G.1863)*, CEPAL, Santiago de Chile.

CANPLUS (1997), *CAN PLUS User's Manual*, CEPAL, Santiago de Chile.

CAN2000 (2000), *Guía del usuario*, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1990), “Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa”, Serie *Libros de la CEPAL 25 (LC/G.1601-P)*, Santiago de Chile.

_____ (1999), *Sistema para analizar el crecimiento del comercio internacional (LC/MEX/L.384)*, México.

_____ (2000a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

- _____ (2000b), *Estrategias y políticas de competitividad industrial en Centroamérica* (LC/MEX/L.447), México.
- _____ (2000c), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México* (LC/MEX/L.431), México.
- CEPAL/ONUDI (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1996), *Centroamérica: agenda para la modernización industrial* (Proyecto XP/CAM/95/001), México.
- CEPAL/PNUD (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1990), *Reconversión industrial en Centroamérica* (LC/G.1640), Santiago de Chile.
- CEPAL/Banco Mundial (1999), *TradeCAN. Guía de usuario*, Santiago de Chile.
- CEU (Congreso de los Estados Unidos) (2000), *Trade and Development Act of 2000 (Sent to President) H.R. 434*, Senado de los Estados Unidos, Washington, D. C.
- Chang, Ha-Joon (1994), *The Political Economy of Industrial Policy*, MacMillan, Londres.
- Chudnovsky, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, México.
- Dussel Peters, Enrique (2000), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne & Rienner, Boulder, Colorado.
- Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer (1996), *Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, DIE Londres.
- Fajnzylber, Fernando (1981), “Reflexiones sobre la industrialización exportadora del sudeste asiático”, *Revista de la CEPAL* 15, págs. 117-138, Santiago de Chile.
- _____ (1988), “Competitividad internacional: evolución y lecciones”, *Revista de la CEPAL* 36, págs. 1-24, Santiago de Chile.
- _____ (1990), “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’”, *Cuadernos de la CEPAL* 60, Santiago de Chile.
- FEDEPRICAP-BID/PRADIC (Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá-Banco Interamericano de Desarrollo) (1994a), *Propuesta de estrategia general, programas y proyectos para el desarrollo de la competitividad en el Istmo Centroamericano*, Costa Rica.
- _____ (1994b), *Estado de la competitividad en el Istmo Centroamericano*, Costa Rica.

Ffrench-Davis, Ricardo (1999), *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*, McGrawHill/CEPAL, Chile.

Garrido, Celso y Wilson Peres (1998), “Las grandes empresas y grupos latinoamericanos en los años noventa”, en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Siglo XXI Editores/CEPAL, México, págs. 13-80.

Gereffi, Gary (2000a), “La transformación de la indumentaria en América del Norte: ¿es el TLCAN una maldición o una bendición?”, *Integración & Comercio 11(4)*, págs. 53-108.

_____ (2000b), “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?”, CEPAL, Serie *Desarrollo Productivo 84*, págs. 1-55, Santiago de Chile.

Gitli, Eduardo y Randall Arce (2000a), *¿Qué significa la ampliación de beneficios para los países de la Cuenca del Caribe?*, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), Universidad Nacional, Costa Rica.

_____ (2000b), “Los desbalances de los países de la Cuenca del Caribe frente al TLCAN: la industria de la confección”, *Integración & Comercio 11(4)*, págs. 109-134.

_____ (2000c), *El marco institucional de la industria maquiladora en la Cuenca del Caribe frente a los cambios en el entorno mundial*, documento elaborado para la Conferencia Internacional Libre Comercio, Integración y el futuro de la Industria Maquiladora, Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México.

Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott (1993), *NAFTA An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, D.C.

INCAE (Instituto Centroamericano de Administración de Empresas) (1999), *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*, INCAE, Alajuela, Costa Rica.

INCAE-HIID (1999), *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*, INCAE-HIID, Alajuela, Costa Rica.

Katz, Jorge (1998), “Aprendizaje tecnológico. Ayer y hoy”, *Revista de la CEPAL (Número Extraordinario)*, págs. 63-82, Santiago de Chile.

Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (1999), “El debate sobre política industrial”, *Revista de la CEPAL 68*, págs. 35-60, Santiago de Chile.

Krugman, Paul (1991), *Geography and Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

_____ (1994), “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs 73(2)*, págs. 28-44.

- Lall, Sanjaya (1999a), *Innovation Systems in East Asia in the New Competitive Setting*, Conferencia para el 25 aniversario de la Universidad Autónoma de México (UAM).
- _____ (1999b), *Strategic Vision and Industrial Policies for the New Millenium*, preparado para UNIDO Asia-Pacific Forum, Bangkok, Tailandia, 23 y 24 de septiembre.
- Mandeng, Ousmène J. (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL 45*, págs. 25-42, Santiago de Chile.
- Máttar, Jorge (1996), "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", *Comercio Exterior 46(3)*, págs. 193-202.
- _____ (1999), *Notas sobre competitividad internacional y desempeño exportador*, mimeo, CEPAL, México.
- Messner, Dirk (1997), *The Network Society. Competitiveness and Economic Development as Problems of Social Governance*, DIE, Londres.
- Meyer-Stamer, Jörg (1999), *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik und systemische Wettbewerbsfähigkeit*, a publicarse en Nord-Süd aktuell.
- Mortimore, Michael, J.L. Bonifaz y J. Duarte de Oliveira (1997-1998), "Un CANálisis de las experiencias de Asia en Desarrollo y América Latina", *MACRO-Economía y Finanzas 7*, Guayaquil, Ecuador.
- Mortimore, Michael (2000), "Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model", *World Development 28(9)*, págs. 1611-1626.
- Mortimore, Michael, Rudolf Buitelaar y José Luis Bonifaz (2000), "México: un CANálisis de su competitividad internacional", CEPAL, Serie *Desarrollo Productivo 62* (LC/L.1268), Santiago de Chile.
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Duckworth, Londres.
- Oustr (Office of the United States Trade Representative) (2000), *Trade Benefits for Caribbean Basin Countries: Notice of Request for Public Comment Regarding Eligibility Criteria for Beneficiaries of the United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA)*, Vol. 65, No. 118, págs. 38023-38024.
- Peres, Wilson y Ludovico Alcorta (1998), "Innovation Systems and Technological Specialization in Latin America and the Caribbean", *Research Policy 26*, págs. 857-881.
- Piore, Michael J. and C. F. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Inc. Publishers, Nueva York.
- Pollard, Walker (2000), "Impact of Caribbean Basin Economic Recovery Act Declines", *International Economic Review*, abril-mayo, págs. 15-20.

Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York.

_____ (1998), *On Competition*, Harvard Business Review, Boston.

Porter, Michael E. y C. Roland Christensen (2000), "Microeconomic competitiveness: Findings from the 1999 Executive Survey", *Year in Review*, World Economic Forum, págs. 30-53.

Rodrik, Dani (2000a), *Can Integration into the World Economy Substitute for a Development Strategy?*, Harvard University (<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik/>; consultado el 5 de septiembre de 2000).

_____ (2000b), *Development Strategies for the Next Century*, preparado para la Conferencia Developing Economies in the 21st Century, Institute for Developing Economies, Japón (<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik/>; consultado el 5 de septiembre de 2000).

Romer, Paul M. (1993), "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas", in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992*, Banco Mundial, Washington, págs. 63-91.

Sachs, Jeffrey D. y Andrew M. Warner (2000), *Year in Review*, consultado el 24 de agosto de 2000 en <http://www.weforum.org>.

Sander, Birgit (1998), *Export Processing Zones and their Potential to Integrate Small and Medium Sized Enterprises Internationally. The Case of Mexico*, paper prepared for the Expert Meeting on Clustering and Networking for SME Development, UNCTAD, Ginebra, 2-4 de septiembre.

Schmitz, Hubert (1997), "Collective Efficiency and Increasing Returns", *IDS Working Paper 50*.

USDC (United States Department of Commerce) (2000), *Guide to the Caribbean Basin Initiative*, USDC, Washington, D.C.

USITC (United States International Trade Commission) (1999a), *Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on the United States*, USITC (Publication 3234), Washington, D.C.

_____ USITC (1999b), *Production Sharing: Use of U.S. Foreign Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998*, USITC (Publication 3265), Washington, D.C.

_____ (1999c), *Industry & Trade Summary. Apparel*, USITC (Publication 3169), Washington, D.C.

_____ (1999d), *Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1998*, USITC (Publication 3220), Washington, D.C.

_____ (2000), *Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1999*, USITC (Publication 3353), Washington, D.C.

Vázquez Barquero, Antonio (1999), *Desarrollo, redes e innovación*, Ediciones Pirámide, España.

Anexo I

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA



Cuadro I-1

PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL MERCADO DE PAÍSES INDUSTRIALIZADOS, 1985-1998

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Países industrializados	62.13	64.04	65.77	66.06	66.63	66.53	65.77	64.05	63.64	63.00	63.24	62.93	62.95	62.84
Estados Unidos	10.47	9.98	9.97	10.16	10.30	10.29	9.94	10.10	10.34	10.51	10.47	10.61	10.78	10.92
América Latina	5.73	5.10	4.66	4.65	4.64	4.57	4.41	4.45	4.68	4.90	5.07	5.32	5.56	5.70
Argentina	0.31	0.26	0.25	0.25	0.27	0.27	0.27	0.25	0.24	0.24	0.24	0.23	0.23	0.22
Brasil	1.34	1.22	1.18	1.18	1.13	1.02	0.93	0.90	0.92	0.90	0.86	0.83	0.82	0.83
México	1.77	1.59	1.43	1.46	1.48	1.52	1.52	1.64	1.82	2.02	2.19	2.42	2.68	2.81
MCCA	0.26	0.24	0.22	0.20	0.19	0.20	0.20	0.22	0.25	0.27	0.28	0.31	0.34	0.35
Costa Rica	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.08	0.08	0.09	0.10	0.10	0.10	0.10	0.11	0.12
El Salvador	0.05	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.04	0.05	0.05	0.05
Guatemala	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.06	0.07	0.07	0.07	0.08	0.08
Honduras	0.06	0.06	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.06	0.06	0.07	0.08	0.09
Nicaragua	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02
República Dominicana	0.09	0.08	0.08	0.09	0.09	0.09	0.09	0.10	0.11	0.12	0.12	0.12	0.13	0.14
República de Corea	1.47	1.69	1.96	2.08	1.96	1.81	1.65	1.64	1.66	1.75	1.73	1.71	1.65	1.64
China	1.02	1.11	1.23	1.42	1.59	1.85	2.15	2.63	3.14	3.53	3.75	4.01	4.29	4.46
Provincia china de Taiwán	1.91	2.10	2.25	2.30	2.15	2.08	1.99	2.06	2.06	2.03	1.97	1.96	1.97	1.96

Fuente: CAN2000 (CEPAL).

Cuadro I-2

EXPORTACIONES DE PAÍSES SELECCIONADOS A LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS SEGÚN SU CONTENIDO TECNOLÓGICO, 1985-1998

(Participación de los productos de contenido tecnológico alto y medio sobre las exportaciones totales)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Países industrializados	36.75	39.11	40.77	41.09	41.24	41.56	42.16	43.16	44.58	45.65	46.32	46.74	49.43	49.97
Estados Unidos	55.93	56.67	56.56	56.50	56.53	57.17	57.57	58.37	58.95	59.65	60.27	60.41	62.50	63.15
América Latina	12.50	14.88	17.41	18.71	19.08	19.61	20.82	23.06	25.25	26.89	28.35	28.85	32.42	33.47
Argentina	4.38	4.58	4.70	4.99	5.18	5.54	5.90	6.86	6.73	6.29	5.18	5.04	5.44	5.88
Brasil	18.93	21.03	22.04	22.33	21.53	21.06	20.52	21.10	20.90	20.75	20.21	20.27	18.17	19.18
México	26.56	32.20	38.99	41.59	43.30	44.73	47.36	50.85	54.00	55.45	56.73	56.78	58.95	59.38
MCCA	3.29	2.64	2.43	2.76	2.87	2.83	2.99	3.31	3.67	3.67	4.25	4.08	6.77	6.79
Costa Rica	3.71	3.45	3.46	4.13	4.28	4.43	4.68	5.48	6.55	6.95	8.35	8.98	15.11	17.95
El Salvador	9.72	6.51	4.64	5.77	6.73	7.81	8.37	7.85	6.28	4.86	7.68	7.10	8.00	2.05
Guatemala	0.90	1.12	1.52	1.34	1.04	0.49	0.65	0.91	1.18	1.25	1.27	1.30	1.20	1.13
Honduras	0.69	0.69	0.62	0.56	0.63	0.51	0.50	0.39	0.39	0.54	0.86	0.82	1.18	1.11
Nicaragua	0.77	0.99	1.47	1.57	1.61	1.25	1.35	1.34	1.47	1.44	0.88	0.86	0.78	0.64
República de Corea	28.28	32.16	35.45	36.99	37.46	37.48	38.65	41.81	47.45	54.64	58.88	61.03	60.08	59.58
China	4.21	5.53	8.08	10.87	13.17	14.84	15.97	17.43	19.50	22.42	24.95	26.21	29.40	30.42
Provincia china de Taiwán	32.52	33.77	36.06	38.34	41.00	42.95	45.26	47.37	50.28	54.05	57.60	59.39	62.87	64.16
República Dominicana	2.65	3.47	4.81	6.51	7.98	9.49	10.67	11.37	11.71	12.53	13.32	13.91	14.09	14.03

Fuente: CAN2000 (CEPAL).

Cuadro I-3

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Valor de las importaciones (millones de dólares)										
Centroamérica	2 548	2 973	3 722	4 264	4 802	5 865	6 867	8 421	9 254	11 035
Costa Rica	1 008	1 154	1 411	1 542	1 646	1 845	1 974	2 323	2 745	3 958
El Salvador	238	303	384	488	609	813	1 074	1 347	1 438	1 605
Guatemala	795	900	1 075	1 194	1 283	1 527	1 673	1 990	2 072	2 266
Honduras	492	557	783	915	1 097	1 442	1 796	2 322	2 545	2 713
Nicaragua	15	60	69	126	167	238	350	439	453	493
México	30 172	31 194	35 189	39 926	49 493	61 705	72 968	85 830	94 709	109 706
Panamá	233	270	254	281	323	307	348	367	313	365
República Dominicana	1 747	2 017	2 372	2 671	3 094	3 397	3 575	4 329	4 443	4 282
Total Estados Unidos	495 260	488 123	532 352	580 469	663 830	743 505	791 315	869 874	913 885	1 024 766
Participación (porcentajes sobre el total)										
Centroamérica	0.51	0.61	0.70	0.73	0.72	0.79	0.87	0.97	1.01	1.08
Costa Rica	0.20	0.24	0.27	0.27	0.25	0.25	0.25	0.27	0.30	0.39
El Salvador	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09	0.11	0.14	0.15	0.16	0.16
Guatemala	0.16	0.18	0.20	0.21	0.19	0.21	0.21	0.23	0.23	0.22
Honduras	0.10	0.11	0.15	0.16	0.17	0.19	0.23	0.27	0.28	0.26
Nicaragua	0.00	0.01	0.01	0.02	0.03	0.03	0.04	0.05	0.05	0.05
México	6.09	6.39	6.61	6.88	7.46	8.30	9.22	9.87	10.36	10.71
Panamá	0.05	0.06	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04
República Dominicana	0.35	0.41	0.45	0.46	0.47	0.46	0.45	0.50	0.49	0.42
Total Estados Unidos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Tasas de crecimiento										
Centroamérica	-	16.7	25.2	14.6	12.6	22.1	17.1	22.6	9.9	19.2
Costa Rica	-	14.5	22.3	9.2	6.8	12.1	7.0	17.7	18.2	44.2
El Salvador	-	27.4	26.9	27.0	24.8	33.5	32.1	25.4	6.8	11.6
Guatemala	-	13.2	19.5	11.1	7.4	19.1	9.6	18.9	4.1	9.3
Honduras	-	13.2	40.5	16.9	20.0	31.4	24.6	29.3	9.6	6.6
Nicaragua	-	289.1	15.3	83.5	32.5	42.6	47.1	25.5	3.2	8.7
México	-	3.4	12.8	13.5	24.0	24.7	18.3	17.6	10.3	15.8
Panamá	-	16.0	-6.1	10.8	14.8	-4.8	13.2	5.7	-14.9	16.8
República Dominicana	-	15.5	17.6	12.6	15.8	9.8	5.2	21.1	2.6	-3.6
Total Estados Unidos	-	-1.4	9.1	9.0	14.4	12.0	6.4	9.9	5.1	12.1

Fuente: CEPAL (MAGIC).

Cuadro I-4

ESTADOS UNIDOS: TASA ARANCELARIA EFECTIVA GRAVADA A LAS IMPORTACIONES
DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tasas arancelarias										
Centroamérica	6.06	7.29	5.84	4.75	5.03	4.98	4.93	5.14	5.28	4.95
Costa Rica	7.79	7.53	5.03	3.43	3.34	2.99	2.36	2.36	1.81	1.18
El Salvador	5.53	7.23	6.76	6.20	7.72	7.65	6.91	7.26	7.61	7.32
Guatemala	4.94	7.64	6.49	5.42	5.74	5.25	5.77	6.32	7.62	8.23
Honduras	4.75	6.99	6.40	5.80	5.59	5.67	5.42	5.43	5.39	5.71
Nicaragua	0.45	0.44	0.73	1.25	2.69	5.25	6.79	6.46	7.55	8.31
México	2.94	3.05	2.23	2.00	1.34	0.84	0.66	0.55	0.45	0.53
Panamá	4.76	4.54	3.44	2.25	1.48	1.33	0.88	0.57	0.56	0.48
República Dominicana	8.67	9.60	6.60	4.43	4.39	4.19	3.98	4.07	4.14	4.16
Total Estados Unidos	3.30	3.32	3.22	3.16	2.99	2.50	2.28	2.12	2.00	1.80
Tasas arancelarias (total = 100.0)										
Centroamérica	183.71	219.56	181.01	150.28	168.26	198.92	216.56	242.68	263.96	274.90
Costa Rica	236.22	226.79	155.91	108.57	111.80	119.74	103.80	111.60	90.49	65.57
El Salvador	167.69	217.98	209.63	196.33	258.35	305.81	303.55	342.78	380.42	406.20
Guatemala	149.79	230.09	201.13	171.46	192.01	209.82	253.47	298.30	381.11	456.77
Honduras	143.90	210.50	198.47	183.61	187.12	226.67	238.17	256.41	269.66	316.88
Nicaragua	13.57	13.11	22.75	39.50	90.11	209.77	298.28	304.71	377.57	461.47
México	89.14	91.87	69.11	63.44	44.86	33.46	29.04	26.15	22.58	29.64
Panamá	144.22	136.93	106.59	71.14	49.56	53.24	38.72	26.81	28.13	26.86
República Dominicana	262.83	289.26	204.77	140.14	146.99	167.65	174.81	192.11	206.90	230.70
Total Estados Unidos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: CEPAL (MAGIC).

Cuadro I-5

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Valor de las importaciones (millones de dólares)										
Total	22 981	23 745	28 255	30 492	33 250	36 103	37 930	44 646	49 795	52 404
Centroamérica	735	1 052	1 569	1 963	2 348	3 027	3 602	4 730	5 264	5 859
Costa Rica	377	433	580	646	680	755	701	845	821	822
Guatemala	191	331	453	547	593	683	798	964	1 137	1 234
Honduras	113	196	367	508	648	932	1 240	1 686	1 903	2 196
El Salvador	54	90	166	251	398	583	722	1 053	1 171	1 329
Nicaragua	0	1	3	11	29	74	142	182	232	277
Canadá	172	239	365	462	590	774	949	1 205	1 419	1 595
China	3 197	3 435	4 475	5 297	5 086	4 653	5 026	5 998	5 671	5 775
Filipinas	1 008	983	1 156	1 235	1 316	1 489	1 459	1 574	1 725	1 774
Hong Kong	3 863	3 942	4 267	3 941	4 324	4 261	3 928	3 973	4 448	4 275
India	589	599	828	963	1 184	1 163	1 250	1 401	1 560	1 573
Indonesia	629	565	826	975	1 030	1 189	1 332	1 603	1 663	1 690
México	642	832	1 095	1 316	1 786	2 779	3 743	5 245	6 702	7 737
República de Corea	2 248	1 929	1 926	1 945	1 885	1 661	1 424	1 555	1 904	2 102
República Dominicana	686	900	1 163	1 367	1 538	1 698	1 720	2 189	2 310	2 307
Provincia china de Taiwán	2 248	2 431	2 228	2 073	2 022	1 917	1 825	1 948	1 998	1 864
Participación (porcentajes sobre el total)										
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Centroamérica	3.20	4.43	5.55	6.44	7.06	8.38	9.50	10.59	10.57	11.18
Costa Rica	1.64	1.82	2.05	2.12	2.05	2.09	1.85	1.89	1.65	1.57
Guatemala	0.83	1.40	1.60	1.79	1.78	1.89	2.10	2.16	2.28	2.36
Honduras	0.49	0.83	1.30	1.67	1.95	2.58	3.27	3.78	3.82	4.19
El Salvador	0.24	0.38	0.59	0.82	1.20	1.61	1.90	2.36	2.35	2.54
Nicaragua	0.00	0.00	0.01	0.04	0.09	0.20	0.37	0.41	0.47	0.53
Canadá	0.75	1.01	1.29	1.52	1.78	2.15	2.50	2.70	2.85	3.04
China	13.91	14.47	15.84	17.37	15.29	12.89	13.25	13.43	11.39	11.02
Filipinas	4.39	4.14	4.09	4.05	3.96	4.12	3.85	3.52	3.46	3.39
Hong Kong	16.81	16.60	15.10	12.92	13.00	11.80	10.36	8.90	8.93	8.16
India	2.56	2.52	2.93	3.16	3.56	3.22	3.30	3.14	3.13	3.00
Indonesia	2.74	2.38	2.93	3.20	3.10	3.29	3.51	3.59	3.34	3.22
México	2.79	3.50	3.88	4.32	5.37	7.70	9.87	11.75	13.46	14.76
República de Corea	9.78	8.13	6.82	6.38	5.67	4.60	3.75	3.48	3.82	4.01
República Dominicana	2.98	3.79	4.12	4.48	4.63	4.70	4.54	4.90	4.64	4.40
Provincia china de Taiwán	9.78	10.24	7.89	6.80	6.08	5.31	4.81	4.36	4.01	3.56
Tasas de crecimiento										
Total	-	3.3	19.0	7.9	9.0	8.6	5.1	17.7	11.5	5.2
Centroamérica	-	43.2	49.1	25.1	19.6	28.9	19.0	31.3	11.3	11.3
Costa Rica	-	14.8	33.7	11.4	5.4	10.9	-7.2	20.6	-2.8	0.1
Guatemala	-	73.5	36.8	20.7	8.4	15.2	16.8	20.8	18.0	8.5
Honduras	-	74.0	87.2	38.4	27.5	43.8	33.0	36.0	12.8	15.4
El Salvador	-	67.0	83.5	51.4	58.4	46.5	23.8	45.9	11.2	13.5
Nicaragua	-	-	191.6	217.7	161.0	158.9	92.2	28.0	27.5	19.4
Canadá	-	38.4	52.7	26.8	27.6	31.2	22.6	26.9	17.8	12.4
China	-	7.4	30.3	18.4	-4.0	-8.5	8.0	19.4	-5.5	1.8
Filipinas	-	-2.5	17.6	6.9	6.6	13.1	-2.0	7.9	9.6	2.8
Hong Kong	-	2.0	8.2	-7.6	9.7	-1.5	-7.8	1.1	12.0	-3.9
India	-	1.7	38.3	16.3	23.0	-1.7	7.4	12.1	11.4	0.8
Indonesia	-	-10.1	46.2	17.9	5.6	15.5	12.0	20.3	3.8	1.6
México	-	29.5	31.7	20.1	35.7	55.6	34.7	40.1	27.8	15.4
República de Corea	-	-14.2	-0.2	1.0	-3.1	-11.9	-14.3	9.2	22.4	10.4
República Dominicana	-	31.2	29.3	17.5	12.5	10.4	1.3	27.3	5.5	-0.1
Provincia china de Taiwán	-	8.1	-8.3	-7.0	-2.4	-5.2	-4.8	6.7	2.6	-6.7

Fuente: CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

Cuadro I-6

ESTADOS UNIDOS: TARIFAS ARANCELARIAS GRAVADAS DE PRENDAS DE VESTIR Y TEXTILES
DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tasas arancelarias										
Total	18.47	18.16	16.42	15.10	14.88	14.16	13.53	12.96	12.66	12.39
Centroamérica	19.51	19.51	13.14	9.77	9.81	9.28	9.08	8.91	9.06	9.13
Costa Rica	19.79	19.25	11.65	7.67	7.55	6.88	6.18	5.94	5.53	5.15
El Salvador	17.88	19.93	13.70	10.73	10.91	9.91	9.53	8.88	9.01	8.57
Guatemala	19.42	19.89	14.67	11.29	11.89	11.35	11.89	12.88	13.72	14.97
Honduras	19.54	19.28	13.36	10.27	9.36	8.71	7.78	7.42	7.13	6.96
Nicaragua		17.63	13.13	12.93	15.55	16.83	16.61	15.53	14.71	14.77
Canadá	15.14	13.79	11.80	9.78	8.31	6.91	5.26	3.22	0.82	1.16
China	14.30	13.49	12.50	11.96	12.60	13.14	13.05	12.78	12.66	12.58
Filipinas	17.92	17.83	17.38	17.06	16.97	16.82	17.62	17.81	17.87	17.77
Hong Kong	17.43	17.51	17.23	16.85	16.94	17.41	17.30	17.75	17.53	17.29
India	18.10	17.48	16.37	16.12	16.21	16.63	16.58	16.60	16.62	16.42
Indonesia	22.33	22.34	21.60	21.13	20.74	19.91	19.14	19.22	19.01	18.57
México	17.12	17.30	10.18	6.36	4.95	1.70	0.99	0.96	0.86	0.41
República de Corea	20.09	19.61	18.93	18.77	19.53	19.35	19.04	19.43	20.41	20.96
República Dominicana	20.01	20.10	12.18	7.77	8.02	7.60	7.50	7.41	7.39	7.17
Provincia china de Taiwán	22.59	21.99	21.50	21.66	21.41	21.37	21.19	21.00	21.09	22.04
Tasas arancelarias										
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Centroamérica	105.65	107.44	80.05	64.71	65.94	65.53	67.14	68.73	71.52	73.65
Costa Rica	107.13	105.98	70.98	50.80	50.73	48.60	45.68	45.86	43.71	41.52
El Salvador	96.79	109.70	83.46	71.05	73.30	69.95	70.49	68.51	71.13	69.19
Guatemala	105.15	109.53	89.33	74.75	79.89	80.16	87.93	99.43	108.33	120.79
Honduras	105.80	106.16	81.38	68.00	62.90	61.52	57.56	57.27	56.32	56.13
Nicaragua	0.00	97.05	79.97	85.65	104.48	118.81	122.80	119.88	116.18	119.19
Canadá	82.00	75.92	71.84	64.75	55.88	48.81	38.86	24.81	6.44	9.32
China	77.44	74.27	76.13	79.19	84.67	92.76	96.45	98.60	99.99	101.50
Filipinas	97.00	98.16	105.88	113.00	114.06	118.79	130.31	137.49	141.17	143.42
Hong Kong	94.36	96.40	104.97	111.58	113.86	122.91	127.89	136.99	138.43	139.50
India	97.98	96.23	99.69	106.76	108.96	117.42	122.56	128.09	131.28	132.54
Indonesia	120.93	123.00	131.56	139.90	139.38	140.58	141.52	148.31	150.18	149.87
México	92.69	95.24	61.99	42.10	33.29	11.99	7.29	7.42	6.83	3.33
República de Corea	108.79	107.98	115.28	124.31	131.29	136.61	140.76	149.96	161.19	169.19
República Dominicana	108.34	110.67	74.18	51.44	53.93	53.67	55.48	57.18	58.34	57.85
Provincia china de Taiwán	122.30	121.05	130.92	143.44	143.91	150.90	156.69	162.04	166.58	177.90

Fuente: CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

Cuadro I-7

ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES 10 PRODUCTOS DE PRENDAS DE VESTIR Y CONFECCIÓN IMPORTADOS DE CENTROAMÉRICA a/

(Según su participación promedio durante 1990-1999)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-1999	Participación en las exportaciones totales de confección de Centroamérica, 1999
Principales 10 productos exportados desde Centroamérica (millones de dólares)												
Total confección	735	1 052	1 569	1 963	2 348	3 027	3 602	4 730	5 264	5 859	30 150	100.00
6110202075 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para mujeres o niñas	14	33	66	72	89	117	145	188	228	371	1 322	6.33
6203424015 Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón	44	53	82	116	132	156	148	174	207	197	1 308	3.35
6105100010 Camisas de punto de algodón para hombres y niños	18	19	34	35	53	100	165	237	303	268	1 232	4.58
6109100012 Camisetas interiores de punto de algodón sólo para hombres	17	11	15	26	37	71	118	176	307	288	1 065	4.91
6205202025 Camisas de algodón para hombres y niños	27	42	68	104	90	117	130	131	135	117	962	1.99
6110202065 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para hombres o niños	7	19	42	53	61	78	100	145	152	294	952	5.02
6109100005 Camisetas interiores de punto de algodón para hombres o niños	2	4	6	9	18	47	103	177	210	278	854	4.74
6212109020 Sostenes, fajas, incluso de punto	0	0	0	0	0	159	126	162	171	181	798	3.09
6108210010 Camisones, pijamas, de punto de algodón para mujeres y niñas	12	22	38	54	64	88	81	132	121	154	766	2.63
6204624020 Trajes sastre, chaquetas de algodón para mujeres o niñas	29	39	42	61	77	45	80	112	118	115	717	1.96
Valor de las importaciones totales de los Estados Unidos de productos seleccionados												
Total confección	22 981	23 745	28 255	30 492	33 250	36 103	37 930	44 646	49 795	52 404	359 602	100.00
6110202075 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para mujeres o niñas	549	619	733	678	799	902	983	1 240	1 539	2 073	10 115	3.96
6203424015 Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón	555	574	672	735	834	953	968	1 223	1 482	1 692	9 689	3.23
6105100010 Camisas de punto de algodón para hombres y niños	353	413	574	605	835	1 147	1 297	1 527	1 631	1 389	9 770	2.65
6109100012 Camisetas interiores de punto de algodón sólo para hombres	98	91	123	159	202	332	473	549	797	798	3 622	1.52
6205202025 Camisas de algodón para hombres y niños	146	175	261	304	256	359	362	385	392	351	2 991	0.67
6110202065 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para hombres o niños	321	406	490	517	578	680	725	941	1 116	1 535	7 310	2.93
6109100005 Camisetas interiores de punto de algodón para hombres o niños	62	65	107	150	192	288	339	485	576	605	2 868	1.15
6212109020 Sostenes, fajas, incluso de punto	0	0	0	0	0	598	528	603	713	874	3 316	1.67
6108210010 Camisones, pijamas, de punto de algodón para mujeres y niñas	102	130	186	214	260	321	335	436	436	497	2 915	0.95
6204624020 Trajes sastre, chaquetas de algodón para mujeres o niñas	453	472	629	647	632	558	762	1 029	1 285	1 427	7 894	2.72
Participación en el mercado de los Estados Unidos de productos seleccionados centroamericanos												
Total confección	3.20	4.43	5.55	6.44	7.06	8.38	9.50	10.59	10.57	11.18	8.38	-
6110202075 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para mujeres o niñas	2.52	5.38	9.07	10.56	11.08	12.95	14.71	15.19	14.80	17.90	13.07	-
6203424015 Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón	8.01	9.19	12.13	15.82	15.82	16.35	15.24	14.20	14.00	11.62	13.50	-
6105100010 Camisas de punto de algodón para hombres y niños	5.20	4.61	5.94	5.80	6.30	8.69	12.74	15.53	18.56	19.33	12.61	-
6109100012 Camisetas interiores de punto de algodón sólo para hombres	17.41	11.59	12.25	16.34	18.16	21.39	24.94	32.07	38.51	36.05	29.40	-
6205202025 Camisas de algodón para hombres y niños	18.29	24.14	26.16	34.21	35.29	32.61	36.08	34.12	34.33	33.20	32.15	-
6110202065 Suéteres, jerseys, de punto, de algodón para hombres o niños	2.32	4.71	8.54	10.34	10.56	11.52	13.76	15.36	13.65	19.16	13.02	-
6109100005 Camisetas interiores de punto de algodón para hombres o niños	3.54	6.41	5.62	5.78	9.28	16.42	30.47	36.52	36.43	45.93	29.78	-
6212109020 Sostenes, fajas, incluso de punto	-	-	-	-	-	26.57	23.80	26.91	23.93	20.70	24.08	-
6108210010 Camisones, pijamas, de punto de algodón para mujeres y niñas	12.28	16.91	20.70	25.11	24.63	27.34	24.10	30.23	27.84	30.98	26.28	-
6204624020 Trajes sastre, chaquetas de algodón para mujeres o niñas	6.37	8.22	6.70	9.49	12.11	8.04	10.47	10.85	9.19	8.06	9.08	-

Fuente: CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS CENTROAMERICANOS
EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS DE PRENDAS DE VESTIR Y TEXTILES a/

(Según su participación promedio durante 1990-1999)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Millones de dólares										
6110202075 (suéteres, jerseys, de punto, de algodón)										
Hong Kong	101	105	128	103	114	120	120	176	194	197
Macao	52	55	60	56	69	61	62	71	93	115
Honduras	1	3	24	30	37	61	83	100	100	131
6203424015 (pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón)										
República Dominicana	98	117	153	165	227	251	219	327	291	288
México	41	51	68	86	107	154	200	288	403	471
Hong Kong	98	111	111	99	97	104	98	101	117	124
6105100010 (camisas de punto de algodón para hombres y niños)										
Pakistán	7	10	29	54	94	181	191	185	196	163
Hong Kong	59	74	86	75	104	90	62	67	57	51
Tailandia	26	31	38	48	86	89	92	92	107	82
6109100012 (camisetas interiores de punto de algodón sólo para hombres)										
México	1	1	7	35	47	104	174	188	263	304
Honduras	8	5	9	12	15	34	62	108	200	164
Jamaica	2	6	9	8	22	39	65	57	55	17
6205202025 (camisas de algodón para hombres y niños)										
Hong Kong	24	29	37	32	27	30	40	56	58	49
Honduras	12	17	28	43	41	48	44	35	39	43
Guatemala	5	8	21	38	15	20	34	39	42	28
6110202065 (suéteres, jerseys, de punto, de algodón para hombres o niños)										
Pakistán	28	39	70	51	60	71	67	76	102	153
Hong Kong	44	51	52	56	63	67	51	73	69	78
México	1	0	3	10	12	41	24	88	130	219
6109100005 (camisetas interiores de punto de algodón para hombres o niños)										
Jamaica	24	25	36	53	82	127	131	147	118	89
México	1	1	14	22	37	55	58	103	138	81
Honduras	1	4	5	6	9	15	70	117	129	200
6212109020 (sostenes, fajas, incluso de punto)										
México	0	0	0	0	0	139	148	168	206	271
República Dominicana	0	0	0	0	0	139	109	123	141	149
Honduras	0	0	0	0	0	71	57	77	98	111
6108210010 (camisones, pijamas, de punto de algodón para mujeres y niñas)										
Hong Kong	31	36	37	35	44	29	35	45	49	52
Costa Rica	12	14	31	37	32	39	17	40	34	43
República Dominicana	17	19	20	20	26	24	28	47	40	43
6204624020 (trajes sastre, chaquetas de algodón para mujeres o niñas)										
Hong Kong	127	130	186	141	138	138	194	199	192	199
México	26	34	48	47	61	76	94	172	277	271
República Dominicana	13	34	37	55	47	48	67	95	154	133

Fuente: CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

Cuadro I-9

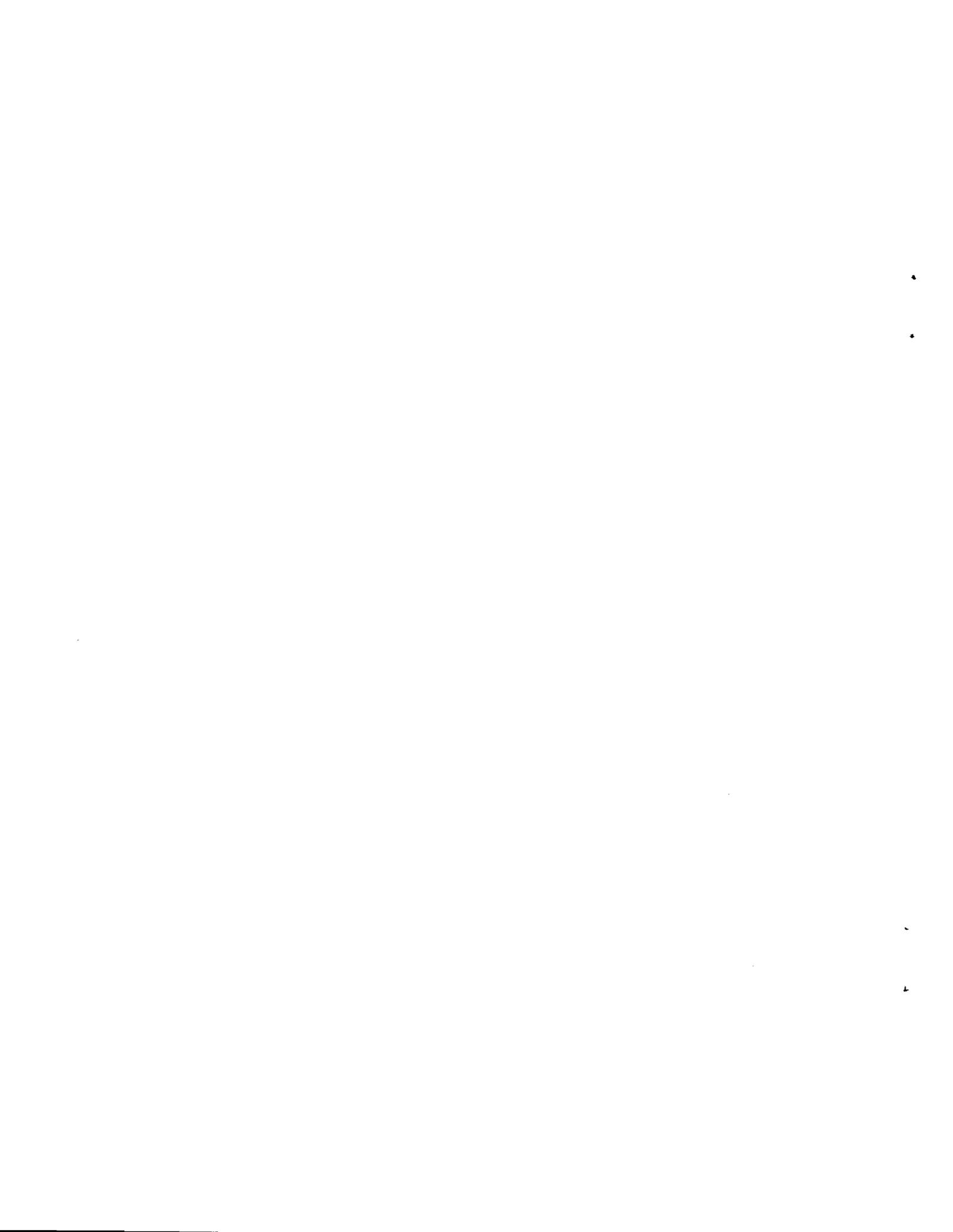
ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LOS
PRINCIPALES PRODUCTOS CENTROAMERICANOS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS
DE PRENDAS DE VESTIR Y TEXTILES a/

(Según su participación promedio durante 1990-1999)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tarifa arancelaria										
6110202075 (suéteres, jerseys, de punto, de algodón)										
Hong Kong	20.70	20.66	20.66	20.64	20.60	20.34	19.91	19.39	18.93	18.62
Macao	20.59	20.56	20.66	20.70	20.70	20.29	19.90	19.37	19.00	18.60
Honduras	20.70	20.70	18.25	16.43	16.90	16.29	12.68	13.73	13.69	13.50
6203424015 (pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón)										
República Dominicana	17.67	17.70	9.66	5.56	8.10	9.07	10.73	10.71	10.51	8.36
México	17.74	17.69	10.47	8.22	4.66	0.30	0.23	0.62	0.66	0.01
Hong Kong	17.66	17.62	17.69	17.70	17.61	17.51	17.46	17.37	17.22	17.22
6105100010 (camisas de punto de algodón para hombres y niños)										
Pakistán	20.41	20.03	20.74	20.88	20.93	20.91	20.68	20.57	20.41	66.10
Hong Kong	20.90	20.92	20.77	20.89	20.89	20.86	20.60	20.46	20.42	#¡REF!
Tailandia	20.87	20.83	20.93	20.93	20.94	20.86	20.68	20.59	20.48	20.38
6109100012 (camisetas interiores de punto de algodón sólo para hombres)										
México	17.17	18.98	5.92	3.28	0.01	0.01	0.01	0.05	0.00	0.02
Honduras	21.00	21.00	8.97	13.62	11.63	8.51	6.85	4.98	4.16	4.05
Jamaica	21.00	21.00	12.51	3.96	3.58	2.80	3.00	3.19	3.02	3.50
6205202025 (camisas de algodón para hombres y niños)										
Hong Kong	20.82	20.78	20.94	20.97	20.94	20.85	20.62	20.53	20.49	20.33
Honduras	21.00	21.00	12.44	8.12	6.69	7.17	7.68	6.17	5.95	5.66
Guatemala	21.00	21.00	14.49	10.48	8.87	9.91	13.68	15.63	15.67	17.35
6110202065 (suéteres, jerseys, de punto, de algodón para hombres o niños)										
Pakistán	19.98	20.32	20.28	20.64	20.70	20.34	19.93	19.38	18.97	18.61
Hong Kong	20.62	20.64	20.65	20.66	20.65	20.30	19.88	19.38	18.90	18.59
México	20.70	20.36	7.93	3.40	4.93	5.66	0.01	0.01	0.25	0.03
6109100005 (camisetas interiores de punto de algodón para hombres o niños)										
Jamaica	21.00	21.00	9.13	3.24	3.15	3.11	3.17	3.17	3.34	3.50
México	21.00	20.83	8.17	4.48	0.00	0.01	0.00	0.02	0.00	0.01
Honduras	21.00	21.00	15.54	15.42	14.30	11.49	5.23	3.96	4.06	4.19
6212109020 (sostenes, fajas, incluso de punto)										
México	-	-	-	-	-	0.01	0.01	0.02	0.04	0.02
República Dominicana	-	-	-	-	-	5.11	5.37	5.39	5.48	5.50
Honduras	-	-	-	-	-	5.39	5.16	5.23	5.66	5.12
6108210010 (camisones, pijamas, de punto de algodón para mujeres y niñas)										
Hong Kong	8.07	8.09	8.08	8.09	8.10	7.90	8.02	8.01	7.88	7.79
Costa Rica	8.10	8.10	3.69	1.75	1.88	1.96	1.83	2.98	2.62	2.92
República Dominicana	8.10	8.10	4.87	3.07	3.63	2.79	2.54	2.55	2.26	2.32
6204624020 (trajes sastre, chaquetas de algodón para mujeres o niñas)										
Hong Kong	17.70	17.65	17.66	17.69	17.66	17.57	17.50	17.36	17.24	17.18
México	17.69	17.71	9.24	6.77	8.15	1.59	0.99	1.01	0.59	0.63
República Dominicana	17.60	17.68	9.54	5.92	6.40	6.71	7.56	7.97	8.42	8.23

Fuente: CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.



Anexo II**MAGIC****1. Análisis de la descomposición del cambio***Notación*

$M_j^i(t)$ Valor de las importaciones del país de referencia en el año t del producto j procedentes del país i .

Un subíndice 0 en vez de j significa la suma de todos los productos. Asimismo, el superíndice 0 en vez de i significa la suma de todos los países. En consecuencia:

$M_0^i(b)$ Valor de las importaciones totales del país de referencia procedentes del país i en el año base.

$M_j^0(f)$ Valor de las importaciones del país de referencia del producto j procedentes de todos los países.

$CS_j^i(t)$ Participación del país i en las importaciones globales del producto j en el año t .
 $CS_j^i(t) = M_j^i(t) / M_j^0(t)$

Descomposición del cambio

El cambio en el valor de las importaciones del producto j procedente del país i puede descomponerse en un efecto demanda, un efecto participación y un efecto interacción.

Escribiendo el cambio en el valor de las importaciones como:

$$\begin{aligned} M_j^i(f) - M_j^i(b) &= [M_j^i(f) / M_j^0(f)] * M_j^0(f) - [M_j^i(b) / M_j^0(b)] * M_j^0(b) \\ &= CS_j^i(f) * M_j^0(f) - CS_j^i(b) * M_j^0(b) \\ &= ED_j^i(f,b) + EP_j^i(f,b) + EI_j^i(f,b) \end{aligned}$$

Demostración

$$\begin{aligned}
M_j^i(f) - M_j^i(b) &= CS_j^i(f) * M_j^0(f) - CS_j^i(b) * M_j^0(b) \\
&= [M_j^i(b) / M_j^0(b)] * M_j^0(f) - [M_j^i(b) / M_j^0(b)] * M_j^0(b) + \quad (ED) \\
&\quad [M_j^i(f) / M_j^0(f)] * M_j^0(b) - [M_j^i(b) / M_j^0(b)] * M_j^0(b) + \quad (EP) \\
&\quad [M_j^i(f) / M_j^0(f)] * M_j^0(f) - [M_j^i(f) / M_j^0(f)] * M_j^0(b) - [M_j^i(b) / M_j^0(b)] * M_j^0(f) + (EI) \\
&= CS_j^i(b) * [M_j^0(f) - M_j^0(b)] + [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * M_j^0(b) + [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * [M_j^0(f) - M_j^0(b)] \\
&\quad \text{(Efecto demanda)} \quad \text{(Efecto participación)} \quad \text{(Efecto interacción)}
\end{aligned}$$

a) Efecto demanda

$$ED_j^i(f,b) = CS_j^i(b) * [M_j^0(f) - M_j^0(b)]$$

[participación país *i* en producto *j*] * [cambio en las importaciones globales del producto *j*]

Se interpreta como el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado si la participación del país se hubiera mantenido constante desde el año base. Con esta condición, el cambio en el valor de las importaciones hubiera sido resultado exclusivo del aumento del valor de las importaciones totales del producto *j*.

“El cambio es resultado de la variación en las importaciones globales del producto.”

b) Efecto participación

$$EP_j^i(f,b) = [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * M_j^0(b)$$

[cambio en la participación del país *i* en producto *j*] * [valor total del producto *j* en año base]

Es el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado manteniendo constante el valor de las importaciones igual a la del año base.

“El cambio es sólo por la variación en la participación del país en las importaciones del producto *j*.”

c) Efecto interacción

$$EI_j^i(f,b) = [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * [M_j^0(f) - M_j^0(b)]$$

Es una combinación de los dos efectos descritos anteriormente. Es igual a cero cuando la participación del país no se altera o cuando no cambian las importaciones globales del producto. Asimismo, muestra signo positivo cuando el país *i* gana participación en un producto dinámico o cuando pierde participación en un producto estancado.

d) **Cambios estructural y global de la demanda**

$$\begin{aligned} ED_j^i(f,b) &= CS_j^i(b) * [M_j^0(f) - M_j^0(b)] \\ &= M_j^i(b) * [M_o^0(f)/M_o^0(b) - 1] + M_j^i(b) [M_j^0(f)/M_j^0(b) - M_o^0(f)/M_o^0(b)] \\ &\quad \text{(Componente global)} \qquad \qquad \text{(Componente estructural)} \end{aligned}$$

Componente global

$$EGD_j^i(f,b) = M_j^i(b) * [M_o^0(f)/M_o^0(b) - 1]$$

Es el resultado del cambio en la demanda del producto j en el país i multiplicado por el cambio global del mercado (importaciones totales del mercado de referencia).

“Se deja constante el valor del año base, y se multiplica por el cambio en el tamaño total del mercado.”

Componente estructural

$$EED_j^i(f,b) = M_j^i(b) * [M_j^0(f)/M_j^0(b) - M_o^0(f)/M_o^0(b)]$$

Es la diferencia de la dinámica del producto menos la dinámica del mercado total de importaciones, es decir, se aísla la variación de una mayor o menor participación del producto.

“El componente estructural refleja el grado en que la dinámica de la demanda del producto j difiere de la demanda global.”

e) **Cambios estructural y global de interacción**

$$\begin{aligned} EI_j^i(f,b) &= [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * [M_j^0(f) - M_j^0(b)] \\ &= [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * M_j^0(b) * [M_o^0(f)/M_o^0(b) - 1] + \text{(Efecto global)} \\ &= [CS_j^i(f) - CS_j^i(b)] * M_j^0(b) * [M_j^0(f)/M_j^0(b) - M_o^0(f)/M_o^0(b)] \text{ (Efecto interacción)} \end{aligned}$$

El efecto global de interacción (EGI) es el resultado de multiplicar el efecto participación (EP) por la tasa de crecimiento global. Por su parte, el efecto estructural de interacción (EEI) es el EP multiplicado por el cambio en la estructura sectorial de la demanda. El EEI muestra signo positivo cuando el producto es más dinámico que el mercado, es decir, cuando la tasa de crecimiento del producto j es mayor que la del mercado total y viceversa.

Con el objetivo de familiarizar al usuario con los conceptos expuestos, a continuación se presenta un ejemplo numérico.³⁰

³⁰ El ejemplo numérico está tomado de Buitelaar (1997), págs. 16 y 17.

2. Ejemplo numérico

El siguiente ejemplo numérico se presenta con el objetivo de facilitar la comprensión de los cálculos y los conceptos empleados. Se utiliza una situación hipotética, con fines de simplificación, con dos países proveedores y dos productos.

La situación en el año base sería:

	País 1	País 2	Total producto
Petróleo	4	5	9
Computadoras	6	10	16
Total país	10	15	25

La situación en el año final sería:

	País 1	País 2	Total producto
Petróleo	5	5	10
Computadoras	7	15	22
Total país	12	20	32

Se observa que el incremento total de las importaciones es 7. El país 1 registra un aumento de 2 y el país 2, de 5.

El efecto global de la demanda (EGD) refleja lo que habría sucedido si el crecimiento hubiera sido equitativo en los sectores de ambos países.

$$\begin{aligned} \text{País 1:} & \quad (4+6) \cdot (32/25 - 1) = 2.8 \\ \text{País 2:} & \quad (5+10) \cdot (32/25 - 1) = 4.2 \end{aligned}$$

El efecto estructural de la demanda (EED) refleja la ventaja del país 2 al estar más orientado al producto de mayor dinamismo. Al sumar por país se obtiene la multiplicación del valor de las importaciones por país por producto con el diferencial entre la tasa de crecimiento efectivo de cada producto y la tasa de crecimiento global.

$$\begin{aligned} \text{País 1:} & \quad 4 \cdot ((10/9) - (32/25)) + 6 \cdot ((22/16) - (32/25)) = 0.1055 \\ & \quad \text{Producto no dinámico} \quad \text{Producto dinámico} \\ & \quad (\text{Petróleo}) \quad (\text{Computadoras}) \\ & \quad \text{EED} < 0 \quad \text{EED} > 0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{País 2:} & \quad 5 \cdot ((10/9) - (32/25)) + 10 \cdot ((22/16) - (32/25)) = -0.1055 \\ & \quad \text{Producto no dinámico} \quad \text{Producto dinámico} \\ & \quad (\text{Petróleo}) \quad (\text{Computadoras}) \\ & \quad \text{EED} < 0 \quad \text{EED} > 0 \end{aligned}$$

El efecto participación refleja el valor del cambio de participación que obtuvo cada país en cada mercado. Muestra que la pérdida del país 1 en el mercado de las computadoras es mayor que la ganancia en el rubro petróleo. Al sumar por país se obtiene el cambio de participación en cada rubro con el valor de las importaciones totales del producto en el año base.

$$\text{País 1: } \begin{array}{l} ((5/10) - (4/9)) * 9 + ((7/22) - (6/16)) * 16 = -0.4090 \\ \text{Competitivo} \quad \text{No competitivo} \\ \text{(Petróleo)} \quad \text{(Computadoras)} \\ \text{EP} > 0 \quad \text{EP} < 0 \end{array}$$

$$\text{País 2: } \begin{array}{l} ((5/10) - (5/9)) * 9 + ((15/22) - (10/16)) * 16 = 0.4090 \\ \text{No competitivo} \quad \text{Competitivo} \\ \text{EP} < 0 \quad \text{EP} > 0 \end{array}$$

El efecto global de interacción (EGI) calcula qué significa el cambio de participación de cada país en cada rubro, si cada rubro hubiera crecido a la tasa de crecimiento promedio. De esta manera, el EGI complementa el efecto participación, el cual se calcula con los valores del año base. La suma del EP y el EGI entrega el valor del cambio de participación si se utilizaran las cifras del año final en la fórmula del EP.

$$\text{País 1: } (((5/10) - (4/9)) * 9 + ((7/22) - (6/16)) * 16) * (32/25 - 1) = -0.1145$$

$$\text{País 2: } (((5/10) - (5/9)) * 9 + ((15/22) - (10/16)) * 16) * (32/25 - 1) = 0.1145$$

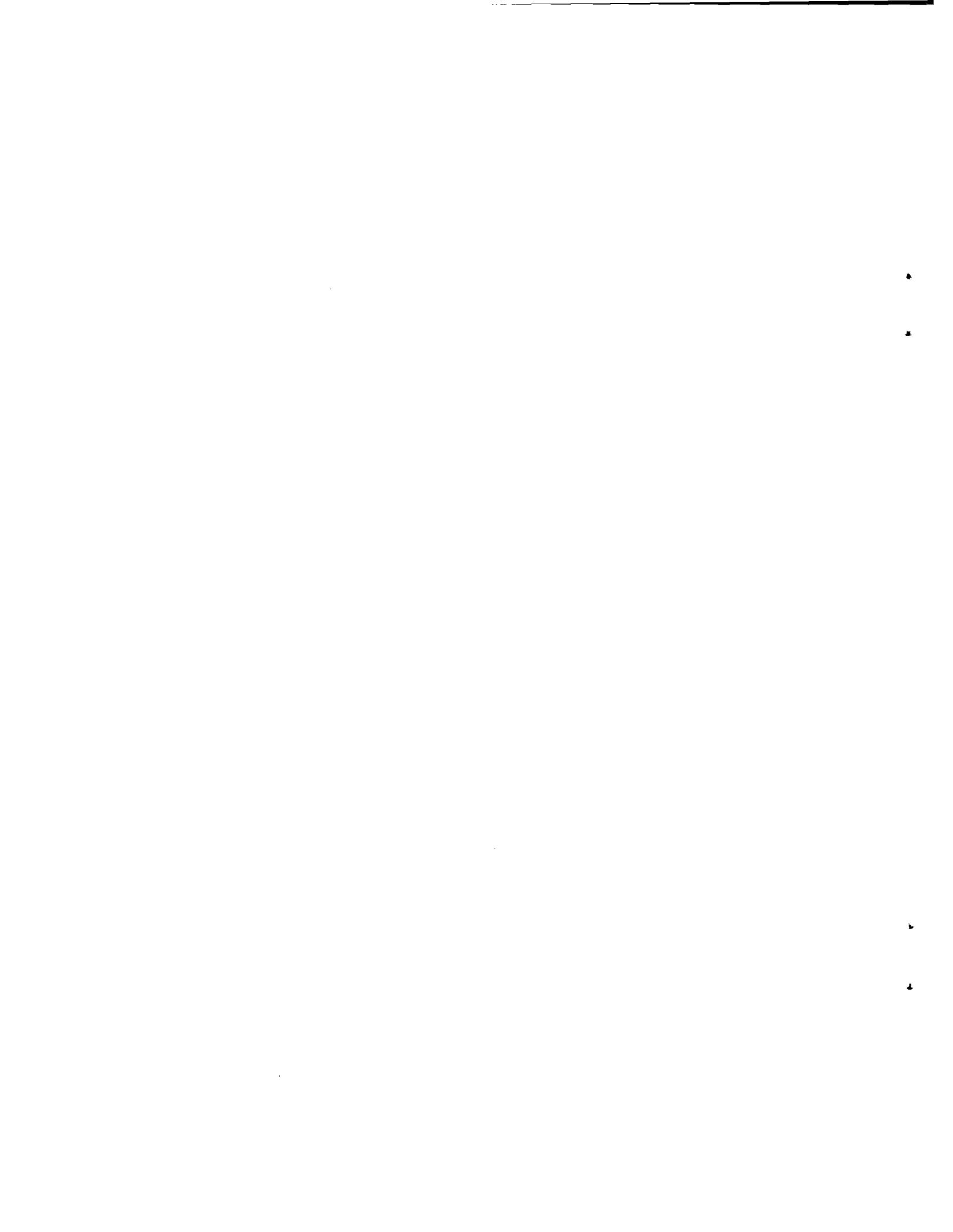
El efecto estructural de interacción (EEI) refleja el valor del cambio de participación de cada país en cada rubro multiplicado por el diferencial entre la tasa de crecimiento efectivo de cada rubro y la tasa de crecimiento global. Esta fórmula entrega un resultado positivo cuando sus dos elementos tienen el mismo signo y negativo cuando los signos son opuestos.

$$\text{País 1: } (((5/10) - (4/9)) * 9) * (10/9 - 32/25) + (((7/22) - (6/16)) * 16) * ((22/16) - (32/25)) = -0.1708$$

$$\text{País 2: } (((5/10) - (5/9)) * 9) * (10/9 - 32/25) + (((15/22) - (10/16)) * 16) * ((22/16) - (32/25)) = 0.1708$$

La sumatoria de los efectos entrega el cambio total o efectivo ocurrido.

La información presentada también sirve para el análisis de la tipología del producto. En este ejemplo, para el país 1 el petróleo es una estrella menguante y las computadoras una oportunidad perdida. Para el país 2 el petróleo es una retirada y las computadoras una estrella ascendente.



Anexo III**ESPECIALIZACIÓN, VALOR UNITARIO RELATIVO Y PARTICIPACIÓN EN VOLUMEN****a) Especialización**

En este apéndice se utiliza la notación definida en el anexo I y la siguiente definición adicional:

$PS_j^i(t)$ Participación del producto j en las importaciones totales del país i en el año t .
 $PS_j^i(t) = M_j^i(t)/M_0^i(t)$

La especialización (SP) en un producto de un socio comercial específico está definida como la participación en las importaciones totales del (exportaciones al) socio comercial dividida entre la participación del producto en las importaciones (exportaciones) globales del país de referencia. De esta manera:

$$SP_j^i(t) = PS_j^i(t)/PS_j^0(t)$$

Es fácilmente demostrable que la especialización puede ser también escrita en términos de participación de país:

$$SP_j^i(t) = CS_j^i(t)/CS_0^i(t)$$

b) Valor unitario relativo y participación en volumen

Cabe señalar que el concepto de valor unitario relativo (VUR) debe ser interpretado con precaución. Incluso al máximo nivel de desagregación, los códigos arancelarios pueden cubrir una amplia gama de productos con precios distintos. Por lo tanto, las diferencias en los valores unitarios no sólo reflejan diferencias en precios sino también distintas canastas de productos. Para explicarlo más claramente, si las importaciones de un producto de cierto país tienen un VUR de 1.5, esto no significa necesariamente que las importaciones de ese país sean 50% más caras que las importaciones del mundo en promedio. La razón puede buscarse en una mayor presencia relativa de subproductos más caros debido a calidad o a distintas características.

El cálculo del VUR debe enfrentarse a la dificultad de que el volumen no se registra para ciertos códigos arancelarios. En estas circunstancias, el MAGIC ignora los flujos de comercio para el cálculo de los VUR. Como consecuencia, existen dos situaciones en las que no son reportados los VUR: cuando no hay intercambio comercial y cuando los flujos comerciales no reportan su correspondiente volumen.

Por las razones expuestas, los VUR y la participación de términos de volumen sólo son significativos para productos relativamente homogéneos. Es decir, es posible que aparezcan valores extraños para estos indicadores debido a la falta de homogeneidad o la inexistencia de información de volumen.

Se adopta la siguiente notación:

T_j^i Es el valor del comercio del producto j entre el país de referencia y el socio comercial i .

V_j^i Es el volumen del comercio del producto j entre el país de referencia y el socio comercial i .

Al igual que en el anexo I, un superíndice cero significa todos los países (comercio global).

Debido al uso de distintas unidades de medición del volumen, no tiene sentido la agregación de productos para esta variable. En consecuencia, el volumen está sólo disponible al máximo nivel de desagregación.

Al máximo nivel de desagregación, el valor unitario relativo se define como:

$$VUR_j^i(t) = (T_j^i(t)/V_j^i(t))/(T_j^0(t)/V_j^0(t))$$

De la misma forma, la participación en términos de volumen se define como:

$$PV_j^i(t) = (V_j^i(t)/V_j^0(t))$$

▲

■

■

■



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5263 9600
Fax: (+52) 5531 1151

Internet: <http://www.cepal.org.mx/>