

# ¿**S**e erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

René A. Hernández

Indira Romero

Martha Cordero



Unidad de Comercio Internacional e Industria

México, D. F., mayo de 2006

Este documento fue preparado por René A. Hernández, Indira Romero y Martha Cordero de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

Las opiniones expresadas en este documento, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-8800

ISSN electrónico 1684-0364

ISBN: 92-1-322921-6

LC/L.2545-P

LC/MEX/L.691/Rev.2

N° de venta: S.06.II.G.73

Copyright © Naciones Unidas, mayo del 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Reconocimientos</b> .....	9
<b>Introducción</b> .....	11
<b>I. Implicaciones del fin del ATV para los países del DR-CAFTA: países seleccionados</b> .....	13
A. Antecedentes .....	13
B. Tendencias y ajustes del mercado de textiles y vestuario: papel de la política comercial .....	17
1. La cadena de valor de los sectores textil y del vestido.....	18
2. Comercio internacional de textiles y vestuario antes y después del ATV: tendencias generales.....	23
C. El DR-CAFTA en los sectores textil y del vestido: algunos hechos estilizados ante el fin del ATV .....	29
D. Importancia del sector del vestido en El Salvador y Honduras: hechos estilizados .....	35
<b>II. Revisión mínima de la literatura y aspectos metodológicos</b> .....	47
A. Modelos de equilibrio general computable (megc) .....	48
B. Modelos de equilibrio parcial.....	49
1. Investigaciones que emplean técnicas de estimación económicas .....	49
2. Metodología empleada en la estimación del impacto del fin del ATV: países seleccionados .....	51
3. Investigaciones que emplean técnicas de simulación: WITS/SMART .....	54
4. Metodología empleada en la simulación.....	55

<b>III. Aproximación a la cuantificación del impacto del fin del ATV en el marco del DR-CAFTA</b> .....	61
A. Modelo de estimación: MCGF con efectos fijos.....	61
1. Fuentes de información y bases de datos .....	61
2. Principales resultados .....	63
B. Modelo de simulación: WITS/SMART .....	67
1. Fuentes de información y bases de datos .....	67
2. Análisis de los resultados .....	68
<b>IV. Conclusiones y reflexiones finales</b> .....	77
<b>Bibliografía</b> .....	83
<b>Anexos</b> .....	87
I El Salvador y Honduras: Evolución del comercio de los productos sujetos a cuota (última etapa) por parte de Estados Unidos.....	89
II Estadísticas descriptivas de las series utilizadas en la estimación y resultados .....	111
III Productos (10 dígitos del sistema armonizado) en los cuales son líderes los países centroamericanos .....	115
<b>Serie Estudios y perspectivas: números publicados</b> .....	127

## Índice de cuadros

Cuadro 1	Principales diferencias entre la CBTPA y el DR-CAFTA: Sectores textil y del vestido .....	15
Cuadro 2	Participación en las importaciones de Estados Unidos de productos textiles y del vestuario .....	25
Cuadro 3	Participación en las importaciones de la Unión Europea de productos textiles y del vestido, enero-mayo 2005 .....	27
Cuadro 4	Centroamérica, México, República Dominicana y mayores competidores: principales productos exportados a Estados Unidos, 2003 .....	32
Cuadro 5	Importaciones de Estados Unidos: Sectores textil y del vestido, enero-agosto 2005... 36	
Cuadro 6	Principales exportadores al mercado de Estados Unidos: Sectores textil y del vestido, 1996-2005 .....	37
Cuadro 7	Principales productos importados por Estados Unidos provenientes de El Salvador, 1996-2004.....	39
Cuadro 8	Principales productos importados por Estados Unidos provenientes de Honduras, 1996-2004 .....	40
Cuadro 9	Participación de mercado de países seleccionados en el mercado estadounidense de prendas de vestir, 1996-2005.....	41
Cuadro 10	Participación de mercado de países seleccionados en el mercado de Estados Unidos: Capítulos 61 y 62, 1996-2005 .....	43
Cuadro 11	Estados Unidos: Importaciones en materia textil y del vestido en un escenario superior.....	70
Cuadro 12	Estados Unidos: Importaciones en materia textil y del vestido en un escenario superior por capítulos .....	71
Cuadro 13	Estados Unidos: Importaciones en materia textil y del vestido en un escenario inferior.....	72
Cuadro 14	Estados Unidos: Disminución de los ingresos arancelarios por la reducción de los aranceles en los sectores textil y del vestido en un escenario inferior.....	72

Cuadro 15	Estados Unidos: Efectos de creación y desviación de comercio en un escenario inferior .....	73
Cuadro 16	Estados Unidos: Cambios en el balance comercial con los países del DR-CAFTA.....	74

## Índice de recuadros

Recuadro 1	Análisis de equilibrio parcial del impacto de una cuota .....	69
------------	---	----

## Índice de gráficos

Gráfico 1	Región Norte de América Latina y el Caribe: Contribución del sector textil y del vestido en las exportaciones totales a Estados Unidos, 1990-2003 .....	30
Gráfico 2	Estados Unidos: Exportaciones de productos textiles a los países de Centroamérica y la República Dominicana, 1989-2004 .....	31
Gráfico 3	El Salvador: Evolución de las exportaciones de los capítulos 61 y 62, 1996-2004 .....	38
Gráfico 4	Honduras: Evolución de las exportaciones de los capítulos 61 y 62 .....	44
Gráfico 5	Tarifa de nación más favorecida y tarifa preferencial, 1996-2004 .....	45
Gráfico 6	Margen de preferencia para El Salvador y Honduras .....	45

## Índice de figuras

Figura 1	Estructura de la cadena productiva de la industria textil.....	18
Figura 2	La cadena de valor de los sectores textil y del vestido: redes involucradas.....	20
Figura 3	Principales productos de las industrias de fibra, textiles y del vestido .....	21
Figura 4	Cambio en la estructura regional de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos, 1994-2005 .....	28



---

## Resumen

---

Desde el 1 de enero de 1995 el comercio internacional de textiles y vestido experimenta un cambio fundamental en el marco del programa de transición de 10 años previsto en el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre los textiles y el vestido: el Acuerdo de textiles y vestuario (ATV). Antes de que éste entrara en vigor, buena parte de las exportaciones de Textiles y Vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados estaba sujeta a contingentes con arreglo a un régimen especial al margen de las normas generales del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Esta investigación busca un acercamiento a la cuantificación del impacto del fin del ATV en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos o, como se ha dado en llamar, el DR-CAFTA, por sus siglas en inglés.

En el desarrollo del trabajo se adoptaron modelos de equilibrio parcial con dos enfoques: uno *ex ante* (con técnicas de simulación mediante el uso del modelo WITS/SMART), para evaluar el impacto de la reducción total de aranceles en términos de creación y desviación de comercio tanto para Estados Unidos como para los países miembros del DR-CAFTA y para los sectores textil y del vestido; y uno *ex post*, con técnicas de estimación econométrica a partir del uso de un modelo paramétrico de datos de panel para El Salvador y Honduras y aplicado al sector de prendas de vestir únicamente. El documento presenta, además, un conjunto de hechos estilizados de las posibles consecuencias del fin del ATV sobre los principales exportadores de textiles y prendas de vestir de los países centroamericanos. Los

¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

---

resultados son robustos, teórica y empíricamente consistentes con la información obtenida como producto de este ejercicio de medición y con la dirección de las tendencias encontradas en estudios precedentes.

## Reconocimientos

---

Los autores agradecen los valiosos comentarios de Dinora Díaz, de la Oficina Internacional de Textiles y Vestuario (Internacional Textiles and Clothing Bureau) a una versión previa del documento. Asimismo, hacen extensivo su reconocimiento al aporte ofrecido por los técnicos y especialistas del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR): Luis Aquino (Gerente de Estudios y Estadísticas Económicas); Xiomara Hurtado de García (del Departamento de Balanza de Pagos); Carlos Roberto de León (especialista de Balanza de Pagos); Tomás Ricardo López A. (jefe del Departamento de Estadísticas); Óscar Ovidio Cabrera Melgar (jefe del Departamento Asesor); Claudia Mayela Calderón Osorio (especialista de Balanza de Pagos). Mención particular merecen también Juan Carlos Rivas Najarro (asesor del Ministerio de Economía); Bertha Figueroa de Castillo (asesora del Ministerio de Economía); Wendy Pinares de Aquino (analista IC del Ministerio de Economía); Edgar Cruz Palencia (director de la Oficina de Políticas y Estrategias del Ministerio de Agricultura y Ganadería), y Carlos Orellana Merlos, gerente de Economía Internacional de FUSADES. Una valiosa contribución para el resultado de esta investigación fueron los comentarios de los participantes en la reunión de expertos de los días 28 y 29 de noviembre en San Salvador: Ángela Sánchez (asesora del Ministerio de Comercio de Costal Rica); Dean Alexander García Foster (director de Negociaciones del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua) y Miguelina Estévez (analista de Comercio Exterior y encargada de Administración de Origen en la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados de la Secretaría de Estado y Comercio de la República Dominicana).



## Introducción

---

Este documento de investigación tiene dos propósitos básicos. Primero, brindar un conjunto de hechos estilizados de las posibles consecuencias del fin del Acuerdo de Textiles y Vestuario (ATV) sobre los principales exportadores de textiles y prendas de vestir de los países centroamericanos, dentro del marco de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos (o, como se ha dado en llamar, DR-CAFTA, por sus siglas en inglés). En segundo lugar, mediante un modelo de equilibrio parcial con un enfoque *ex ante* y uno *ex post*, se pretende brindar un acercamiento a la cuantificación del impacto del fin del ATV en el marco del DR-CAFTA.

Una de las principales conclusiones que se desprenden de la investigación es que la terminación del ATV provocará, *ceteris paribus*, que la participación de los países centroamericanos en el mercado de Estados Unidos se vea reducida por el incremento de la competencia de países asiáticos en general y de China y la India en particular. Esta conclusión se deriva de una revisión cuidadosa y detallada de las exportaciones centroamericanas de textiles y vestido, la cual reveló que Estados Unidos imponía restricciones para la mayor parte de los productos exportados a países como China, India, la República de Corea e Indonesia, entre otros, que son considerados fuertes competidores en esos ramos, por lo que la conclusión del ATV pone de manifiesto la vulnerabilidad de los países centroamericanos ante el incremento de la competencia externa (sobre todo de China y en menor medida de la India).

Es probable que los beneficios que se puedan obtener mediante la puesta en marcha del DR-CAFTA no sean suficientes o no se den de manera oportuna para compensar al 100% los efectos de la terminación del sistema de cuotas, principalmente porque al amparo de la Ley de Asociación Comercial Estados Unidos-Cuenca del Caribe (CBTPA, por sus siglas en inglés) no se promovió la integración vertical de los sectores textil y del vestido, ya que hasta el momento no se tiene evidencia de que en los países centroamericanos estos sectores se encuentren en un proceso de reconversión que les permita lograr flexibilidad en sus procesos y velocidad de surtido y cambios en la moda, necesarios para competir ventajosamente en el mercado internacional.

El presente documento está dividido en cinco partes. La primera es esta introducción, en la que se da cuenta del plan general de trabajo y del desarrollo de la investigación. En el capítulo I se resume un conjunto de hechos estilizados de las principales implicaciones del fin del ATV para los países del DR-CAFTA, e incluye un análisis de las principales tendencias del mercado en estos ramos, además de que se destaca la importancia del sector de confección (maquila) en El Salvador y Honduras. En el capítulo II se hace una revisión mínima de la literatura empírica relevante y de las metodologías más utilizadas para analizar el impacto de acuerdos preferenciales, tratados de libre comercio o acuerdos de integración regional.

En el capítulo III se presentan los resultados empíricos obtenidos con los modelos de estimación y de simulación, ambos desarrollados con análisis de equilibrio parcial. En el primer caso se lleva a cabo una estimación econométrica a partir de la utilización de técnicas de datos de panel para dos países centroamericanos, con lo que se pretende calcular en primera instancia el efecto en precios de la puesta en marcha de la CBTPA, como programa de acceso preferencial al mercado de Estados Unidos. Lo que se quiere demostrar es que bajo el auspicio de la CBTPA una buena parte de los países centroamericanos lograron posicionarse en el mercado estadounidense de prendas de vestir. En seguida, y mediante mínimos cuadrados generalizados factibles con efectos fijos, se estima el probable impacto de la terminación del ATV para dos países centroamericanos seleccionados (El Salvador y Honduras). Este capítulo se centra exclusivamente en el sector vestuario (o del vestido) debido a la mayor relevancia económica que tiene para los países firmantes del tratado de libre comercio con Estados Unidos. El modelo WITS/SMART (*World Integrated Trade Solution/Software for Market Analysis and Restrictions on Trade*) permitió la elaboración de escenarios para medir el impacto en términos de creación y desviación de comercio con la entrada en vigor del DR-CAFTA en los sectores textil y del vestido. Ambos análisis son complementarios y alternativos, y ofrecen información estratégica sobre las tendencias en estos sectores y sobre los posibles riesgos para los países centroamericanos ante la mayor competencia internacional. La disponibilidad de información actualizada permitió la comparación y el análisis de los resultados cuantitativos de las simulaciones y estimaciones con datos reales hasta agosto o septiembre de 2005.

Finalmente, en el capítulo IV de este documento se hacen algunas reflexiones y comentarios finales sobre las perspectivas del sector textil y vestuario para los países integrantes del DR-CAFTA.

# I. Implicaciones del fin del ATV para los países del DR-CAFTA: países seleccionados

---

## A. Antecedentes

Los países firmantes del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA)<sup>1</sup> gozan de acceso preferencial al mercado de Estados Unidos por conducto de la CBTPA, que entró en vigor el 1 de octubre de 2000. La CBTPA es un programa de beneficios arancelarios preferenciales otorgados unilateralmente por Estados Unidos a los países de Centroamérica y la Cuenca del Caribe (U.S. Customs, 2001).<sup>2</sup>

El antecedente inmediato de la CBTPA se encuentra en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que entró en vigor en 1984 y que otorgaba la exoneración total de aranceles de importación a una amplia gama de productos importados provenientes de los países beneficiarios siempre y cuando se cumplieran con las condiciones establecidas para el acceso preferencial. Sin embargo, la ICC (o CBI, por sus siglas en inglés) no exentaba de aranceles a productos como

---

<sup>1</sup> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. También referido como US-CAFTA, RD-CAFTA o US-CA/DR FTA.

<sup>2</sup> La CBTPA tiene como beneficiarios a los siguientes 24 países o territorios: Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tabago y las Islas Vírgenes Británicas.

vestido y textiles, atún enlatado, petróleo y sus derivados, calzado —con excepción de artículos desechables y partes de calzado—, algunos guantes de piel, goma y de plástico, cierta ropa de piel; relojes y piezas de relojería. No obstante, para vestuario y textiles había un programa especial (Niveles de Acceso Garantizados) que aseguraba el acceso al mercado americano de ropa confeccionada en países de la ICC con textiles formados y cortados en Estados Unidos mediante el pago de derecho arancelario sobre el valor agregado (mano de obra) (U.S. Customs, 2001).

A diferencia de la ICC, la CBTPA (vigente hasta el año 2008) amplía de manera significativa el trato preferencial a los artículos del sector del vestido elaborados en la región de la Cuenca del Caribe. Las prendas confeccionadas en esta región con telas elaboradas con base en hilazas de Estados Unidos gozan de exención de impuestos y de cuotas. El mismo trato reciben determinadas prendas de tejido de punto elaboradas en países beneficiarios de la CBTPA con telas fabricadas en la región de la Cuenca del Caribe, siempre que en la elaboración de la tela se haya empleado hilaza estadounidense. El beneficio por tela regional para prendas de tejido de punto está sujeto a una restricción anual global, con limitaciones distintas a las que se estipulan para ciertas playeras (*t-shirts*) (U.S. Customs, 2001).

A pesar de que los programas preferenciales no requieren reciprocidad de parte de los países beneficiarios, seis de estas naciones decidieron avanzar hacia la integración comercial con Estados Unidos y firmaron el DR-CAFTA (a la fecha de elaboración de este documento, el único país que no ha ratificado el acuerdo es Costa Rica). El DR-CAFTA, a diferencia de la CBTPA, es un tratado comercial de aplicación multilateral entre los países involucrados. Con la operación de éste, las expectativas de los países centroamericanos y de la República Dominicana son promover el comercio de bienes y servicios y las inversiones directas en su territorio, mediante la consolidación y ampliación de las concesiones comerciales otorgadas por Estados Unidos vía la ICC, así como por medio del establecimiento de reglas y disciplinas claras. Los intereses de Estados Unidos son la protección de sus inversiones, el acceso a los sectores de servicios y el incremento del comercio en Centroamérica y la República Dominicana. En el cuadro 1 se describen las principales diferencias entre los dos acuerdos en relación con los sectores textil y del vestido, este último uno de los principales sectores exportadores de los países signatarios del tratado de libre comercio.

En general, puede observarse que por esta vía se amplían los beneficios en los sectores textil y del vestido, aun cuando esto implica un incremento de las importaciones provenientes de Estados Unidos de ciertos insumos para esos sectores, en cumplimiento con las reglas de origen.<sup>3</sup> Por otra parte, con el DR-CAFTA y en lo que a materia textil se refiere, los países centroamericanos lograron, también en apego a las reglas de origen, el ingreso sin aranceles de sus productos a Estados Unidos, lo que será retroactivo al 1 de enero de 2006. La incorporación de una lista de escaso abasto permite además importar insumos que se encuentren dentro de países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), de la Ley de Crecimiento y Oportunidad del África (AGOA) y de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), para ser incluidos como originarios.

El porcentaje de tela no originaria (*de minimis*) se fijó en 10% de su peso total, excepto los hilos elásticos, y para los conjuntos de vestuario se fijó el 10% del valor del conjunto como no originario. A Costa Rica y Nicaragua se les concedió tratamiento preferencial en la utilización de algunas telas como originarias, durante dos y cinco años, respectivamente. Asimismo, se consolidó el régimen 809, por medio del cual Centroamérica puede confeccionar prendas con hilo de coser y

---

<sup>3</sup> Se acordó implantar tres formas para calificar el origen, ya contempladas en el Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos (TLCCE): mercancías totalmente obtenidas en el territorio, mercancías elaboradas con materiales no originarios y mercancías regionales, más un método del costo neto para determinar el valor del contenido regional de una mercancía de la industria automotriz. El valor de *de minimis* se ajustó en 10%, con algunas excepciones en ciertos productos sensibles y se incluyeron cláusulas para el tratamiento a los juegos o surtidos de mercancías y sobre consultas y modificaciones.

tela fabricada de Estados Unidos a partir de hilaza de un tercer país y pagar aranceles sólo sobre el valor agregado en la región.

**Cuadro 1**  
**PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA CBTPA Y EL DR-CAFTA: SECTORES**  
**TEXTIL Y DEL VESTIDO**

Concepto	CBTPA	DR-CAFTA
Vigencia	El programa de la CBTPA finaliza el 30 de septiembre de 2008.	El DR-CAFTA entrará en vigor luego de que sea firmado y ratificado por cada uno de los países de Centroamérica y Estados Unidos, y a partir de ese momento no tiene fecha de finalización.
Compromisos de aplicación	Los beneficios son otorgados de forma unilateral, por lo que pueden ser retirados en el momento en que así lo decida el Gobierno de Estados Unidos.	Implica una serie de beneficios y compromisos entre Centroamérica y Estados Unidos.
Ámbito de cobertura	Prendas de vestir de tejido plano y tejido de punto (capítulos 61 y 62 del HTS). Calzado (capítulo 64 del HTS). Equipaje (capítulo 64 del HTS).	Todos los productos textiles y prendas de vestir (capítulos del 50 al 63 del HTS). Algunas partes de calzado de materia textil. Equipaje (capítulo 64 del HTS). Almohadas y cojines (partida 9404.90 del HTS).
Impuestos de importación	Acceso libre para los productos que cumplan con los requisitos establecidos en el programa.	Acceso libre para los productos que cumplan con los requisitos establecidos en el tratado.
Reglas de origen	No existen disposiciones.	Regla de "fibra en adelante" para tejidos de punto e hilo de coser (tiene que ser totalmente obtenido utilizando materias primas de Centroamérica o de Estados Unidos). Regla de "tela en adelante" para elásticos, clasificados en las partidas 5802.20 y 60.02 (puede utilizar la fibra y la hilaza de cualquier parte del mundo, y los elásticos o tela elástica tienen que ser elaborados en Centroamérica o provenir de Estados Unidos).
Reglas de origen	Regla de hilaza de Estados Unidos en adelante.	Regla "de hilaza en adelante" (permite la importación de fibra de cualquier parte del mundo para elaborar los hilados y tejidos en Centroamérica o en Estados Unidos).
Reglas de origen	No existen disposiciones.	Regla de "tela en adelante" para las prendas de vestir de fibras vegetales (permite la importación de fibras e hilados de cualquier parte del mundo para elaborar los tejidos en Centroamérica o en Estados Unidos).
Reglas de origen	No existen disposiciones.	Regla de "tela en adelante" para las prendas de vestir de fibras vegetales (permite la importación de fibras e hilados de cualquier parte del mundo para elaborar los tejidos en Centroamérica o en Estados Unidos).

**Cuadro 1 (Continuación)**

Concepto	CBTPA	DR-CAFTA
Reglas de origen	<p>Utilización de <i>pocketing</i>, entretelas, cuellos y puños tejidos, formados a partir de hilazas de Estados Unidos.</p> <p>Los elásticos y las cintas angostas utilizados en las prendas de vestir tienen que ser de Estados Unidos.</p> <p>Utilización de hilo de coser de Estados Unidos para las prendas de vestir cortadas y ensambladas en la región.</p> <p>Las telas de Estados Unidos tienen que ser teñidas y acabadas en este país.</p>	<p>No hay ninguna previsión especial para <i>pocketing</i>, entretelas, cuellos o puños tejidos.</p> <p>Los elásticos y las cintas angostas utilizados en las prendas de vestir tienen que ser de Estados Unidos o Centroamérica (clasificadas en las partidas arancelarias 5806.20 y 60.02).</p> <p>Utilización de hilo de coser de Estados Unidos o de Centroamérica para el ensamble de todas las prendas de vestir.</p> <p>Las operaciones de teñido o acabado pueden ser realizadas en Centroamérica o Estados Unidos.</p>
Disposiciones especiales	<p>Los accesorios y adornos no originarios que se utilicen en las prendas de vestir no podrán exceder del 25% del valor total de las prendas.</p>	<p>No requiere origen para accesorios y adornos.</p> <p>Permite hasta el 10% del total en peso de los productos de fibras o hilados no originarios. Los hilados elastoméricos pueden utilizar látex de cualquier parte del mundo.</p>
Programas para ciertas prendas de vestir	<p>Los brassieres (clasificados en la partida arancelaria 6212.10) son elegibles para trato preferencial si por lo menos 75% del valor declarado de los componentes de la tela son formados en Estados Unidos. Si un productor no satisface los requerimientos de contenido de la tela de Estados Unidos, perderá el derecho a utilizar esta preferencia hasta cumplir un año de negociar y utilizando 85% de tela de Estados Unidos.</p> <p>No existen disposiciones.</p> <p>Se pagará sólo el valor agregado de los artículos de vestuario de tejido plano, tejido de punto o de crochet, cortados en uno o más países beneficiarios del CBTPA con tela totalmente producida en Estados Unidos, con hilaza producida en su totalidad en Estados Unidos (programa 809).</p>	<p>Regla de simple transformación para brassieres (clasificados en la partida arancelaria 6212.10): se puede utilizar tela de cualquier parte del mundo y ésta tiene que ser cortada y cosida en Centroamérica o Estados Unidos.</p> <p>Regla de simple transformación para <i>boxer</i>, <i>shorts</i>, pijamas y vestidos de tejido plano para niñas: utilizar tela de cualquier parte del mundo, siempre y cuando las piezas sean cortadas y cosidas en Centroamérica o en Estados Unidos.</p> <p>Se pagará sólo el impuesto sobre el valor agregado sobre los productos elaborados a partir de telas totalmente producidas en Estados Unidos, con hilaza de cualquier parte del mundo, cortadas y cosidas en Centroamérica y que utilicen hilo de coser de Estados Unidos</p>
Acumulación	<p>No existen disposiciones.</p>	<p>Podrán utilizarse hasta 100 millones de metros cuadrados equivalentes en tejidos planos provenientes de México o Canadá siempre y cuando se concluya con estos países tratados de libre comercio, se equiparen calendarios de desgravación y se cuente con controles de cooperación aduanera similares a los establecidos con Estados Unidos.</p>

Cuadro 1 (Conclusión)

Concepto	CBTPA	DR-CAFTA
Lista de escaso abastecimiento	Contempla la lista de escaso abastecimiento incluida en el TLCAN. Procedimiento de 120 días para incluir nuevos productos a la lista de escaso abastecimiento.	Contempla la lista de escaso abastecimiento incluida en el TLCAN y adicionalmente 17 nuevos productos (fibras/hilazas/telas). Procedimiento de 90 días para incluir nuevos productos a la lista de escaso abastecimiento.
Cooperación aduanera	Obligación por parte del importador de mantener registro de los documentos que demuestren el origen de los productos textiles o de las prendas de vestir. Los documentos deberán guardarse durante un máximo de cinco años.	Compromiso por parte de los países centroamericanos y de Estados Unidos para implementar medidas de control que permitan la verificación del origen de los productos textiles y de las prendas de vestir. Los documentos deberán guardarse durante un máximo de cinco años. Si no se logra demostrar el origen de los productos textiles o de las prendas de vestir, se prevén sanciones que pueden incluir la suspensión o eliminación de los beneficios arancelarios, la retención de las mercancías o bien el impedimento de ingreso de las importaciones.

**Fuente:** Con base en Vestex, Apparel and Textiles Industry in Guatemala, 2004, <http://www.apparel.com.gt/htmltonuke.php?filnavn=cafta.htm>

Tanto la CBTPA como el DR-CAFTA buscan incrementar las exportaciones de los países beneficiarios y aprovechar las ventajas que ofrecen para sectores sensibles como el textil y del vestido. En este sentido, la finalización del ATV representa un fuerte choque externo para los países centroamericanos, que dependen en buena medida del mercado de Estados Unidos y de los beneficios preferenciales que éste les otorga para mantener la competitividad de sus exportaciones en esos sectores. De hecho, entre los principales productos que los países firmantes del DR-CAFTA exportan a Estados Unidos se encuentran aquellos relacionados con el sector del vestido.

Si bien la eliminación de Estados Unidos de la mayor parte de las cuotas (en la actualidad continúa imponiendo cuotas en algunos productos a países como China, uno de los mayores exportadores de productos textiles y del vestido)<sup>4</sup> abre oportunidades para ciertas naciones en desarrollo, sobre todo asiáticas, también impone retos para aquellas que gozan de acceso preferencial o sostienen un tratado de libre comercio con el país estadounidense.

## B. Tendencias y ajustes del mercado de textiles y vestuario: papel de la política comercial

En este apartado se realiza una breve exposición de la cadena de valor en los sectores textil y del vestido a fin de contar con una mejor perspectiva de los procesos que involucran la producción de artículos en estos rubros. Esta aproximación permitirá conocer las tendencias en el comercio mundial de textiles y vestuario,<sup>5</sup> así como los ajustes que se han dado y los nuevos grandes

<sup>4</sup> En un comunicado del 16 de mayo de 2005, el Departamento de Comercio de Estados Unidos anunciaba que este país impondría cuotas temporales a productos textiles provenientes de China. En particular señalaba que la imposición de cuotas se hacía sobre ciertas blusas y pantalones de algodón, así como ropa interior, debido al enorme crecimiento de las importaciones de estos productos al mercado americano posterior a la expiración del ATV.

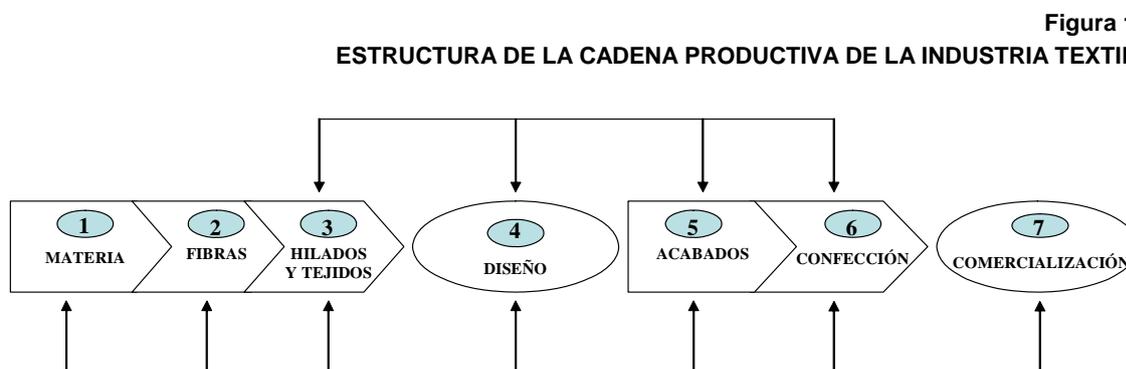
<sup>5</sup> En este documento se usan indistintamente los términos vestido, vestuario y prendas de vestir, tal y como en inglés se utilizan los términos apparel, clothing y garment para referirse al mismo sector.

jugadores que entraron en escena a consecuencia de la terminación del ATV a comienzos de enero de 2005.

## 1. La cadena de valor de los sectores textil y del vestido

La cadena de valor de los sectores textil y del vestido está constituida por el rango de actividades involucradas en el abastecimiento de insumos, diseño, producción y comercialización de un producto. En específico, en el caso de la industria textil y la de la confección la cadena de valor está determinada por los compradores (*buyer-driven*) (Gereffi y Memedovic, 2003).

En forma esquemática, los diversos eslabones que conforman la cadena de valor de estos sectores quedan ilustrados en la figura 1. Los tres primeros involucran el uso intensivo de capital (tecnología) para la elaboración de la materia prima, las fibras y los hilados y tejidos, y requieren por tanto de inversiones fuertes en maquinaria y capacitación. A este respecto hay que recordar que en el DR-CAFTA se estableció que el origen de una prenda se determina de “hilaza en adelante”, lo que implica que tanto la materia prima como las fibras pueden ser obtenidas de cualquier parte del mundo y que el origen lo determinan el hilado y el tejido.



**Fuente:** Arturo Condo, “El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio”, CEN 1605, CLADS, INCAE, Costal Rica, 2004, febrero, p. 39.

Por el contrario, los eslabones de acabados y confección son intensivos en el uso de mano de obra, por lo que hasta antes del término del ATV estos procesos eran llevados a cabo sobre todo en aquellos países con los menores costos de este insumo. Los dos eslabones restantes corresponden al diseño y a la comercialización. Aquí hay que destacar que para una buena parte de los países centroamericanos el diseño no representa un eslabón importante dentro de su cadena textil-vestido, mientras que el canal de comercialización por excelencia de muchos de estos países es la exportación principalmente hacia Estados Unidos.

De la misma manera, en la figura 2 se presenta la cadena de valor de estos sectores desde el punto de vista funcional. La cadena se encuentra dividida en cinco redes, siendo la última la que pone al alcance de los consumidores el producto final, es decir, las prendas de vestir. La primera red, la de la materia prima, se refiere básicamente a los insumos utilizados en el proceso de producción de prendas de vestir, ya sean naturales o sintéticos. La red de provisión de componentes, por su parte, incluye la hilaza y la tela, las cuales son manufacturadas por las distintas compañías, mientras que la red de producción abarca las fábricas de prendas de vestir tanto externas como domésticas. A su vez, los intermediarios establecen los canales de exportación y finalmente la red de mercadeo se encarga de vender las prendas de vestir al menudeo.

### **a) Tendencias y ajustes en los eslabones de la cadena de valor**

Se prevé que en el futuro cercano la demanda por fibras naturales siga en aumento, pero no más que la demanda por fibras fabricadas (man-made fibres), debido a la creciente importancia de los textiles técnicos (Australian Business, 1999)<sup>6</sup> sobre los no técnicos y cuya producción se realiza principalmente en países desarrollados (OCDE, 2004b). En la actualidad, la materia prima natural más usada en la elaboración de prendas de vestir es el algodón, y nada menos dentro de la OMC las disputas por la protección brindada a esta fibra natural de parte de países desarrollados son un tema vigente en la agenda.

La figura 3 ilustra de manera clara los procesos involucrados en la producción de textiles y prendas de vestir. Este esquema facilita la exposición de las tendencias y ajustes en estos sectores en el pasado reciente, sobre todo a raíz de la finalización del ATV.

Así, en cuanto al sector textil propiamente se cree que los principales motores del ajuste tienen que ver con: i) la migración de la capacidad textil a los países en desarrollo; ii) la adopción de equipo y maquinaria moderna por parte de los productores; iii) la desaparición gradual de los programas de procesamiento en el exterior (outward processing programmes), y finalmente, 4) la importancia de las reglas de origen para tener acceso a los programas preferenciales (OCDE, 2004a).

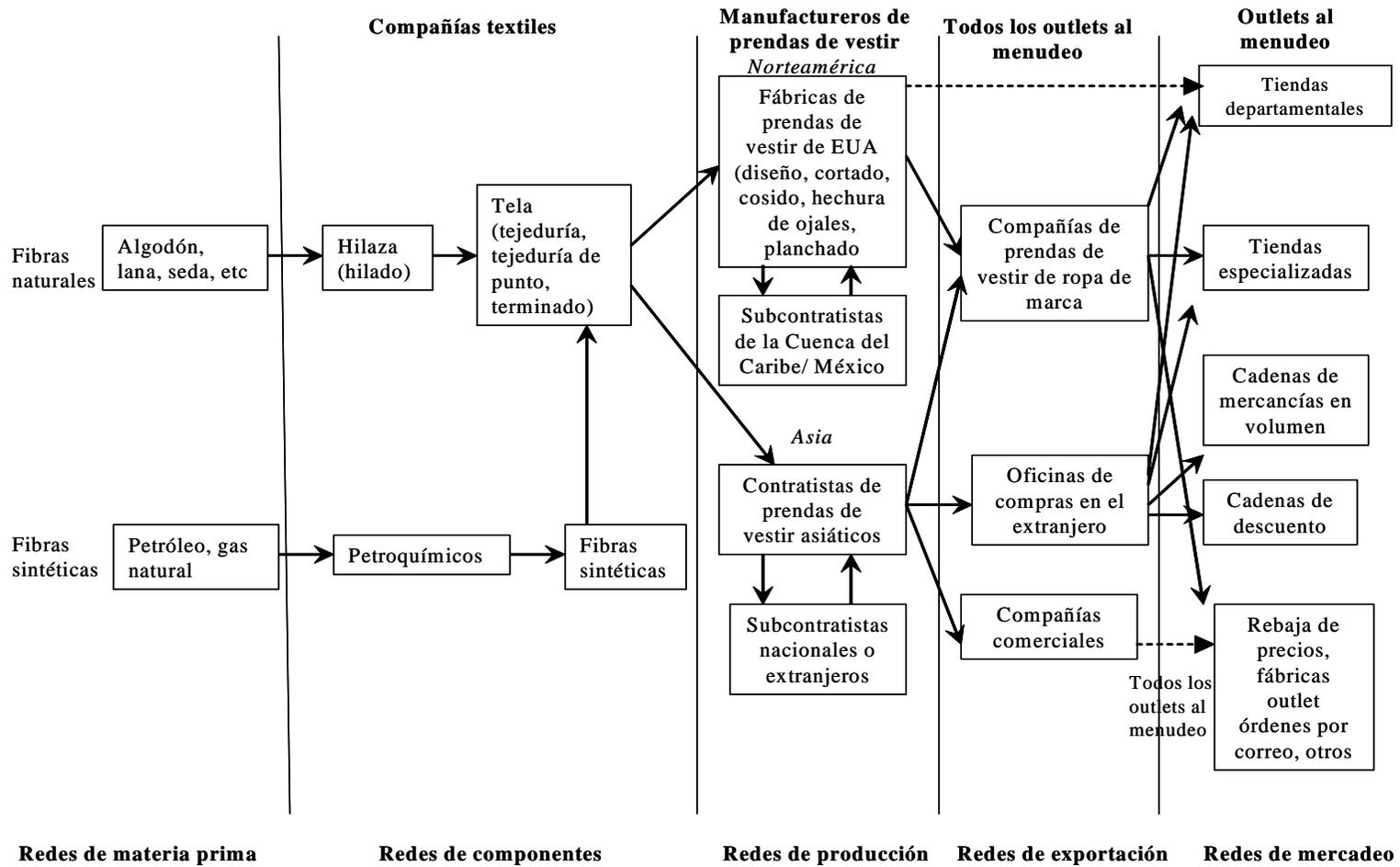
Con la finalización del ATV y con la reducción o eliminación de las distorsiones en el mercado internacional en los sectores textil y del vestuario es previsible un reordenamiento del mercado en favor de los países en desarrollo, sobre todo de aquellas naciones que eran sujetas de cuota en proporciones considerables, por lo que se espera un aumento de la competencia y mayores presiones para los países desarrollados (en especial Estados Unidos y las naciones integrantes de la Unión Europea) por el empuje exportador de los países asiáticos en particular.

---

<sup>6</sup> Los textiles técnicos se definen como aquellos materiales textiles y productos manufacturados primeramente por su desempeño técnico y propiedades funcionales y no por sus características decorativas o estéticas. Una lista no exhaustiva de sus usos finales incluye a la industria aeroespacial, marina, ejército, geotextiles, entre otros.

Figura 2

LA CADENA DE VALOR DE LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO: REDES INVOLUCRADAS

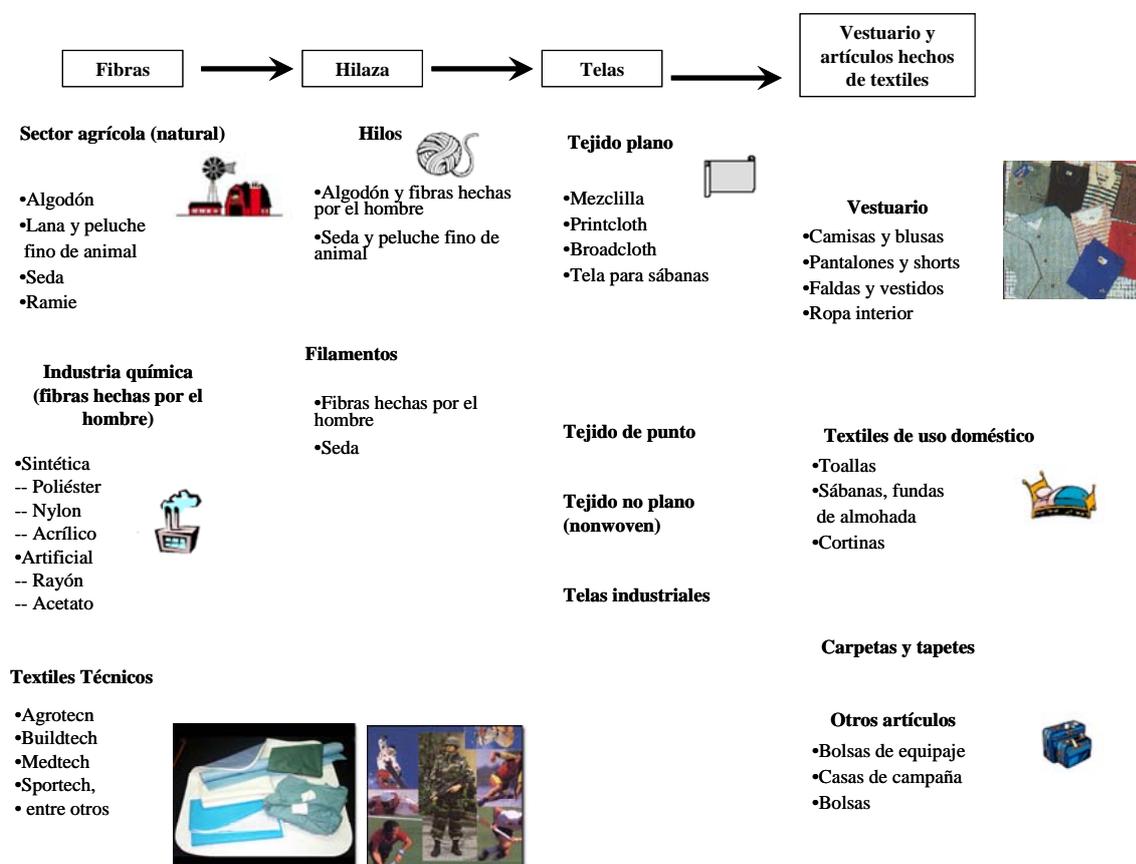


Fuente: Gary Gereffi y Olga Memedovic, "The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries", *Sectoral Studies Series*, Viena, Industrial Development Organization, Naciones Unidas, 2003, p. 5.

¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

Figura 3

PRINCIPALES PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS DE FIBRA, TEXTILES Y DEL VESTIDO



**Fuente:** Con base en USITC, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market", Washington, D. C., 2004, p. 1-2.

Dado que el textil es un sector intensivo en el uso de tecnología, los países más competitivos en éste son también aquellos que cuentan con maquinaria y equipo modernos y con un capital humano altamente capacitado. En buena medida, los países desarrollados tienden a ser líderes en el sector textil, aunque los países asiáticos también han destacado por sus niveles de competitividad. Por su parte, países en desarrollo como los centroamericanos y otros de América Latina dependen del suministro de textiles de alta calidad de Estados Unidos (si bien algunos acuden a proveedores asiáticos) para la elaboración de prendas de vestir. Así que es difícil pensar que en el corto plazo los países en desarrollo estén en condiciones de fabricar textiles de alta competitividad en el mercado internacional. En este punto la transferencia de tecnología y la capacitación del capital humano para su utilización serán fundamentales en aquellos países o regiones que deseen la integración vertical de la cadena de valor en estos sectores.

La conclusión del ATV amenaza de manera directa la supervivencia de programas de producción compartida (o programas de procesamiento en el exterior bajo las diferentes modalidades de maquila de confección), por medio de los cuales los textiles o tela precortada son exportados a países en desarrollo, sobre todo de bajos salarios, para su ensamble o cosido y luego reexportados en condiciones preferenciales. La pérdida de importancia de esta forma de producción se debe en gran medida a que surgió al amparo del ATV (y antes al del Acuerdo Multifibras, AMF); lo cual generó severas distorsiones en el mercado y la fragmentación de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. De modo que es previsible que con la eliminación de las cuotas el

atractivo de esta forma de producción disminuya, más si se toma en cuenta que en estos momentos los factores distancia y tiempo desempeñan un papel determinante de competitividad en el mercado internacional.

No menos importante es la relevancia que pueden adquirir los acuerdos comerciales regionales o bilaterales y las reglas de origen que los países firmantes impongan para tener acceso preferencial a sus mercados, ya que si éstas están bien definidas y no implican demasiados trámites de certificación, estimularán la integración vertical de la industria. Estas reglas para definir qué productos entran o no de manera preferencial a un mercado habrán de mantener el equilibrio entre los beneficios a otorgar a los países menos desarrollados y la dinámica propia del mercado interno del país que los otorga. Para los países en desarrollo no asiáticos la firma de tratados comerciales bilaterales o regionales puede resultar un contrapeso a los efectos negativos de la finalización del ATV y convertirse en una herramienta útil, siempre y cuando resuelvan favorablemente las asimetrías entre los países negociantes para obtener los mayores beneficios del tratado.

En lo que respecta al sector del vestido, al menos dos elementos actúan como propulsores del ajuste: la creciente importancia del factor tiempo para competir con ventaja en el mercado internacional de textiles y vestido y la política comercial de los países desarrollados, y en menor medida la de los países en desarrollo.

Previo al término del ATV el 1 de enero de 2005, los países en desarrollo poseían una ventaja comparativa clara en el ensamblado y cosido de piezas de tela por los bajos salarios que ofrecían por realizar estas labores. Sin embargo, el fin del ATV, el consecuente reordenamiento del mercado y el auge del paquete completo han trastocado el panorama, de modo que la ventaja competitiva ganada por los bajos salarios representa una pequeña parte dentro de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. Con la aparición de nuevas formas de producción y la diversificación menos acentuada de los procesos productivos involucrados en la producción de prendas de vestir, factores como el tiempo adquieren mayor relevancia para competir en el mercado internacional: dada la tendencia a la integración de los eslabones de la cadena, los tiempos entre proceso y proceso tienen que ser minimizados para responder con eficacia y rapidez a las demandas de la moda.

Si los países en desarrollo quieren ganar participación de mercado, o al menos mantenerse en la competencia, es imprescindible que avancen en los eslabones de la cadena, en los que pueden agregar mayor valor, como el diseño, control de calidad, logística y distribución al menudeo. Ello requiere, a su vez, una educación apropiada, entrenamiento y capacitación del capital humano, así como una buena infraestructura tanto en transporte como en telecomunicaciones. Asimismo, para avanzar en la cadena de valor es fundamental una mayor interrelación y transferencia de conocimientos y soluciones integradas entre los productores y compradores prospectivos (OCDE, 2004a).

## **b) Ajustes de la política comercial**

En cuanto a las medidas comerciales aplicadas en particular por parte de países desarrollados, se puede señalar que éstas determinarán en parte la competitividad de los países en desarrollo, puesto que muchos de ellos dependen de la tela proveniente de Estados Unidos para la producción de prendas de vestir. El acceso a textiles de alta calidad es indispensable para mantener su competitividad en el mercado mundial. Y ya que las altas tarifas aplicadas a los textiles reducen la competitividad de aquellos países que dependen de telas importadas para fabricar prendas de vestir, en este punto los tratados comerciales pueden ser una solución factible. De igual manera, las medidas de salvaguardia a que pueden recurrir los países integrantes de la OMC para frenar productos chinos cuyas exportaciones amenacen con causar daños a la industria nacional también forman parte de las medidas comerciales que en determinado momento pueden favorecer a aquellas naciones que gozan de cierto acceso preferencial, dada la decisión de los países importadores de diversificar su cartera de proveedores.

Respecto de los propulsores de los ajustes esperados en el eslabón de comercialización y *marketing* se cuentan los siguientes: i) el liderazgo tanto de los grandes grupos de venta al menudeo como de los vendedores de ropa de marca; ii) la importancia de los códigos privados de conducta y del conocimiento del mercado, y iii) el acceso a la distribución al menudeo en economías emergentes (OCDE, 2004a).

El último eslabón de la cadena de valor de los sectores textil y del vestido es uno de los más importantes, ya que para tener éxito se requiere una amplia red para compartir conocimiento de mercado entre los productores y los comercializadores de las prendas de vestir. En la actualidad la comercialización de productos en Estados Unidos se realiza por medio de los grandes grupos de vendedores al menudeo o al detalle para la venta de ciertas prendas de vestir y los vendedores de ropa de marca. Y el activo más importante de estos comercializadores es el amplio conocimiento del mercado, esto es, el conocimiento de las tendencias y los gustos de los consumidores, entre otros. Para este tipo de comercializadores, el proveedor que ofrezca los precios más bajos no siempre será el ganador. Los vendedores de ropa de marca buscan cuidar el prestigio de los artículos que venden y preferirán como proveedores a aquellos productores que protejan su información de mercado y que apliquen los códigos de conducta que protejan los derechos de los trabajadores en las industrias textil y del vestido, por sobre otros que ofrecen precios más bajos, pero no buenas condiciones de trabajo. En este mismo sentido, el cumplimiento de las leyes de propiedad intelectual será de relevancia primordial para aquellos países que quieran avanzar hacia este eslabón de la cadena.

Es posible que la terminación del ATV abra oportunidades para que grupos grandes de minoristas y comercializadores de ropa de marca expandan sus redes de distribución y busquen oportunidades de negocios en países emergentes que ofrezcan un ambiente de negocios y perspectivas de mercado atractivas, para lo cual se requerirá experiencia y habilidades en el diseño, comercialización, venta al detalle, financiamiento y el acopio de inteligencia de mercado en mercados extranjeros (OCDE, 2004b).

## **2. Comercio internacional de textiles y vestuario antes y después del ATV: tendencias generales**

El mercado internacional de los sectores textil y del vestido es altamente competitivo: la flexibilidad en el proceso de elaboración de prendas de vestir y la velocidad en su surtido son sin duda factores que permiten competir con eficacia en esos sectores. Si bien se argumenta con frecuencia que las prendas de vestir se han convertido en un producto perecedero porque la moda cambia de manera constante, la demanda de prendas de vestir estándares continúa creciendo de forma sostenida.

La configuración del mercado internacional de textiles y vestuario antes y después del término del ATV revela que son los países asiáticos en general y China y la India en particular los que han ganado mayor participación de mercado en el mundo, sobre todo en los principales mercados, como son Estados Unidos y la Unión Europea. Lo anterior no es ninguna sorpresa en realidad, pues todos los documentos que analizaban las consecuencias del fin del ATV señalaban en su mayoría a China y la India como los principales beneficiarios del término de la época de cuotas. Ya diversos estudios han hecho inferencias sobre las tendencias en estos dos sectores, pero el interés de este apartado es describir la magnitud del cambio a partir del análisis de la información más reciente (agosto o septiembre de 2005) a fin de distinguir algunas tendencias, sobre todo para los países firmantes del DR-CAFTA, que son el centro de atención en esta investigación. En esta sección sólo se dan las tendencias generales (agregadas) en estos sectores, pues análisis más específicos se detallan en las secciones C y D de este capítulo, en donde quedan situados en el contexto adecuado.

Tras el fin del ATV, la importancia de los países asiáticos, principalmente en el mercado norteamericano, aumentó en forma considerable. Mientras que en 2003 los 12 países asiáticos de mayor peso en este mercado tenían una participación de casi 39%, en el período enero-septiembre de 2005 esta cifra se incrementó en 11 puntos porcentuales (véase el cuadro 2). La participación de China se elevó de manera significativa y para el período enero-septiembre de 2005 llegó a surtir una cuarta parte del mercado estadounidense de textiles y prendas de vestir. Le siguió en este mismo lapso la India, pero con una participación de mercado mucho menor, por arriba del 5%. Lo relevante de la información presentada en el cuadro 2 es la preponderancia que han ganado los países asiáticos —12 particularmente— en el mercado estadounidense de prendas de vestir.

Por otra parte, países que han gozado de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, como los de la ICC o México, que mantiene un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, abastecen una menor parte del mercado estadounidense de textiles y prendas de vestir: en su conjunto, los países de la ICC tienen una participación de mercado cercana al 11%, un punto porcentual por debajo de la registrada para el mismo período del año anterior. Mientras tanto, la participación conjunta de los países de la ICC y México es del 19% para el último período, esto es, cuatro puntos porcentuales menos que la cifra correspondiente al 2004.

Lo anterior confirma que para los países latinoamericanos el fin del ATV significó un fuerte choque externo y da cuenta de la competitividad de los textiles asiáticos en general, y de China en particular, en los mercados textiles y del vestuario.

**Cuadro 2**  
**PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE PRODUCTOS TEXTILES Y DEL VESTUARIO, 2003-2005**  
*(Valor en miles de millones de dólares)*

País	2003		2004		Enero-septiembre 2004		Enero-septiembre 2005	
	Valor	Porcentajes	Valor	Porcentajes	Valor	Porcentajes	2005	Porcentajes
Mundo	80,4	100,0	86,6	100,0	64,9	100,0	70,3	100,0
12 Países asiáticos	31,1	38,7	35,7	41,3	26,9	41,5	35,3	50,2
Bangladesh	1,9	2,3	2,0	2,3	1,5	2,3	1,8	2,5
Cambodia	1,2	1,5	1,4	1,7	1,1	1,6	1,3	1,8
China	12,0	14,9	14,9	17,2	11,2	17,2	17,7	25,1
India	3,5	4,3	3,9	4,5	3,0	4,6	3,8	5,3
Indonesia	2,3	2,9	2,6	3,0	2,0	3,1	2,3	3,3
Laos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nepal	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Pakistán	2,2	2,7	2,5	2,9	1,9	2,9	2,1	3,0
Filipinas	1,9	2,4	1,9	2,2	1,4	2,2	1,4	2,0
Sri Lanka	1,5	1,8	1,6	1,8	1,2	1,8	1,3	1,8
Tailandia	2,1	2,6	2,2	2,5	1,6	2,5	1,6	2,3
Vietnam	2,4	3,0	2,6	3,0	2,1	3,2	2,0	2,9
CBI	9,8	12,2	10,2	11,7	7,5	11,5	7,4	10,5
CBI+México	18,5	23,0	18,7	21,6	13,9	21,5	13,5	19,2
DR-CAFTA	9,4	11,6	9,7	11,2	7,1	11,0	7,0	10,0
DR-CAFTA+México	18,1	22,5	18,2	21,1	13,6	21,0	13,1	18,7
AGOA	1,5	1,9	1,8	2,1	1,3	2,0	1,1	1,6
Resto del mundo	29,2	36,3	30,4	35,1	22,7	35,0	20,3	28,9

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

Nota: CBI se refiere a los 24 países que forman parte de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (conocida como la CBTPA actualmente) DR-CAFTA incluye a los 6 países firmantes del Tratado Comercial y AGOA se refiere a la Ley de Crecimiento y Oportunidad de África que incluye a 37 países de ese continente.

La situación en el mercado de la Unión Europea no es tan diferente a la que impera en el mercado estadounidense, al menos en lo que respecta a los países asiáticos. Éstos son también los principales proveedores de textiles y prendas de vestir a la Unión Europea, con una participación de 49% para el período enero-mayo de 2005, esto es, 10 puntos porcentuales más en relación con el mismo período del año anterior (véase el cuadro 3). Sin embargo, a diferencia del mercado norteamericano, en el mercado de la Unión Europea, Turquía aparece como el segundo proveedor de textiles y prendas de vestir, con una participación superior incluso en el período enero-mayo de 2005. En este mercado también destaca la participación de la India, que es el tercer proveedor de mayor importancia. Ni los países centroamericanos ni la República Dominicana ni México figuran en este mercado, y de hecho algunos de estos países dirigen más del 90% de su producción de textiles y prendas de vestir hacia Estados Unidos.

No está de más insistir en que dado que durante los últimos años la maquila de confección o prendas de vestir se ha convertido en una actividad económica exportadora de primordial importancia para los países firmantes del DR-CAFTA, la presente investigación se centra en los sectores textiles y de prendas de vestir y hace especial énfasis en este último. Por lo mismo, el resto del análisis se referirá sólo al mercado de exportación que representa Estados Unidos.

Los cambios en la estructura regional de las importaciones de textiles en los dos sectores de interés en el mercado de Estados Unidos para el período que comprende los años 1994 a 2005 (enero-septiembre) se presentan en forma gráfica a lo largo de las siguientes secciones. El año 1994 sirve de punto de comparación para México, que es el segundo proveedor más importante de la nación estadounidense, debido a la entrada en vigor del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), en tanto que el año 2005 se elige como año final para conocer la posición actual de las distintas economías.

En general se observa nuevamente una tendencia de los países que conforman la región asiática (dividida en tres: noreste, sudeste y sur de Asia) a incrementar su importancia en el mercado estadounidense de textiles y prendas de vestir. Es de destacarse la considerable disminución de la importancia de Singapur y Malasia en ese mercado y el empuje de países como Filipinas, Pakistán y sobre todo Viet Nam, que de no figurar en el mercado al comienzo del período, en el año 2005 tiene una participación de casi el 3% (véase la figura 4). La segunda región más importante es Norteamérica, liderada por México y en menor proporción por Canadá. En conjunto, la participación de este bloque es de poco más del 12% en el año 2005.

Una de las regiones más beneficiadas por el acceso preferencial otorgado por parte de Estados Unidos es la de Centroamérica y el Caribe, pues países como El Salvador, Guatemala, Honduras y, en menor medida, la República Dominicana, han aumentado su participación en el mercado norteamericano, hasta colocarse como el tercer proveedor más importante para Estados Unidos. Por último, el bloque europeo se mantiene con una participación de más del 4% en lo que va del año 2005, con un ligero fortalecimiento de la presencia de Turquía en el mercado norteamericano y con una disminución de un punto porcentual por parte de Italia en el período 1994-2005.

En las secciones C y D de este capítulo se realiza un análisis detallado del mercado de textiles y prendas de vestir para los países firmantes del tratado comercial con Estados Unidos.

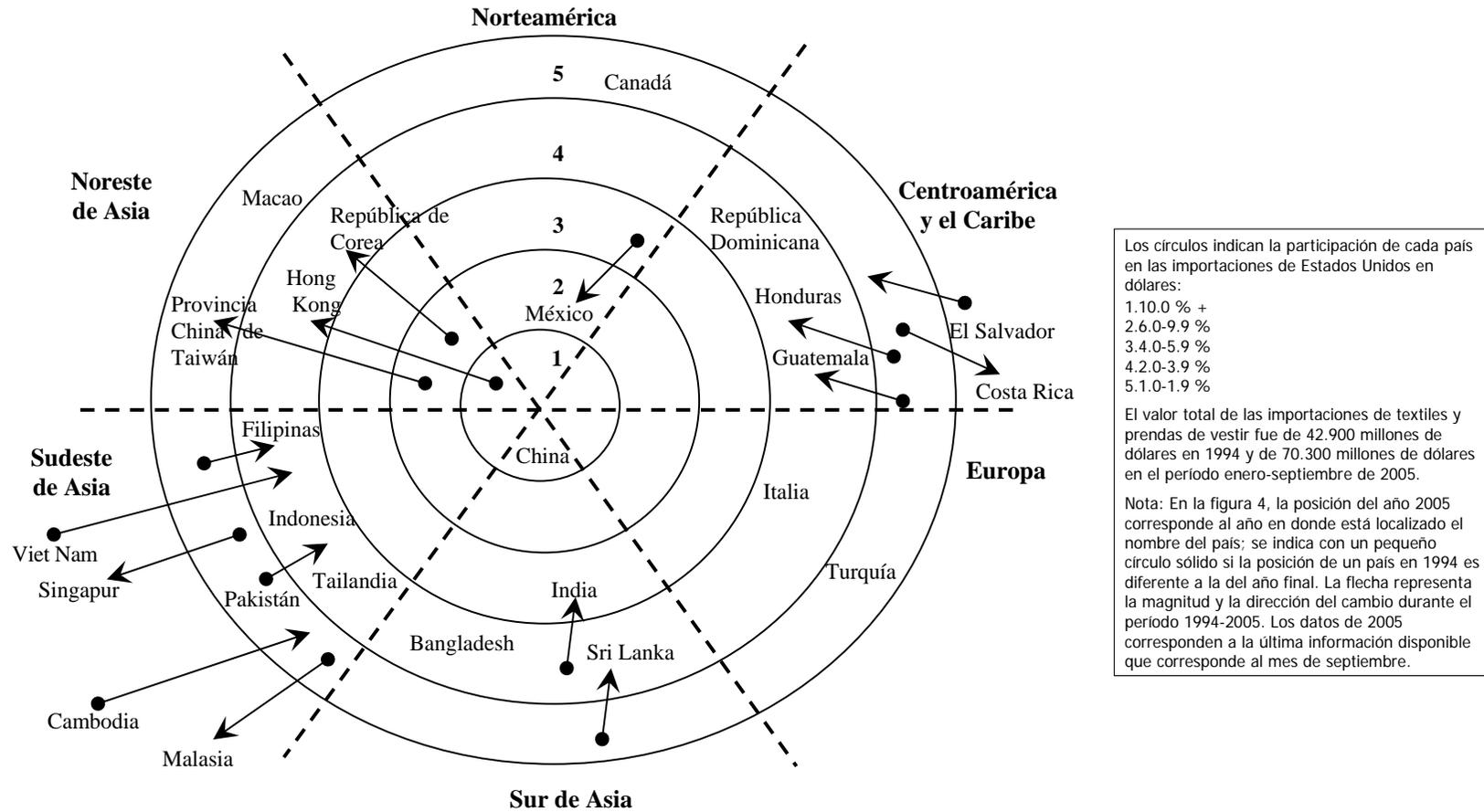
Cuadro 3

## PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA DE PRODUCTOS TEXTILES Y DEL VESTIDO, ENERO-MAYO, 2005

Socios comerciales de la Unión Europea, ranqueados por valor de las importaciones, enero-mayo 2005	Millones de euros				Miles de toneladas			
	Enero-mayo 2004	Participación (%)	Enero-mayo 2005	Participación (%)	Enero-mayo 2004	Participación (%)	Enero-mayo 2005	Participación (%)
Mundo	30 651	100,0	27 678	100,0	4 272	100,0	4 117	100,0
12 países asiáticos	11 973	39,1	13 562	49,0	1 807	42,3	2 105	51,1
China	5 416	17,7	1 389	5,0	748	17,5	1 050	25,5
India	1 990	6,5	2 209	8,0	331	7,7	351	8,5
Bangladesh	1 467	4,8	1 361	4,9	220	5,1	231	5,6
Pakistán	947	3,1	788	2,8	215	5,0	200	4,9
Indonesia	660	2,2	539	1,9	115	2,7	99	2,4
Tailandia	479	1,6	412	1,5	63	1,5	71	1,7
Sri Lanka	349	1,1	307	1,1	41	1,0	41	1,0
Vietnam	284	0,9	242	0,9	37	0,9	30	0,7
Cambodia	155	0,5	152	0,5	11	0,3	13	0,3
Filipinas	147	0,5	96	0,3	19	0,4	13	0,3
Laos	47	0,2	42	0,2	4	0,1	3	0,1
Nepal	32	0,1	25	0,1	3	0,1	3	0,1
<b>Otros socios comerciales destacados</b>								
Turquía	4 361	14,2	4 440	16,0	478	11,2	486	11,8
Rumania	1 685	5,5	1 528	5,5	103	2,4	93	2,3
Tunizia	1 233	4,0	1 182	4,3	74	1,7	70	1,7
Moroco	1 103	3,6	965	3,5	66	1,5	59	1,4
Suiza	660	2,2	595	2,1	67	1,6	54	1,3
Estados Unidos	527	1,7	516	1,9	111	2,6	227	5,5
Bulgaria	494	1,6	503	1,8	36	0,8	38	0,9
Corea del Sur	557	1,8	428	1,5	147	3,4	119	2,9
Hong Kong	773	2,5	372	1,3	53	1,2	33	0,8

Fuente: PNUD (2005b), "Trade Flows and Recent Developments in Textiles and Clothing in the Asia-Pacific", *Tracking Report*, Asia-Pacific Trade and Investment Initiative, Colombo, Sri Lanka, 2005b, p.22.

**Figura 4**  
**CAMBIO EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE ESTADOS UNIDOS, 1994-2005**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

## C. El DR-CAFTA en los sectores textil y del vestido: algunos hechos estilizados ante el fin del ATV

La comercialización de los textiles y el vestido ha sido un tema de discusión y negociaciones reconocido desde la creación del GATT en 1960, cuando se autorizó a los países pactar o imponer cuotas bilaterales de importación al margen de las reglas de origen y las disciplinas impuestas por el propio Acuerdo (Kuwayama y Cordero, 2005). Desde esa fecha la comercialización de este tipo de productos ha estado sujeta a negociaciones bilaterales para el establecimiento de cuotas de importación.

No fue sino hasta la reestructuración del GATT en la OMC cuando se decidió incorporar, luego de más de tres décadas, al sector textil y al del vestido a las normas y disciplinas de la nueva organización. Desde 1973 y bajo los auspicios del GATT, el Acuerdo Multifibras (AMF) permitió a un grupo de países imponer restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles y vestuario que amenazaran su industria doméstica. Más adelante y en el marco de la Ronda de Uruguay, en 1993 los países miembros de la OMC firmaron el ATV, diseñado para eliminar, en un lapso de 10 años, el sistema de protección de cuotas e incorporar las reglas de la OMC.<sup>7</sup> El proceso de “integración” comenzó a partir de 1995 y concluyó en enero de 2005. El diseño del ATV otorgó a los países importadores y exportadores de textiles y vestido 10 años para fortalecer sus industrias, una vez acordada la eliminación gradual de las cuotas.<sup>8</sup> Sin embargo, esta eliminación se concentró en la última etapa del ATV, razón por la cual los países están a la expectativa de los efectos que pueda traer consigo su eliminación total, sobre todo frente a competidores tan fuertes como China y la India, que figuran entre los principales países sujetos a cuotas.<sup>9</sup>

Aunque los países centroamericanos y la República Dominicana también estaban sujetos a cuotas por parte de Estados Unidos,<sup>10</sup> al igual que el resto de los países exportadores de textiles y vestido, pudieron beneficiarse de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, conocida como la ICC de 1984, y más tarde de la CBTPA de 2000, las cuales, como ya se detalló, permitían la exportación de sus productos textiles y del vestido a Estados Unidos, libres de aranceles y restricciones de cuotas, siempre y cuando cumplieran con las reglas de origen y normas impuestas en ambos instrumentos. Como se sabe, esta preferencia promovió el fortalecimiento de la industria textil y del vestido de los países de Centroamérica y la República Dominicana, aunque también a un mayor contenido de insumos estadounidenses.

El acceso preferencial a Estados Unidos, en un contexto internacional de cuotas y restricciones, contribuyó a la diversificación de las exportaciones centroamericanas y dominicanas hacia otros rubros no agrícolas, pero en paralelo generó una concentración de las ventas externas en el mercado de Estados Unidos. Nicaragua concentraba en 1990 sólo el 0,25% de sus exportaciones a Estados Unidos en la industria textil, y para 2003 esta proporción se ubicaba cerca del 63%. Lo mismo sucedió en Guatemala, El Salvador y Honduras, cuya contribución de las exportaciones textiles en 1990 era de 26%, 29% y 24%, respectivamente, y que en 2003 habían adquirido un peso similar al de Nicaragua, con 60%, 87% y 78%, en cada caso (véase el gráfico 1).

<sup>7</sup> Cuatro países y/o regiones miembros de la OMC mantuvieron cuotas bajo el AMF: Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Europea y Noruega. Se le recuerda al lector que las cuotas constituyen restricciones cuantitativas con características particulares. Primero, son aplicadas sobre una base discriminatoria a algunos países exportadores y no a otros. Segundo, son negociadas bilateralmente, en lugar de ser impuestas globalmente, y por tanto difieren de país a país en términos de la cobertura de productos y el grado de restricción. Por último, implican límites a las exportaciones, con transferencia de ingresos o rentas (generados por estas restricciones) del país importador al país exportador.

<sup>8</sup> El proceso de eliminación de cuotas se dividió en cuatro etapas: 1995, 1998, 2002 y 2005, en las que se debía reducir un porcentaje de las cuotas hasta llegar al 100% en 2005.

<sup>9</sup> Una lista más completa la conforman Bangladesh, Cambodia, República de Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Macao, Malasia, Pakistán, Tailandia, la provincia china de Taiwán, Turquía, Sri Lanka y Viet Nam.

<sup>10</sup> Con excepción de Nicaragua y Honduras, los cuales estuvieron libres de control de cuotas desde mediados de los noventa.

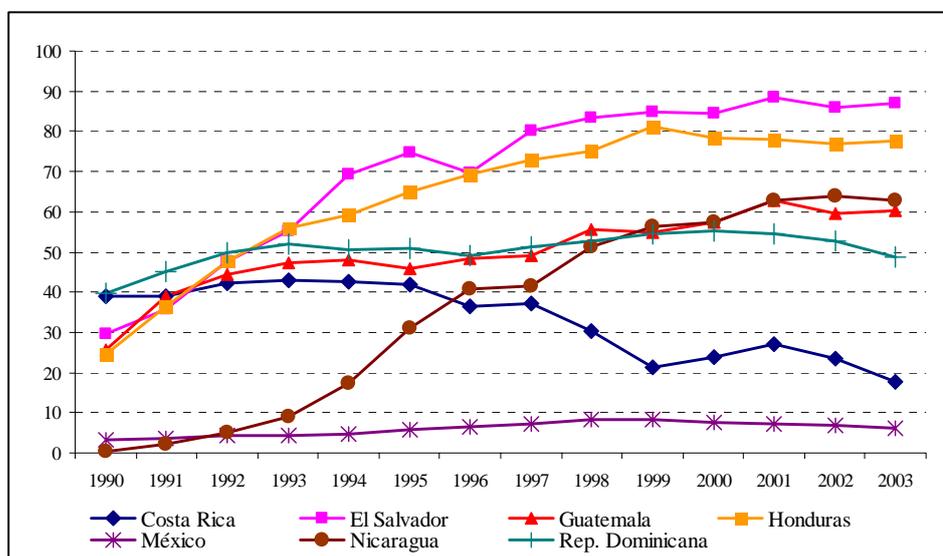
En la República Dominicana la contribución de la industria textil a las exportaciones totales a Estados Unidos era parecida a la de Costa Rica (40% y 39%, respectivamente), pero luego de su incremento durante los primeros años de la década de 1990 estas industrias han tendido a la baja y a la diversificación de sus exportaciones, sobre todo en el caso de Costa Rica. En 2003 las exportaciones textiles representaron 49% de las exportaciones totales de la República Dominicana a Estados Unidos y 18% en caso de Costa Rica (gráfico 1).

Los países centroamericanos y la República Dominicana se han concentrado en la segunda etapa de la cadena textil-vestido-distribución, relativa al corte, agrupación y ensamblado de las partes del vestido o sólo a alguna de ellas. En términos de la clasificación del Sistema Armonizado, estas exportaciones se refieren a los artículos agrupados dentro de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado: prendas y complementos de vestir de punto y prendas y complementos de vestir, excepto los de punto, respectivamente.

Esta etapa del proceso requiere una alta cantidad de mano de obra, no necesariamente calificada, por lo que la creciente importancia de este sector en las exportaciones totales también ha significado un aumento en el empleo, en especial de personal femenino, pero con salarios más bien bajos, a fin de mantener la competitividad frente a los países asiáticos. Así, el sector textil en Nicaragua representa 30% del total del personal ocupado en el sector manufacturero, en Honduras 27%, en El Salvador 20% y en Costa Rica 8%. Los costos de manufactura fluctúan entre 1,50 dólares en Nicaragua y 2 dólares en Costa Rica, en el supuesto de que el corte, cosido y terminado de una camisa de vestir que será vendida en el mercado de Estados Unidos se lleva unos 20 minutos (Condo y otros 2004).

**Gráfico 1**

**REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO EN LAS EXPORTACIONES TOTALES A ESTADOS UNIDOS, 1990-2003**  
(Porcentajes)



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce).

La industria de la confección también requiere una gran cantidad de insumos, específicamente de Estados Unidos para poder hacer uso de las preferencias comerciales. De ahí que las importaciones de textiles provenientes de ese mercado se hayan incrementado a la par que las exportaciones del vestido hacia ese destino, lo cual explica la complementariedad de la cadena

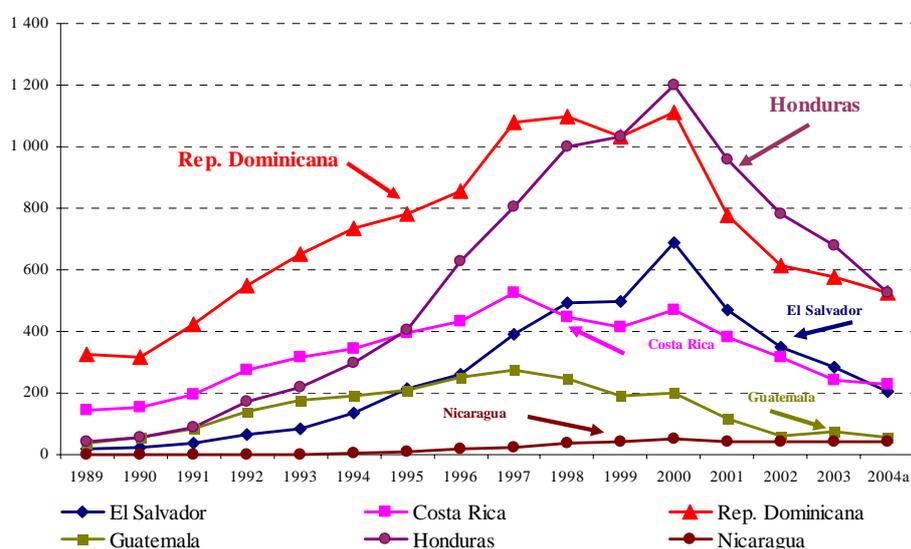
textil-vestido entre estos países y su principal socio comercial, así como el poco desarrollo de su sector nacional textil. En el gráfico 2 puede observarse el comportamiento de estas importaciones, que a partir del año 2001 declinan por la competencia china y la desaceleración de la economía de Estados Unidos.<sup>11</sup>

La concentración de las exportaciones es elevada; El Salvador concentra 44,5% de sus exportaciones en sólo cinco subpartidas arancelarias (de acuerdo con el Sistema Armonizado), en Honduras esta cifra es de 45,4%, en Guatemala de 35,4%, en Nicaragua de 39,4%, en Costa Rica de 10,28% y en la República Dominicana de 27,9%. Además, estos países compiten entre ellos en los mismos productos (véase el cuadro 4).

Aun con esta concentración en un mismo tipo de producto, los países del DR-CAFTA han elevado de manera paulatina sus exportaciones a Estados Unidos, hasta superar, en conjunto, las exportaciones de textiles y vestido mexicanas desde el año 2001, por lo que en la actualidad se perfilan como el segundo socio comercial más importante en este sector después de China, y se espera que este comportamiento continúe con la puesta en marcha del DR-CAFTA.

Este acuerdo firmado en 2004 recoge los beneficios otorgados anteriormente en la ICC y amplía sus preferencias, al incluir en sus reglas de origen la importación de mercancías de escaso abasto de los países referidos en la Ley de Oportunidad para el Crecimiento Africano (AGOA), en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y en la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA). También permite a Nicaragua incluir durante un tiempo determinado cupos anuales de tela o hilaza y a Costa Rica, de lana. Queda como norma general de origen un porcentaje de tela no originaria hasta en un 10% del total del valor del conjunto o de su peso total (excepto en hilos elásticos) (cuadro 1).

**Gráfico 2**  
**ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES A LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA Y LA REPÚBLICA DOMINICANA, 1989-2004**  
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina de Textiles y Vestido de los Estados Unidos (OTEXA, por sus siglas en inglés), <http://www.otexa.ita.doc.gov>.

<sup>a</sup> Información estimada.

<sup>11</sup> En Guatemala, Honduras y Nicaragua se observa una importante participación de capital asiático, atraído en un principio por la posibilidad de explotar la inexistencia de cuotas en el sector textil-vestuario, principalmente en los dos últimos países.

**Cuadro 4**  
**CENTROAMÉRICA, MÉXICO, REPÚBLICA DOMINICANA Y MAYORES COMPETIDORES:**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS, 2003**  
*(Porcentajes)*

Producto	Contribución a las exportaciones	Abastecedor 1	Participación de mercado	Abastecedor 2	Participación de mercado	Abastecedor 3	Participación de mercado
<b>Costa Rica</b>							
620342	3,21	México	30	Rep. Dominicana	10	Viet Nam	5
610821	2,37	Costa Rica	12	El Salvador	12	Hong Kong	10
611592	2,04	Rep. de Corea	22	México	16	Costa Rica	12
610711	1,38	Rep. Dominicana	20	Honduras	15	El Salvador	11
620462	1,28	México	20	Hong Kong	20	Viet Nam	6
<b>El Salvador</b>							
610910	17,28	México	23	Honduras	20	El Salvador	11
611020	13,81	Honduras	7	Guatemala	7	México	7
611511	5,51	El Salvador	58	México	13	Italia	11
610711	4,03	Rep. Dominicana	20	Honduras	15	El Salvador	11
610821	3,9	Costa Rica	12	El Salvador	12	Hong Kong	10
<b>Guatemala</b>							
611020	17,33	Honduras	7	Guatemala	7	México	7
620342	5,89	México	30	Rep. Dominicana	10	Viet Nam	5
620462	4,95	México	20	Hong Kong	20	Viet Nam	6
610610	3,64	Guatemala	13	Viet Nam	10	México	6
610910	3,53	México	23	Honduras	20	El Salvador	11
<b>Honduras</b>							
610910	18,32	México	23	Honduras	20	El Salvador	11
611020	15,57	Honduras	7	Guatemala	7	México	7
621210	4,98	China	29	Honduras	12	Indonesia	9
610711	3,47	Rep. Dominicana	20	Honduras	15	El Salvador	11
620342	3,03	México	30	Rep. Dominicana	10	Viet Nam	5

¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

Cuadro 4 (Conclusión)

Producto	Contribución a las exportaciones	Abastecedor 1	Participación de mercado	Abastecedor 2	Participación de mercado	Abastecedor 3	Participación de mercado
<b>Nicaragua</b>							
620342	16,23	México	30	Rep. Dominicana	10	Viet Nam	5
620462	9,37	México	20	Hong Kong	20	Viet Nam	6
611020	7,27	Honduras	7	Guatemala	7	México	7
620343	3,94	México	18	Rep. Dominicana	17	China	11
610462	3,11	México	11	Viet Nam	8	Turquía	8
<b>República Dominicana</b>							
620342	11,58	México	30	Rep. Dominicana	10	Viet Nam	5
610711	5,03	Rep. Dominicana	20	Honduras	15	El Salvador	11
620343	4,79	México	18	Rep. Dominicana	17	China	11
610910	3,57	México	23	Honduras	20	El Salvador	11
620462	2,95	México	20	Hong Kong	20	Viet Nam	6

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce) y Trade Map.

610462: Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de algodón.

610610: Pantalones y pantalones cortos de punto para mujeres o niñas, de algodón.

610711: Calzoncillos de punto para hombres o niños, de algodón.

610821: Bragas de punto para mujeres o niñas, de algodón.

610910: Camisetas de punto, de algodón.

611020: *Pullovers, cardigans* y artículos similares de punto, de algodón.

611511: Calzas (pantimedias) de punto, de fibras sintéticas con título de hilado a un cabo < 67 decitex.

611592: Otros artículos de punto similares, de algodón.

620342: Pantalones y pantalones cortos, excepto de punto, para hombres/niños, de algodón.

620343: Pantalones y pantalones cortos, excepto punto, para hombres/niños, de fibras sintéticas.

620462: Pantalones y pantalones cortos mujeres/niñas, de algodón, excepto de punto.

621210: Sostenes y sus partes, de materias textiles.

630790: Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p., incluidos los patrones para prendas.

Nota: La columna de contribución a las exportaciones se refiere a la participación que cada uno de los cinco productos que aparecen de un país integrante del DR-CAFTA tiene en las importaciones totales que Estados Unidos hace de cada país. Así, por ejemplo, las compras que Estados Unidos hace a Costa Rica del producto 620342 representan 3,21% de las compras totales de la nación estadounidense a ese país. La participación de mercado se refiere al peso de las exportaciones de cada país en el mercado estadounidense en determinado producto. De esta manera, México es el principal proveedor al mercado de Estados Unidos del producto 620342 (Sistema Armonizado), seguido de la República Dominicana (10%) y de Viet Nam (5%), por lo que en el 2003 México fue el abastecedor número uno de ese producto al mercado estadounidense.

Aunque en un primer momento se pensaría que la continuación de estas preferencias y sus ampliaciones traería grandes beneficios, es conveniente ver estas ventajas a la luz de las experiencias del CBTPA en lo que respecta a las cuotas textiles. Los datos arrojados por la Oficina de Textiles y Vestido de los Estados Unidos (OTEXA, por sus siglas en inglés) muestran que aun cuando los países centroamericanos se beneficiaban de las preferencias comerciales, una buena parte de sus exportaciones no lograba cumplir con las restricciones de origen impuestas, por lo que debían ingresar al mercado estadounidense bajo la modalidad de cuotas. Un ejemplo de ello es la importación de pantalones de algodón para hombres y niños (categoría 347) sujeta con anterioridad a cuotas para Costa Rica, la República Dominicana y Guatemala y en la cual se registraba una utilización de la cuota en 2004 de 24%, 36% y 80%, respectivamente.

Con la finalización del ATV sin duda habrá cambios importantes en el mercado mundial de textiles y vestuario, tal y como ya se analizó con más detalle en la primera parte de este documento, máxime si se considera que Estados Unidos, principal importador en ese sector, dejó para la última etapa de liberalización (1 de enero de 2005) gran parte de sus productos. En esta exposición también se discutió lo que ha venido sucediendo en el sector del vestido en este año, de lo cual se desprende que hasta el momento China es el país más beneficiado con el término del ATV, una conclusión por demás coherente con los resultados obtenidos en otros trabajos de investigación sobre el tema.

Se preveía que la eliminación de las cuotas en Estados Unidos podría aumentar la participación de China en ese mercado en cerca de 50%, a costa de países como los africanos y los latinoamericanos, que han contado con acceso preferencial al mercado estadounidense. En la mayor parte de los análisis, sobre todo los realizados mediante modelos de equilibrio general, se señalaba que China y la India podrían abarcar juntos cerca del 65% de las importaciones de textiles y confecciones de Estados Unidos (USITC, 2004b y 2004c):<sup>12</sup> China podría triplicar su participación de mercado y la India cuadruplicarla (Kyvik Nordas, 2004). Otros planteamientos precisan que el aumento de la participación de las exportaciones chinas en estas importaciones totales será algo menor y se ubicarán en un 28% en 2010 (OXFAM International, 2004).

Como se vio con anterioridad, el aumento de la importancia de China en el mercado mundial es innegable. Sin embargo, lo ocurrido hasta el momento y la reimposición de cuotas por parte de Estados Unidos quizá descubran que esos pronósticos eran un poco exagerados. De hecho, Mayer (2004) señala que las previsiones obtenidas por medio de modelos de equilibrio general en relación con el fuerte incremento de la participación de China en el mercado mundial de textiles y vestido con frecuencia están sobreestimadas debido a que dichos modelos no toman en cuenta que los compradores estadounidenses diversifiquen su cartera de proveedores para no depender sólo de uno o dos países. Además de que en los modelos de equilibrio general no se pone suficiente atención al hecho de que hay otros tipos de barreras no arancelarias que han influido en la distribución del mercado mundial y se ignora en muchos casos el cambio en la estructura industrial de China y en su ritmo de expansión económica, que es posible que la lleven a especializarse en productos que incorporen mayor valor agregado y que hagan que parte de sus exportaciones se orienten a satisfacer la creciente demanda interna. Otro factor importante que se deja fuera en los modelos de equilibrio general es que “suponen respuestas muy rápidas y sin problemas a cambios en el intercambio comercial, en particular en los países desarrollados —los que imponen las cuotas—, que probablemente harán uso de cláusulas de salvaguardia o iniciarán medidas *antidumping* para contener el incremento de las importaciones provenientes de China” (Mayer, 2004).

---

<sup>12</sup> El primer documento se encarga de señalar principalmente las ventajas y desventajas de comprar a determinado país, y subraya el hecho de que tanto China como la India pueden convertirse en su principal elección posterior al término del ATV.

Algunos de estos resultados pueden observarse durante los primeros meses posteriores al término del ATV: de enero a agosto de 2005, los países firmantes del DR-CAFTA presentaron un ligero decrecimiento en sus exportaciones a Estados Unidos en los sectores textil y del vestido,<sup>13</sup> de casi 0,6%, mientras que el crecimiento de China ha sido de cerca de 62% y el de India cercano al 28% con respecto al mismo período del año anterior (véase el cuadro 5). Como era de esperarse, estos resultados han llevado a la imposición de medidas de salvaguardia a China por parte de Estados Unidos,<sup>14</sup> mismas que hasta antes de noviembre de 2005 abarcaban 10 categorías de productos. De hecho, luego de tres meses de negociaciones, el 9 de noviembre de 2005 se firmó en Londres el acuerdo entre China y Estados Unidos mediante el cual este último país reimpone cuotas a 34 categorías de productos diferentes de textiles y prendas de vestir que representan 46% de las ventas de China al mercado estadounidense. El acuerdo entra en vigor el 1 de enero de 2006 y termina el último día del año 2008. Por medio de este acuerdo el incremento máximo de las exportaciones chinas a Estados Unidos en 14 categorías —que incluyen pantalones, blusas, ropa interior, entre otros— será de 5,5% en el 2006, de 7,8% en el 2007 y de 10,3% en el año 2008. El documento establece que la tasa de crecimiento de las exportaciones en las restantes 20 categorías será de 10% en el 2006, de 12,5% en el siguiente año y de 16% en el 2008.

Lo anterior descubre el interés de los países centroamericanos en saber qué puede ocurrir en los sectores textil y del vestido con la entrada en vigor del DR-CAFTA con Estados Unidos. Si bien la conclusión del ATV pone fin, al menos en teoría, a la imposición de cuotas por parte de países como Estados Unidos, Canadá y aquellos que integran la Unión Europea, los aranceles en estos sectores prevalecen para las naciones que no gozan de algún acceso preferencial o acuerdo de libre comercio; valga la redundancia, situación en la que se encuentran los principales países sujetos de cuota. En este contexto, la decisión de cinco países centroamericanos y de la República Dominicana de avanzar hacia la integración comercial con Estados Unidos con la firma de un tratado de libre comercio busca un tratamiento comercial similar al de México con Estados Unidos y Canadá (TLCAN). Hay que subrayar que este acuerdo le ayudó a posicionarse en el mercado norteamericano, con todo y que a partir del 2002 fue desplazado por China (véase el cuadro 6), que no cuenta con un tratado de libre comercio y que está sustancialmente más alejado del mercado americano.

#### **D. Importancia del sector del vestido en El Salvador y Honduras: hechos estilizados**

El propósito de este apartado no es un análisis detallado del sector del vestido en las economías de El Salvador y Honduras.<sup>15</sup> Lo que se pretende, más bien, es enriquecer la investigación y la estimación econométrica, para lo cual se destaca la importancia de este sector dentro de las exportaciones totales de ambos países y se pone en evidencia el aprovechamiento que han hecho del acuerdo preferencial otorgado por Estados Unidos (CBTPA). Un dato ilustrativo a este respecto es el hecho de que, en términos generales, como resultado del trato preferencial, tanto El Salvador como Honduras han ganado una mayor participación de mercado dentro de las importaciones totales de Estados Unidos.

<sup>13</sup> Corresponden a los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado.

<sup>14</sup> Salvaguardia exclusiva para los productos textiles y del vestido procedentes de China contemplada dentro del Protocolo de Adhesión de este país a la OMC, la cual permite a Estados Unidos imponer cuotas a China para mantener sus envíos de textiles en un nivel no superior a 7,5%.

<sup>15</sup> El Salvador y Honduras fueron seleccionados en el presente estudio por ser los dos países con mayor importancia relativa en Centroamérica en cuanto a exportaciones de prendas de vestir al mercado de Estados Unidos y por la ventaja preferencial que han obtenido bajo la CBPTA. La República Dominicana es otro gran competidor y ha sido analizado e incluido a partir de los resultados obtenidos en un estudio reciente de Bulmer y otros (2005).

**Cuadro 5**

**IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS: SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO, ENERO-AGOSTO 2005**

(Miles de dólares)

Centroamérica-República Dominicana				China				India			
SA	2004	2005	Cambio porcentual	SA	2004	2005	Cambio porcentual	SA	2004	2005	Cambio porcentual
Total	6 308 033	6 273 285	-0,55	Total	9 579 813	15 492 368	61,72	Total	2 636 318	3 363 339	27,58
50	0	50	NA	50	39 733	46 277	16,47	50	68 915	69 239	0,47
51	33	8	-75,76	51	4 304	10 820	151,39	51	2 981	3 471	16,44
52	5 000	2 542	-49,16	52	120 817	131 805	9,09	52	56 577	50 795	-10,22
53	837	1 287	53,76	53	39 632	33 767	-14,80	53	11 759	17 728	50,76
54	3 696	4 990	35,01	54	51 388	102 315	99,10	54	9 594	23 963	149,77
55	311	118	-62,06	55	71 283	123 245	72,90	55	19 263	21 713	12,72
56	5 445	4 713	-13,44	56	66 696	113 290	69,86	56	9 310	11 975	28,63
57	679	958	41,09	57	192 801	202 795	5,18	57	325 230	356 990	9,77
58	3 009	3 062	1,76	58	97 280	151 924	56,17	58	29 851	34 439	15,37
59	899	1 761	95,88	59	53 846	80 524	49,54	59	4 639	7 082	52,66
60	1 115	1 219	9,33	60	41 896	79 984	90,91	60	2 618	6 781	159,01
61	3 906 413	4 056 586	3,84	61	2 431 698	4 494 872	84,84	61	425 765	600 227	40,98
62	2 301 962	2 108 665	-8,40	62	4 362 871	7 356 991	68,63	62	1 126 375	1 501 465	33,30
63	78 634	87 326	11,05	63	2 005 568	2 563 759	27,83	63	543 441	657 471	20,98

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Departamento de Comercio y de la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos.

Nota: SA se refiere al Sistema Armonizado y se incluyen los números correspondientes a los capítulos.

**Cuadro 6**  
**PRINCIPALES EXPORTADORES AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS: SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO, 1996-2005<sup>a</sup>**

1996		1997		1998		1999		2000	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Total	59,24	Total	59,73	Total	58,96	Total	59,17	Total	57,17
China	12,40	China	12,90	México	12,59	México	13,72	México	13,69
México	9,61	México	11,25	China	11,25	China	11,12	China	10,73
Hong Kong	8,36	Hong Kong	7,23	Hong Kong	7,35	Hong Kong	6,75	Hong Kong	6,31
Provincia china de Taiwán	5,17	Provincia china de Taiwán	4,80	Canadá	4,84	Canadá	5,06	Canadá	4,86
Canadá	4,66	Canadá	4,73	Rep. de Corea	4,47	Rep. de Corea	4,55	Rep. de Corea	4,37
Rep. de Corea	4,52	Rep. de Corea	4,33	Provincia china de Taiwán	4,42	Provincia china	4,06	India	3,97
Italia	3,94	Rep. Dominicana	3,89	India	3,88	India	3,85	Provincia china	3,71
India	3,86	India	3,82	Rep. Dominicana	3,71	Rep. Dominicana	3,52	Rep. Dominicana	3,24
Rep. Dominicana	3,58	Italia	3,59	Italia	3,44	Honduras	3,31	Honduras	3,24
Filipinas	3,14	Indonesia	3,19	Honduras	3,02	Italia	3,24	Italia	3,04
2001		2002		2003		2004		2005	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Total	56,15	Total	55,93	Total	54,56	Total	55,60	Total	60,75
México	13,04	China	12,76	China	14,94	China	17,22	China	25,12
China	11,25	México	12,41	México	10,81	México	9,83	México	8,67
Hong Kong	6,00	Hong Kong	5,39	Hong Kong	4,76	Hong Kong	4,57	India	5,35
Canadá	4,69	Canadá	4,65	India	4,32	India	4,55	Canadá	3,57
Rep. de Corea	4,25	India	4,28	Canadá	4,30	Canadá	4,03	Hong Kong	3,44
India	3,85	Rep. de Corea	4,15	Rep. de Corea	3,52	Rep. de Corea	3,32	Indonesia	3,29
Provincia china de Taiwán	3,38	Honduras	3,34	Honduras	3,20	Honduras	3,17	Pakistán	3,02
Honduras	3,32	Provincia china	3,06	Viet Nam	2,95	Indonesia	3,00	Viet Nam	2,88
Indonesia	3,27	Indonesia	2,97	Indonesia	2,90	Viet Nam	2,96	Honduras	2,88
Rep. Dominicana	3,10	Rep. Dominicana	2,92	Italia	2,85	Pakistán	2,94	Bangladesh	2,53

Fuente: Elaboración propia con base en datos del MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce), del Departamento de Comercio y de la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos.

Nota: Los porcentajes se refieren a la participación de cada país en las importaciones totales realizadas por Estados Unidos en los sectores textil y del vestido.

<sup>a</sup> Se refiere a los meses de enero a septiembre.

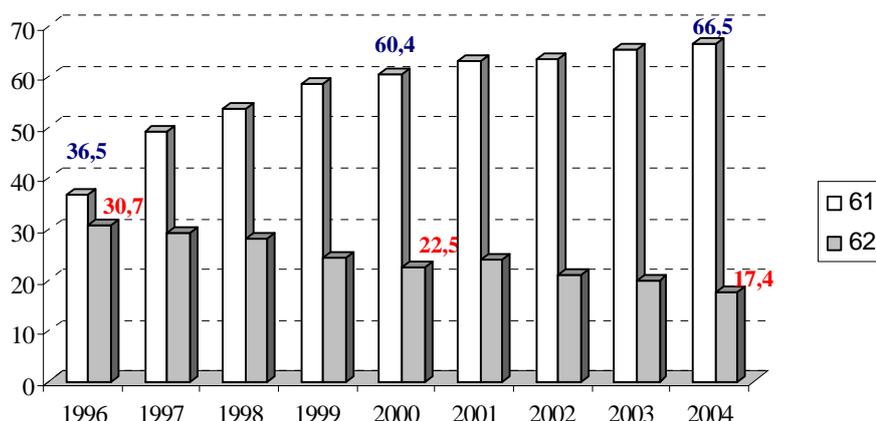
En el cuadro 7 se enlistan los 10 principales productos importados por Estados Unidos provenientes de El Salvador durante el período 1996-2004, los cuales representan más del 95% de las compras del país norteamericano a la nación centroamericana. Para los nueve años que abarca esta muestra, los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado —correspondientes a las prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto, y a las prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto, respectivamente— se han mantenido como los productos de mayor demanda por parte de Estados Unidos a El Salvador, el mismo panorama es válido en el caso de Honduras.

En este punto es necesario tomar en consideración dos hechos adicionales. Para El Salvador, los productos correspondientes al capítulo 61 casi duplicaron su participación en el total importado, al pasar de 37% en 1996 a 66% en el año 2004. Sin embargo, la participación de los productos englobados en el capítulo 62 se redujo de manera sustancial, al pasar de 31% a 17% durante el mismo período. Con todo, la participación conjunta de ambos capítulos se incrementó en 8% durante los últimos nueve años.

En el caso de Honduras, los productos correspondientes a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado ocupan para el 2004 cerca del 75% del total que Estados Unidos compra a Honduras, esto es, 6% más que en 1996 (véase el cuadro 8). En lo que se refiere a los 10 principales productos que Estados Unidos compra a Honduras, éstos significan 96% de las importaciones totales de la nación norteamericana a Honduras, cantidad que prácticamente no ha variado desde 1996.

Dentro de las importaciones totales de prendas de vestir de Estados Unidos, la participación de El Salvador es pequeña si se le compara con la de los principales países exportadores, sobre todo la de China, Hong Kong y México. En el cuadro 9 puede observarse la participación de mercado de los 20 mayores exportadores. Como se ve, tanto El Salvador como Honduras han escalado lugares y mantenido su participación dentro del mercado norteamericano de prendas de vestir. Así, en 1996 El Salvador ocupaba el lugar 18 y participaba con casi el 2%, pero para el período enero-agosto de 2005 se posicionó en el lugar 14, lo que significó un ligero incremento de su participación de mercado. Aquí hay que hacer notar que en el año 2004 la posición de El Salvador fue la misma que la del 2005, aunque su participación de mercado es mayor.

Gráfico 3  
EL SALVADOR: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES  
DE LOS CAPÍTULO 61 Y 62, 1996-2004



Fuente: Elaboración propia con base en información de la CEPAL, MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce).

Cuadro 7

**PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE EL SALVADOR, 1996-2004**

1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
SA	%																
61	36,51	61	49,01	61	53,41	61	58,35	61	60,37	61	62,94	61	63,48	61	65,24	61	66,45
62	30,68	62	29,16	62	28,01	62	24,47	62	22,51	62	23,86	62	21,02	62	19,95	62	17,37
88	9,12	9	7,52	9	6,14	9	4,18	9	7,01	85	2,01	98	3,58	98	2,34	98	4,49
9	4,95	17	2,92	3	2,35	98	2,43	85	1,73	9	1,95	9	1,60	9	2,23	9	2,39
3	3,65	85	2,44	17	2,24	85	1,87	63	1,20	17	1,76	48	1,44	17	1,85	17	1,33
17	3,33	3	2,26	85	1,78	3	1,62	3	0,96	63	1,23	85	1,39	63	1,44	63	1,29
85	3,10	63	1,26	63	1,45	17	1,49	17	0,94	3	0,98	63	1,32	85	1,13	85	0,86
22	1,44	98	0,72	98	0,74	63	1,42	98	0,76	98	0,82	17	1,22	48	1,01	22	0,58
63	1,40	22	0,56	52	0,42	76	0,48	22	0,57	48	0,66	72	0,53	22	0,67	48	0,57
52	0,89	76	0,47	42	0,41	52	0,45	76	0,45	22	0,47	22	0,49	34	0,54	76	0,43

**Fuente:** Elaboración propia con base en información de la CEPAL, MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce).

Nota: SA se refiere al Sistema Armonizado y se incluyen los números correspondientes a los capítulos.

Cuadro 8

**PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE HONDURAS, 1996-2004**

1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004
%	SA	%														
40,74	61	45,06	61	48,49	61	54,40	61	54,66	61	55,14	61	55,19	61	56,99	61	55,29
28,30	62	27,55	62	26,26	62	26,54	62	23,53	62	22,84	62	21,51	62	20,54	62	20,03
10,89	8	7,72	8	5,47	3	4,00	3	4,16	8	4,71	8	4,73	8	4,53	8	4,73
5,64	3	4,28	9	4,87	24	2,04	8	3,56	3	3,87	3	4,07	3	3,75	85	4,72
2,57	24	3,45	3	3,93	8	1,88	9	3,19	24	2,01	98	2,29	85	2,95	3	3,64
2,15	9	2,99	24	2,39	9	1,86	85	2,28	98	1,78	71	2,27	24	2,08	71	2,09
1,41	94	1,39	94	1,48	98	1,74	24	1,92	71	1,71	85	2,22	71	2,06	24	1,88
1,34	98	1,06	98	1,37	85	1,69	94	1,30	85	1,70	24	2,19	98	1,56	98	1,43
1,00	64	0,90	85	0,90	94	1,57	98	1,18	94	1,36	94	1,07	94	0,93	9	1,22
0,89	44	0,80	44	0,85	44	0,97	44	0,71	9	1,17	9	0,89	9	0,78	94	0,89

**Fuente:** Elaboración propia con base en información de la CEPAL, MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce).

Nota: SA se refiere al Sistema Armonizado y se incluyen los números correspondientes a los capítulos.

**Cuadro 9**

**PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE PAÍSES SELECCIONADOS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE  
DE PRENDAS DE VESTIR, 1996-2005**

Lugar	País	1996	País	2000	País	2004	País	2005 <sup>a</sup>
1	China	13,25	México	14,58	China	16,01	China	25,17
2	Hong Kong	10,37	China	10,48	México	10,25	México	9,12
3	México	9,89	Hong Kong	7,58	Hong Kong	5,79	India	4,46
4	Taiwán	4,81	Honduras	4,09	Honduras	4,11	Indonesia	3,99
5	Rep. Dominicana	4,54	Rep. Dominicana	4,03	Vietnam Nam	3,75	Hong Kong	3,95
6	Filipinas	3,86	Corea	3,82	Indonesia	3,58	Honduras	3,81
7	Corea	3,76	Indonesia	3,48	India	3,38	Vietnam	3,61
8	Indonesia	3,52	Taiwán	3,30	Rep. Dominicana	3,05	Bangladesh	3,07
9	Italia	3,32	Bangladesh	3,28	Guatemala	2,92	Guatemala	2,69
10	India	3,30	Filipinas	3,18	Bangladesh	2,80	Rep. Dominicana	2,62
11	Honduras	3,27	India	3,12	Tailandia	2,73	Tailandia	2,55
12	Tailandia	2,80	Tailandia	3,11	Corea	2,71	Filipinas	2,47
13	Bangladesh	2,69	Canadá	2,95	Filipinas	2,65	Sri Lanka	2,33
14	Sri Lanka	2,65	El Salvador	2,71	El Salvador	2,58	El Salvador	2,32
15	Canadá	2,50	Italia	2,58	Italia	2,36	Cambodia	2,24
16	Guatemala	2,11	Guatemala	2,51	Sri Lanka	2,33	Italia	2,22
17	Macao	1,97	Sri Lanka	2,46	Canadá	2,24	Canadá	1,84
18	El Salvador	1,90	Macao	1,88	Provincia china de Taiwán	2,21	Pakistán	1,72
19	Costa Rica	1,85	Turquía	1,76	Macao	2,13	Corea	1,60
20	Malasia	1,72	Pakistán	1,57	Cambodia	2,12	Jordán	1,47

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Departamento de Comercio y Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

<sup>a</sup> Comprende los meses de enero a agosto.

Por su parte, Honduras cuenta con una mayor participación de mercado y está mejor posicionada que El Salvador. En 1996 Honduras se encontraba en el lugar 11 y participaba con más del 3% en las importaciones totales de prendas de vestir de Estados Unidos; para 2004 este país logró escalar al cuarto puesto e incrementar su participación en un punto porcentual, aunque para este año tanto su posición como su participación se redujeron, lo que se atribuye al menos en parte a la finalización del ATV.

El panorama es distinto cuando se analizan por separado los capítulos 61 y 62 (véase el cuadro 10). La participación en el mercado norteamericano de los productos de prendas de vestir del capítulo 61 se ha incrementado de manera considerable para ambos países. Mientras que en 1996 Honduras y El Salvador ocupaban el sexto y decimocuarto lugar, respectivamente, con una participación de mercado de 4,9% y de 2,6% en cada caso, para 2004 Honduras ocupó el tercer peldaño, con una participación de mercado de más de 6%, y El Salvador subió al quinto puesto, con más del 4% de participación. Para lo que va del presente año dicha situación no se ha modificado. La evolución del capítulo 62 para estos dos países contrasta con lo señalado con anterioridad debido a que ambos países han perdido participación de mercado: en el año 2004 Honduras estaba en el decimosexto lugar (2% de participación de mercado) y El Salvador descendió al lugar 25 (0,7% de participación de mercado). De lo anterior se desprende que, a escala global, El Salvador trata de conservar su posición en el mercado americano de prendas de vestir gracias al mayor dinamismo exportador de los productos correspondientes al capítulo 61 (prendas y complementos — accesorios— de vestir, de punto), mientras que Honduras busca mantenerse en ambos capítulos, aún con una cierta debilidad en el 62.

Este análisis permite inferir que el acceso preferencial logrado bajo el auspicio de la CBTPA ha resultado en mayores exportaciones para estos dos países. El mayor dinamismo exportador, sobre todo el correspondiente al capítulo 61, es resultado en parte de las tarifas preferenciales otorgadas por Estados Unidos. En el gráfico 4 se muestra la tarifa aplicada a Honduras y a El Salvador, es decir, la tarifa preferencial y la tarifa de nación más favorecida, o sea, la aplicada a países que no gozan de algún acceso preferencial. Ahí se aprecia a simple vista la ampliación considerable de la brecha entre ambas a partir de la entrada en vigor de la CBTPA.

De la misma manera, en el gráfico 5 se presenta de forma más clara el beneficio en términos tarifarios que ha traído consigo la entrada en vigor de la CBTPA. La diferencia entre la tarifa de nación más favorecida y la tarifa preferencial que reciben países como El Salvador y Honduras queda denominada como margen de preferencia (véase el gráfico 6).

En la estimación que se hace en el tercer capítulo, este margen de preferencia se incluye como variable explicativa de los precios relativos de exportación de prendas de vestir tanto de El Salvador como de Honduras, ambos comparados con el resto del mundo. Con la inclusión del coeficiente asociado al margen de preferencia se desea determinar el porcentaje del incremento del precio de exportación, debido al acceso preferencial, capturado por los exportadores de El Salvador o de Honduras, según sea el caso.

**Cuadro 10**  
**PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE PAÍSES SELECCIONADOS EN EL**  
**MERCADO DE ESTADOS UNIDOS: CAPÍTULOS 61 Y 62, 1996-2005**

Lugar	País	1996	País	2000	País	2004	País	2005 <sup>a</sup>
1	Hong Kong	12,09	México	13,27	China	12,97	China	21,01
2	China	10,02	Hong Kong	8,58	México	8,58	México	7,61
3	México	9,72	China	7,70	Honduras	6,38	Honduras	6,28
4	Provincia china de Taiwán	6,96	Honduras	6,41	Hong Kong	5,90	Hong Kong	4,38
5	Honduras	4,87	Provincia china de Taiwán	4,49	El Salvador	4,3	El Salvador	4,27
6	Rep. de Corea	3,63	El Salvador	4,4	Guatemala	4,00	Guatemala	3,97
7	Filipinas	3,59	Tailandia	3,85	Viet Nam	3,43	Viet Nam	3,34
8	Rep. Dominicana	3,58	Rep. de Corea	3,77	Rep. de Corea	3,11	Rep. de Corea	2,09
9	Tailandia	3,26	Canadá	3,37	Provincia china de Taiwán	3,10	Provincia china	2,08
10	Macao	2,95	Rep. Dominicana	3,23	Tailandia	2,97	Tailandia	2,89
11	Pakistán	2,67	Guatemala	2,77	Rep. Dominicana	2,82	Rep. Dominicana	2,76
12	Canadá	2,67	Filipinas	2,62	Pakistán	2,72	Pakistán	2,74
13	El Salvador	2,61	Macao	2,50	Macao	2,61	Macao	1,92
14	Jamaica	2,59	Pakistán	2,35	Canadá	2,25	Canadá	1,90
15	Turquía	2,59	Turquía	2,20	Filipinas	2,14	Filipinas	2,35
16	Indonesia	2,32	Indonesia	2,12	India	2,13	India	2,81
17	Italia	2,12	Italia	1,86	Jordán	2,10	Jordán	2,08
18	India	2,07	India	1,79	Cambodia	2,03	Cambodia	2,38
19	Costa Rica	1,80	Bangladesh	1,78	Perú	2,02	Perú	2,28
20	Malasia	1,77	Malasia	1,50	Indonesia	1,99	Indonesia	2,32
21	Israel	1,72	Costa Rica	1,45	Turquía	1,88	Turquía	1,35
22	Singapur	1,61	Sri Lanka	1,43	Bangladesh	1,58	Bangladesh	1,71
23	Sri Lanka	1,55	Israel	1,41	Sri Lanka	1,43	Sri Lanka	1,65
24	Bangladesh	1,48	Perú	1,37	Malasia	1,38	Malasia	1,26
25	Guatemala	1,23	Cambodia	1,20	Italia	1,37	Italia	1,23
1	China	15,38	México	15,64	China	18,72	China	28,63
2	México	10,00	China	12,72	México	11,75	México	10,37
3	Hong Kong	9,23	Hong Kong	6,77	Hong Kong	5,69	India	5,84
4	Rep. Dominicana	5,17	Rep. Dominicana	4,68	Indonesia	5,00	Indonesia	5,37
5	Indonesia	4,31	Indonesia	4,58	India	4,50	Bangladesh	4,20
6	Italia	4,11	Bangladesh	4,49	Viet Nam	4,04	Viet Nam	3,84
7	India	4,10	India	4,20	Bangladesh	3,90	Hong Kong	3,59
8	Filipinas	4,03	Rep. de Corea	3,87	Rep. Dominicana	3,26	Italia	3,05
9	Rep. de Corea	3,85	Filipinas	3,63	Italia	3,25	Sri Lanka	2,89
10	Bangladesh	3,48	Sri Lanka	3,30	Sri Lanka	3,13	Filipinas	2,56
11	Taiwán	3,39	Italia	3,15	Filipinas	3,11	Rep. Dominicana	2,50
12	Sri Lanka	3,37	Canadá	2,62	Tailandia	2,51	Tailandia	2,26
13	Guatemala	2,69	Tailandia	2,52	Rep. de Corea	2,34	Cambodia	2,13

¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?

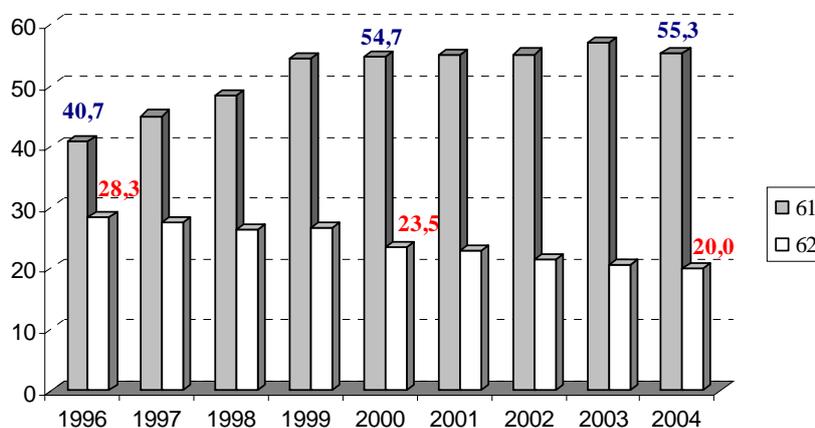
**Cuadro 10 (Conclusión)**

Lugar	País	1996	País	2000	País	2004	País	2005 <sup>a</sup>
14	Tailandia	2,49	Provincia china de Taiwán	2,33	Canadá	2,24	Canadá	1,79
15	Canadá	2,40	Guatemala	2,31	Cambodia	2,20	Honduras	1,75
16	Honduras	2,23	Honduras	2,22	Honduras	2,07	Guatemala	1,63
17	Costa Rica	1,88	Cambodia	1,48	Guatemala	1,95	Turquía	1,42
18	Malasia	1,68	Turquía	1,40	Macao	1,71	Rep. de Corea	1,19
19	El Salvador	1,44	Macao	1,37	Turquía	1,63	Colombia	1,05
20	Macao	1,33	Costa Rica	1,36	Taiwán	1,40	Nicaragua	1,01
21	Colombia	1,03	El Salvador	1,33	Nicaragua	1,08	Macao	1,01
22	Turquía	0,84	Malasia	1,24	Colombia	1,05	Jordán	0,95
23	Pakistán	0,74	Pakistán	0,94	El Salvador	1,01	Provincia china de Taiwán	0,94
24	Emiratos Arabes Unidos	0,69	Colombia	0,82	Malasia	0,837	Pakistán	0,86
25	Francia	0,67	Nicaragua	0,79	Jordán	0,83	El Salvador	0,69

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Departamento de Comercio y Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

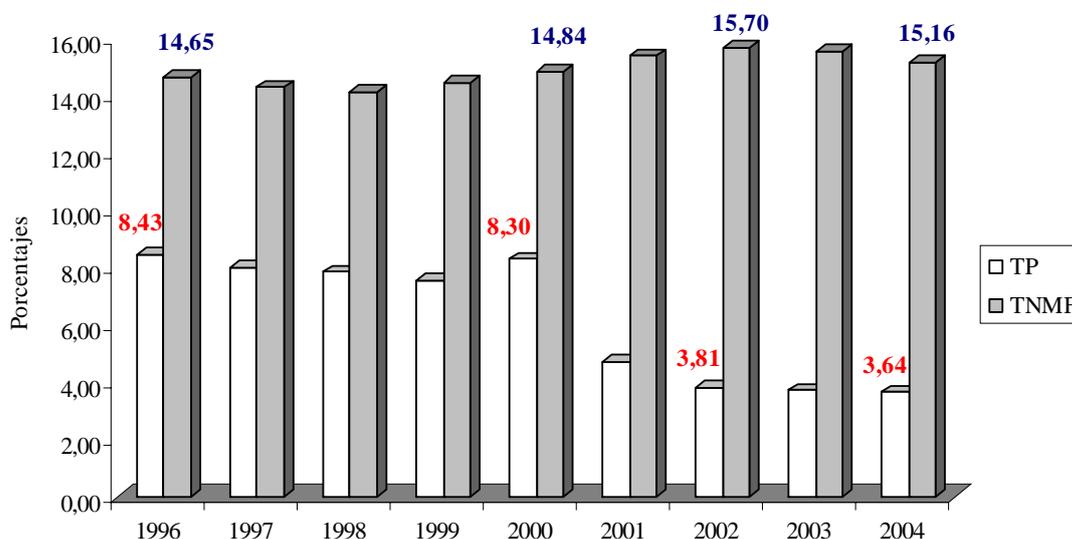
<sup>a</sup> Comprende los meses de enero a agosto.

**Gráfico 4**  
**HONDURAS: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS CAPÍTULOOS 61 Y 62, 1996-2004**



**Fuente:** Elaboración propia con base en información de la CEPAL, MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce).

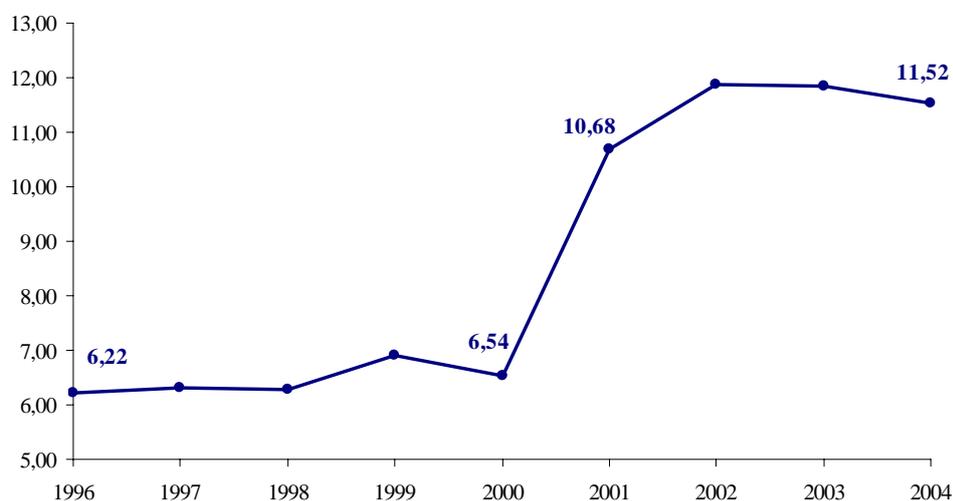
**Gráfico 5**  
**TARIFA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA Y TARIFA PREFERENCIAL, 1996-2004**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Departamento de Comercio y la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos.

**Nota:** TP se refiere a la tarifa preferencial que reciben El Salvador y Honduras al amparo de la CBTPA, y la TNMF indica la tarifa de nación más favorecida, esto es, la tarifa que se aplica a aquellas naciones que no gozan de algún acuerdo preferencial.

**Gráfico 6**  
**MARGEN DE PREFERENCIA PARA EL SALVADOR Y HONDURAS, 1996-2004**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Departamento de Comercio y la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos. El margen de preferencia (o renta tarifaria) se refiere a la diferencia entre la tasa de nación más favorecida (o la aplicada al resto del mundo) y la tarifa preferencial de que gozan ciertos países.

Es evidente que la entrada en vigor de la CBTPA ha resultado en un incremento del margen de preferencia, aun cuando en los dos últimos años del análisis el margen se reduce un poco con respecto al año 2002.

En el siguiente capítulo se hace una breve revisión de la literatura sobre la conclusión del ATV en el marco del DR-CAFTA y se describe la metodología empleada en las distintas investigaciones, para lo cual es oportuna la diferenciación entre los análisis de equilibrio general y los de equilibrio parcial, este último adoptado en la presente investigación.

## II. Revisión mínima de la literatura y aspectos metodológicos

---

En general, los modelos económicos proveen una alternativa para evaluar de manera cuantitativa, rigurosa y consistente, en términos teóricos, el probable impacto de diferentes políticas y acuerdos comerciales o de integración regional. Se trata de modelos que complementan y mejoran el análisis de política económica, por lo que no debería tomárseles nunca como sustitutos. De forma estilizada, hay dos enfoques básicos para analizar el impacto de la política comercial. El primero consiste en una simulación *ex ante* del cambio de la política comercial que permite proyectar el efecto futuro de un conjunto de variables económicas de interés. El segundo es un análisis *ex post* que utiliza información histórica para analizar los efectos de una política comercial adoptada. Los modelos de gravedad se sitúan dentro de este segundo enfoque y son ampliamente utilizados en los estudios empíricos. A partir de esta primera tipología, los modelos pueden diferir por su naturaleza estática o dinámica o por ser de equilibrio general o parcial.

Como se verá en el capítulo siguiente, la cuantificación del impacto del fin del ATV en el marco del DR-CAFTA se realiza desde ambos enfoques (*ex ante* y *ex post*), y en los dos casos se adoptan modelos de equilibrio parcial.

## A. Modelos de equilibrio general computable (megc)

Los modelos de equilibrio general computable (MEGC) son una alternativa deseable y constituyen sin duda un marco analítico adecuado para capturar los cambios inter e intra sectoriales en el producto y por extensión en la demanda de diferentes factores de producción, así como sobre los efectos de choques externos en una economía. El principal beneficio de los MEGC es que ofrecen un marco riguroso y teóricamente consistente para analizar los cambios en la política comercial. No obstante, la falta de una matriz de contabilidad social actualizada en la mayor parte de países de la región, y desagregada para los fines específicos del presente estudio, no permite el uso de estos modelos como primera opción, al menos en este caso,<sup>16</sup> si bien no puede pasarse por alto el hecho de que los MEGC dejan de lado aspectos importantes para una modelización más adecuada de cierto cambio en el comercio internacional (Piermartini y Teh, 2005).

En este grupo de modelos, la literatura que busca predecir el impacto de la eliminación de las barreras cuantitativas a los textiles y vestuario es extensa, y las herramientas analíticas utilizadas, las bases de datos y las características propias de los modelos difieren de un caso a otro. Por lo general, se utiliza la base de datos del Global Trade Análisis Project (GTAP) (véase <http://www.gtap.org>). Uno de los primeros estudios realizados para simular el impacto del fin del ATV fue el de Francois y otros (1997), y en éste se encuentra que la eliminación de cuotas en las exportaciones de textiles aumentaría el comercio entre 17,5% a 72,5%. El nivel bajo corresponde a las ganancias estáticas solamente y el nivel alto incluye efectos dinámicos. Las estimaciones de aumento en las exportaciones de vestuario están en un rango de entre 70% y 90%, bajo las mismas especificaciones del modelo. Diao y Somwaru (2001) realizan un análisis contrafactual utilizando una versión intertemporal de GTAP y simulando reducción de barreras comerciales de 30% a 40% en todos los países. Su hallazgo es que la tasa de crecimiento de los textiles y vestuario en el nivel global sería 5% más alta y la participación de mercado de los países en desarrollo aumentaría 4% en el período posterior al ATV. China ganaría tres puntos porcentuales del mercado mundial y otros países asiáticos capturarían 2 puntos porcentuales, mientras que los países en desarrollo que no están bajo el sistema de cuotas perderían 20% de sus mercados, equivalente a 2,3% del mercado mundial de textiles y vestuario.

Por su parte, Avisse y Fouquin (2001) desarrollan un modelo estático con GTAP, simulando la eliminación total del sistema de cuotas y obtienen que Asia aumentaría la participación de su producto de 12% a 18%; las exportaciones chinas se elevarían 87%, y las de los países del sur y sudeste asiático también crecerían 36%. En contraste, América Latina y los países NAFTA perderían 39% y 27%, respectivamente.

Terra (2001) con un modelo estático de GTAP encuentra que los países en desarrollo sujetos a las mayores restricciones cuantitativas incrementarían sus exportaciones a costa de los países importadores y desarrollados. Francois y Spinanger (2001), también con GTAP, encuentran de manera similar una expansión de las exportaciones de textiles y vestuario de los países del sudeste asiático. Y Lankes (2002), con otro modelo estático de GTAP, encuentra pérdidas de ingresos totales de exportaciones atribuidas a las cuotas del AMF estimadas en 22 billones de dólares para los países en desarrollo y en 33 billones de dólares para el mundo en su conjunto.

En general, la mayoría de estudios empíricos de equilibrio general predicen un aumento del comercio global ante la terminación del sistema de cuotas o del ATV, y según la OCDE (2003) se prevé un crecimiento del bienestar global como resultado del fin del ATV. Sin embargo, su impacto claramente diferirá entre países y regiones debido a que la eliminación de cuotas es una amenaza y a la vez una oportunidad. Una amenaza porque los oferentes no estarán restringidos y los mercados se

---

<sup>16</sup> Diversos estudios con modelos de EGC utilizan el Proyecto de Análisis del Comercio Global (GTAP, por sus siglas en inglés). Sin embargo, el nivel de agregación que usa GTAP no es el más idóneo para los fines del presente trabajo.

abrirán a una competencia más intensa, y una oportunidad porque los mercados no tendrán más barreras cuantitativas. Lankes (2002) argumenta en este sentido que el fin del ATV puede llevar a una reasignación de la producción en detrimento de los países en desarrollo exportadores de vestuario, los cuales han sido efectivamente protegidos de oferentes más competitivos (OCDE, 2003; USITC, 2004a). Otro resultado significativo de los estudios empíricos es que Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea experimentarán un incremento sustancial de bienestar como resultado del fin del ATV, dado que fueron estos países los iniciadores del AMF.

## B. Modelos de equilibrio parcial

En los modelos de equilibrio parcial, el análisis se centra típicamente en un mercado o producto específico y se ignoran las interacciones con otros mercados. Se adopta el supuesto de *ceteris paribus*, mediante el cual todos los otros factores que afectan a este mercado permanecen constantes. En estos modelos tampoco se consideran las restricciones de recursos de la economía. Cuando el mercado o el sector a analizar es pequeño y no está ligado de manera estrecha con el resto de la economía, el análisis de equilibrio parcial tiende a dar resultados similares a los que se obtendrían en un modelo de equilibrio general.

En lo que se refiere al enfoque de equilibrio parcial, la revisión de la literatura sobre el fin del ATV dentro del marco del DR-CAFTA permitió detectar sobre todo dos metodologías empleadas para la cuantificación de los impactos. La primera de ellas tiene que ver con la aplicación de técnicas de estimación de datos de panel: la estimación del impacto del término del ATV se realiza dentro del contexto del efecto de un programa de acceso preferencial (un ejemplo de tal programa es la CBTPA, que tiene entre sus beneficiarios a los países firmantes del tratado comercial con Estados Unidos). De esta manera, con este enfoque se estima en primer lugar el impacto sobre precios relativos<sup>17</sup> de la puesta en marcha de un programa preferencial, al mismo tiempo que el efecto en precios relativos del término del ATV.

La metodología alternativa utilizada tiene que ver con el uso de técnicas de simulación, en particular mediante el software WITS/SMART, que permite cuantificar el impacto de la entrada en vigor de un tratado comercial en términos de creación y desviación de comercio, entre otras cosas. Así, en este apartado se hace una revisión de las investigaciones que utilizan técnicas de estimación econométrica, para después pasar a una breve explicación de la metodología alternativa. Ambas se aplican en esta investigación y los resultados se presentan en el tercer capítulo.

### 1. Investigaciones que emplean técnicas de estimación econométricas

La presente es una breve revisión de la literatura especializada en el tema del impacto de un acuerdo preferencial en los países beneficiarios y no beneficiarios. En particular, lo que se pretende es dar a conocer la forma adecuada de cuantificar ese impacto de acuerdo con las predicciones de la teoría económica. En este sentido, uno de los documentos más relevantes que hay en la literatura sobre acuerdos comerciales señala: “Una de las predicciones más robustas de la teoría de la unión aduanera es la de que un acuerdo preferencial de comercio altera los términos de intercambio de un país. Del lado de las importaciones, esto ocurre en un simple modelo vineriano mediante la desviación del comercio: oferentes de los países socios desplazan productos más baratos de países

<sup>17</sup> En términos de la teoría del comercio internacional, la manera más acertada de conocer si un programa de acceso preferencial es benéfico o no para los países beneficiarios es por medio del conocimiento del impacto de este programa en los términos de intercambio del país en cuestión. Gran parte de la literatura que se ha centrado en seguir este enfoque ha podido calcular solamente el impacto en precios relativos, ya sea de exportación o de importación entre el (los) país (es) beneficiario (s) y el (los) no beneficiario (s). Si bien ésta es sólo una cara de la moneda, parece ser que tales investigaciones han sido bien recibidas dentro de la comunidad dedicada a los temas del comercio internacional.

no socios y de esta manera elevan el precio promedio de las importaciones” (Winters y Chang, 2000, p. 364).

De la misma manera, de acuerdo con la teoría económica, se sabe que un acuerdo preferencial, *ceteris paribus*, afecta los términos de intercambio de los países beneficiarios. Así, cualquier estimación que intente conocer el efecto de un acuerdo comercial preferencial debería tener como variable dependiente los términos de intercambio. Al respecto, las estimaciones que se han realizado en general miden el efecto del acuerdo preferencial por su impacto en el valor del comercio de los países beneficiarios y no beneficiarios. Winters y Chang (2000) señalan que esta situación muy probablemente se deba a la falta de información sobre precios unitarios de los países involucrados.

En sus estimaciones sobre el impacto de la entrada de España a la Comunidad Europea, Winters y Chang (2000) estimaron una ecuación que tiene como variable dependiente los precios relativos de importación. Si bien esto sólo es la mitad de la historia en lo que se refiere a términos de intercambio, los autores no dejan de ver en este aspecto un buen comienzo. En su estimación utilizan valores unitarios como *proxy* de los precios, y en aras de emplear técnicas econométricas más robustas, la variable dependiente corresponde al logaritmo de los precios relativos, esto es, España *versus* Estados Unidos, el país excluido del acuerdo preferencial, para no estimar dos ecuaciones de forma separada.

La principal conclusión del estudio es que “la integración regional afecta tanto los precios relativos pretarifa como los postarifa entre países miembros y no miembros... la integración regional reduce los precios de exportación de los países no miembros” (Winters y Chang 2000, p. 364). Más adelante, los autores establecen un resultado que ha servido de base para la elaboración de investigaciones recientes: “En línea con la mayoría de las predicciones teóricas, *ceteris paribus*, las reducciones de tarifas debido a preferencias comerciales dentro de bloques comerciales dañan a los países no miembros” (Winters y Chang, 2000, p. 375).

En esta misma línea de ideas, Olarreaga y Ozden (2004) realizan una estimación similar para los países miembros de la Ley de Oportunidad y Crecimiento para África (AGOA, por sus siglas en inglés). Esta ley, que expira el 30 de septiembre de 2008, da acceso libre de tarifas a la mayoría de los productos de los países subsaharianos, siempre y cuando cumplan con ciertos requisitos establecidos por Estados Unidos (Goode, 2003).

Según los autores, “el éxito de un programa de acuerdo preferencial está estrechamente relacionado con la parte de la renta tarifaria que puede ser capturada por los exportadores” (Olarreaga y Caglar, 2004). La renta tarifaria se refiere a la parte del incremento del precio de exportación que va a dar a manos de los exportadores como consecuencia del acuerdo preferencial.

Los resultados de Olarreaga y Ozden indican que la baja proporción de la renta tarifaria que capturan los países miembros de la AGOA puede deberse al poder de mercado del resto de los importadores o a la alta concentración de las exportaciones de los países firmantes de la AGOA en el mercado estadounidense, lo cual les puede restar poder de negociación. En su investigación, los autores incluyen variables para medir este efecto y descubren que el coeficiente asociado es significativo. Hay que decir que el documento cuantifica el margen de captura de la renta tarifaria en el sector del vestido en estos países.

Los hallazgos de estas investigaciones son el antecedente y parte medular de la estimación que se lleva a cabo en esta investigación. Se recuerda que los países firmantes del DR-CAFTA forman parte de un acuerdo preferencial otorgado por Estados Unidos (CBTPA), lo cual permite derivar resultados a partir de los métodos utilizados en estos trabajos de investigación. Además, el impacto de la finalización del ATV se medirá indirectamente a través del efecto en los precios relativos de las exportaciones de las naciones que conforman el DR-CAFTA.

De esta manera, se implementa la metodología desarrollada en los anteriores documentos y se utiliza también la aplicada en la investigación de Bulmer y otros (2005),<sup>18</sup> del Banco Mundial, aunque se incluyen ciertas modificaciones para incorporar las particularidades de los datos de los países que se analizan en nuestra investigación. Cabe aclarar que Bulmer retoma su metodología del trabajo de Ozden y Sharma (2004), que con datos para el período 1989-2002 realizan la estimación por mínimos cuadrados generalizados factibles con efectos fijos —lo cual sin duda representa una mejora en el método de estimación— de la porción de la renta tarifaria que captura un bloque seleccionado de países beneficiarios de la ICC como resultado del acceso preferencial de sus productos al mercado de Estados Unidos. Adicionalmente, calculan el impacto de la terminación del ATV para ese bloque de países (obtienen un promedio). Así, Bulmer y sus colaboradores estiman la magnitud del impacto del fin de ATV para la República Dominicana justo mediante la utilización de técnicas de datos de panel.

## 2. Metodología empleada en la estimación del impacto del fin del ATV: países seleccionados

Hasta antes de que se generalizaran y difundieran técnicas de estimación econométricas más modernas, la mayor parte de las investigaciones realizadas incluían explícitamente en sus estimaciones series como tipo de cambio, costos salariales, utilización de la capacidad instalada, PIB, entre otros, en calidad de variables explicativas en la ecuación de precios relativos (véase por ejemplo Winters y Chang, 2000). Sin embargo, estudios recientes, como el de Ozden y Sharma (2004), Olarreaga y Ozden (2004) y Bulmer y otros (2005), hacen uso de técnicas de datos de panel para realizar sus estimaciones, lo cual les permite centrarse en el impacto de un programa preferencial sobre los precios relativos de los países beneficiarios y no beneficiarios. De forma indirecta, tanto Bulmer como Ozden y Sharma calculan la magnitud del posible impacto sobre los precios relativos de exportación de la terminación del ATV.

En este sentido, hay que resaltar que las estimaciones realizadas en la presente investigación aprovechan las características de las series utilizadas, esto es, la mezcla de series temporales y de sección cruzada (la sección cruzada corresponde al producto), lo que permite recurrir a las técnicas de estimación de datos de panel debido a que permiten un mejor uso de la información.<sup>19</sup>

Sin duda, advertir algunas de las virtudes de la técnica de estimación empleada para lograr el uso óptimo de la información podrá ayudarnos a entender mejor esta herramienta y sus aplicaciones. A decir de Hsiao: “Los conjuntos de datos de panel en la investigación económica tienen características sobresalientes, en contraste con los conjuntos de datos de series de tiempo o de sección cruzada. Generalmente, los paneles de datos proporcionan al investigador un gran número de puntos de datos, incrementando los grados de libertad y reduciendo la colinealidad entre variables explicativas —mejorando por tanto la eficiencia de las estimaciones econométricas”— (Hsiao, 2003, p. 3). Y continúa más adelante: “Lo más importante es que este tipo de datos permiten al investigador analizar diferentes e importantes cuestiones de tipo económico que no pueden ser investigadas usando conjuntos de datos de series de tiempo o de sección cruzada por separado” (Hsiao, 2003, p. 3).

Sin embargo, como toda técnica econométrica también presenta algunas desventajas: en términos generales, aquellas asociadas a los procesos para la obtención y el procesamiento de la información estadística sobre las unidades de sección cruzada, cuando ésta se obtiene por medio de encuestas, entrevistas o a partir de algún otro método de recolección de información. Ejemplo de

<sup>18</sup> El Banco Mundial mide el impacto de la finalización del ATV para el caso de la República Dominicana.

<sup>19</sup> Se recuerda que la aplicación de técnicas de datos de panel es para capturar la heterogeneidad no observable entre las unidades de sección cruzada, así como en el tiempo, dado que esta heterogeneidad no se puede detectar ni con estudios de series temporales ni con los de corte transversal.

estas limitaciones son: cobertura de la población de interés, porcentajes de respuesta, preguntas confusas y distorsión deliberada de las respuestas, entre otras.

Como ya se ha dicho, la ecuación a estimar para los países centroamericanos seleccionados (El Salvador y Honduras)<sup>20</sup> hace uso de las técnicas econométricas empleadas en la investigación de Bulmer y otros (2005). Con el empleo de esas metodologías —que para propósitos de este análisis se modifican para reflejar las particularidades de los países en estudio— se persiguen principalmente dos resultados. En primer lugar, dada la condición de El Salvador y Honduras de países beneficiarios de un acuerdo preferencial con Estados Unidos, se trata de estimar qué parte de la renta tarifaria va a parar a manos de los exportadores de prendas de vestir de estos dos países centroamericanos, como resultado de los mayores precios que reciben por su condición de naciones favorecidas por un acuerdo preferencial. En segundo término, se quiere cuantificar el efecto de la eliminación del sistema de cuotas por parte de Estados Unidos (principal destino de las exportaciones de prendas de vestir de estos países) mediante la comparación entre precios de exportación de aquellos productos que están libres de cuota y los productos que todavía enfrentan tal restricción cuantitativa.

A partir de lo anterior, se presenta la ecuación a estimar en su representación formal:

$$\ln\left(\frac{P_{kt}^i}{P_{kt}^{RDM}}\right) = \beta_0 + \beta_1(t_{kt}^{RDM} - t_{kt}^i) + \beta_2 \ln(x_{kt}^i) + \beta_3 \ln(m_{kt}^{RDM}) + \sum_k \delta_k \Phi_k + \sum_t \theta_t \Psi_t + \varepsilon_{kt}^i$$

(1)

Donde:

La variable dependiente en la estimación es el precio relativo de exportación pretarifa del país  $i$  ( $i =$  El Salvador u Honduras) con respecto al resto del mundo en el sector del vestido únicamente (siendo éste el sector exportador más importante para estos países centroamericanos). Los precios unitarios en la estimación fueron sustituidos por el valor unitario (valor del comercio entre cantidad exportada). Asimismo  $(t_{kt}^{RDM} - t_{kt}^i)$ , se refiere a la renta tarifaria que reciben los exportadores del país  $i$  por el mayor precio que reciben sus productos debido a su acceso preferencial. Así, la renta tarifaria simplemente representa la diferencia entre la tarifa que pagan los países que no tienen acceso preferencial al mercado estadounidense (esto es, tarifa de nación más favorecida) y la tarifa que los exportadores del país  $i$  pagan por ciertos productos vendidos a Estados Unidos, la cual puede ser nula.

Como una forma de medir el poder de mercado del resto de los exportadores y de incluir el efecto (de manera indirecta) de la dependencia del país  $i$  del mercado de Estados Unidos en la exportación de sus productos, se incluyen también en la estimación el valor de las exportaciones del sector del vestido del país  $i$  (a valor aduanal, *customs value*) y el valor de las importaciones totales de Estados Unidos en ese mismo sector, también a valor aduanal. Es decir, no incluye el pago de tarifas a Estados Unidos, seguro, flete, entre otros (cif). Ambas series se incluyen en la estimación en su forma logarítmica. Dada la naturaleza de la información utilizada, esto es, capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado (correspondientes al sector del vestido), se incorporan asimismo variables *dummy* para el grupo de producto y para el año,  $\sum_k \delta_k \Phi_k$  y  $\sum_t \theta_t \Psi_t$ , respectivamente.

<sup>20</sup> La elección de estos países se hizo principalmente por la importancia que tiene el sector para sus economías, así como por ser naciones que han tomado ventaja del acceso preferencial de la CBTPA, lo cual se dejó claro en la sección cuarta del segundo capítulo.

En resumen:

$\ln\left(\frac{P_{kt}^i}{P_{RDM_{kt}}}\right)$  representa el precio relativo (en logaritmo natural) de exportación pretarifa de

los productos de los capítulos 61 y 62 de El Salvador o de Honduras, según sea el caso.

A su vez, el coeficiente asociado a la diferencia tarifaria entre el resto del mundo y alguno de los países centroamericanos,  $\beta_1(t_{RDM_{kt}} - t_{kt}^i)$ , se refiere al porcentaje del margen de preferencia que el país centroamericano captura como resultado del acuerdo preferencial de que es sujeto por parte de Estados Unidos.  $\beta_2 \ln(x_{kt}^i)$  y  $\beta_3 \ln(m_{RDM_{kt}})$  capturan el poder de mercado y se incorporan en la estimación como una posible explicación de porqué los países centroamericanos no se apropian del 100% del margen de preferencia.

Finalmente,  $\sum_k \delta_k \Phi_k$  y  $\sum_t \theta_t \Psi_t$  representan, dentro del contexto de datos de panel, la inclusión de efectos fijos por sección cruzada (grupo de producto a un nivel de desagregación de cuatro dígitos en nuestro caso) y efectos temporales, es decir, son variables *dummies* que capturan los efectos no observables y la heterogeneidad de las unidades de sección cruzada a fin de realizar una mejor estimación de la ecuación (1). La estimación de la ecuación se realiza de manera separada para El Salvador y para Honduras con la finalidad de distinguir las características propias de cada país y discutir los resultados de forma separada.

#### a) Inclusión de efectos fijos: variables *dummy*

La estimación de la ecuación (1) para el caso de El Salvador echa mano de información de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado con desagregación a ocho dígitos para el período 1996-2004: esto da como resultado 230 categorías de producto y 32 categorías a un nivel de desagregación de cuatro dígitos. La información para los mismos capítulos y el período para el caso de Honduras da como resultado 181 categorías de producto y los mismos 32 grupos de producto con desagregación de cuatro dígitos. Las series utilizadas en esta estimación contienen un menor número de productos respecto de El Salvador, porque el número (más no el valor ni el volumen) de los productos que exporta Honduras a Estados Unidos es menor.

Es importante tener claro que las características de los datos utilizados —es decir, la inclusión de productos diferentes en la estimación—, obligan a utilizar constantes separadas para cada producto (que representa la sección cruzada en la estimación). De ahí que se utilice la estimación de panel de datos con efectos fijos (Baltagi, 2001; Hsiao, 2003, y Wooldridge, 2002) para el grupo de producto. Es necesario recordar que lo que se pretende es aislar el efecto de otros factores, como tipo de cambio, salarios, diferencias en calidad, costos de transporte, entre otros, sobre los precios, y centrar la estimación en el efecto de un programa preferencial sobre los precios relativos y en el impacto de la terminación del ATV (Bulmer y otros, 2005).

Así, la inclusión de los efectos fijos en la estimación se realiza mediante variables *dummy*, por lo que se incluyen 31 de estas variables para el grupo de producto. Aun cuando se tienen 230 categorías de producto para El Salvador y 181 para Honduras, la inclusión de 229 *dummies* (180 para el caso de Honduras) representaría una gran pérdida de grados de libertad, así como problemas de colinealidad que podrían dificultar la estimación. De esta manera, siguiendo a Ozden y Sharma (2004) se agrupan las categorías de productos (desagregadas a ocho dígitos) en 32 categorías (desagregación a cuatro dígitos) para incluir sólo 31 variables *dummy* en las estimaciones de ambos países. La desagregación a ocho dígitos es bastante detallada y en algunos casos los productos entre distintas líneas son parecidos, por lo que muy probablemente se logre capturar las diferencias entre éstos mediante la inclusión de esa cantidad de variables *dummy*.

### **b) La técnica de estimación empleada: Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles con Efectos Fijos (MCGF con EF)**

La inclusión en la estimación de efectos fijos para la categoría de productos puede no ser suficiente para capturar diferencias sistemáticas entre los mismos (Ozden y Sharma, 2004). Además, cuando las unidades de sección cruzada son mayores que las unidades de series de tiempo, el problema de heterogeneidad es más fuerte.<sup>21</sup> Así, puede existir heteroscedasticidad entre unidades de sección cruzada. Esto es, la varianza del término de error puede ser diferente para cada producto. Para corregir este problema potencial se recurre a la estimación de Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (*Feasible Generalized Least Squares*) con efectos fijos para el grupo de producto (Wooldridge, 2002), lo cual permite obtener estimadores eficientes y consistentes.

Respecto de la inclusión de efectos fijos temporales, debe señalarse que a diferencia de Bulmer y otros (2005) y Ozden y Sharma (2004), en la estimación en primera instancia no se incluyen efectos fijos temporales (Baltagi, 2001). Se presentan más bien los resultados de la ecuación restringida y posteriormente se realiza la comparación con la ecuación no restringida (con efectos temporales).<sup>22</sup>

### **c) Estimación del efecto del fin del ATV: variable *dummy* de cuotas**

Para la estimación del impacto en precios de la finalización de la época de cuotas, se incluye una variable *dummy* (*dummy\_quota*), que no sólo incluye las etapas 1 y 2 del proceso de su eliminación en los sectores textil y del vestido (como en los trabajos de Bulmer y otros (2005) y Ozden y Shamar (2004), sino también la etapa 3, que finalizó en 2002.

## **3. Investigaciones que emplean técnicas de simulación: WITS/SMART**

La aplicación del Modelo de Simulación de Política Comercial de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) se ha desarrollado en un Software de Análisis de Mercado y Restricciones al Comercio (*Software on Market Analysis and Restrictions on Trade*, SMART) construido dentro del WITS con objeto de estimar diversos efectos originados por cambios en la política comercial, inclusive cambios en las tasas arancelarias y la incidencia de las distorsiones no arancelarias en el comercio internacional (Laird y Yeats, 1986).

Técnicamente, el SMART puede ser descrito como un modelo ex ante de equilibrio parcial, capaz de medir los efectos inmediatos o de primer impacto ante cambios simulados de la política comercial (Gine, 1978; IMF, 1984; Sapir y Baldwin, 1983; Stern, 1976).<sup>23</sup> De hecho, la literatura consultada comprende diversos estudios empíricos elaborados a partir de las simulaciones del modelo SMART. Por ejemplo, Jachia y Teljeur (1999) utilizaron el SMART para simular el impacto en los flujos bilaterales de comercio en un tratado de libre comercio entre Sudáfrica y la Unión Europea, y encontraron que éste afecta de manera desigual los flujos de comercio, con un efecto relativamente grande de las importaciones que hace Sudáfrica de la Unión Europea y menores exportaciones de este país hacia ese mercado.

Karingi y otros (2005b) utilizaron el SMART para cuantificar el impacto de un tratado de libre comercio entre la Unión Europea y varios países africanos, del Caribe y del Pacífico, sobre todo en términos de creación y desviación de comercio, y analizaron las implicaciones fiscales del

---

<sup>21</sup> En nuestro caso tenemos 230 unidades de sección cruzada y 9 unidades de series de tiempo, por lo que este problema muy seguramente estará presente en la estimación.

<sup>22</sup> Se realiza una prueba F a fin de elegir qué modelo es el más apropiado.

<sup>23</sup> En este último texto puede encontrarse una discusión no técnica del uso de estos modelos para evaluar el impacto de diferentes propuestas de liberalización comercial.

Acuerdo de Asociación Económica. Pérez, Karingi y Hammouda (2004), por su parte, elaboraron tres escenarios para medir el impacto en la economía de Ruanda de un acuerdo de asociación comercial con la Unión Europea, simulando liberalización total y parcial. El hallazgo más importante de este estudio indica que habrá una desviación significativa de comercio de otros países africanos, que en la actualidad comercian con Ruanda, y la desviación ocurrirá en los sectores de baja tecnología, lo cual puede potenciar la integración regional a partir del comercio de bienes manufacturados. Por último, Karingi y otros (2005a) estudian el impacto económico del componente comercial de un acuerdo de asociación económica entre países de África del Oeste y la Unión Europea. Los resultados de las simulaciones realizadas indican que podría esperarse un aumento en el bienestar para los países del África subsahariana, lo cual se explica por un mayor acceso al mercado de las exportaciones africanas por causa de la reducción arancelaria, en particular en productos altamente protegidos y en productos manufacturados intensivos en mano de obra.

#### **4. Metodología empleada en la simulación**

Con la finalidad de ofrecer una herramienta de análisis a los negociadores en la firma de tratados de libre comercio, la UNCTAD y el Banco Mundial (BM) desarrollaron un modelo que técnicamente puede ser descrito como de equilibrio parcial *ex ante* denominado WITS/SMART, el cual es capaz de medir los efectos inmediatos o de primer impacto frente a cambios simulados de la política comercial (Gine, 1978; IMF, 1984; Sapir y Baldwin, 1983; Stern, 1976). En este sentido, el SMART es una herramienta analítica construida dentro del WITS y como modelo de simulación tiene el propósito de ofrecer un panorama de los efectos de creación de comercio que se obtendrían a partir de la reducción de aranceles en los productos negociados, ya sea por el aumento del mercado a partir de un mejor precio o por la ventaja que adquieren los nuevos socios sobre los otros competidores. Es decir, el modelo se basa en la teoría de creación y desviación de comercio desarrollada por Jacob Viner (Andic y Teitel, 1977). El modelo cuenta con módulos analíticos que permiten simular cambios en la política comercial, como las disminuciones multilaterales de aranceles, la liberalización comercial preferencial y los cambios ad hoc de aranceles.

La teoría económica que sustenta al modelo SMART puede ubicarse bajo el marco estándar de equilibrio parcial, que considera como constante los efectos dinámicos. Como cualquier otro modelo de equilibrio parcial, los supuestos de partida sólo permiten desarrollar análisis de cambios de política comercial con un país a la vez. No obstante, el modelo es capaz de simular los efectos en términos de creación y desviación de comercio, bienestar y recaudación arancelaria para aquellos países con información disponible.

##### **a) Creación de comercio**

La teoría básica sobre la estimación de los cambios en los flujos de comercio y en el ingreso está descrita en Laird y Yeats (1986). Esta teoría supone la existencia de tres mercados A, B y C, y la comercialización de un determinado producto X. En una situación determinada, el país A importa 50% del producto X del país B y el otro 50% del país C a un precio similar. En el momento en que los países A y B deciden reducir sus aranceles mediante la firma de un tratado de libre comercio, el costo del producto X del país B bajará en relación con el del país C debido a la eliminación del pago de aranceles, por lo que los consumidores del país A podrán comprar más productos X del país B por la misma cantidad (creación de comercio), y al mismo tiempo decidirán comprar menos productos X al país C para comprar más productos X al país B (desviación de comercio). En otras palabras, la creación de comercio captura los efectos expansivos del comercio debido a la liberalización mediante el desplazamiento de los productores ineficientes dentro de un área preferencial de comercio.

Cuando estas acciones se concreten también se verá afectado el nivel de recaudación que el país A recibe por concepto del pago de impuestos, ya que el país B dejará de pagar menos

impuestos o se eliminarán, y los impuestos que el país A cobraba al país C disminuirán igualmente por efecto de la desviación de comercio. Al mismo tiempo, estas reducciones impactarán en el consumidor, quien podrá comprar una mayor cantidad de productos a un menor precio.

Se asume, por tanto, transmisión completa de cambios en los precios cuando los aranceles o las distorsiones no arancelarias (en su equivalente ad valorem) se reducen o eliminan. Con base en todos estos supuestos, el WITS/SMART proporciona datos sobre la creación y desviación de comercio que se producirá con un cambio en los aranceles de algún o algunos socios comerciales en relación con un solo mercado, la menor recaudación que ese mercado obtendrá con los menores aranceles, así como el beneficio que tendrán los consumidores.

Para llevar a cabo la simulación de cualquier escenario propuesto, el WITS/SMART requiere la elección de tres variables, las cuales determinarán los resultados a obtener. La primera de ellas es la elección del año base, ya que a partir del comportamiento del comercio en ese año y de los niveles arancelarios aplicados se determinarán los resultados de la simulación del WITS/SMART, independientemente de los diferentes escenarios que se introduzcan. Si en el año elegido se observa un déficit comercial para algunas de las partes, éste seguirá reflejándose en cualquiera de los escenarios que se corran. Así también, si en ese año no se registraron importaciones en un producto determinado, los resultados no reflejarán en ningún momento una creación de comercio puesto que no existen datos de los cuales partir para proyectar los escenarios de simulación.

La segunda variable se refiere al tamaño de las reducciones arancelarias. Entre mayor sea la reducción que se incorpore mayor será el efecto en la creación y desviación de comercio, así como de los otros resultados que lo suceden. Estas reducciones pueden ser totales, lineales o mediante una fórmula de reducción.

La tercera y última variable tiene que ver con las elasticidades. El WITS/SMART considera tres elasticidades en las que basa sus supuestos. La primera de ellas es la elasticidad de oferta, en la cual el programa preestablece que las curvas de oferta extranjera y nacional son absolutamente elásticas, lo que implica una oferta infinita (99). La segunda elasticidad es la de sustitución, en la cual el WITS/SMART considera que los bienes nacionales e importados son sustitutos imperfectos, por lo cual un cambio en el precio importado por la reducción de aranceles no generará un cambio en el precio doméstico (1,5). Por último, la elasticidad de demanda supone que todas las importaciones son productos finales y fija distintos niveles de elasticidad en cada producto, según el grado de demanda registrada en el año elegido.

De acuerdo con todas estas variables, en el modelo se realizan los cálculos de creación y desviación de comercio de la siguiente manera. La derivación comienza con un modelo básico de comercio compuesto por funciones simplificadas de demanda de importaciones y de oferta de exportaciones en una identidad de equilibrio.

Una función simplificada de demanda de importaciones para el país  $j$  del país  $k$  para el bien  $i$ :

$$M_{ijk} = f(Y_j, P_{ij}, P_{ik}) \quad (1)$$

La función de oferta de exportaciones del bien  $i$  y del país  $k$  puede simplificarse de la siguiente forma:

$$X_{ijk} = f(P_{ik}) \quad (2)$$

El equilibrio en el comercio de los dos países es la ecuación estándar de equilibrio parcial:

$$M_{ijk} = X_{ikj} \quad (3)$$

En condiciones de libre comercio, el precio doméstico<sup>24</sup> del bien  $i$  en el país  $j$  proveniente del país  $k$  podría cambiar ante un cambio en el arancel ad valorem de la siguiente forma:

$$P_{ijk} = P_{ikj} (1 + t_{ijk}) \quad (4)$$

Para derivar la fórmula de creación de comercio, y siguiendo a Laird y Yeats (1986), diferenciamos la ecuación de precios (4) y obtenemos:

$$dP_{ijk} = P_{ikj} dt_{ijk} + (1 + t_{ijk}) dP_{ikj} \quad (5)$$

Ahora las ecuaciones (4) y (5) son sustituidas en la ecuación de elasticidad de demanda de importaciones<sup>25</sup> y se obtiene:

$$\frac{dM_{ijk}}{M_{ijk}} = \eta_i^m \left( \frac{dt_{ijk}}{(1 + t_{ijk})} + \frac{dP_{ijk}}{P_{ikj}} \right) \quad (6)$$

Ahora se utiliza la ecuación (3),  $\frac{dM_{ijk}}{M_{ijk}} = \frac{dX_{ikj}}{X_{ikj}}$  para derivar la siguiente expresión de elasticidad de oferta de exportaciones:

$$\frac{dP_{ikj}}{P_{ikj}} = \frac{1}{\gamma_i^e} \frac{dM_{ijk}}{M_{ijk}}$$

La cual si se usa en la ecuación (6) permite el cálculo del efecto de creación de comercio. En la ecuación (3) el efecto de creación de comercio es equivalente al crecimiento de exportaciones del bien  $i$  del país  $k$  al país  $j$ :

$$TC_{ijk} = M_{ijk} \eta_i^m \frac{dt_{ijk}}{((1 + t_{ijk})(1 - \eta_i^m / \gamma_i^e))} \quad (7)$$

Si  $\gamma_i^e \rightarrow \infty$ , entonces la ecuación (7) se puede simplificar de la siguiente manera:

$$TC_{ijk} = \eta_i^m M_{ijk} \frac{(1 + t_{ijk}^1) - (1 + t_{ijk}^0)}{(1 + t_{ijk}^0)} \quad (8)$$

Donde  $TC_{ijk}$  es la suma total del comercio creado en millones de dólares por los bienes  $i$  afectados por el cambio arancelario y  $\eta_i^m$  es la elasticidad de demanda de importaciones del bien  $i$  del país importador respecto de su socio comercial relevante.  $M_{ijk}$  es el nivel actual de demanda de importaciones del bien  $i$ .  $t_{ijk}^0$  y  $t_{ijk}^1$  representan las tasas arancelarias del bien  $i$  en los períodos iniciales y finales, respectivamente. Por tanto, la creación de comercio depende del nivel actual de importaciones, de la elasticidad de demanda de importaciones y de los cambios en los aranceles.

<sup>24</sup> Los costos de transporte y seguros no están reflejados explícitamente en la ecuación.

<sup>25</sup> La elasticidad de demanda de importaciones es equivalente a:  $\frac{\Delta M_{ijk}}{M_{ijk}} = \eta_i^m \frac{\Delta P_{ijk}}{P_{ijk}}$

## b) Desviación de comercio

La desviación de comercio, a diferencia de la creación de comercio, puede expandir o contraer el comercio mundial. Ésta ocurre cuando los productores eficientes que no pertenecen a un área preferencial de comercio son desplazados por productores menos eficientes que sí pertenecen a esa área preferencial de comercio. En el caso del DR-CAFTA, la desviación de comercio tendría lugar si los productores eficientes del resto del mundo fueran desplazados por productores menos eficientes dentro de los países pertenecientes al DR-CAFTA.

De nuevo en la misma línea de Laird y Yeats (1986), la derivación de la desviación de comercio parte de la adopción de la elasticidad de sustitución de *Armington*, según la cual los productos provenientes de diferentes oferentes (por ejemplo de países en desarrollo y países desarrollados) son sustitutos imperfectos. Por tanto, es posible expresar el porcentaje de cambio en la participación relativa de oferentes alternativos en términos de la elasticidad de sustitución, el porcentaje de cambio en precios relativos y las participaciones relativas de importaciones de estas fuentes alternativas:

$$\sigma_M = \frac{\Delta\left(\sum_k M_{ijk} / \sum_K M_{ijK}\right) / \left(\sum_k M_{ijk} / \sum_K M_{ijK}\right)}{\Delta(P_{ijk} / P_{ijK}) / (P_{ijk} / P_{ijK})} \quad (9)$$

Donde  $k$  denota las importaciones del socio comercial y  $K$  las importaciones del resto del mundo. La ecuación (9) puede ser expandida, y sustituyendo y arreglando la expresión se obtiene la ecuación de desviación de comercio:

$$TD_{ijk} = \frac{M_{ijk}}{\sum_k M_{ijk}} \frac{\sum_k M_{ijk} \sum_K M_{ijK} \frac{\Delta(P_{ijk} / P_{ijK})}{P_{ijk} / P_{ijK}} \sigma_M}{\sum_k M_{ijk} + \sum_K M_{ijK} + \sum_k M_{ijk} \frac{\Delta(P_{ijk} / P_{ijK})}{P_{ijk} / P_{ijK}} \sigma_M} \quad (10)$$

La ecuación (10) puede simplificarse aún más para el caso de un tratado de libre comercio como el DR-CAFTA. El movimiento en los términos de precios relativos de la ecuación captura los cambios en aranceles o la incidencia ad valorem de las distorsiones no arancelarias para el socio comercial y para el resto del mundo. Por tanto, el comercio desviado al socio comercial en el tratado de libre comercio ( $TD^{TLC}$ ) se expresa reduciendo la ecuación (10) a lo siguiente:

$$TD^{TLC} = \frac{M^{EUA} M^{RDM} \left( \frac{1+t_{EUA}^1}{1+t_{EUA}^0} - 1 \right) \sigma_M}{M^{EUA} + M^{RDM} + M^{EUA} \left( \frac{1+t_{EUA}^1}{1+t_{EUA}^0} - 1 \right) \sigma_M} \quad (11)$$

La ecuación (11) muestra que la desviación de comercio para el caso del DR-CAFTA, por ejemplo, dependería del nivel actual de importaciones de Estados Unidos y del resto del mundo, del porcentaje de cambio de aranceles de las importaciones de Estados Unidos respecto de los del resto del mundo, en el supuesto de que éstos últimos permanecen sin cambios, así como la elasticidad de sustitución de las importaciones de las dos fuentes. Entre más alto sea el valor de la elasticidad de sustitución, mayores serán los efectos de desviación de comercio.

### c) Expansión del comercio

La suma de los efectos de creación y desviación de comercio se convierte en el efecto total de comercio. La suma de las ecuaciones (8) y (10) para un país importador puede resolverse por medio de productos o de diferentes oferentes. Asimismo, es posible sumar los resultados entre un grupo de países importadores tanto para un producto como para grupos de productos, o para un solo oferente o para un grupo de oferentes.

i) Efecto en la recaudación arancelaria. La cuantificación del efecto en la recaudación tributaria con el WITS/SMART es sencilla. La recaudación tributaria no es más que el producto entre la tasa impositiva (tasa arancelaria para este caso) y la base impositiva (valor de las importaciones). Así, la recaudación arancelaria (antes del cambio de la incidencia ad valorem de las barreras comerciales) está dada por la siguiente expresión:

$$R_0 = \sum_i \sum_k t_{ijk}^0 P_{ijk} M_{ijk}$$

Después del cambio en la tasa arancelaria, la nueva recaudación arancelaria está dada por:

$$R_1 = \sum_i \sum_k t_{ijk}^1 P_{ijk} M_{ijk}$$

La pérdida de recaudación arancelaria como resultado de la implementación de un tratado de libre comercio vendría dada por el efecto neto entre  $R_1$  y  $R_0$ , lo cual es equivalente a:

$$RL = \sum_i \sum_k \Delta t_{ijk} P_{ijk} M_{ijk} \quad (12)$$

ii) Efecto en el bienestar. En el WITS/SMART, el efecto en el bienestar (a diferencia de las variaciones equivalentes en los modelos de equilibrio general) está asociado únicamente al bienestar del consumidor del país importador como resultado de los menores precios de importaciones (Laird y Yeats, 1986).<sup>26</sup> Esto permite sustituir productos nacionales o importados más caros por productos importados más baratos, afectados por la reducción arancelaria. El incremento en importaciones lleva a un aumento en las ganancias netas de bienestar, el cual puede ser interpretado como mayor bienestar del consumidor medido de la siguiente manera:

$$w_{ijk} = 0.5(\Delta t_{ijk} \Delta M_{ijk}) \quad (13)$$

El coeficiente de 0,5 captura el promedio entre el impacto ad valorem de las barreras comerciales antes y después de la eliminación y/o reducción arancelaria. La ecuación (13) asume una elasticidad de oferta de exportaciones infinita. Si este no fuera el caso, la caída de precios de importaciones en los países importadores sería menor que la disminución total de barreras comerciales. Si bien la ecuación puede ser usada como una medida del efecto en el bienestar, no representa más ni únicamente el bienestar del consumidor, ya que tiene ahora algún elemento del bienestar del productor (Laird and Yeats, 1986).

<sup>26</sup> Laird y Yeats señalan que en el caso de niveles preexistentes de importaciones no existen ganancias netas de bienestar en el país a medida que se reducen los aranceles, ya que la reducción arancelaria implica una reasignación/transferencia de esa recaudación arancelaria del gobierno a los consumidores.

En resumen, el WITS/SMART presenta la ventaja de realizar estas operaciones de manera automática con todos los socios con los que un país determinado tiene intercambios comerciales en el año preestablecido, lo que permite dar cuenta de la magnitud de la creación y desviación de comercio por socio comercial. La desagregación de los productos para el análisis del impacto comercial es de hasta seis dígitos, lo que hace posible un análisis profundo sobre los productos de mayor impacto, al tiempo que aporta un elemento de soporte para la formulación de políticas industriales con mayor detalle.

Sin embargo, han de tomarse en cuenta las desventajas de este modelo a la hora de interpretar sus resultados. Una de éstas deviene de su misma naturaleza de modelo de equilibrio parcial, pues muestra una perspectiva estática a largo plazo e ignora los períodos de ajuste y secundarios, por lo cual el WITS/SMART no permite observar los cambios que pueden ser producidos por incremento de las inversiones u otras políticas. Además, los modelos de equilibrio parcial se enfocan a analizar el impacto de la liberalización comercial en pequeños sectores antes que en el de todos los sectores. Otra de sus desventajas deriva de sus supuestos de elasticidad, al considerar un suministro infinito, una sustitución imperfecta y altos niveles de elasticidad, arrastrando consigo las diversas críticas que se han hecho a la teoría de creación y desviación de comercio (Guerra-Borges, 1991).

Aun cuando el programa está elaborado para analizar los cambios que se suceden de un tratado comercial en el que al menos participan dos países, el WITS/SMART sólo permite observar los efectos en uno de los mercados y no en ambos al mismo tiempo. Esta característica hace necesario realizar al menos dos escenarios de simulación independientes para estudiar un acuerdo bilateral y tratar de englobar los resultados en un ejercicio manual en el que se vean las exportaciones e importaciones por separado. De modo que los escenarios de simulación adquieren mayor complejidad entre mayor sea el número de socios, y por ende los resultados deberán tomarse con más cautela, ya que no se toman en cuenta las interrelaciones entre todos los socios.

Otra de las desventajas del WITS/SMART es que sólo considera como restricciones del comercio las tarifas arancelarias y deja de lado otras medidas restrictivas, como las cuotas o las normas de origen que en algunas ocasiones son más importantes que las propias tarifas. Si bien su presencia se percibe de alguna u otra forma en los valores de comercio registrados, éstas no quedan incorporadas con la finalidad que se requiere, por lo que no se puede modelar una reducción o eliminación de cuotas, por ejemplo, al menos que estén tarifadas. En el caso de las normas de origen, este cambio resulta más complejo.

Por último, como ya se ha insistido, el modelo sólo toma en cuenta aquellos productos para los que hubo comercio en el año seleccionado, por lo cual no reflejará ningún cambio sin comercio previo. En el caso de que la nulidad de comercio se haya debido a altos niveles arancelarios, su reducción no se tomará en cuenta y omitirá la creación de comercio en esos productos.

No obstante, el software WITS/SMART trabaja en niveles muy finos de detalle y ofrece una considerable precisión para identificar los productos clave (sensibles) y los países afectados como resultado de la consideración de escenarios específicos de política comercial. En cuanto a rigor metodológico, esto evita el sesgo generado por la agregación, que es un problema común en los modelos de equilibrio general. En este mismo sentido, dado que WITS/SMART utiliza información previa sobre elasticidades a partir de otros estudios (es decir, es un modelo de simulación y no de estimación), con este modelo es relativamente sencillo examinar nuevas opciones de política comercial sobre una base *ex ante*.

### **III. Aproximación a la cuantificación del impacto del fin del ATV en el marco del DR-CAFTA**

---

La cuantificación del impacto del fin del ATV se realiza mediante un análisis de equilibrio parcial que recurre tanto a un modelo de estimación econométrica como a un modelo de simulación, el cual emplea el software *World Integrated Trade Solution* (WITS) y la herramienta analítica SMART, incorporada dentro de dicho software.

#### **A. Modelo de estimación: MCGF con efectos fijos**

Como la metodología empleada en la estimación de la ecuación (1) se describe con detalle en el apartado anterior, en este capítulo se explica brevemente la forma de obtención de las series involucradas en la estimación, así como las fuentes de los datos. También se presentan los resultados para El Salvador y Honduras y se añaden algunos comentarios finales.

##### **1. Fuentes de información y bases de datos**

Los datos utilizados para estimar la ecuación se obtuvieron de dos fuentes diferentes. La primera opción requiere utilizar el software MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce), por medio del cual se pueden rescatar datos como el valor, volumen, valor

unitario (*proxy* de precio), valor unitario relativo, arancel recaudado, tasa arancelaria, entre otros, en el nivel de dos, cuatro, seis o 10 dígitos del Sistema Armonizado.

En primera instancia se pretendía realizar la estimación de la ecuación (1), utilizando un nivel de desagregación de 10 dígitos. Pero para el caso del sector del vestido en El Salvador, por ejemplo, esa desagregación arrojaba 2.070 productos que podían reducirse a 777 debido a que en varias líneas de productos este país no exporta a Estados Unidos. Sin embargo, 777 productos para nueve años implica tratar con 6.993 observaciones, lo cual dificulta considerablemente el manejo de los datos y la estimación a realizar, y la misma complicación se presentaba con los datos de Honduras. Por este motivo se decidió utilizar el nivel inmediato anterior que corresponde al Sistema Armonizado a ocho dígitos, que a la vez corresponde al nivel de desagregación utilizado en las negociaciones del DR-CAFTA. Así que para El Salvador se consideraron 230 categorías de producto y 181 para Honduras.

En algunos de los casos la diferencia en la clasificación de productos entre las categorías de 10 y ocho dígitos sólo es cuestión de distinción de edades. Por ejemplo, en el caso de la clasificación a 10 dígitos se tendrían dos categorías de productos diferentes para vestidos de mujer y vestido de niña, aunque en la clasificación a ocho dígitos, vestidos de mujer y niña estarían en una sola categoría. Sin embargo, el software MAGIC no cuenta con desagregación a ocho dígitos. Así, se acudió a una fuente de información alternativa, el software de la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés), denominada Web de Datos de Comercio y Tarifas Interactivo, que proporciona estadísticas de comercio y tarifas internacionales. Este software permite obtener información en el nivel de dos, cuatro, seis, ocho y 10 dígitos.

De esta manera, los datos a utilizar en la estimación se refieren a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado (cifras del sector del vestido) para El Salvador y Honduras durante el período 1996-2004. Es importante aclarar que los datos de estos dos países corresponden a las importaciones de Estados Unidos provenientes de estos países centroamericanos, es decir, la USITC no provee por separado datos de exportación de los demás países.

Ya antes se señaló que no había información precisa de precios unitarios y que en su lugar se utilizaban valores unitarios. En esta investigación los precios unitarios fueron obtenidos dividiendo el valor total de las exportaciones entre la cantidad total exportada. La cantidad exportada de un producto determinado está expresada en docenas, pares de docenas o número simplemente, dependiendo del producto en cuestión. Todos los datos utilizados corresponden al sector del vestido.

Para la obtención de las tarifas se utiliza el cociente de dos series, arancel recaudado (*collected duties*) y valor aduanal (*customs value*). En esta parte es importante subrayar que para el caso de la tarifa de nación más favorecida, la cual corresponde al resto del mundo, se tomaron las series de arancel recaudado y valor aduanal de aquellas exportaciones que no ingresan a Estados Unidos bajo algún acuerdo preferencial, como el TLCAN, CBTPA, GSP, AGOA, entre otros tratados comerciales que Estados Unidos mantiene con otros países. De nuevo, las series se obtienen para los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

Por su parte,  $\ln(x_{kt}^i)$  se refiere al logaritmo natural del valor de las importaciones de Estados Unidos provenientes de El Salvador o de Honduras (en dólares) en los capítulos 61 y 62, mientras que  $\ln(m_{kt}^{RDM})$  corresponde al logaritmo natural del valor de las importaciones de Estados Unidos provenientes del resto mundo en los mismos capítulos del Sistema Armonizado.

## 2. Principales resultados

### a) El caso de El Salvador (ecuación restringida)

Los resultados de la estimación señalan que todos los coeficientes, a excepción del relacionado con el logaritmo natural del valor de las exportaciones de El Salvador, son significativos en el nivel del 1%, 5% y 10%. Asimismo, los signos de todos los coeficientes son los esperados. La sustitución de los valores obtenidos de la estimación en la ecuación (1) arroja el siguiente resultado (véase cuadro resumen en anexo estadístico):

$$\ln\left(\frac{p^{ES}}{p^{RDM}}\right) = 0.16090 + 0.39444(t^{RDM} - t^{ES}) + 0.00725 \ln(x^{ES}) - 0.04128 \ln(m^{RDM}) + 0.28113(d\_quota)$$

Los resultados señalan que los exportadores salvadoreños capturan el 40% de su margen de preferencia (la diferencia entre la tasa arancelaria de nación más favorecida y la tasa preferencial). Se recuerda que la puesta en marcha de un programa de acceso preferencial es equivalente a una reducción en la tarifa pagada por los países beneficiarios. Así, según los resultados, los exportadores de prendas de vestir de El Salvador capturan alrededor del 40% de esa reducción en la tarifa. El coeficiente asociado al valor de las exportaciones de El Salvador y las del resto del mundo al mercado de Estados Unidos, ambas como reflejo del poder de mercado en el sector de prendas de vestir, indican que, *ceteris paribus*, un incremento del 100% en las exportaciones de El Salvador está asociado a uno de 0,7% en el precio relativo que los exportadores reciben como pago por sus exportaciones. Asimismo, un aumento de 100% en las importaciones del resto del mundo a Estados Unidos, *ceteris paribus*, implica una reducción de ese precio relativo en 4%.

Estos resultados son consistentes con los obtenidos por Winters y Chang (2000), Olarreaga y Ozden (2004), Ozden y Sharma (2004) y Bulmer y otros (2005). En la primera investigación se estima el efecto en precios relativos de productos manufactureros finales de la entrada de España a la Comunidad Europea para el período 1970-1993. El experimento considera a Estados Unidos y a Japón como muestra de los países que no gozan del acceso preferencial (o no forman parte de la Comunidad Europea), y los autores encuentran que ante una reducción de 1% en las tarifas que enfrentan los países de la Comunidad Europea, el precio relativo postarifa entre Estados Unidos y la Comunidad Europea se incrementa 0,56%, en tanto que el precio relativo entre Japón y la Comunidad Europea lo hace en 0,42%. El estudio concluye que la reducción de tarifa de las exportaciones con destino a España provenientes de la Comunidad Europea disminuye el precio pretarifa de exportación de países como Japón y Estados Unidos, ambos excluidos del acceso preferencial.

En investigaciones más recientes que analizan el sector de prendas de vestir, como el del Banco Mundial —en el cual se realiza una estimación similar para la República Dominicana en el período 1996-2003—, se encuentra que los exportadores dominicanos capturan 66% de su margen de preferencia en ese sector. Olarreaga y Ozden descubren que, en promedio, los países beneficiarios del AGOA capturan sólo 38% del margen de preferencia o renta tarifaria<sup>27</sup> en el mismo sector. Otro hallazgo de estos autores es que los dos países que en mayor porcentaje se apropian de la renta tarifaria exportan más prendas de vestir y lo hacen a un mayor número de países, lo que probablemente les da mayor poder de negociación en relación con el resto de los importadores a Estados Unidos y les otorga un mayor margen de preferencia. El dato que se desprende de la investigación de Ozden y Sharma, quienes realizan la estimación de panel de datos

<sup>27</sup> Los autores señalan que ellos se refieren a la renta tarifaria como la diferencia entre precios de exportación que reciben los países que gozan de acceso preferencial y los precios de los que no gozan de tal acceso.

para un grupo seleccionado de países de la ICC para el período 1989-2002, es que en promedio los exportadores capturan alrededor del 66% de la renta tarifaria (o margen de preferencia).

En los resultados presentados se aprecia la incorporación de una variable *dummy* ( $d\_quota$ ), la cual tiene el propósito de estimar el efecto de la eliminación de cuotas de acuerdo con el calendario establecido dentro del ATV. Dicha variable toma el valor de uno para aquellos productos que eran sujetos de cuota hasta antes de la última etapa, esto es, el 1 de enero de 2005; caso contrario, la variable *dummy* tomaba el valor de cero. Así, el valor del coeficiente asociado a la variable  $d\_quota$  deja ver que el precio relativo recibido por los exportadores salvadoreños es aproximadamente 28% mayor en aquellos productos cuyas exportaciones continúan restringidas por cuotas. De manera que una vez que sean eliminadas las cuotas, los precios bajarán (véase el recuadro 1 en la sección B de este capítulo). Es también probable que los nuevos precios que se fijen para los productos (post-ATV) no logren cubrir los costos involucrados en su producción, por lo que El Salvador (lo mismo que Honduras) comience a perder participación de mercado y en el peor escenario estos países dejen de ser competitivos en esos productos y tengan que salir del mercado estadounidense, que es su principal mercado de exportación. De hecho, en el primer capítulo se daba cuenta de cómo en lo que va del 2005 la participación del mercado de El Salvador y Honduras se había reducido en comparación con la del año anterior.

Estas cifras también van en línea con las obtenidas en análisis anteriores. A diferencia de otros estudios, en este documento la variable *dummy* incluye hasta la penúltima etapa del proceso de eliminación de cuotas, es decir, sólo deja fuera el año 2005 por razones obvias, ya que no habría información suficiente para poder conocer el efecto de la eliminación total del sistema de cuotas bajo el ATV si se incluyera esta última etapa. De esta manera, en la investigación del Banco Mundial se encuentra que los exportadores dominicanos de productos todavía sujetos a cuotas ganan todavía más, beneficiándose de precios que son superiores en 15%, comparados con los productos cuyas cuotas ya fueron eliminadas. Por su parte, la investigación de Ozden y Sharma (2004) para el período 1989-2002 arroja que los precios recibidos por el bloque de países beneficiarios en aquellos productos sujetos de cuotas son 24% superiores comparados con los precios de los productos que ya fueron liberalizados.

### **b) El caso de El Salvador (ecuación no restringida)**

En esta parte se presentan los resultados de la estimación de la ecuación (1) con la inclusión de efectos temporales. Así, se incluyen ocho variables *dummy* para los nueve años considerados en la estimación. La sustitución de los valores en la ecuación arroja los siguientes resultados:

$$\ln\left(\frac{p^{ES}}{p^{RDM}}\right) = 0.10601 + 0.34186(t^{RDM} - t^{ES}) + 0.00599 \ln(x^{ES}) - 0.03754 \ln(m^{RDM}) + 0.26222(d\_quota)$$

La inclusión de los efectos temporales hace que se reduzca un poco el valor de los coeficientes estimados, y lo que es más notable es que el coeficiente asociado al logaritmo del valor de las exportaciones de El Salvador no es estadísticamente significativo. Se realiza una prueba F para detectar si el modelo no restringido es el adecuado y se encuentra que efectivamente el modelo que incluye los efectos temporales mediante las variables *dummy* parece ser el más adecuado. El método utilizado para la estimación de esta ecuación no restringida es el mismo de la ecuación restringida, esto es, mínimos cuadrados generalizados factibles con efectos fijos para el grupo de producto.

### c) El caso de Honduras (ecuación restringida)

A diferencia de El Salvador, se espera que Honduras capture un mayor margen de preferencia porque su participación en el mercado estadounidense de prendas de vestir es considerablemente mayor que la de El Salvador (véase la sección D del capítulo II). Asimismo, se puede esperar que el efecto de las series incluidas en la estimación para capturar el poder de mercado sea mayor que en el caso analizado con anterioridad. Los resultados de la estimación se presentan a continuación:

$$\ln\left(\frac{p^{HON}}{p^{RDM}}\right) = -0.33841 + 0.79423 (t^{RDM} - t^{HON}) + 0.05108 \ln(x^{HON}) - 0.054100 \ln(m^{RDM}) + 0.20899 (d\_quota)$$

Los valores señalan que todos los coeficientes son estadísticamente significativos al nivel del 1%, y los signos de todos los coeficientes son los esperados, tanto en el nivel teórico como de evidencia empírica.

Los resultados indican que los exportadores hondureños capturan alrededor del 79% de su margen de preferencia (la diferencia entre la tasa arancelaria de nación más favorecida y la tasa preferencial). El hecho de que el coeficiente sea mayor que el obtenido para El Salvador se puede deber a que Honduras goza de un mejor posicionamiento en el mercado de prendas de vestir de Estados Unidos.<sup>28</sup>

El coeficiente asociado al valor de las exportaciones de Honduras y las del resto del mundo, ambas como reflejo del poder de mercado en el sector de prendas de vestir, muestran que, *ceteris paribus*, un incremento del 100% en las exportaciones de Honduras estará asociado con un aumento del 5% en el precio relativo que los exportadores de Honduras reciben como pago por sus exportaciones. En forma correspondiente, un incremento de 100% en las importaciones del resto del mundo a Estados Unidos, *ceteris paribus*, implica una reducción de ese precio relativo en poco más del 5%. Estos resultados señalan que efectivamente el mejor posicionamiento de Honduras respecto de El Salvador en el mercado norteamericano de prendas de vestir le permiten obtener una mayor parte de los beneficios derivados del programa preferencial.

Como en el caso de la estimación para El Salvador, también se incluye una variable *dummy* para aquellos productos que eran sujetos de cuota. La variable *d\_quota* toma el valor de uno para aquellos productos que se encontraban restringidos hasta antes de la última etapa, esto es, hasta antes del 1 de enero de 2005. Así, el valor del coeficiente asociado a la variable *d\_quota* señala que el precio relativo recibido por los exportadores hondureños es 21% mayor en aquellos productos cuyas exportaciones continúan restringidas por cuotas. De este resultado es posible inferir que una vez que las cuotas sean eliminadas<sup>29</sup> este beneficio desaparecerá, por lo que los exportadores de Honduras en el sector de prendas de vestir corren el riesgo de perder participación de mercado.

### d) El caso de Honduras (ecuación no restringida)

Al igual que en el caso de El Salvador, se incluyen los efectos temporales por medio de las variable *dummy* y se encuentra que los valores asociados a las variables explicativas se modifican ligeramente: en particular, el coeficiente asociado al margen de preferencia y el coeficiente de la variable *dummy* de cuota se reducen un poco.

<sup>28</sup> Para una revisión más detallada de la evolución de la maquila en estos países, véase Dussel (2001 y 2004).

<sup>29</sup> Actualmente las cuotas ya fueron eliminadas en la totalidad de los países (la excepción es China), pero en la estimación se supone que esto no ha sucedido aún.

$$\ln\left(\frac{P^{HON}}{P^{RDM}}\right) = -0.28902 + 0.77621(t^{RDM} - t^{HON}) + 0.05630 \ln(x^{HON}) - 0.05715 \ln(m^{RDM}) + 0.17945(d\_quota)$$

En este caso también se lleva a cabo una prueba F para detectar qué modelo, entre el restringido y el no restringido, es más apropiado para la estimación de la ecuación (1). Al igual que en el caso de El Salvador, se rechaza la hipótesis nula, lo que nos indica que el modelo no restringido parece el más apropiado.

### e) Comentarios finales de los resultados

Tal como sucede para el caso de El Salvador, en la sección D del primer capítulo se puede observar también que Honduras, aunque mejor posicionada que El Salvador, ha perdido participación de mercado en el período enero-agosto de este año. Para El Salvador la situación parece más difícil, la pérdida de participación de mercado en las prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto, luce dramática, al pasar su porcentaje de participación de mercado del lugar 19 en 1996 (1,44%) al lugar 25 (0,69%). Lo anterior sugiere que los países que gozan de acceso preferencial deben aprovechar esta ventaja para lograr hacer más competitivos sus productos, así como para concretar mayores encadenamientos al interior de sus sectores, potenciar sus economías de localización y aglomeración y no esperar a que esta ventaja temporal se diluya y entonces se tengan que emprender de urgencia nuevas acciones para no perder participación de mercado.

Países como El Salvador y Honduras ya antes habían vislumbrado el panorama para los años posteriores al 2005. Por esa razón, junto con Costa Rica, Guatemala y Nicaragua avanzaron hacia una mayor integración comercial y decidieron firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos que entraría en vigor a comienzos del 2006. Sin embargo, nadie puede asegurar que con la puesta en marcha del acuerdo comercial se pueda revertir, o al menos no deteriorar, su posicionamiento en el mercado estadounidense. A fin de conocer la magnitud del impacto comercial en los sectores textil y del vestido en los países signatarios del DR-CAFTA, en la segunda parte de este documento se llevan a cabo ejercicios de simulación, con el objetivo de brindar un escenario probable para estos sectores ante la entrada en vigor del tratado de libre comercio.

Se espera que el DR-CAFTA entre en vigor en enero del 2006 y que en tanto sus beneficios sean tangibles, países como El Salvador, Honduras, la República Dominicana y algunas otras naciones centroamericanas potencien y aprovechen el excelente posicionamiento actual con que cuentan en algunos productos del sector del vestido, principalmente. Dentro del capítulo 61 destaca la elaboración de ropa interior tanto para hombres (niños) como para mujeres (niñas) de fibras fabricadas (*man-made fibers*), así como ropa interior de mujer y niña de algodón. Entre otros productos más se encuentran las camisetas de algodón blancas sin bolsos para hombres y niños, las playeras de algodón de cuello en v de manga corta, camisetas sin mangas de algodón para hombre y niños, suéteres, pantimedias, medias y tobimedias (véase el anexo III). Respecto del capítulo 62, países como El Salvador, la República Dominicana, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua destacan en la elaboración de abrigos, capas, gabanes, trajes para niño, chaquetas, pantalones, pantalones de vestir, shorts, vestidos para niñas y mujeres, ciertos tipos de ropa para bebé, *jumpers*, brassieres, corselets, entre otros (véase el anexo III para una lista y descripción detalladas de estos productos).

## **B. Modelo de simulación: WITS/SMART**

En esta sección del documento se hace una breve explicación de las razones que justifican la utilización de la herramienta de simulación del modelo de equilibrio parcial WITS/SMART para capturar los efectos de la entrada en vigor del DR-CAFTA.

Es sabido que buena parte de la literatura existente sobre el impacto de acuerdos comerciales preferenciales se centra en análisis de equilibrio general. Sin embargo, en este caso un análisis de equilibrio parcial puede revelar tendencias específicas por país y por producto en términos de los sectores textil y del vestido, lo cual es de interés en la presente investigación. En todo caso, se trata de factores que no hubieran podido conocerse por medio de un análisis de equilibrio general.

De ahí que se consideraran metodologías alternativas que permitieran un acercamiento al análisis requerido a partir de información por país y con un nivel de desagregación de la clasificación de productos de seis dígitos del Sistema Armonizado. Sin embargo, no se pasan por alto las limitaciones propias de una aproximación de análisis parcial de este tipo, en la medida en que ésta ignora las retroalimentaciones sectoriales y regionales cuando los instrumentos de política comercial cambian para un sector o para todos los sectores de la economía. Así, la metodología de equilibrio parcial tiene la gran ventaja de manejar grandes niveles de desagregación y establecer sectores sensibles en términos de políticas industriales o fiscales (véase la sección B del segundo capítulo).

Teniendo en cuenta los pros y los contras del WITS/SMART en el análisis de tratados bilaterales, se ha propuesto su utilización para simular los posibles efectos que el DR-CAFTA puede generar para todos los socios en materia textil y de vestido, así como para estudiar este impacto de cara al término del ATV de la OMC. Para llevar a cabo estos escenarios de simulación es preciso tener en cuenta las características de ambos acuerdos al momento de implementar la metodología.

En síntesis, lo que se pretende en esta sección es brindar un acercamiento en torno a los beneficios comerciales de la entrada en vigor del DR-CAFTA a partir del 1 de enero de 2006. Cuantificar estos efectos nos dará una idea de su fuerza paliativa ante la conclusión del ATV. En este punto es necesario tener en cuenta también el acuerdo recientemente alcanzado (noviembre de 2005) entre Estados Unidos y China para reimponer cuotas casi en la mitad de las exportaciones de textiles y prendas de vestir chinas, mismas que entrarán en operación a partir del próximo año y estarán vigentes hasta fines de 2008. Sin duda esta medida será un respiro momentáneo para los países centroamericanos y les permitirá atender las señales de alerta en sus sectores textil y del vestido en el nuevo contexto internacional.

### **1. Fuentes de información y bases de datos**

La información de aranceles utilizada en el SMART proviene de la base de información comercial de la UNCTAD (TRAINS), la cual contiene cifras arancelarias y no arancelarias para 140 países e importaciones por país oferente desagregadas a seis dígitos del Sistema Armonizado. En el modelo SMART y para los casos en que hay preferencias comerciales (como el Sistema Generalizado de Preferencias), la tasa preferencial apropiada es la que se utiliza como la tasa base. Para los países desarrollados, las tarifas de nación más favorecida (NMF) utilizadas como base para las simulaciones de liberalización son las tarifas consolidadas, y en ausencia de ellas, las tarifas efectivas o aplicadas. La base de datos de TRAINS registra primordialmente los datos de tasas de NMF, y en algunos casos convierte tasas específicas a su equivalente ad valorem.

## 2. Análisis de los resultados

En esta sección se desarrolla una serie de escenarios de simulación para los países centroamericanos y la República Dominicana en el mercado de Estados Unidos. En el ejercicio de simulación se pretende observar los efectos que puede generar la puesta en marcha del DR-CAFTA tanto en el mercado de Estados Unidos como en los países centroamericanos y la República Dominicana, en lo que respecta a los sectores textil y del vestido (capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado).

En la primera parte del documento se obtuvieron algunos resultados respecto del impacto probable de la terminación del ATV en un par de países centroamericanos. Los puntos interesantes a destacar se refieren a que tanto El Salvador como Honduras y la propia República Dominicana concentran buena parte de sus exportaciones en aquellos productos que son sujetos de cuota (véase el anexo I para una lista detallada de los productos, a 10 dígitos, del Sistema Armonizado). De la estimación se desprende que la terminación del ATV reduciría en promedio en 20% los precios de exportación que reciben los países centroamericanos (véase el recuadro 1). Y si no se recurre a otras medidas tendientes a una mejora en la competitividad, dado el inminente incremento de la competencia externa —sobre todo asiática—, dicha reducción en precios provocaría una baja en la participación de mercado en Estados Unidos para estos países. Ante este escenario, los países firmantes del DR-CAFTA esperan poder contrarrestar esta tendencia mediante la puesta en marcha del tratado comercial. Justo el objetivo de esta sección es simular el efecto en los sectores textil y del vestido de la entrada en vigor del acuerdo comercial.

Si bien con el tiempo la sofisticación del WITS/SMART ha llegado al grado de incluir simulaciones multimercado, esta herramienta no permite simular el efecto de la terminación del ATV, ya que simula reducciones arancelarias y no eliminación de cuotas.<sup>30</sup> De ahí que en la primera parte de esta investigación se haya utilizado una metodología alternativa que permitiera concentrar el estudio en el efecto en precios de exportación, tanto del acuerdo preferencial por conducto de la CBTPA, como del derivado del término del ATV.

En todos los escenarios de simulación planteados se considera como año base el 2004, tomando en cuenta que es el último año de vigencia del ATV y que muestra la última tendencia del comercio antes del fin del acuerdo. Además, también es el año en que se concluyeron las negociaciones para el DR-CAFTA.

En un primer ejercicio para obtener los resultados que podría arrojar el DR-CAFTA en el mercado de Estados Unidos bajo los supuestos preestablecidos en el WITS/SMART sobre las elasticidades y considerando una *reducción total* de los aranceles (capítulos 50 al 63 del sistema armonizado), según lo acordado en el tratado comercial se observa un aumento del comercio de más del 48% para los países del DR-CAFTA, debido más a la creación de comercio por la disminución de los precios que a la desviación de comercio. Ejemplo de ello es el resultado que arrojan competidores como México y China en este escenario, naciones que sólo reducen su comercio en 2,3% y 0,6%, siendo Guatemala y El Salvador los países con mayor crecimiento (véase el cuadro 11).

---

<sup>30</sup> Una alternativa es “arancelizar” las cuotas o encontrar el equivalente arancelario del sistema de cuotas, pero este ejercicio escapa a los objetivos del presente estudio.

## Recuadro 1

## ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL DEL IMPACTO DE UNA CUOTA

En un análisis de equilibrio parcial sobre el impacto de la imposición de una tarifa, el interés se centrará en el mercado para el producto. Se ignoran los efectos cruzados de precios (*cross-price effects*), así como las limitaciones de recursos en general y las restricciones presupuestarias. En teoría, al menos para economías pequeñas, el impacto de los aranceles y cuotas es el mismo.

El gráfico dentro de este recuadro representa un modelo muy simple de equilibrio parcial. Las curvas DD y SS representan la demanda y la oferta interna del producto, respectivamente, el cual puede ser el trigo de cierto país. La demanda interna de un producto disminuye cuando su precio aumenta (esto se refleja en una pendiente negativa en la curva de demanda). Supóngase que  $p_w$  es el precio mundial de mercado de las importaciones. En principio, el consumo es de  $d_0$ , la producción interna de  $q_0$  y las importaciones estarán representadas por la distancia  $d_0 - q_0$ .

Supongamos que un país introduce una tarifa específica,  $t$ , sobre el trigo. Cuando se impone una tarifa sobre las importaciones, el precio interno aumenta. Si los mercados son competitivos y el país es “pequeño” (esto es, variaciones de su demanda por importaciones no afectan el precio mundial del producto<sup>a</sup>), el incremento de precio será igual a la tarifa. En el nuevo equilibrio, el precio interno del trigo será igual a  $p_w + t$ .  $d_1$  y  $q_1$  serán la nueva demanda y la nueva oferta, respectivamente, y  $d_1 - q_1$  será la nueva demanda por importaciones.

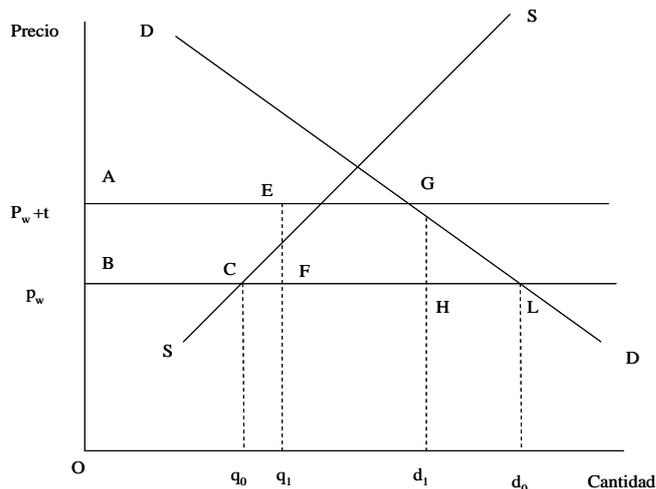
La demanda interna y la demanda por importaciones disminuyen, mientras que la oferta interna aumenta. El efecto comercio será mayor si la respuesta de la oferta y demanda al cambio de precios es mayor (esto es, entre más elásticas sean la curva de oferta interna SS y la curva de la demanda DD).

¿Cómo se analizan los efectos en el bienestar en el contexto del modelo de equilibrio parcial? El análisis de bienestar descansa en la idea de que la demanda (oferta) representa la cantidad que los consumidores (productores) están dispuestos a comprar (vender) a un precio dado. Se sigue de aquí que para cualquier precio establecido, el área debajo de la curva de demanda y arriba del precio (arriba de la curva de oferta y abajo del precio) representa lo que los consumidores (productores) “ganan” debido a que ellos pueden comprar (vender) a un precio por abajo (por arriba) del precio que estarían dispuestos a pagar (cobrar). Los economistas llaman a esta área el superávit de los consumidores (productores).

## CONCLUSIÓN

¿Cuáles son los efectos en el bienestar de la imposición de una tarifa? Existen tres agentes en esta economía: consumidores, productores y el gobierno. Una manera simple de evaluar el impacto total en el bienestar de la imposición de una tarifa es sumar las ganancias y restar las pérdidas de los tres agentes.<sup>b</sup> ¿Quién gana y quién pierde? Los consumidores pierden debido a que consumen menos por el mayor precio. El área AGLB representa su pérdida (definida como la variación del superávit de los consumidores). Los productores ganan debido a que venden más a un precio mayor. Sus ganancias se representan por el área ABEC (la variación del superávit de los productores). El gobierno gana el ingreso por tarifas que está dado por el volumen de importaciones multiplicado por la tarifa: en el gráfico corresponde al área EGFH. En general, la imposición de una tarifa reduce el bienestar. La suma de las áreas CEF y GHL es la pérdida debida a la imposición de la tarifa. Para una tarifa dada, el tamaño de la pérdida total dependerá de las elasticidades de las curvas de oferta y demanda.

## EL IMPACTO DE LA INTRODUCCIÓN DE UNA TARIFA (O CUOTA)



**Fuente:** Piermartini Roberta y Robert Teh, “Demystifying Modelling Methods for Trade Policy”, Discussion Paper N° 10, Ginebra, Suiza, Organización Mundial de Comercio, 2005, septiembre.

<sup>a</sup> Una complicación adicional surge si, por ejemplo, el país importador es grande y la contracción en las importaciones ocasiona que el precio mundial se reduzca. En este caso, una vez que la medida se elimina, el efecto sobre las importaciones sería más pequeño que antes debido al alza simultánea del precio mundial.

<sup>b</sup> Una alternativa sería dar diferentes ponderaciones a los diferentes agentes.

**Cuadro 11**  
**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES EN MATERIA TEXTIL Y DEL VESTIDO**  
**EN UN ESCENARIO SUPERIOR**  
*(Millones de dólares)*

País	Importaciones ex ante de Estados Unidos	Importaciones ex post de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos (%)
Totales	83 952,74	87 460,07	3 507,33	4,18
Costa Rica	610,26	845,35	235,09	38,52
El Salvador	1 794,72	2 736,93	942,21	52,50
Guatemala	1 812,64	2 766,27	953,63	52,61
Honduras	2 631,13	3 916,04	1 284,92	48,84
Nicaragua	498,69	710,20	211,51	42,41
República Dominicana	2 165,11	3 123,93	958,82	44,29
DR-CAFTA	9 512,53	14 098,72	4 586,19	48,21
China	12 690,64	12 620,71	-69,93	-0,55
México	8 781,04	8 576,41	-204,63	-2,33

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción total de los aranceles.

Debido a la concentración de sus exportaciones en materia textil y vestido en el capítulo 61, referente a prendas y complementos de vestir de punto, la mayor creación de comercio se da precisamente en este capítulo en este escenario, y en general en todos los escenarios debido a las características antes señaladas del WITS/SMART. El incremento de las exportaciones a Estados Unidos en el capítulo 61 es de 8% y del capítulo 62, sobre prendas y complementos de vestir excepto de punto, del 2,9% (véase el cuadro 12).

La eliminación de los aranceles en este escenario implicaría una reducción de los ingresos arancelarios para Estados Unidos de 10,5%, de nueva cuenta por la eliminación de los aranceles en los productos concentrados en el capítulo 61, ya sea por la creación de comercio sin aranceles y/o por la disminución de los mismos por efectos de la desviación del comercio. Sin embargo, es preciso recordar que las tarifas arancelarias sólo implican un obstáculo más del comercio que deja afuera otras medidas como las reglas de origen.

Nada menos, al considerar este obstáculo y revisar el comportamiento de los países del DR-CAFTA en el mercado de Estados Unidos al amparo de las preferencias de la CBTPA, resulta que, aun con libre acceso, las reglas de origen imprimen un freno a las exportaciones del DR-CAFTA. Así que se decidió correr un nuevo escenario de simulación con las mismas variables pero con una modificación en la reducción arancelaria. En lugar de partir de una disminución total se optó por una reducción del 50%.

**Cuadro 12**

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES EN MATERIA TEXTIL Y DEL VESTIDO  
EN UN ESCENARIO SUPERIOR POR CAPÍTULOS**  
(Millones de dólares )

Capítulos SA	Importaciones ex ante de Estados Unidos	Importaciones ex post de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos (%)
Totales	83 896,55	87 403,88	3 507,33	4,18
50	257,88	257,88	0,00	0,00
51	299,02	299,03	0,00	0,00
52	1 910,75	1 910,83	0,08	0,00
53	162,81	162,81	0,00	0,00
54	1 934,29	1 934,49	0,20	0,01
55	1 224,20	1 224,23	0,03	0,00
56	1 120,19	1 120,56	0,36	0,03
57	1 761,98	1 761,99	0,00	0,00
58	556,37	556,57	0,20	0,04
59	1 083,51	1 083,51	0,00	0,00
60	1 099,27	1 099,63	0,35	0,03
61	31 011,09	33 531,21	2 520,13	8,13
62	34 360,74	35 341,61	980,87	2,85
63	7 114,44	7 119,15	4,71	0,07

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción total de los aranceles.

Los valores obtenidos indican que las exportaciones del DR-CAFTA a Estados Unidos se incrementan en un 23% y una vez más El Salvador y Guatemala son los países con mayor crecimiento, en esta ocasión de alrededor de 25% en ambos casos. De la misma manera, la reducción de las exportaciones de México y China al mercado de Estados Unidos es, como se esperaba, de la mitad de la registrada en el ejercicio anterior, de -1,10% y -0,26%, respectivamente. La creación total de comercio en el mercado de Estados Unidos es de 2% (véase el cuadro 13).

De nueva cuenta estos resultados son producto de la mayor creación y desviación de comercio en los capítulos 61 y 62, que deprimen los ingresos arancelarios totales de Estados Unidos en cerca del 5% (véase el cuadro 14). Esto indica al mismo tiempo que las mayores barreras se encuentran precisamente en esos capítulos. En ambos escenarios los países más afectados por la liberalización comercial serían México, China, Viet Nam, Hong Kong y Canadá, en ese orden de importancia, aunque con impactos de poca magnitud dado el peso de sus exportaciones. El país más afectado sería México, que ha visto disminuidas sus exportaciones desde el año 2000 (véase el cuadro 15).

**Cuadro 13**  
**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES EN MATERIA TEXTIL Y DEL VESTIDO**  
**EN UN ESCENARIO INFERIOR**  
*(Millones de dólares)*

País	Importaciones <i>ex ante</i> de Estados Unidos	Importaciones <i>ex post</i> de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos	Cambio en importaciones de Estados Unidos (%)
Totales	83 952,74	85 641,99	1 689,25	2,01
Costa Rica	610,26	722,88	112,62	18,45
El Salvador	1 794,72	2 248,48	453,76	25,28
Guatemala	1 812,64	2 266,88	454,25	25,06
Honduras	2 631,13	3 250,12	619,00	23,53
Nicaragua	498,69	596,35	97,66	19,58
República Dominicana	2 165,11	2 628,26	463,15	21,39
DR-CAFTA	9 512,53	11 712,97	2 200,44	23,13
China	12 690,64	12 657,98	-32,66	-0,26
México	8 781,04	8 684,26	-96,78	-1,10

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción de los aranceles del 50%.

**Cuadro 14**  
**ESTADOS UNIDOS: DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS ARANCELARIOS POR LA**  
**REDUCCIÓN DE LOS ARANCELES EN LOS SECTORES TEXTIL**  
**Y DEL VESTIDO EN UN ESCENARIO INFERIOR**  
*(Millones de dólares)*

Capítulos SA	Ingresos arancelarios anteriores	Ingresos arancelarios nuevos	Cambio ingresos (%)	Beneficio consumidor
Gran total	7 501,96	7 149,89	-4,69	173,32
50	0,66	0,66	0,00	0,00
51	25,13	25,13	-0,01	0,00
52	132,95	132,77	-0,14	0,01
53	3,05	3,05	-0,03	0,00
54	113,78	113,70	-0,07	0,01
55	77,22	77,21	-0,02	0,00
56	14,92	14,86	-0,45	0,00
57	35,52	35,52	0,00	0,00
58	30,67	30,61	-0,19	0,01
59	24,04	24,04	0,00	0,00
60	89,98	89,94	-0,05	0,01
61	3 571,69	3 318,43	-7,09	136,91
62	2 930,50	2 833,92	-3,30	36,16
63	451,83	450,04	-0,40	0,21

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción de los aranceles.

**Cuadro 15**  
**ESTADOS UNIDOS: EFECTOS DE CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE**  
**COMERCIO EN UN ESCENARIO INFERIOR**  
*(Millones de dólares)*

País/región	1. Cambio total (2+3)	2. Desviación de comercio	3. Creación de comercio
Gran total	1 689,25	0,00	1 689,25
Costa Rica	112,62	26,55	86,07
El Salvador	453,76	103,12	350,64
Guatemala	454,25	111,66	342,58
Honduras	619,00	140,02	478,98
Nicaragua	97,66	23,58	74,09
República Dominicana	463,15	106,26	356,89
DR-CAFTA	2 200,44	511,19	1 689,25
Principales países afectados			
México	-96,78	-96,78	0,00
China	-32,66	-32,66	0,00
Viet Nam	-27,63	-27,63	0,00
Hong Kong	-25,30	-25,30	0,00
Canadá	-20,04	-20,04	0,00
Países más afectados	-202,41	-202,41	0,00

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción de los aranceles del 50%.

Es necesario recordar que la simulación no considera en ninguno de los dos escenarios la eliminación de las cuotas por la terminación del ATV, lo que implica que aun en el escenario inferior los resultados serían considerablemente menores a los arrojados, sobre todo si se toman en cuenta los datos de las importaciones de Estados Unidos durante enero-septiembre de 2005 y la magnitud de las exportaciones chinas en comparación con los demás socios comerciales del mercado en cuestión. Sin embargo, en este aspecto hay que reiterar también que el escenario de una eliminación total de cuotas no es el más adecuado. Estados Unidos, por ejemplo, reimpuso cuotas a casi la mitad de las exportaciones en esos sectores mediante un acuerdo firmado con China que estará vigente hasta el año 2008.

En contraparte a estos escenarios de simulación, se llevaron a cabo dos simulaciones en los países del DR-CAFTA para medir el impacto que la liberalización de los aranceles a Estados Unidos, en materia textil y del vestido, puede tener en sus mercados. Al igual que en el primer ejercicio para el mercado estadounidense, se corrió una simulación con base en todos los parámetros preestablecidos en el WITS/SMART y con una reducción total de los aranceles. En este ejercicio se obtiene un incremento total de las exportaciones de Estados Unidos al mercado del DR-CAFTA de 33,8%, con alzas mayores en Honduras y la República Dominicana, 37% y 34%, respectivamente. Sin duda, un balance comercial favorable para los países del DR-CAFTA en éste y en todos los escenarios, de acuerdo con la propia naturaleza del WITS/SMART (véase el cuadro 16).

**Cuadro 16**  
**ESTADOS UNIDOS: CAMBIOS EN EL BALANCE COMERCIAL**  
**CON LOS PAÍSES DEL DR-CAFTA**  
(Millones de dólares)

País	Balance comercial <i>ex ante</i> de Estados Unidos	Balance comercial <i>ex post</i> de Estados Unidos	Cambio en balance de Estados Unidos	Cambio en balance de Estados Unidos (%)
Costa Rica	-407,51	-578,96	-171,45	42,07
El Salvador	-1 699,22	-2 619,88	-920,66	54,18
Guatemala	-1 596,08	-2 514,42	-918,34	57,54
Honduras	-1 109,43	-1 821,67	-712,23	64,20
Nicaragua	-485,81	-693,39	-207,58	42,73
República Dominicana	-898,70	-1 433,23	-534,53	59,48
DR-CAFTA	-6 196,75	-9 661,55	-3 464,80	55,91

**Fuente:** WITS/SMART, WITS, bajo todos los supuestos preestablecidos y con una reducción total de los aranceles.

A diferencia del mercado estadounidense, en el que los cambios se ven con claridad localizados en los capítulos 61 y 62, en el caso de los países centroamericanos y la República Dominicana el crecimiento de las exportaciones estadounidenses varía de país en país, aunque se nota un mayor monto de las exportaciones en materia textil, si bien en vestido el crecimiento es mucho mayor que en el sector textil, en alrededor de 40% para todos los países. Esto podría indicar una mínima complementariedad entre ambos mercados, que el WITS/SMART no permite observar por la naturaleza misma de esta herramienta de simulación.

Sin embargo, en el supuesto de que la sustitución en estos bienes no fuera imperfecta, se trabajó otra simulación con un cambio en la elasticidad de sustitución<sup>31</sup> de 0,8, en lugar del 1,5 preestablecido en el WITS/SMART, una vez que se ha considerado como un punto de elasticidad promedio para los países en desarrollo y estimado una reacción en los precios domésticos (Jachia y Teljeur, 1999). Los resultados obtenidos en este escenario inferior no difieren mucho de los conseguidos en uno normal. Aquí el incremento de las exportaciones sólo variaría en décimas porcentuales, pues serían de 33,14%, en lugar de 33,82%. No obstante, al elaborar el ejercicio de exportaciones menos importaciones de Estados Unidos en los dos escenarios inferiores, se obtiene un menor déficit comercial para este país, el cual disminuye en menos de la mitad, pasando de -9,661 a -7,298 millones de dólares, del escenario superior al inferior.

En lo que respecta a la disminución de los ingresos arancelarios de los países del DR-CAFTA por los efectos de creación y desviación de comercio, es en todos los casos superior a la que enfrentaría Estados Unidos, aun en el escenario superior, lo que muestra el grado de desmantelamiento de la protección centroamericana y dominicana al sector textil. Para Costa Rica la reducción de los aranceles significaría dejar de recibir 57,6% de lo recaudado en 2004 por este concepto: para El Salvador la reducción sería de 34,9%, para Guatemala del 55,5%, para Honduras del 80%, para Nicaragua del 34% y para la República Dominicana del 88%. Lo anterior indica que los países del DR-CAFTA deberán enfrentarse en materia textil no sólo a las mayores exportaciones chinas, sino también a la reestructuración de sus sectores textil y del vestido, por efecto de la mayor apertura comercial.

<sup>31</sup> La elasticidad de sustitución no se refiere a productos sino a diferentes productores de un bien.

Finalmente se realizó una simulación en la que se incluyó una reducción en los aranceles chinos a manera de prueba, junto con la disminución y/o eliminación de las tarifas a los países centroamericanos. Pese a ello, en ambos escenarios de simulación los resultados fueron muy similares a los descritos al principio de esta sección, razón por la cual no quedan contenidos en el análisis.



## IV. Conclusiones y reflexiones finales

---

El 1 de enero de 2005 llegó a su fin el Acuerdo de Textiles y Vestuario (ATV), lo cual representa un hito sin precedentes para el mercado y comercio mundiales de textiles y vestuario. La terminación del período de transición de 10 años del ATV (el cual sucedió al Acuerdo Multifibras) desmantela el sistema de cuotas impuesto por países desarrollados a países en desarrollo que operaba fuera del marco de la OMC/GATT, y ahora pasará a ser regido por el sistema de reglas y disciplinas vigentes en la OMC.

La conclusión del ATV implicará efectos directos para los países signatarios del DR-CAFTA, los cuales son productores de prendas de vestir en la modalidad de maquila y se caracterizan por una alta concentración de sus exportaciones de prendas de vestir al mercado de Estados Unidos. Un número importante y reciente de estudios empíricos con modelos de equilibrio general computable han sido llevados a cabo con objeto de predecir el impacto derivado del término del ATV en el mercado global de textiles y vestuario. Las metodologías, alcance y técnicas de modelado varían de un estudio a otro, así como el conjunto de supuestos de partida y efectos esperados sobre el bienestar, acceso a mercado, empleo y condiciones laborales. En general, la mayoría de estos estudios predicen un aumento del comercio global ante la terminación del sistema de cuotas, y según la OCDE (2003) se prevé una mejora del bienestar global como resultado del fin del ATV. Sin embargo, su impacto diferirá claramente entre países y regiones, debido a que la eliminación de cuotas es una amenaza

y a la vez una oportunidad. Una amenaza porque los oferentes no estarán restringidos y los mercados se abrirán a una competencia más intensa, y una oportunidad porque los mercados no tendrán más barreras cuantitativas. En todo caso, estas investigaciones señalan que muy probablemente los ganadores serán los países asiáticos en general y China y la India en particular.

Con el fin del ATV buena parte del mercado de textiles y vestido seguirá determinado por medidas de política comercial susceptibles de abuso proteccionista, como el *anti-dumping* y las medidas de salvaguardia, las tarifas arancelarias de importación y las cuotas remanentes para los países no miembros de la OMC. Los acuerdos de libre comercio como el DR-CAFTA constituyen sin duda una fuente de ventaja competitiva y ofrecen acceso libre de impuestos al mercado de Estados Unidos —el más grande e importante en el mundo—; no obstante, su uso está limitado y en buena medida determinado por las “reglas de origen”, así como por el cumplimiento de estándares laborales y de calidad.

El análisis de los efectos esperados del fin del ATV realizado en el presente estudio se desarrolló mediante dos modelos de equilibrio parcial y a partir de un conjunto de supuestos de partida y de un análisis de hechos estilizados, tanto de las tendencias del mercado de textiles y vestido, como de la política comercial en un contexto de liberalización comercial e integración por medio de la firma de tratados de libre comercio. La metodología utilizada incluyó un enfoque *ex ante* (con técnicas de simulación mediante el uso del modelo WITS/SMART) para todos los países del DR-CAFTA y para los sectores textil y del vestido incluidos en los capítulos 50 a 63 del Sistema Armonizado, y un enfoque *ex post* con técnicas de estimación econométrica mediante el uso de un modelo paramétrico de datos de panel para El Salvador y Honduras y aplicado al sector de prendas de vestir únicamente, incluido en los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

Los resultados obtenidos en la estimación con técnicas de datos de panel y los producidos en la simulación con WITS/SMART no son directamente sumables debido a la naturaleza misma de las distintas técnicas utilizadas, aunque sí sugieren tendencias diferenciadas y ofrecen un panorama suficientemente detallado para propiciar el diseño de nuevas estrategias empresariales y de gestión orientadas a mejorar la competitividad del sector de maquila de confección en los países integrantes del DR-CAFTA.

Con el modelo de datos de panel se estimó, en primera instancia, el beneficio por el acceso preferencial vía la CBTPA en términos de mejores precios relativos de exportación en el sector de prendas de vestir para los países centroamericanos (en particular, El Salvador y Honduras) con respecto al resto del mundo, y se confirmó que el efecto se ha dado. La teoría económica relevante que analiza el impacto de un acceso preferencial o de un área preferencial de comercio señala que la mejor forma de conocer si un programa de acceso preferencial es beneficioso para el país que lo recibe es mediante la cuantificación de su efecto en los términos de intercambio (Rutherford, 2002).<sup>32</sup> Si bien la mayor parte de los estudios sólo estiman el efecto sobre los precios relativos de exportación (o de importación) —que apenas son la mitad de la historia—, este tipo de investigaciones han resultado ser ampliamente aceptadas por la comunidad académica dedicada al estudio de temas de comercio internacional.

El otorgamiento de un acceso preferencial a los productos de cierto país a cierto mercado equivale en teoría a una reducción de la tarifa arancelaria aplicada a los productos del país beneficiario. A la diferencia entre la tarifa de nación más favorecida y la tarifa preferencial se le conoce como margen de preferencia o renta tarifaria. Asimismo, en teoría, los productos del país beneficiario de un programa preferencial tenderán a desplazar, *ceteris paribus*, las mercancías del resto de países que no cuentan con tal preferencia; ante la misma cantidad demandada de productos

---

<sup>32</sup> Los términos de intercambio se refieren al cociente de los valores de los bienes y servicios comerciados entre países. De manera alternativa, se pueden definir como el cociente —ponderado o no— del índice de precios de las exportaciones y del índice de precios de las importaciones.

de parte del país importador, y el precio relativo pretarifa (esto es, país beneficiario vs resto del mundo) favorecerá al país beneficiario del acceso preferencial.

También en teoría, la captura del beneficio originado por la entrada preferencial de productos —reflejado en menores tarifas y mayores precios pretarifa— debería ser total. Sin embargo, las distintas distorsiones del mercado —en el sentido de mercados imperfectos—, en este caso específico en el sector del vestido, impiden a los países beneficiarios capturar totalmente su margen de preferencia. Además, se ha detectado en distintos estudios que el poder de mercado de otros importadores, así como la concentración de las exportaciones de los países beneficiarios en un solo mercado, son factores adicionales que impiden la captura total de dicho margen de preferencia.

En las estimaciones realizadas a partir de la utilización de técnicas de datos de panel para el período 1996-2004, se encontró que El Salvador lograba capturar alrededor del 40% de su margen de preferencia, mientras que Honduras lo hacía en alrededor del 80% de dicho margen. Las diferencias entre el valor de los coeficientes estimados se cree que se deben, en este caso específico, a dos factores. Primero, la concentración de las exportaciones de prendas de vestir hacia el mercado estadounidense es notablemente mayor para el caso de El Salvador (en el año 2004 Estados Unidos compró a El Salvador 84% de sus exportaciones de prendas de vestir, mientras que de Honduras sólo compró 75%). Esto quiere decir que es probable que el poder de mercado de El Salvador sea menor que el de Honduras, lo cual se refleja en la estimación. Por otra parte, Honduras se encuentra mucho mejor posicionado que El Salvador: en 2004 éste último país ocupó el lugar número 11 (2,6%) en cuanto a participación de mercado se refiere, cuando Honduras se encontraba en el cuarto sitio en el mismo año (4,1%). Y al desagregar por capítulos el sector del vestido (61 y 62), las diferencias en posicionamiento de mercado entre ambos países se hacen evidentes de nuevo. En el último año del estudio, Honduras y El Salvador ocupaban los lugares tercero y quinto, respectivamente; en contraste, en el capítulo 62 Honduras tenía el lugar 16 y El Salvador el número 23, lo que deja ver que la participación de mercado del primer país era de más del doble respecto de la cifra de El Salvador. De modo que estos hechos dan cuenta y explican de alguna manera los distintos resultados obtenidos.

La estimación mediante técnicas de datos de panel permitió realizar un avance en la aplicación de la metodología, ya que también se logró una aproximación del impacto sobre los precios relativos de exportación (esto es Honduras y El Salvador con respecto al resto del mundo) del término del ATV. Sin embargo, a diferencia de las investigaciones de Ozden y Sharma (2004) y Bulmer y otros (2005), en las estimaciones realizadas en la presente investigación no se incorporaron efectos fijos por grupo de producto y efectos temporales al mismo tiempo; por el contrario, primero se estimó la regresión con efectos fijos por grupo de producto (ecuación restringida) y posteriormente se incorporaron los efectos temporales (ecuación no restringida).

Para calcular el posible impacto de la terminación del sistema de cuotas, a partir del 1 de enero de 2005 se incluyó una variable *dummy* que, a diferencia de los mismos estudios, no sólo incluye la primera y la segunda etapas del proceso de su eliminación en los sectores textil y del vestido, sino también la tercera, que finalizó en 2002.<sup>33</sup> Éste es el segundo aporte de este trabajo con relación a los realizados con anterioridad. Los resultados obtenidos sugieren que el fin del ATV implica una reducción de los precios relativos de prendas de vestir de exportación de alrededor del 20% para El Salvador y Honduras. Lo anterior supone que si estas naciones no ajustan sus precios (o no pueden ajustarlos porque sus costos resultan ser no competitivos) al precio internacional, *ceteris paribus*, a la terminación del ATV perderán participación de mercado de manera gradual, a menos que busquen competir por una vía diferente, como el paquete completo u otras formas innovadoras en los procesos de producción, entre otros.

<sup>33</sup> Esto fue debido a que se utilizó información hasta el 2004, por lo que fue posible incluir la penúltima etapa. Los demás estudios comprenden información hasta 2002 y por tanto no se incorporó la tercera etapa.

Recuérdese que la cuantificación del término del ATV se realiza dentro del marco del DR-CAFTA, y en este sentido es de sumo interés conocer la magnitud del cambio en el comercio de los países firmantes del tratado comercial con Estados Unidos, en los sectores textil y del vestido; y es mediante las simulaciones que es posible ofrecer un panorama del impacto a corto plazo de su entrada en vigor. Las simulaciones realizadas para poder cuantificar el efecto se llevaron a cabo con el software WITS/SMART.

Los resultados obtenidos indican que al suponer una eliminación total y de una vez de los aranceles en los sectores textiles y vestuario de parte de Estados Unidos se tendría un aumento del comercio de más del 48% de los países integrantes del DR-CAFTA: naciones como El Salvador, Guatemala y Honduras serían las más beneficiadas. Debido a la concentración de sus exportaciones en materia textil y del vestido en el capítulo 61, referente a prendas de vestir de punto y complementos, la mayor creación de comercio se daría precisamente en ese capítulo. El incremento de las exportaciones a Estados Unidos en el capítulo 61 es de 8% y del capítulo 62, prendas y complementos de vestir excepto los de punto, del 2,9%.

Dado que las tarifas arancelarias sólo son una parte de las barreras comerciales que enfrentan los países y que existen otro tipo de barreras no arancelarias, como las reglas de origen, se procedió a realizar una simulación con una reducción de aranceles por parte de Estados Unidos de 50% en los mismos sectores. Los resultados indican que las exportaciones del DR-CAFTA a Estados Unidos se incrementarían 23% y de nuevo serían El Salvador, Guatemala y Honduras los países con mayor crecimiento. La reducción de las exportaciones de México y China al mercado de Estados Unidos es de 1,10% y 0,26%, respectivamente. La creación total de comercio en el mercado de Estados Unidos es de 2%. En ambos escenarios los países más afectados por la liberalización comercial serían México, China, Viet Nam, Hong Kong y Canadá, en ese orden de importancia, pero con un impacto de poca magnitud considerando el peso de sus exportaciones. El país más afectado sería México, que ha visto disminuidas sus exportaciones desde el año 2000.

Se llevó a cabo otra simulación en los países firmantes del DR-CAFTA para medir el efecto que la liberalización de los aranceles a Estados Unidos, en materia textil y del vestido, puede tener en sus mercados.<sup>34</sup> Para el mercado estadounidense se corrió una simulación a partir de todos los parámetros preestablecidos en el WITS/SMART con una reducción total de los aranceles. En este ejercicio se obtuvo un incremento total de las exportaciones de Estados Unidos al mercado del DR-CAFTA de 33,8%, con aumentos mayores en Honduras y la República Dominicana: 37% y 34%, respectivamente, lo que arroja y mantiene un balance comercial favorable para los países del DR-CAFTA en éste y en todos los escenarios, de acuerdo con la propia naturaleza del modelo WITS/SMART.

En lo que respecta a la disminución de los ingresos arancelarios de los países firmantes del DR-CAFTA por los efectos de creación y desviación de comercio, éstos son en todo los casos superiores a la reducción que enfrentaría Estados Unidos, aun en el escenario superior (se refiere a la reducción a cero de los aranceles en los sectores textil y del vestido), lo que muestra el grado de desmantelamiento de la protección centroamericana y dominicana al sector textil. Para Costa Rica la baja de los aranceles significaría dejar de recibir 57,6% de lo recaudado en el 2004 por este concepto, para El Salvador la reducción sería del 34,9%, para Guatemala del 55,5%, para Honduras del 80%, para Nicaragua del 34% y para la República Dominicana del 88%.

Tal y como sucedió con México ante la entrada en vigor del TLCAN —cuando este país logró ser líder en el mercado estadounidense de textiles y prendas de vestir hasta el 2002, año en que China escaló a la primera posición—, es posible que el CAFTA también impulse a estos

---

<sup>34</sup> Por el momento WITS/SMART no puede modelar de manera simultánea la reducción de aranceles para ambas partes (Estados Unidos y los países centroamericanos más la República Dominicana), por lo que la simulación se realiza en dos etapas: primero se simula la reducción de aranceles por parte de Estados Unidos, para posteriormente realizar la reducción en los países centroamericanos y la República Dominicana.

sectores en sus países integrantes. La pregunta que persiste es por cuánto tiempo se podrá gozar de los beneficios derivados del tratado comercial y a qué medidas de política se debe recurrir para obtener los mayores beneficios durante el mayor tiempo posible.

En resumen, los resultados obtenidos en esta investigación para El Salvador y Honduras, así como las simulaciones hechas para todos los países DR-CAFTA son teórica y empíricamente consistentes con los resultados y la dirección de las tendencias encontradas en estudios anteriores. En el presente se sugiere avanzar en aspectos clave del sector como el “paquete completo”, en particular en el capítulo 61 del Sistema Armonizado; reforzar las estrategias nacionales de atracción de inversiones al sector textil, especialmente para la fabricación de textiles técnicos, y avanzar en el mejoramiento de la infraestructura de transporte, sobre todo en la de los puertos, en los procedimientos aduanales, en los costos de almacenaje y de transporte, todos ellos relevantes para la integración de la industria textil.

Se prevé además que la finalización del ATV traería como una de sus consecuencias directas la disminución del atractivo por los programas de producción compartida (o programas de procesamiento en el exterior bajo las diferentes modalidades de maquila de confección), como parte de los cuales los textiles o tela precortada son exportados a países en desarrollo como los centroamericanos y del Caribe, en general de bajos salarios, para su ensamble o cosido y entonces reexportados con alguna provisión preferencial. La disminución de la importancia de esta forma de producción se debe, sobre todo, a que surgió al amparo del ATV (y antes del AMF), lo cual generó severas distorsiones en el mercado, así como la fragmentación de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. Al eliminarse las barreras cuantitativas es previsible que el atractivo de esta forma de producción disminuya en forma progresiva, máxime en las circunstancias actuales, en que el factor distancia, las economías de localización y los sistemas “justo a tiempo” desempeñan un papel decisivo en la definición de la ventaja competitiva de los sectores del vestuario.

Por otra parte, pero no menos importante, está la relevancia potencial de los acuerdos comerciales regionales o bilaterales y las reglas de origen que llevan consigo. Es posible que las reglas de origen que impongan los países firmantes del acuerdo para tener acceso preferencial a sus mercados lleguen a fomentar la integración vertical de la industria, si es que están bien definidas y no impliquen demasiados trámites para certificar una prenda. La utilización de estas reglas para definir qué productos entran o no de manera preferencial a un mercado deben ser capaces de mantener el equilibrio entre los beneficios a otorgar a los países menos desarrollados y lo que pasa con el mercado interno del país que los otorga. En determinado momento, la firma de tratados comerciales bilaterales o regionales por parte de los países en desarrollo diferentes a los asiáticos puede paliar los efectos de la finalización del ATV y convertirse en una herramienta útil para los mismos, siempre y cuando las asimetrías entre las naciones negociantes se resuelvan de manera favorable para obtener los mayores beneficios del convenio.

Específicamente, en el sector del vestido hay al menos dos factores que actúan como propulsores del ajuste: la creciente importancia del factor tiempo para competir con ventaja en el mercado internacional de textiles y vestido, y la política comercial de los países desarrollados y en menor medida la de los países en desarrollo. Por ejemplo, los aranceles promedio de las importaciones de textiles y vestuario permanecen altos si se les compara con los que pagan los productos manufacturados. En países desarrollados, el arancel promedio a productos de vestuario es de 16,1%, comparado con 6,2% para productos manufacturados. En los países en desarrollo, el arancel promedio es de 23% *versus* 13,5%, en cada caso (OCDE, 2004b).

Previo a la finalización del ATV el 1 de enero de 2005, países en desarrollo como El Salvador, Honduras y la República Dominicana poseían una ventaja comparativa clara en el ensamblado y cosido de piezas de tela por los bajos salarios que ofrecían por realizar estas labores. Sin embargo, con la conclusión del ATV y el consecuente reordenamiento del mercado, así como con el auge del paquete completo, tal parece que la ventaja competitiva ganada por los bajos

salarios representa una pequeña parte dentro de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. Con la aparición de nuevas formas de producción y la diversificación menos acentuada de los procesos productivos involucrados en la producción de prendas de vestir, otro tipo de factores, como el tiempo, adquieren mayor relevancia para competir con ventaja en el mercado internacional, dada la tendencia a una integración de los eslabones de la cadena, en la que los tiempos entre proceso y proceso tienen que ser minimizados para responder con eficacia y rapidez a las demandas de la moda.

Las predicciones básicas de los estudios que analizan el fin del ATV señalan que habrá una disminución de las exportaciones de textiles y vestido de los productores de Estados Unidos y la Unión Europea, y un fuerte aumento de las exportaciones del bloque de 12 países asiáticos, en particular de China y la India, acompañado de una caída de las exportaciones provenientes de Centroamérica, el Caribe y África, lo cual no implica ni directa ni necesariamente que países como El Salvador, Honduras y la República Dominicana, entre otros, dejen de ser competidores firmes en prendas de vestir como ropa interior de fibras fabricadas (*man-made fibers*) y de algodón, playeras y camisetas de algodón, pantimedias, medias y tobimedias del capítulo 61, así como abrigos, capas, trajes para niño, pantalones, vestidos, brassieres de algodón y corselets del capítulo 62. Es un hecho que los estudios no coinciden totalmente en la magnitud del impacto, pero sí comparten una perspectiva generalizada sobre la dirección y signo de las tendencias, al menos en el plano regional.

Si los países en desarrollo desean ganar —o al menos mantener— participación de mercado, será cada vez más importante que avancen en los eslabones de la cadena de valor en los que se puede agregar mayor valor, como el diseño, control de calidad, logística y distribución al detalle, lo cual requiere, a su vez, una educación apropiada, entrenamiento y capacitación del capital humano, así como una buena infraestructura tanto en transporte como en telecomunicaciones. Sin duda, una mayor interrelación y transferencia de conocimientos y soluciones integradas entre los productores y compradores prospectivos es fundamental para avanzar en la cadena de valor (OCDE, 2004a).

## Bibliografía

---

- Acharya, Rohini y Daly Michael (2004), “Selected issues concerning the multilateral trading system”, *Discussion Paper N° 7*, Organización Mundial de Comercio, Ginebra.
- Andic, S. y Teitel S. (1977), “Integración económica”, *Lecturas 19*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Australian Business Enterprise Development (1999), *Scenario Planning for the Technical Textiles Sector of the TCF&L Industries*, Australia, septiembre.
- Avisse Richard y Michel Fouquin (2001), “Textiles and clothing: the end of discriminatory protection”, *La Lettre du CEPII, N° 198*, febrero.
- Baltagi, Badi H. (2001), *Econometric Analysis of Panel Data*, Inglaterra, John Wiley & Sons Ltd.
- Bulmer, Elizabeth Rupper y otros (2005), “Dominican Republic review of trade and labor competitiveness”, *Report N° 30542-DO*, Caribbean Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region, Banco Mundial, marzo.
- Centre for International Trade Economics & Environment (CUTS), “The End of the WTO’s Agreement on Textiles and Clothing: opportunity or treat?”
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (s/f) MAGIC (Module for the Analysis of the Growth of International Commerce), <http://magic.un.org.mx>
- Condo, Arturo y otros (2004), “El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio”, CEN 1605, CLADS, INCAE, Costa Rica, febrero.
- \_\_\_\_\_ (2003), “Textiles en Centroamérica”, CEN 1604, CLADS, INCAE, Costa Rica, julio.

- Diao, Xinshen y Agapi Somwaru (2001), "Impact of the MFA phase-out on the world economy: An intertemporal global general equilibrium analysis", *TMD Discussion Paper*, N° 79, Trade and Macroeconomic Division, International Food Policy Research Institute, octubre.
- Dussel, Enrique (2001), *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC*, Serie Estudios y Perspectivas, N° 1, Sede Subregional de la CEPAL en México, julio.
- \_\_\_\_\_ (2004), *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, CEPAL (LC/MEX/R.853), México, febrero.
- Francois, Joseph y Dean Spinanger (2001), "With rags to riches but then what? Hong Kong's T&C Industry vs. the ATC and China's WTO Accession", documento preparado para la "Cuarta conferencia anual sobre análisis económico global", Purdue University, West Lafayette, Indiana, 27 a 29 de junio.
- Francois, Joseph, Brad McDonald y Håkan Nordström (1997), "The Uruguay Round: A global general equilibrium assessment", capítulo 6, en Robertson David (ed.), *East Asian Trade after the Uruguay Round*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gereffi, Gary y Olga Memedovic (2003), *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*, sectoral studies series, Viena, Industrial Development Organization, Publicación de las Naciones Unidas.
- Gine, W. R. (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round - A Quantitative Assessment*, Washington, D. C., The Brookings Institution.
- Goode, Walter (2003), *Dictionary of Trade Policy Terms*, Cambridge, Reino Unido, Organización Mundial de Comercio, Cambridge University Press.
- Guerra-Borges, Alfredo (1991), *La integración de América Latina y el Caribe*, México, IIEC, UNAM.
- Hsiao, Cheng (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge, Reino Unido, Organización Mundial de Comercio, Cambridge University Press.
- IMF (International Monetary Fund) (1984), *Effects of Increased Market Access on Selected Developing Country Export Earnings: An Illustrative Exercise (DM/84/54)*, Washington, D. C., agosto.
- Jachia, Lorenza y Ethél Teljeur (1999), *Free Trade between South Africa and the European Union. A Quantitative Analysis*, UNCTAD, UNCTAD/OSG/DP/141.
- Karingi, Stephen y otros (2005a), *Assessment of the impact of the Economic Partnership Agreement between the ECOWAS countries and the European Union*, Comisión Económica para África, octubre.
- \_\_\_\_\_ (2005b), "Economic and welfare impacts of the EU-African Economic Partnership Agreements", *Work in Progress*, N° 10, Economic Commission for Africa, United Nations, marzo.
- Kuwayama, Mikio y Martha Cordero (2005), *Implicancias del término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) para América Latina y El Caribe*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago-México, octubre, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.145.
- Kyvik Nordas, Hildegunn. (2004), "The global textile and clothing industry post the Agreement on Textiles and Clothing", *Discussion Paper*, N° 5, Organización Mundial de Comercio, Ginebra.
- Laird S. y A. Yeats (1986), "The UNCTAD trade policy simulation model: a note on the methodology, data and uses", *Discussion Paper*, N° 19, UNCTAD, Ginebra.
- Lankes, Hans Peter (2002), "Market access for developing countries", Finance and Development, septiembre.
- Mayer, Jörg (2004), "Not totally naked: textiles and clothing trade in a quota free environment", *Discussion Paper*, N° 176, UNCTAD, Ginebra, diciembre.
- Nathan Associates Inc. (2004), "Competitividad de las exportaciones textiles y de confecciones de República Dominicana. Informe de industria y comercio", AID, noviembre.
- Obando, Luis y Cristián Cortés (2002), "La industria textil en Centroamérica", CEN 1603, CLADS, INCAE, Costa Rica, enero.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (2004a), "Structural adjustment in textiles and clothing in the post-ATC trading environment", *Trade Policy Working Paper*, N° 4, agosto.
- \_\_\_\_\_ (2004b), *A New World Map in Textiles and Clothing*, Francia, OCDE.
- \_\_\_\_\_ (2003), *Liberalising Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies*, France, OECD.
- Olarreaga, Marcelo y Caglar Ozden (2004), "AGOA and apparel: who captures the tariff rent in the presence of preferential market access?", documento presentado para el proyecto "Global Trade and Financial Architecture", financiado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido.
- OMC (Organización Mundial de Comercio), El Acuerdo Multifibras, <http://www.wto.org>
- OTEXA (Office of Textil and Apparel), <http://otexa.ita.doc.gov>.

- OXFAM Internacional (2004), “Eight broken promises: Why the WTO isn’t workin for the world’s poor” *Oxfam Briefing Paper, N° 9*, Oxfam International, Reino Unido, mayo.
- Ozden, Caglar y Gunjan Sharma (2004), “Price effects of preferential market access: The caribbean basin initiative and the apparel sector”, *Policy Research Working Paper, N° 3244*, Washington D.C., Banco Mundial, febrero.
- PNUD (Programa del Desarrollo de las Naciones Unidas) (2005a), “Internacional trade in textiles and clothing and development policy”, *Policy Paper*, Colombo, Sri Lanka, PNUD, enero.
- \_\_\_\_\_ (2005b), “Trade flows and recent developments in textiles and clothing in the Asia-Pacific”, *Tracking Report*, Colombo, Sri Lanka, octubre.
- Pérez Romain, Stephen Karingi y Hakim Ben Hammouda (2004), “Assessing the consequences of the Economic Partnership Agreement on the Rwanda economy”, *Report*, Comisión Económica para África, Etiopía, diciembre.
- Piermartini, Roberta y Robert Teh (2005), “Demystifying modelling methods for trade policy”, *Discussion Paper, N° 10*, Organización Mundial de Comercio, Ginebra, septiembre.
- Rutherford, Donald (2002), *Routledge Dictionary of Economics*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Sapir, A. y Baldwin, R. E. (1983), “India and the Tokyo Round”, *World Development*, Vol. II, N° 7.
- Spinanger, Dean (1998), “Textiles beyond the MFA phase-out”, *CSGR Working Paper, No.13/98*, CSGR, Reino Unido, julio.
- Stern, Robert (1976), “Evaluating alternative formulae for reducing industrial tariffs”, *Journal of World Trade Law, No.10*, enero-febrero.
- Terra, María Inés (2001), “Trade liberalization in Latin America countries and the Agreement on Textiles and Clothing in the WTO”, documento presentado en la “Conference on the impacts of trade liberalization agreements on Latin America and the Caribbean”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C., 5 a 6 noviembre.
- TRID Team (s/f), “The analytical methodology - the GTAP and WITS/SMART models and related databases. Economic Commission for Africa”.
- UNCTAD (United Nation Conference on Trade and Development) (2004), “Assuring development gains from the international trade negotiations: Implications of ATC termination on 31 December 2004”, *Trade Development Board*, note by the UNCTAD Secretariat, octubre.
- UNCTAD/BM (Banco Mundial), WITS, <http://wits.worldbank.org>
- U.S. Customs (2001), “The U.S. - Caribbean Basin Trade Partnership Act”, Washington D.C., mayo.
- USITC (United States International Trade Commission) (2004a), “Textiles and apparel: assessment of the competitiveness of certain foreign suppliers to the U.S. Market”, *Investigation N° 332-448*, USITC Publication 3671, Washington, D. C., enero.
- \_\_\_\_\_ (2004b), “U.S.-Central American-Dominican Republic Free Trade Agreement: potential economy wide and selected sectoral effects”, *Investigación N° TA-2104-13*, USITC Publication 3717, Washington, D. C., agosto.
- \_\_\_\_\_ (2004c), “The economic effects of significant U.S. import restraints”, *Investigation N° 332-325*, USITC Publication 3701, Washington, D.C., junio.
- Vestex (2004), Apparel and textiles industry in Guatemala. <http://www.apparel.com.gt/htmltonuke.php?filnavn=cafta.htm>
- Winters Alan. L y Wong Chang (2000), “Regional integrations and import prices: An empirical investigation”, *Journal of International Economics, N° 51*.
- Wooldridge, Jeffrey M. (2002), *Econometric analysis of cross section and panel data*, Cambridge, Massachusetts, Londres, The MIT Press.