

IMPACTO DEL TLCAN EN LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA CENTRAL Y REPÚBLICA DOMINICANA

**Rudolf Buitelaar
Ennio Rodríguez**
Editores



Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
Esmeralda 130, Pisos 16 y 17
C1035ABB Buenos Aires, Argentina
Tel.: 54 11 4 320-1850 / 1871
Fax: 54 11 4 320-1872
e-mail: INT/INL@iadb.org
<http://www.iadb.org/intal>

Sede Subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Av. Presidente Masaryk 29
Col. Chapultepec Morales
México, D.F. CP 11570
Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Teléfono: (+52) 5263 9600
Fax: (+52) 5531 1151
Internet: <http://www.cepal.org.mx>

R.N.P.: 54113
ISSN: 1027-5703
Reimpresión

Indice

- ◆ *Prefacio* 3
- ◆ *Introducción*
Rudolf Buitelaar y Ennio Rodríguez 5
- ◆ *Comercio internacional de los textiles y el vestido:
Reestructuración global de las fuentes de oferta
en EE.UU. durante la década de los años noventa*
Francisco Chacón 19
- ◆ *La transformación de la industria de la indumentaria
en América del Norte:
Es el TLCAN una maldición o una bendición?*
Gary Gereffi 53
- ◆ *Los desbalances de los países de la Cuenca del Caribe
frente al TLCAN: La industria de la confección*
Eduardo Gitli y Randall Arce 109
- ◆ *América Central y República Dominicana:
Modernización y ajuste en la maquila de confección*
Rudolf Buitelaar 135
- ◆ *La posición de los países del Istmo Centroamericano, Belice
y República Dominicana en las importaciones de EE.UU.*
Ramón Padilla Pérez 165
- ◆ *Las políticas macroeconómicas y el entorno legal-
institucional en la industria maquiladora de exportación
de México y Centroamérica*
Jorge Máttar y René Hernández 197

PREFACIO

El trabajo conjunto entre la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha hecho posible la culminación de siete estudios que evaluaron empíricamente el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en las exportaciones de prendas de vestir procedentes de los países de América Central (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y la República Dominicana destinadas al mercado de los Estados Unidos de América. El resultado de este esfuerzo se plasmó en la publicación de la Revista *Integración & Comercio* de Mayo-Agosto 2000, Número 11, Año 4 del BID-INTAL.

Los coordinadores del proyecto fueron Rudolf Buitelaar (CEPAL) y Ennio Rodríguez (BID) y se recibieron además contribuciones de artículos de los especialistas de la CEPAL Rudolf Buitelaar, René Hernández, Jorge Máttar y Ramón Padilla, así como de los consultores Randall Arce, Francisco Chacón, Gary Gereffi y Eduardo Gitli.

Con el objeto de difundir y dar a conocer lo más ampliamente posible el contenido de estos trabajos, y contando con la autorización del INTAL, en la presente publicación se ha realizado una reimpresión de todos los artículos contenidos en la Revista *Integración & Comercio* mencionada. La difusión de este documento se complementará con presentaciones magistrales en algunos países de la región y con conferencias de prensa organizadas para ese propósito.

La investigación se concentró en el análisis comparativo de las condiciones de acceso al mercado de los Estados Unidos de América de los países bajo estudio. Se prestó especial atención a las implicaciones de la puesta en marcha del TLCAN sobre las preferencias que gozan las distintas naciones en el mercado de los Estados Unidos de América, considerando los aranceles, restricciones no arancelarias (principalmente cuotas), normas de origen y mecanismos vigentes de solución de controversias. Con este diagnóstico, se examinó con especial interés el desempeño exportador de los ocho países, los cambios en los flujos de inversión extranjera directa recibidos en el período 1990-1997, en particular la orientada al sector exportador con destino a los Estados Unidos de América. También se analizaron los cambios en las condiciones internas de cada país, particularmente en aspectos no vinculados directamente al TLCAN, pero que pudieron haber incidido en el desempeño exportador de los países y en su capacidad de atraer inversión extranjera directa.

La discusión recurrente alrededor de la paridad para los países de la Cuenca del Caribe *vis à vis* las ventajas arancelarias de México en el marco del TLCAN ha sido de especial interés en el estudio, específicamente en el sector de productos de confección que representan alrededor de 50% de las exportaciones totales de los países de la región. Sobre el tema, se tratan los aspectos de participación de mercado, contribución, contenido de la paridad y posibles efectos con la ampliación de las preferencias arancelarias, particularmente como resultado de las modificaciones recientes en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

Un aspecto destacable en los estudios realizados es la investigación acerca de los determinantes del desempeño de la industria maquiladora de exportación (IME) en la región. De ella se deduce que entre los múltiples elementos que juegan un papel importante destacan el comportamiento de las empresas transnacionales, la participación de México en el TLCAN y el eventual ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), junto con las concesiones que se le puedan otorgar a Vietnam, el vencimiento del Acuerdo Multifibras el 1 de enero de 2005, las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), así como la finalización del plazo otorgado por la OMC para subsidiar las exportaciones, entre otros.

En general, los estudios apuntan en su mayoría a que el impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de la región al mercado de los Estados Unidos no ha significado una disminución de su participación de mercado y menos aún, en la desaceleración de las tasas de crecimiento económico de algunos de ellos. En todo caso, no hay que olvidar que el desarrollo de la IME se basa esencialmente en una política industrial estadounidense que busca mayor competitividad ante la creciente competencia asiática, por lo que el reto para la IME de la región consiste hoy en transformar a la industria de prendas de vestir en una actividad económica de mayor valor agregado, con un tipo de especialización más amplio de “paquete completo”, con mayor conocimiento del mercado de insumos intermedios y con mayores encadenamientos tanto con las pequeñas y medianas empresas, como con toda la estrategia de desarrollo al nivel local, nacional y regional.

Margarita Flores
Directora Adjunta
Sede Subregional en México Comisión
Económica para América Latina
y el Caribe (CEPAL)

Juan José Taccone
Director
Instituto para la Integración de
América Latina y el Caribe (INTAL)

INTRODUCCIÓN

Este número especial de la revista *Integración & Comercio* presenta una serie de artículos en torno al impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en las exportaciones de prendas de vestir procedentes de América Central (Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y República Dominicana (en adelante “países seleccionados”) destinadas al mercado de EE.UU. en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Su principal utilidad es que permite extraer conclusiones de política y de estrategias empresariales que podrían permitir a los países seleccionados aprovechar de mejor manera la oportunidad transitoria de acceso privilegiado al mercado de EE.UU. que ofrece la ampliación de los beneficios de la ICC que entrará en vigor en octubre de 2000.

La ley promulgada por EE.UU. que dio origen a la llamada Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) entró en vigor el 1 de enero de 1984. La Iniciativa le otorgó libre acceso al mercado estadounidense a las exportaciones provenientes de los países de la Cuenca del Caribe (en la actualidad los beneficiarios de la ICC son 24), con algunas excepciones importantes (incluidos los textiles y las prendas de vestir). El alcance de la ICC fue ampliado en 1990 con una reducción de la lista de excepciones, la posibilidad de acumular regionalmente el origen de las mercancías y se extendieron los beneficios indefinidamente. Más recientemente el Acta de Comercio y Desarrollo 2000 vino a eliminar algunas de las excepciones en los sectores de prendas de vestir y textiles, mientras que otros productos previamente exceptuados de la ICC recibieron un tratamiento comparable a los calendarios de desgravación acordados en el marco del TLCAN.

Los países beneficiarios de la ICC han logrado diversificar sus exportaciones a EE.UU. En 1984 los productos primarios dominaban el conjunto de exportaciones; mientras que en 1998 se nota una fuerte presencia de las prendas de vestir que pasaron de representar un 4% a un 48% (ver el gráfico 1). A su vez, los países de Centroamérica y República Dominicana contribuyeron con un 82% de las exportaciones totales de la ICC a EE.UU. en 1998. Si bien la ICC excluía a las prendas de vestir, otros programas, como los niveles de acceso garantizado y el pago de impuestos únicamente sobre el valor agregado (llamada ley 807), permitieron el rápido avance de las exportaciones de vestuario. La ICC parece haber servido para “poner a la región en el mapa de los inversionistas”. También está la consideración de la proximidad al mercado estadounidense y las ventajas para firmas estadounidenses de desplazar partes de sus procesos a estos países.

Los países seleccionados aumentaron fuertemente sus exportaciones a EE.UU. En promedio la tasa de crecimiento anual fue del 11% durante 1984-1998 (ver cuadro 1). Belize y Panamá fueron los únicos países que no lograron incrementar fuertemente sus exportaciones de vestuario y sus exportaciones totales tampoco crecieron a ritmos comparables a los de los demás países.

A raíz de la adhesión de México al TLCAN los países de la Cuenca del Caribe argumentaron que las exportaciones mexicanas tendrían condiciones de acceso tales que desplazarían del mercado a las de la Cuenca del Caribe. A su vez, las organizaciones empresariales de la confección en EE.UU. argumentaron a favor de la ampliación de los beneficios de la ICC pues esto vendría a fortalecer la competitividad de su industria.

En la práctica no es sencillo observar el impacto del TLCAN en forma aislada, porque en la realidad juegan muchos factores prácticamente inseparables. Son conocidos

los pronósticos de modelos de equilibrio general que avizoraron para América Central un impacto negativo, aunque pequeño, del TLCAN. Estudios sectoriales vaticinaron un impacto particularmente en las exportaciones de prendas de vestir, por ser el de mayores aranceles en el mercado de EE.UU. y, por lo tanto, el de un mayor beneficio relativo para México con el TLCAN. La realidad observada presenta hechos que no se ajustan a los pronósticos sencillos y generalizados. A su vez el efecto desigual del TLCAN sobre los beneficiarios de la ICC arroja hipótesis interesantes sobre las condiciones necesarias para aprovechar las condiciones de acceso al mercado de EE.UU.

Los modelos de equilibrio general analizan el impacto estático del cambio en las condiciones de acceso. Se han trabajado mucho menos las consecuencias dinámicas: las reacciones en empresas y las políticas nacionales a raíz del efecto adverso del Tratado para terceros países. La contribución del conjunto de artículos incluidos en este número de *Integración & Comercio* pretende contribuir al análisis del comportamiento dinámico de empresas y las políticas económicas ante los cambios en el entorno. Si la realidad observada puede y debe entenderse de forma dinámica, el diseño y la interpretación de modelos económicos de proyección debe tornarse mucho más complejo.

Los artículos en la presente entrega debieran ser de interés para la discusión política de actualidad y también para la discusión académica. Sin embargo, el principal motivo de esta presentación tiene que ver con la estrategia de desarrollo de los países pequeños en la periferia del mercado de América del Norte, y las posibilidades de apoyarla con reglas adecuadas para el comercio internacional. ¿En vista de las reformas más recientes a la ICC, qué lecciones para las políticas nacionales y las negociaciones internacionales se pueden extraer del análisis del comportamiento competitivo de estos países en la segunda mitad de los años noventa? ¿Qué perspectivas ofrece la exportación de prendas de vestir para el desarrollo económico de los países en cuestión, especialmente ante los cambios venideros en las reglas que ordenan el comercio internacional de textil y confección? Estas son las preguntas que inspiraron los artículos que aquí se presentan.

LA EVIDENCIA EMPÍRICA

Los países de América Central y República Dominicana¹ experimentaron un rápido crecimiento de sus exportaciones de prendas de vestir al mercado de EE.UU. entre fines de los años ochenta y mediados de los noventa. El valor aduanero subió de US\$1.500 millones en 1990 a US\$4.000 millones en 1994. La actividad apuntaló la recuperación económica porque fue entre las más dinámicas en cuanto a generación de nuevos empleos, atracción de inversión extranjera e ingreso de divisas. Este crecimiento se apoyó en una constelación de factores, uno de los cuales es el acceso privilegiado al mercado de EE.UU. debido sobre todo al Programa Especial de Acceso. Por su parte, los países modernizaron su legislación con respecto a la inversión extranjera y el tratamiento a actividades de ensamble para reexportación. También ofrecieron condiciones atractivas, incluida la modernización de los servicios de apoyo para atraer inversión en plantas de confección.

En 1994 entró en vigencia el TLCAN. Para las exportaciones mexicanas de prendas de vestir que cumplen con las reglas de origen se acordó un programa de desgravación arancelaria con miras a la total eliminación de aranceles y cuotas en el mercado de EE.UU.,

¹ El trabajo empírico se realizó en Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

generalmente en un plazo de ocho años. Además, la devaluación del peso mexicano en 1995 disminuyó drásticamente los costos salariales en dólares.

El TLCAN y la devaluación del peso mexicano erosionaron la ventaja de los países seleccionados en cuanto a las condiciones de acceso al mercado de EE.UU. de prendas de vestir. Prendas originadas en México empezaron a gozar de menores aranceles, ausencia de cuotas, posiblemente mayor agilidad de trámites y en general un marco más estable. El gráfico 2 ilustra dicha erosión para el caso de los aranceles. Se calculó un arancel implícito definido como el valor del impuesto recaudado entre el valor aduanero de las importaciones totales.

A principios de los años noventa las exportaciones de prendas de vestir de los países de la región pagaban un arancel implícito entre 16% y 20% del valor aduanero del bien importado. Las de México pagaban ya al principio en promedio un arancel menor. Las condiciones preferenciales de acceso significaban entre 1990 y 1994 una reducción del arancel implícito promedio, para llegar a niveles de 5% para México y alrededor de 8% para los países seleccionados. El resto del mundo seguía pagando un arancel promedio de alrededor de 18%. A partir de 1994 el arancel promedio para México tiende a cero y el de los países seleccionados se mantiene entre 7% y 8%. En términos de aranceles, el TLCAN significó una diferencia de impuestos entre México y los países seleccionados que tiende a ser de 8%; mientras que entre éstos y el resto del mundo habría una diferencia de impuestos favorable en 10%.

Las exportaciones mexicanas de prendas de vestir respondieron con un crecimiento acelerado. El valor aduanero aumentó de US\$1.000 millones en 1991 a casi US\$7.000 millones en 1998. Esto significó la generación de prácticamente 250.000 empleos nuevos y la diseminación de la maquila de confección hacia muchas ciudades del interior del país.

Esto sin embargo no significó un desplazamiento en términos absolutos de las exportaciones de América Central y República Dominicana. Si bien son conocidas las anécdotas de contratos y plantas enteras que se trasladaron de América Central y República Dominicana a México, en términos agregados la actividad siguió creciendo en el conjunto de los países seleccionados. Los gráficos 3 y 4 muestran el comportamiento de la participación de mercado. El gráfico 3 ilustra claramente que México y los países seleccionados aumentan en forma simultánea su participación de mercado entre 1990 y 1998, y en conjunto alcanzan a proveer casi el 30% de las importaciones de prendas de vestir de EE.UU. En el segundo quinquenio de los años noventa, las exportaciones de México y de los países de la Cuenca del Caribe en conjunto desplazaron a las exportaciones asiáticas del mercado en EE.UU. (véase el artículo de Francisco Chacón).

El gráfico 4 ilustra los hechos de otra manera. Las tasas de crecimiento de la participación de mercado de México y los países seleccionados muestran tendencias opuestas. En los primeros años de la década de los años noventa, México exhibió una menor tasa de crecimiento; a partir de 1994 el crecimiento de las exportaciones mexicanas es superior al de los países seleccionados. Se podría entonces cuantificar el impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países seleccionados como la diferencia entre el crecimiento real y el que se podría haber logrado en ausencia del TLCAN (se supone que los países pueden sostener las tasas de crecimiento del período anterior). Gitli y Arce, en esta entrega, presentan este cálculo. Concluyen que en la región existen ahora 57.000 empleos menos de lo que podría haber habido en ausencia del TLCAN.

La información en los gráficos 3 y 4 esconde un desempeño heterogéneo entre los países. Los datos se encuentran en los artículos de Buitelaar, Gitli y Padilla en este

número. El gráfico 5 reproduce la evolución de las participaciones de mercado por país. Señala que en tres países la actividad creció a ritmos elevados, aún en el período del TLCAN: Honduras, El Salvador y Nicaragua. En dos países el crecimiento disminuyó, pero se mantuvo la relativamente alta participación de mercado: Guatemala y República Dominicana. Sólo en Costa Rica se observa una clara y sostenida caída en su participación de mercado. Para completar, los casos de Panamá y Belice son cualitativamente diferentes a los demás. Su desempeño es discreto.

¿Qué hay detrás de estas cifras en términos de estrategias empresariales y nacionales? ¿Qué factores explican el desempeño diferenciado? Para contestar estas preguntas, se exploraron tres dimensiones del fenómeno. En primer lugar, los artículos de Chacón y Gereffi analizan el mercado de prendas de vestir en EE.UU. para entender las fuerzas que mueven el mercado. En segundo lugar, el artículo de Buitelaar explora las estrategias empresariales de las plantas en los países seleccionados. Por último, el artículo de Máttar y Hernández analiza los cambios en el entorno nacional que pueden haber afectado a la maquila de confección en los países seleccionados.

LOS FACTORES EXPLICATIVOS

EL MERCADO DE LA CONFECCIÓN EN EE.UU.

El desempeño competitivo de México y los países seleccionados sólo puede interpretarse adecuadamente a la luz del proceso permanente de cambios estructurales en la industria de la confección de EE.UU. La competencia en el sector es sumamente intensa y las barreras a la entrada relativamente bajas. En esta industria de escasa mecanización y automatización, los costos salariales son determinantes. En los años cincuenta Japón entró como competidor sobre la base de costos salariales inferiores; posteriormente el desafío provino de exportadores de Hong Kong, Taiwán y Corea. La tercera ola de competidores provino en las últimas dos décadas de China y otros países asiáticos.

Las empresas estadounidenses respondieron de diferente manera a estos desafíos. Tanto Gereffi como Chacón, en este volumen, distinguen tres tipos de empresas en la industria de la confección en EE.UU.: los detallistas (ej. Wal Mart, K-Mart, Sears), las comercializadoras de marca (Liz Claiborne, Polo, Nike) y los productores de marca (Sara Lee, Levis, Fruit of the Loom). Un sector aparte, mucho menos amenazado por la competencia internacional pero íntimamente vinculado a la confección, es el de la industria textil.

Los detallistas fueron los primeros en aprovechar las ventajas competitivas de los países de costos salariales inferiores. Al principio, fueron los principales clientes de los productores de estos países. Mediante las importaciones se han convertido en grandes competidores. En 1993, la mitad de las importaciones en EE.UU. fue realizada por ellos. Por su parte, los comercializadores de marca prácticamente nacieron globalizados. Su estrategia de compras siempre se había concentrado en países de costos laborales inferiores. Ante esta competencia, los productores integrados de prendas de marca aprovecharon las posibilidades del Régimen 807 y las subsecuentes iniciativas del Gobierno de EE.UU. para trasladar parte de su capacidad instalada a otros países, en la última década especialmente a los países de la Cuenca del Caribe y México.

Las transformaciones son evidentes en algunas cifras sobre la industria de la confección en EE.UU. Entre 1971 y 1996 el empleo en la industria en EE.UU. disminuyó de 2,5 a 1,5 millones de trabajadores; la penetración de las importaciones en el consumo aparente aumentó de 40% en 1990 a 55% en 1996. El Gobierno de EE.UU. ha adoptado

a lo largo de la segunda mitad del siglo XX medidas y estrategias que variaron entre proteger a la industria y apoyar su competitividad. Chacón las describe en detalle, desde la adopción del sistema bilateral de cuotas con el Acuerdo Multifibras en 1974 hasta la dilatada implementación del Acuerdo de los Textiles y el Vestido; pasa también por los regímenes especiales de acceso y las normas de origen en el TLCAN. Los resultados de esta estrategia han sido positivamente valorados tanto por el sector empresarial estadounidense como por el Gobierno. Su resultado más tangible es el deterioro en la participación de los proveedores asiáticos en las importaciones estadounidenses.

Las relaciones en el exterior de los tres tipos de empresas estadounidenses son cualitativamente diferentes. Los detallistas y los comercializadores de marca por lo general contratan la producción de la prenda completa a fabricantes independientes en terceros países, que se responsabilizan por los materiales y la confección. Los detallistas suelen encargar productos más estandarizados mientras que los comercializadores de marca dependen más del diseño exclusivo. Los productores tienden a organizar la producción en plantas de su propiedad en el exterior, proveyendo tela y accesorios. Estas diferencias inciden en las perspectivas de la industria en países proveedores para lograr un proceso de cambio estructural y de mejoramiento (*industrial up-grading*).

En este proceso, Gereffi sugiere que la fase que le sigue al ensamble, es la producción del paquete completo. En la literatura se conoce también como Manufactura Original de Equipo (*Original Equipment Manufacturing*). La producción del paquete completo intensifica las relaciones entre proveedores y compradores de insumos, otorga mayor autonomía local y estimula el proceso de aprendizaje. Países como Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur se convirtieron en importantes productores de prenda completa y están progresando hacia una próxima fase, que sería la producción de marca original (*Original Brandname Manufacturing*). A su vez, sus empresas aprovechan la mano de obra de menor costo en otros países y organizan la producción en otros países de Asia e inclusive en México y los países de la Cuenca del Caribe.

Se estarían configurando a grandes rasgos tres diferentes estilos o modelos de vinculación al mercado estadounidense. El modelo del Este Asiático está constituido por exportadores nacionales que ofrecen paquete completo a compradores estadounidenses, principalmente para el mercado de moda femenina. El modelo mexicano sería también de paquete completo, pero de mayor integración vertical con la industria textil estadounidense. El modelo de la Cuenca del Caribe es el del ensamble, tanto en manos de productores estadounidenses como asiáticos que apuntan al mercado de EE.UU. El cambio reciente a la ICC plantea el "modelo mexicano" como opción posible para los países de la Cuenca.

Un factor adicional en la reestructuración global de la industria resulta de las ventajas de una localización próxima al mercado de destino, lo cual reduce los costos de tiempo y movimiento y permite abastecer rápidamente a las cambiantes modas de los distintos "nichos" de mercado. Esta variable también explicaría las ventajas de México y los países de la Cuenca del Caribe y complementaría el efecto de las políticas deliberadas para promover la competitividad.

La siguiente sección analiza en mayor detalle las diferencias de comportamiento entre los países de la región.

LAS ESTRATEGIAS DE LAS PLANTAS EN AMÉRICA CENTRAL Y REPÚBLICA DOMINICANA

En su artículo, Buitelaar reporta los resultados de una encuesta realizada entre 141 gerentes de plantas de confección en México y los países seleccionados. En estos

últimos, las plantas emplean en total a 120.000 trabajadores y aportan aproximadamente una cuarta parte del empleo en la maquila de confección en estos países. La encuesta revela claramente algunas diferencias clave entre las plantas en los diferentes países: en República Dominicana se encuentran plantas de mayor tamaño (2.000 trabajadores promedio) y mediana antigüedad (12 años), principalmente filiales de empresas estadounidenses. En Costa Rica la antigüedad es similar, pero el tamaño promedio es relativamente pequeño (400 trabajadores). Se trata sobre todo de plantas propiedad de empresarios nacionales. En los demás países de América Central, las plantas son más nuevas, de tamaño intermedio (alrededor de 1.000 trabajadores). Diferencias importantes se encuentran en la constitución legal de las plantas: filiales de empresas asiáticas en Nicaragua; empresas de capital nacional en El Salvador y Costa Rica y de capital extranjero en Guatemala; una mezcla de todo en Honduras.

Información sobre el tipo de producto que exportan las empresas en estos países se encuentra en las bases de datos del Departamento de Comercio de EE.UU. Buitelaar reporta que se encuentran diferencias en especialización productiva, aunque la situación no es fácil de tipificar. República Dominicana se encuentra especializada en ítems donde las economías de escala son importantes y en este sentido tiene un perfil similar al de México; *blue jeans* de hombre es el caso típico. Honduras se especializa en las prendas más sencillas, con volumen y bajo costo, por ejemplo *t-shirts*. El Salvador y Guatemala se especializan en prendas de complejidad intermedia, como camisas. Costa Rica cambia su trayectoria y tiene su mejor desempeño en productos de poco volumen y mayor complejidad, como ropa de bebé.

La encuesta revela como resultado más notorio que las empresas han hecho un importante esfuerzo de modernización en los años recientes. Esto se da principalmente en las formas de organización del trabajo más que en la dotación de capital. La relación capital-trabajo aumenta ligeramente y la productividad del trabajo aumenta en promedio 25% en el período estudiado, que comprende cinco años. Este desempeño es mejor que en las empresas mexicanas entrevistadas como grupo de control (+5%). El esfuerzo de reducción de costos también fue notable. A pesar del incremento en la productividad en general y la laboral en particular, los salarios se mantuvieron en los mismos niveles a lo largo de los cinco años. El esfuerzo del ajuste afectó por lo tanto principalmente a los trabajadores, los que a pesar de su mayor productividad no percibieron un aumento salarial.

La encuesta indaga en las formas en que se logró la mejoría de desempeño. Se nota en todos los países, con excepción de Honduras, una mayor complejidad en la producción: se incorporan más elementos del paquete completo. También avanza la organización del proceso laboral: se utilizan sistemas más modernos como la línea corta y los equipos (módulos) de trabajo. En cambio, los canales de comercialización no cambian cualitativamente: el tipo y la diversidad de compradores se mantiene igual, aunque se avanza un poco en la penetración en los canales de distribución. Se entrega la producción más cerca del destino de ventas finales, pero el poder de negociación se mantiene inalterable.

Si bien el esfuerzo de modernización y ajuste es importante en prácticamente todos los países, el desempeño competitivo es diferente, de acuerdo con las características de la capacidad instalada y el tipo de inserción en la cadena global de producción. Costa Rica tiene el peor desempeño relativo, por la antigüedad, el reducido tamaño de sus plantas y el costo de la mano de obra. República Dominicana mantiene con dificultades su

cuota de mercado, en un tipo de inserción que se caracteriza por ser la más comparable con México. El Salvador hace el mayor esfuerzo en contención de costos laborales y la introducción de prendas de mayor complejidad. Honduras logra el éxito más notable con una línea de producción muy sencilla y costos laborales inferiores. Nicaragua es la plataforma para algunos países asiáticos que producen un paquete más completo. El perfil de Guatemala es el menos definido y su desempeño es también discreto.

Otra dimensión que puede explicar las diferencias de desempeño entre países son los cambios en el entorno nacional. Esta es la tercera dimensión explorada en la presente entrega.

EL ENTORNO Y LAS POLÍTICAS NACIONALES

La encuesta de Buitelaar revela que en los países seleccionados la percepción de los empresarios señala que las condiciones del entorno nacional han mejorado notablemente. Entre los puntos más favorables se encuentran la disponibilidad y calidad de la mano de obra y de los técnicos y gerentes, la infraestructura de comunicaciones y el esfuerzo nacional de promoción de exportaciones. Curiosamente, la opinión de los gerentes de planta acerca de los cambios de entorno en México es mucho menos favorable. En general, opinan que éste se ha deteriorado.

Máttar y Hernández ofrecen un panorama del comportamiento macroeconómico de México y los países seleccionados en la década de los años noventa. El artículo muestra claramente que los problemas que puede haber tenido la industria maquiladora a raíz de la intensificación de la competencia de México no han significado una desaceleración del crecimiento económico global en los países seleccionados. De hecho, República Dominicana exhibe el mejor desempeño económico de todos los países de América Latina y el Caribe en la segunda mitad de los años noventa. La tasa de crecimiento de los países centroamericanos en este lapso también es superior a la de principios de los años noventa. Este éxito económico se fundamenta en un sostenido esfuerzo de estabilización macroeconómica: los déficit fiscales y externos continuaron en disminución. Los montos de inversión extranjera directa también continuaron en incremento. La formación de capital a escala regional mantuvo su alto ritmo de expansión, en gran medida por el impulso de las inversiones privadas pero también por el incremento del gasto público en obras de infraestructura productiva y social.

La situación en los países seleccionados de alguna forma contrasta con lo observado en México, especialmente en los primeros dos años después de la crisis de fines del año 1994. En el marco de la severa crisis del sistema bancario, de una fuerte inestabilidad cambiaria y del riesgo del desborde de la inflación, la economía se contrajo 6% en 1995 y la inflación superó el 50%. La industria maquiladora amortiguó de alguna manera la crisis económica y aportó a la posterior reactivación a partir de 1996. La devaluación jugó un papel importante en el aumento de la competitividad de la maquila. Las restricciones monetarias y fiscales continuaron aplicándose hasta lograr niveles de crecimiento robustos en los años 1997-1999.

CONCLUSIONES

El impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de República Dominicana y los países de América Central al mercado de EE.UU. no ha significado en términos generales una disminución de su participación de mercado ni mucho menos una

desaceleración del crecimiento económico de los países. El impacto puede haber sido un crecimiento menor de lo que hubiera sido posible en ausencia del TLCAN. Una estimación indica que se podrían haber generado hasta 57.000 empleos más, en 1998, en la maquila de confección en los países seleccionados. Estos cálculos, sin embargo, hacen uso de una comparación con una situación contrafactual cuestionable. En una visión más amplia de los factores que dinamizan la industria, los países de la Cuenca del Caribe forman parte de una estrategia de empresas estadounidenses por mejorar su situación competitiva *vis-à-vis* la competencia asiática. En este sentido, el éxito de la maquila de confección en México es el éxito de una estrategia estadounidense, del cual la Cuenca del Caribe forma parte. Sólo que en la segunda mitad de los años noventa la parte más agresiva de la estrategia se plasmó en el crecimiento de la capacidad de ensamble en México.

Sea como fuere, el impacto del TLCAN en las plantas de los países seleccionados ha sido evidente. Se han reportado cierres de plantas y pérdidas de contratos, pero éstos deben haber sido compensados con nueva inversión, expansión de plantas existentes y un esfuerzo importante de modernización y ajuste. Sobre todo los trabajadores sufrieron el impacto en el sentido de no haber percibido mejoras salariales en condiciones de incremento de productividad notable. Es precisamente este esfuerzo de modernización que puede considerarse un factor positivo: es probable que ahora se encuentren en mejores condiciones ante un mercado que en el mediano plazo sufrirá una intensificación de la competencia internacional.

La pregunta inicial del trabajo era sobre estrategias de desarrollo y de negociación internacional y las perspectivas de la industria de maquila de confección en este contexto. En los países seleccionados se ha instalado una capacidad de ensamble de prendas relativamente sencilla y fácil de imitar. Parece claro que la relación comercial entre EE.UU. y China decidirá la suerte del ensamble en los países del Caribe. Con un mayor acceso al mercado de prendas fabricadas en China u otros países asiáticos de mayor tamaño y menores costos salariales que los países seleccionados, el futuro presenta importantes desafíos. ¿Será factible que la industria del ensamble se transforme en algo más complejo y enraizado en la capacidad productiva local, como ha sido el caso en algunos países del Sudeste Asiático? ¿O será posible que se transforme en un modelo más integrado en la estructura productiva estadounidense, como parece ser el caso en México? En todo caso, la región cuenta con ventajas indudables de proximidad y capacidad de respuesta rápida y cuenta con una ventana de oportunidad a raíz de las nuevas condiciones de acceso al mercado de EE.UU. No obstante, esta ventana tiene un claro horizonte temporal. El 1 de enero de 2005 vence el Acuerdo Multifibras y las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) también hacen prever un mercado más competitivo en el plazo medio. De tal manera que los países estudiados tienen un lapso de unos cuatro años para ensanchar y consolidar su participación en el mercado estadounidense de prendas de vestir. La experiencia con el aumento de la competencia por parte de México da resultados alentadores. Los países y las empresas de la región realizaron esfuerzos importantes de ajuste y aumento de la competitividad. Los años que vienen, lejos de interpretarse como un alivio, deben aprovecharse para agresivamente proseguir sus procesos de ajuste, posicionamiento y mayor integración en el mercado. Por otra parte, una tarea aún no asumida en los países seleccionados es la mayor integración de la maquila con el mercado local, como ha sido la estrategia en México.

La transformación de la industria del ensamble de prendas de vestir hacia una actividad económica de mayor contribución a la estrategia de desarrollo nacional es posible, mas no automática. Las fuerzas del comercio internacional pueden encerrar a los países seleccionados en una posición débil dependiente de mano de obra de bajo costo solamente. En esta posición, la competencia de China u otros países asiáticos de menor desarrollo relativo, será difícil de enfrentar. La migración hacia un modelo de oferta de paquete completo o de mayor integración de acuerdo con el "modelo mexicano" exige un esfuerzo sostenido en los países por aumentar el capital humano y la inversión que incluya también las actividades económicas conexas y de apoyo.

*Rudolf Buitelaar*¹

*Ennio Rodriguez*²

¹ *Oficial de Asuntos Económicos, Unidad de Industria, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).*

² *Economista Principal, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).*

Cuadro 1

**PAÍSES SELECCIONADOS DE LA ICC:
EXPORTACIONES A EE.UU., POR CONSUMO, POR PAÍS**

País	1984	1992	1998	Crecimiento anual 1984-1992	Crecimiento anual 1992-1998	Crecimiento anual 1984-1998
	US\$ miles			Porcentajes		
Nicaragua	58.064	68.609	452.704	2,1	37,0	15,8
Honduras	393.769	780.641	2.543.882	8,9	21,8	14,3
Costa Rica	468.633	1.402.043	2.741.992	14,7	11,8	13,4
Guatemala	446.267	1.072.702	2.071.438	11,6	11,6	11,6
<i>Total</i>	<i>3.097.021</i>	<i>6.350.489</i>	<i>14.056.617</i>	<i>9,4</i>	<i>14,2</i>	<i>11,4</i>
República Dominicana	994.427	2.366.510	4.444.615	11,4	11,1	11,3
El Salvador	381.391	383.242	1.436.029	0,1	24,6	9,9
Belice	42.843	58.510	66.401	4,0	2,1	3,2
Panamá	311.627	218.232	299.556	-4,4	5,4	-0,3

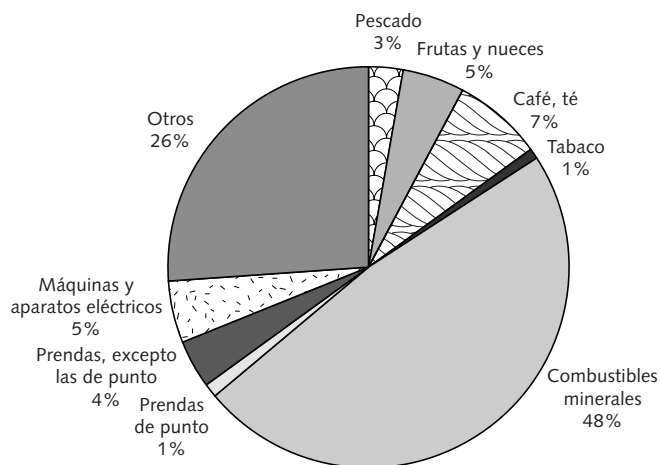
Exportaciones por consumo, valor de aduana.

Fuente: Cálculos de ITD basados en estadísticas oficiales del Ministerio de Comercio de EE.UU., CBERA informe decimocuarto 1998 y FMI – IFS.

Gráfico 1

EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DE LA ICC A EE.UU. POR PRODUCTO
Exportaciones totales

1984



1998

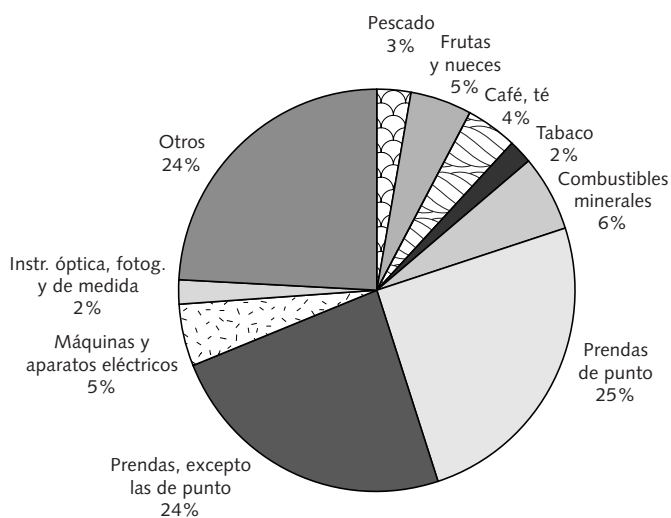


Gráfico 2

ARANCELES IMPLÍCITOS

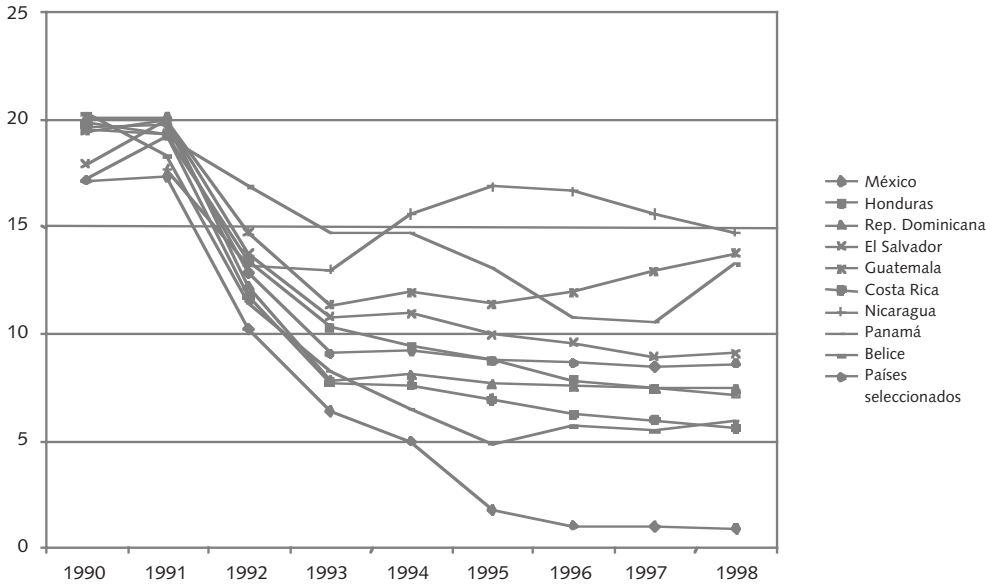


Gráfico 3

PARTICIPACIÓN DE MERCADO
Porcentajes

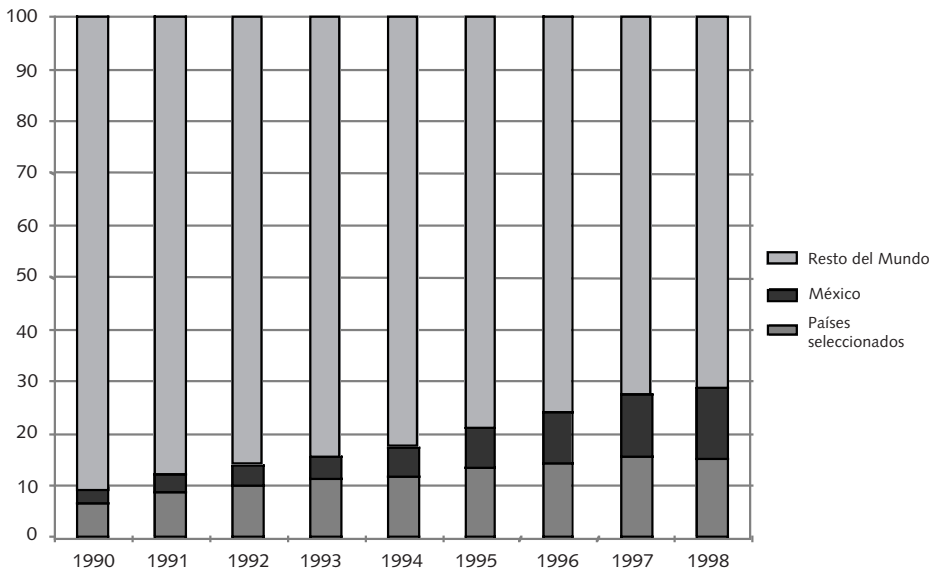


Gráfico 4

TASAS DE CRECIMIENTO DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO

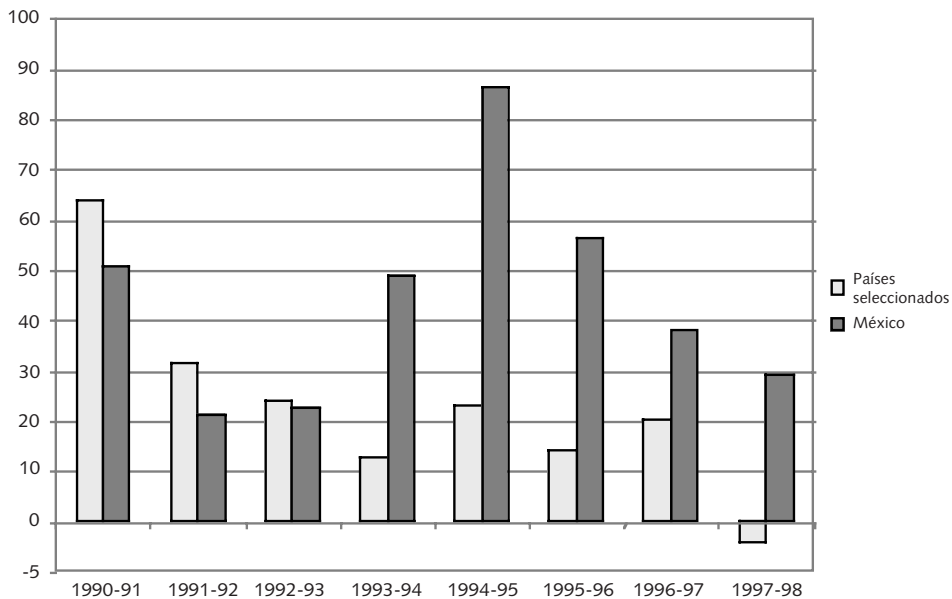
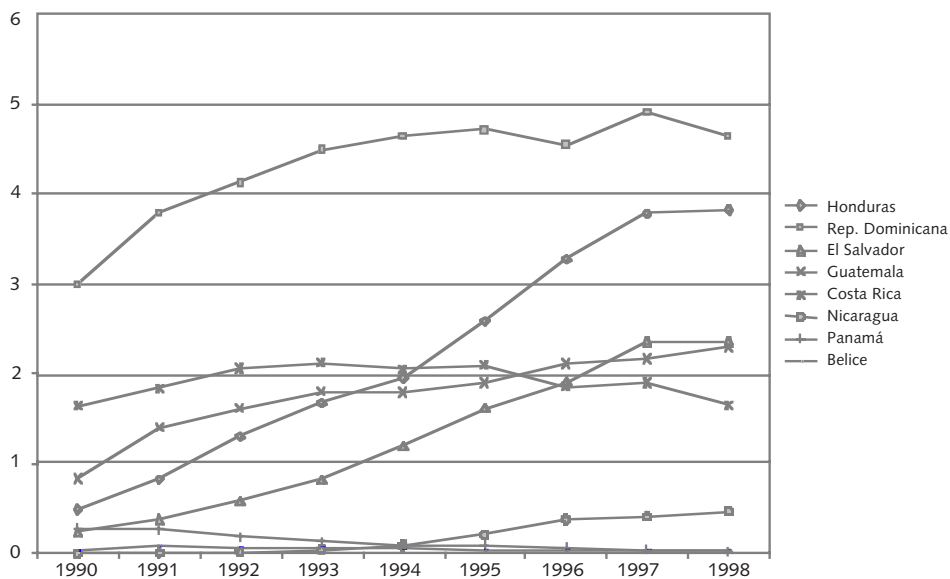


Gráfico 5

PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE PAÍSES SELECCIONADOS



Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa

Francisco Chacón

Maestría en leyes, Georgetown University. Viceministro de Comercio Exterior de Costa Rica, 1994-1997. Asesor legal en comercio internacional y legislación económica.

Resumen

El sector textil y de la confección de EE.UU. ha venido enfrentando una feroz competencia externa durante las últimas décadas, lo que lo obligó, junto con el gobierno de su país, a diseñar y ejecutar una estrategia que le posibilite su supervivencia futura, en especial frente a la producción asiática. Esta estrategia consiste en establecer un esquema de producción compartida en la que la industria textil estadounidense se garantiza el suministro de los componentes, mientras que México y los países de la región del Caribe proveen el ensamble de esos componentes. Para ello han utilizado diversos instrumentos, entre los que se encuentran el ATV, el TLCAN, los regímenes arancelarios preferenciales, las regulaciones sobre normas de origen y el mejoramiento de las condiciones de la ICC. Hasta la fecha la estrategia ha resultado exitosa pues, en el último quinquenio, se ha deteriorado la participación de los más importantes proveedores asiáticos, al tiempo que ha aumentado sustancialmente la participación de México y la de los países beneficiarios de la ICC. La participación de estos países -a diferencia de la de los países asiáticos- se da mayoritariamente con prendas en cuya producción se utiliza tela estadounidense. La reestructuración asegura un mayor control de los procesos productivos y de las materias primas utilizadas en la elaboración del bien final.

I. MARCO GENERAL

A través de los años, el sector textil y de la confección de Estados Unidos de América (EE.UU.) ha visto reducir su importancia en la economía de ese país. Mientras que el sector empleaba cerca de 2,5 millones de trabajadores a principios de la década de los setenta, esto es, el 12,1% del total del empleo en el rubro de las manufacturas, ese número había disminuido a 1,5 millones de trabajadores en el año 1996, llegando a representar apenas un 8,1% de los empleos generados por las manufacturas. El sector, particularmente

el de la confección, ha venido enfrentando una feroz competencia de parte de los países en vías de desarrollo, ello a pesar del sistema de cuotas y los altos aranceles que pesan sobre esas importaciones. De hecho, entre 1991 y 1996 las importaciones de confección crecieron en un 53% y en ese último año las importaciones llegaron a proveer aproximadamente el 50% del consumo estadounidense (ver cuadro 1).

Ante esa realidad, la industria y el Gobierno de EE.UU. han debido reaccionar mediante el diseño y la ejecución de una estrategia que les posibilite su supervivencia en los años venideros. Los términos del Acuerdo de los Textiles y el Vestido (ATV) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como los alcances del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), son reflejo de esa estrategia. Ambos instrumentos jurídicos han tenido un incuestionable impacto en las decisiones de las empresas del sector y en los flujos comerciales de estos productos, principalmente en el comercio entre EE.UU. y sus principales socios. Junto a dichos instrumentos ha jugado también un papel esencial la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y el Programa de Acceso Especial del que disfrutaban los países que se benefician de ella.

EL ACUERDO DE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO DE LA OMC

Uno de los resultados más importantes de la VIII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay) fue la adopción del Acuerdo de los Textiles y el Vestido de la OMC, con el cual se dio conclusión al régimen contemplado por el llamado Acuerdo Multifibras (AMF). El AMF había hecho posible que este importante sector quedara excluido de las reglas y principios del sistema multilateral de comercio, vigente desde el año 1947,¹ aminorando con ello las preocupaciones de la industria de los países de altos ingresos ante las presiones ejercidas por las importaciones crecientes de los países con salarios relativamente más bajos.

El AMF se adoptó en el año 1974,² bajo los auspicios del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), con el propósito de permitirle a los países importadores, en particular a EE.UU., Canadá y a los que conforman la Unión Europea, negociar o imponer unilateralmente restricciones cuantitativas (cuotas) contra las importaciones de productos textiles y de la confección provenientes de los países en vías de desarrollo. De conformidad con este acuerdo, las cuotas eran establecidas país por país y selectivamente, dando lugar a un régimen esencialmente discriminatorio. Para el año 1994, el AMF había sido suscrito por cuarenta y cinco países y se conformaba como uno de los elementos más sobresalientes de las relaciones del comercio Norte-Sur (Hoekman y Kosteci [1995], p. 207-208). En los últimos años del AMF, EE.UU. tenía cuotas de importación con 41 países,³ cubriendo aproximadamente el 70% de los embarques de esos países (Schott [1994] p. 58). En 1995, el 40% de las importaciones de textiles (US\$18.000 millones) y el 50% de las importaciones de productos de la confección (US\$15.400 millones) de EE.UU. se encontraban sujetas a cuotas (Shelton y Wallace [1996]).

Con el lanzamiento de la Ronda Uruguay, la incorporación del comercio de los textiles y el vestido a las normas y disciplinas del sistema multilateral se constituyó en uno de los objetivos más importantes de los países en desarrollo⁴ y en un instrumento de negociación muy útil, pues se consideró indispensable lograr un acuerdo en este sector como condición para poder aceptar la inclusión de los nuevos temas, particularmente el del comercio de servicios y el de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, los cuales eran de interés especial para los países industrializados. Los resultados de la

negociación se reflejan en el ATV, un acuerdo que contiene las disposiciones que han de aplicarse durante un período de transición de diez años, desde 1995 hasta el año 2004, luego del cual tendría lugar la plena integración de este sector.⁵

El ATV dispone la incorporación de los productos textiles y de la confección en tres etapas. A partir del año 1995, cada país integró a las normas y disciplinas de la OMC un 16% de los productos importados en 1990 y que estuvieran cubiertos por el ATV. En 1998 la integración abarcó un 17% de esos productos y en el año 2002 se integrará un 18%. A partir del primero de enero del año 2005 se integrará el 49% restante (ATV, Art.1, párrafos 6 y 8). Durante el período de transición los productos que todavía no han sido integrados podrían ser objeto de restricciones cuantitativas, mediante la aplicación de medidas de salvaguardia, en cuyo caso los montos de las cuotas se beneficiarían de incrementos anuales sustanciales (ATV, Art.1, párrafos 13 y 14).

La integración alcanzada durante los primeros tres años de vigencia del ATV ha sido bastante modesta, en razón de, al menos, dos factores. En primer término, el número de productos cubiertos por el ATV es mayor que el número de productos que cubría el AMF, permitiendo con ello la "integración" de productos que anteriormente no habían estado restringidos. En segundo lugar, dado que el ATV permite que cada país determine unilateralmente cuáles productos integrará en cada una de las etapas, ha sido posible que la integración se haya dado en aquellos subsectores poco problemáticos para el país importador. El caso de EE.UU. es revelador, pues su compromiso de integración durante las tres primeras etapas se refiere esencialmente a productos que nunca han estado sujetos a cuotas, a productos con cuotas ya vencidas, o a productos que estuvieron bajo cuotas que fueron subutilizadas. En contraste, el 94% de los productos a ser integrados luego del 1 de enero del año 2005 son productos actualmente bajo cuota; se trata principalmente de productos de algodón y fibra sintética -los productos básicos estadounidenses- así como productos de lana de una gran sensibilidad (Shelton y Wallace [1996]). El propio presidente Clinton manifestó por escrito la intención de su Administración de no integrar productos sensibles sino hasta el final del período de transición.⁶

El ATV no resuelve el problema del alto proteccionismo arancelario. En EE.UU. los aranceles aplicables a los productos de confección se reducirán únicamente en un 9,2% y su promedio será de un 18%, aún luego de que los compromisos de la Ronda Uruguay se implementen (Schott [1994]). Esto significa que cuando se desmantele el sistema de cuotas, las barreras arancelarias y, en consecuencia los regímenes arancelarios preferenciales, podrían seguir siendo un factor determinante en el comportamiento de los flujos de comercio. Es relevante también señalar que en tanto China y Taiwan no lleguen a ser miembros de la OMC, sus productos, que representan una parte importante del comercio mundial, no se verán beneficiados de la liberalización acordada en el ATV. En 1995, las importaciones de productos textiles y de la confección desde China y Taiwan representaron el 14% y el 6% respectivamente de las importaciones totales de EE.UU. de estos productos (Shelton y Wallace [1996]).

Por otro lado, el uso de los mecanismos de salvaguardia permitidos por el ATV durante el período de transición -y el consiguiente establecimiento selectivo de cuotas- puede provocar también un retraso importante en la liberalización de este sector. De conformidad con el ATV, cualquier miembro puede aplicar una medida de salvaguardia de transición en tanto se demuestre que las importaciones de determinado producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de la producción nacional que produce bienes similares y/o directamente competi-

dores. Se supone que esta salvaguardia de transición deber ser aplicada con la mayor moderación posible y su duración no debe sobrepasar los tres años (ATV, Art.6).

Todo lo anterior no significa, sin embargo, que el ATV no haya tenido efectos en la toma de decisiones de las empresas de los países importadores. Muy por el contrario, resulta evidente que el período de transición ha sido utilizado por las empresas estadounidenses para consolidar una estrategia que se ha venido poniendo en práctica desde hace ya varios años. Es más, algunas de las acciones tomadas por el Gobierno de EE.UU. durante los primeros años de vigencia del ATV son muestra palpable del compromiso de ese gobierno para dejar plasmada esa estrategia (véase recuadro: El caso de Costa Rica).

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El 1 de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito entre Canadá, EE.UU. y México. El Anexo 300 B del Capítulo III del TLCAN regula el comercio de los textiles y el vestido y establece un régimen que pretende la liberalización paulatina de este sector. Dada la larga historia de proteccionismo en el sector de los textiles y el vestido estadounidense, no fueron de extrañar las expresiones de preocupación de algunos de los representantes de la industria durante la negociación del acuerdo. Sin embargo, tales expresiones no fueron unánimes, pues otros representantes veían en el TLCAN la oportunidad idónea para que la industria estadounidense pudiera tomar ventaja de las diferencias salariales y destrezas laborales del país vecino y, de esa manera, competir exitosamente frente a sus rivales asiáticos (Hufbauer y Schott [1992]).

De hecho, entre EE.UU. y México existía desde mucho antes del TLCAN una industria de la confección semi-integrada. El 90% de las exportaciones mexicanas de textiles y confección dirigidas a EE.UU., pre-TLCAN, tenían su origen en el programa de las *maquiladoras* (Hufbauer y Schott [1992] p. 267) el cual había sido creado desde el año 1965. Mediante este programa se tomaba ventaja de la mayor productividad del sector textil estadounidense y de la del sector de confección mexicano, en este último caso debido principalmente a los más bajos salarios prevalecientes, los cuales eran en general comparables con los de muchos países asiáticos. Estas exportaciones mexicanas ingresaban al mercado estadounidense al amparo del régimen 9802.00.80 de su sistema arancelario (anteriormente denominado régimen 807), gracias al cual los impuestos de importación se tasan únicamente sobre el valor agregado en el extranjero y no sobre los componentes estadounidenses que se utilizan para el ensamble.⁷ De esta manera, el arancel aplicable a los productos de la confección se veía sustancialmente reducido de un 22% a un 6% en promedio.

Además de disfrutar de ese régimen arancelario, el sistema de cuotas de importación establecido en el marco del AMF se veía también flexibilizado mediante la puesta en práctica de un *régimen especial* (*special regime*), acordado entre esos dos países en el año 1988 al amparo de su Acuerdo Marco suscrito en 1987.⁸ De conformidad con este régimen, EE.UU. otorgaría cuotas sustancialmente más amplias a los productos de la confección provenientes de México, en tanto dichos productos fueran ensamblados con telas hechas y cortadas en EE.UU. Para beneficiarse de este sistema, los productos similares que fueran hechos con tela no estadounidense o con tela cortada fuera de EE.UU. debían, sin embargo, estar sujetos a restricciones cuantitativas de conformidad con las disposiciones del AMF. Es decir, el establecimiento de cuotas para los productos manufacturados con tela no estadounidense o cortada fuera de EE.UU. era una condición necesaria para poder disfrutar del *régimen especial* para el producto específico. De esta manera, mientras por un lado se restringía el uso de tela no estadounidense, por la vía del sistema de cuotas del

AMF, por el otro se promovía el uso de tela de ese origen y cortada en EE.UU. Este *régimen especial* hizo posible que las exportaciones estadounidenses de tela hacia México se incrementaran en un 47% entre 1988 y 1990, y que en ese último año el déficit comercial bilateral sufrido por EE.UU. en el sector de la confección (US\$167-200 millones) se viera más que compensado por un superávit en el sector textil (US\$352 millones) (Hufbauer y Schott [1992], p. 272). Con crecimientos anuales promedio de 25% durante los últimos ocho años, las exportaciones estadounidenses de productos textiles y de la confección a México pasaron de US\$180 millones en 1985 a US\$2.300 millones en 1994.

Es partiendo de esa realidad comercial que deben analizarse las disposiciones del TLCAN y entender sus alcances. De conformidad con este acuerdo, los aranceles que pesan sobre los bienes que cumplan con la regla de origen (los llamados productos originarios) se reducirán progresiva y gradualmente durante un período de diez años. Para la mayor parte de los productos, la regla de origen aplicable es la de "hilaza en adelante" (*yarn forward rule*), esto es, que sólo se verán beneficiados con el trato arancelario preferencial aquellos productos textiles y de la confección que han sido manufacturados en alguno de los países de América del Norte, a partir de hilaza fabricada en alguno de esos países. Dadas las condiciones que antecedieron el comercio de este sector entre EE.UU. y México no es sorprendente que las autoridades mexicanas hayan aceptado una norma de origen estricta (Orme [1996] p. 95). Adicionalmente, el acuerdo dispone que los productos que se beneficiaban del *régimen especial*, esto es, aquéllos manufacturados con tela fabricada y cortada en EE.UU., gozan de un régimen de exención arancelaria desde su entrada en vigencia. Estos bienes ingresan bajo la partida arancelaria 9802.00.90.

Por otro lado, los productos que cumplan con esa misma regla de origen o que estuvieran dentro del *régimen especial*, no están tampoco sujetos a cuota alguna desde la entrada en vigencia del acuerdo. Asimismo, aquéllos que no cumplan con la regla específica de origen del TLCAN, pero que sufran un proceso de transformación sustancial,⁹ disfrutarán de un proceso paulatino de levantamiento de las cuotas que rematará en una eliminación de la mayoría de las restricciones aplicables a los productos de la confección a partir del sexto año del acuerdo. El TLCAN establece, sin embargo, un proceso de transición de diez años, durante el cual EE.UU. podría imponer cuotas de importación contra los productos mexicanos que no cumplan con la regla de origen del TLCAN.

Finalmente, los productos de la confección, hechos de algodón, fibra sintética y lana, que no cumplan con la regla de origen se beneficiarán de un trato arancelario preferencial, en cantidades limitadas, mediante el mecanismo de los niveles de preferencia arancelaria o *tariff preference levels* (TPLs).

EL PROGRAMA DE ACCESO ESPECIAL

En el año 1984 se estableció la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC),¹⁰ mediante la cual EE.UU. concede un trato arancelario preferencial en favor de los productos provenientes de 24 países de la región centroamericana y del Caribe. La ICC beneficia prácticamente a la totalidad de los productos de estos países, con algunas excepciones. Entre los productos excluidos de dicho beneficio arancelario se encuentran los productos textiles y de la confección, lo cual no viene sino a confirmar el carácter altamente sensitivo que se le otorga al comercio de este sector.

Dicha exclusión no impide, sin embargo, que las exportaciones de dichos países hayan sido beneficiadas del trato arancelario especial que se establece en la partida 9802.00.80 del sistema arancelario estadounidense, explicado anteriormente. Además, desde

el 11 de junio de 1986,¹¹ la Administración estadounidense puso en vigencia el denominado Programa de Acceso Especial (*Special Access Program*), un programa similar al del *régimen especial* que luego se estableció para los productos ensamblados en México, pero, en este caso, en favor de los países beneficiarios de la ICC.¹² De conformidad con este programa, los productos de la confección provenientes de los países de la ICC, que sean ensamblados con tela fabricada y cortada en EE.UU., podrán disfrutar de cuotas de importación más amplias, esto es, de *niveles de acceso garantizado* o *guaranteed access levels* (GAL). Se trata, en realidad, de niveles de restricción que en la práctica se tornan en cuotas ilimitadas, dada la facilidad con el Gobierno de EE.UU. que las incrementa ante la solicitud del país interesado.¹³ Al igual que en el caso del *régimen especial*, para poder beneficiarse de este programa es necesario que los productos similares que no utilicen tela fabricada y cortada en EE.UU. estén sujetos a cuotas de importación al amparo del AMF.

II. ESTRATEGIA PARA CAMBIAR LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO GLOBAL

Como se indicó anteriormente, los cambios experimentados durante los últimos años en los flujos comerciales de EE.UU. no son obra de la casualidad. Son el resultado de un conjunto de medidas que responden a una estrategia diseñada desde hace varios años y que ha sido implementada coordinadamente por las compañías del sector, así como por el Gobierno de EE.UU. (Mortimore y Zamora [1998] p. 46), utilizando para ello distintos instrumentos de política comercial.

LA ESTRATEGIA

La estrategia parte de reconocer las debilidades del sector y de aceptar una realidad comercial insoslayable.¹⁴ En primer término, la industria textil estadounidense es un sector claramente diferenciado del sector de la confección. Mientras la industria textil ha logrado permanecer relativamente competitiva mediante la incorporación de los avances tecnológicos en sus procesos productivos (Lall y Mortimore [1997])¹⁵ y está geográficamente localizada en Carolina del Norte, Carolina del Sur y Georgia, el sector de la confección, cuya competitividad depende en grado sumo del costo de la mano de obra empleada en el proceso productivo, ha venido enfrentando un constante deterioro desde hace ya varios años. Nueva York, Pennsylvania y California tienen las concentraciones más grandes de trabajadores en la producción de estas manufacturas (Hufbauer y Schott [1992] p.266). Este sector de la confección se caracteriza por la existencia de una gran cantidad de pequeños establecimientos que conviven con grandes compañías con diversos grados de integración vertical.

Se hace necesario, sin embargo, hacer una distinción entre tres diferentes tipos de firmas en el mercado de la confección: los detallistas, los comercializadores de productos de marca y los fabricantes de los productos de marca. Los detallistas (Wal-Mart; K-mart, Sears, JC Penney's, The Limited, The Gap) son los grandes importadores, los cuales no se involucran en la manufactura de las prendas pero juegan un papel trascendental en el comportamiento del mercado al emitir las órdenes de compra. Los comercializadores de productos de marca (Liz Claiborne, Donna Karan, Polo, Tommy Hilfiger, Nike) son, en realidad, fabricantes que no cuentan con plantas de producción propias que siempre han contratado gran parte de su producción en el extranjero. Finalmente, los fabricantes de productos de marca (Sara Lee, Levi Strauss, VF Corporation, Fruit of the Loom) son fabricantes de bienes estandarizados que realizan la producción de sus prendas en

plantas de su propiedad o bajo su control, originalmente en EE.UU. y posteriormente también en el extranjero (Gereffi [1997]). En los dos primeros casos, las firmas contratan la producción del bien en el extranjero utilizando básicamente la modalidad de “paquete completo”, en la que al contratista extranjero se le encarga la confección de la pieza y éste es el responsable de proveer todos los materiales y de producir la prenda. En el caso de los fabricantes de productos de marca la modalidad utilizada ha sido la de encargar el ensamble de las piezas con la tela que ellos mismos proveen una vez ya cortada en EE.UU.; el ensamble es llevado a cabo en plantas de su propiedad o bajo su control o por compañías subcontratadas que ostentan un alto grado de dependencia con los primeros.

La creciente e irreversible desventaja comercial que ha venido evidenciando el sector manufacturero de la confección estadounidense ha provocado la introducción de gran cantidad de barreras arancelarias y no arancelarias tendientes a prolongar artificialmente su competitividad, frente al peligro que representa la competencia externa, en especial la de algunos países asiáticos (Lall y Mortimore [1997]). Esta falta de competitividad del sector de la confección puede llegar a afectar también al relativamente más competitivo sector textil, en tanto las prendas de vestir importadas utilicen telas de origen no estadounidense, como sucede en el caso de esa producción de prendas de vestir en los países asiáticos.¹⁶ En efecto, los fabricantes asiáticos, en su gran mayoría, no utilizan telas ni componentes hechos en EE.UU. en la producción de prendas de vestir que luego son enviadas al mercado estadounidense (USITC [1997]). De esta manera, una disminución en el consumo de prendas de vestir estadounidense, puede llegar a provocar, a su vez, una pérdida de mercado para el sector productor de sus insumos. Se trata, entonces, de dos problemas distintos pero que están íntimamente relacionados entre sí. El reto se torna especialmente grave ante la perspectiva de enfrentar en el mediano plazo un verdadero desmantelamiento total del sistema de cuotas (USITC [1998] p.14) cuyo fin ha sido, en principio, acordado por los países miembros de la OMC.¹⁷ Enfrentar exitosamente lo que algunos han llamado el “desafío asiático”^{18 19} se constituyó, entonces, en uno de los objetivos más importantes de la industria estadounidense.

Ahora bien, si, como se ha indicado, el mayor problema que enfrenta el sector de confección estadounidense reside básicamente en el alto costo de su mano de obra,^{20 21} era de esperar que las firmas manufactureras estadounidenses buscaran diversificar sus lugares de producción, seleccionando para ello países en vías de desarrollo con abundancia de este factor, de forma tal que pudieran combinar y reducir sus costos de producción. Esto es especialmente sencillo de llevar a cabo en el sector de la confección, en el que las destrezas requeridas son relativamente simples y la inversión es baja. Sin duda, las compañías manufactureras más grandes²² tenían de sobra la capacidad y los recursos necesarios para diseñar y ejecutar una estrategia tendiente a preservar y mantener su participación en el mercado estadounidense (Torres [1997] p. 8). De hecho, ese proceso se inició desde finales de la década de los años cincuenta, cuando las firmas estadounidenses empezaron a trasladar operaciones primero a Japón y luego a Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan. Ese traslado, sin embargo, no se llevó a cabo mediante una inversión directa en esos países de Asia, sino mediante la figura de los contratos de manufactura (paquete completo). Así, los fabricantes estadounidenses y más tarde incluso los detallistas, lograron que las prendas fueran producidas en Asia, aún cuando ellos no fueran los propietarios de las plantas (Bonacich y Waller [1994] p. 21). Posteriormente, cuando los costos en dichos países de Asia aumentaron y las restricciones a la importación dificultaron el acceso al mercado estadounidense, los contratistas asiáticos buscaron otros sitios con costos de producción más

bajos y comenzaron a subcontratar en otros países. China, Sri Lanka, Tailandia, India, Indonesia, Malasia, Bangladesh, etc. incursionan, así, como importantes proveedores del mercado de EE.UU. Todo lo anterior se ve reflejado en un incremento muy grande de las importaciones provenientes de los países de Asia y es, entonces, cuando el "desafío asiático" empieza a tomar forma y surge la necesidad de contener su emergente poderío económico (Bonacich y Waller [1994] p. 85-86).

LOS INSTRUMENTOS

Los instrumentos utilizados para llevar adelante la estrategia de los fabricantes más importantes de EE.UU. cubren un amplio espectro que va desde continuar con la búsqueda de protección en el mercado local mediante el sistema de cuotas que permite el sistema multilateral, hasta el diseño de una reestructuración de sus métodos productivos. Esta reestructuración incluye, a su vez, varios elementos: por un lado, el mejoramiento de la eficiencia mediante la adopción de nuevas tecnologías y técnicas organizativas; y, por el otro, el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países en vías de desarrollo mediante inversión directa en plantas de producción en esos países, o el otorgamiento de licencias o la subcontratación para el ensamble del producto final (Lall y Mortimore [1997]).

Pero, aun cuando dicha estrategia mejorara la posición competitiva del sector de prendas de vestir, para el sector textil era necesario también asegurarse a toda costa que el ensamble de dichas prendas se hiciera con componentes estadounidenses, especialmente en aquellos casos en que el fabricante no se encuentra verticalmente integrado. Debía cerrarse la posibilidad de que se recurriera a la utilización de tela de origen asiático; de ahí la necesidad de establecer mecanismos efectivos para tales propósitos. Las cifras sobre comercio exterior de los últimos años y la reestructuración de las fuentes de la oferta en el mercado estadounidense son prueba de que los mecanismos utilizados han dado muy buenos resultados.

Los regímenes preferenciales

La estrategia estadounidense no es nueva. El régimen 9802.00.80 fue establecido en el año 1963 y desde entonces ha sido utilizado por la industria de ese país como un mecanismo para mejorar su posición competitiva, sacando provecho de la mano de obra relativamente más barata de otros países y reimportando el producto final contra el pago de una tarifa arancelaria preferencial, según se ha explicado. La ventaja arancelaria que este régimen ofrece es particularmente importante en el sector de la confección, dado los altos aranceles que todavía prevalecen. Se estima que en estos casos la carga impositiva efectiva se reduce a menos de un 6% (USITC [1998] p. 9-3), afectando negativamente las condiciones competitivas de las importaciones de productos de la confección provenientes de los países asiáticos, toda vez que éstas raramente contienen componentes estadounidenses.²³

Sin embargo, no es sino hasta mediados de los años ochenta, una vez que las negociaciones de la Ronda Uruguay se inician y se vislumbra un posible desmantelamiento del sistema del AMF, que se lanza, por un lado, el Programa de Acceso Especial y, poco tiempo después, el Régimen Especial. Ambos programas están abiertamente dirigidos a promover el uso de tela fabricada y cortada en EE.UU. mediante el otorgamiento de una preferencia de carácter no arancelario adicional al de la preferencia arancelaria que ya se otorgaba: una cuota de acceso prácticamente ilimitada en tanto la actividad se circunscriba

al ensamble de piezas elaboradas con tela fabricada y cortada en EE.UU. De esta manera los fabricantes estadounidenses aprovechan no sólo la mano de obra relativamente más barata de los países vecinos y la ventaja arancelaria que les brinda el régimen 9802.00.80, sino que, además, se les garantiza un acceso ilimitado al mercado estadounidense.^{24 25} Además, estos esquemas de producción compartida con los países de la región (México y los países de la ICC) tienen un impacto en los costos de transporte y en la capacidad para responder más rápidamente que las compañías que importan de Asia (USITC [1998] p. 9-3). Es decir, en un ambiente altamente competitivo como es el de la venta al detalle de productos de la confección, aquellos fabricantes estadounidenses que han trasladado parte de su producción a esta región se encuentran en una mejor posición para competir, toda vez que, dada su cercanía, logran ahorros importantes en los costos de transporte y, sobre todo, en la posibilidad de responder más rápidamente a las crecientes demandas de sus clientes. La ubicación geográfica se constituye así en una importante ventaja frente a los países asiáticos.

Finalmente, poco antes de cerrarse las negociaciones que dan lugar al ATV y al período de transición que llevaría a una integración de este sector con las normas y disciplinas del GATT a partir de 2005, se le abre paso al TLCAN. Ya desde finales de 1991, varios grupos textiles y de la confección habían expresado sus recomendaciones para el TLCAN. El *United States Apparel Industry Council* (USAIC), una organización de empresas estadounidenses de la confección con plantas en el extranjero, recomendó desde ese entonces que para beneficiarse de las preferencias del TLCAN, los productos deberían ser necesariamente ensamblados en un país del TLCAN, a partir de tela fabricada y cortada también en un país del TLCAN. USAIC recomendaba además la extensión de dichos beneficios a los países de la ICC, y la eliminación inmediata de aranceles y restricciones cuantitativas a los productos que calificaban para el Programa de Acceso Especial. Por su parte, las recomendaciones del *American Textile Manufacturers Institute* (ATMI)²⁶ y de la *American Apparel Manufacturers Association* (AAMA)²⁷ eran, en cierto sentido, similares a las de USAIC, aunque estas agrupaciones clamaban por reglas de origen todavía más estrictas, pues en un principio se exigía que los productos textiles beneficiados fueran únicamente aquéllos producidos con algodón de alguno de los países del TLCAN ("down to the cotton ball rule"). Posteriormente la posición fue suavizada en favor del criterio de "hilaza en adelante" ("yarn forward rule") (Hufbauer y Schott [1992] p. 276), criterio que, como se ha indicado, es el que prevalece en el TLCAN.

Recientemente los representantes de los sectores textiles y de la confección estadounidense han manifestado abiertamente su satisfacción por los resultados obtenidos con el TLCAN. El ATMI ha señalado que su apoyo al TLCAN obedece a que éste se ha constituido en un medio efectivo para incrementar las exportaciones de textiles estadounidenses y para fortalecer la industria nacional en una era de implacable y creciente competencia a nivel mundial. Es más, dicha asociación aboga por que el régimen del TLCAN sea extendido en favor de los países de la ICC.²⁸

Por su parte, la AAMA ha indicado sin ambages que para poder competir con las importaciones provenientes de países con bajos salarios, los fabricantes estadounidenses han debido trasladar parte de su producción a México y a los países de la ICC, pues ello les permite reducir el promedio de sus costos de producción. Su presidente expresamente señaló ante el Congreso de EE.UU. que, con el TLCAN, el objetivo de su asociación había sido modificar las fuentes de la oferta desde el Lejano Oriente hacia el Continente

Americano, pues en este caso habría un involucramiento de firmas estadounidenses en el proceso productivo, para concluir diciendo que el TLCAN, junto con los países de Centroamérica y el Caribe, estaba logrando ese cometido. No es de sorprender, por ello, que AAMA también haya promovido con interés la extensión de las condiciones del TLCAN a los países de la ICC.²⁹

Así, primero el programa 9802.00.80, y luego el Programa de Acceso Especial para los países de la ICC, así como el Programa del Régimen Especial para los productos mexicanos y posteriormente el TLCAN, han sido instrumentos considerados altamente efectivos para la consecución de los objetivos propuestos.³⁰ Dichos regímenes preferenciales han servido como incentivo para promover la inversión directa en estos países y para incentivar el consumo de telas estadounidenses en México y en los países de la ICC, asegurándose que cualquier aumento significativo de sus exportaciones esté ligado al uso de la tela estadounidense.

El sistema multilateral

La industria estadounidense, apoyada por su Gobierno, ha sabido igualmente sacar ventaja del sistema multilateral de comercio. El régimen de cuotas instaurado hace ya varias décadas y ahora prorrogado hasta el año 2005, a través del ATV, ha sido también un instrumento eficaz para limitar, en alguna medida, el crecimiento de las importaciones, particularmente de aquéllas que no utilizan componentes estadounidenses. Para el año 1998, EE.UU. tenía impuestas más de 1.000 cuotas, limitando el comercio de 46 países. Esas cuotas restringen el 51% del total de las importaciones de textiles y vestido de EE.UU. Otro 28% de esas importaciones son potencialmente objeto de restricciones (IDS [1998] p. 9). Además, tal y como se explicó anteriormente, el programa de integración planteado por el Gobierno de EE.UU. asegura que una liberación efectiva no se produzca, si es que ésta llega finalmente a producirse, sino hasta en la última etapa del proceso, ya que sólo un poco más del 7% del total de las importaciones fue integrado en la primera y segunda etapas del ATV, mientras que un 14% de ese comercio atañe a importaciones provenientes de Europa, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y otros países, cuyos productos no son objeto de cuota (IDS [1998] p. 9). El sistema ha sido especialmente efectivo para controlar las importaciones provenientes de los países asiáticos.

Es en ese contexto que, durante el año 1997, EE.UU. inició cuatro procesos de consulta. Dos de ellas al amparo del ATV,³¹ en ambos casos contra países asiáticos. Esto significó un aumento en el número de consultas realizadas en relación con el año 1996, pero en nada se compara con los 24 procesos de consulta iniciados en 1995, primer año de vigencia del ATV (USITC [1998] p. 4-24). De hecho, EE.UU. fue el único miembro de la OMC que utilizó el mecanismo de salvaguardia del ATV durante ese primer año, resultando en la imposición de cuotas para las exportaciones de India, Sri Lanka, Turquía, Colombia, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica y Costa Rica (Shelton y Wallace [1996] p. 10). El caso de Costa Rica es de particular importancia, por cuanto refleja con toda claridad la estrategia de la industria estadounidense y el apoyo que recibe por parte de las autoridades gubernamentales esa estrategia.

EL CASO DE COSTA RICA

Ante presiones de la compañía Fruit of the Loom, EE.UU. llamó a consultas a varios países beneficiarios de la ICC, entre ellos Costa Rica, con el objeto de imponerles restricciones cuantitativas. EE.UU. pretendió aprovechar la ocasión para asegurarse la utilización de tela estadounidense en la producción de prendas de vestir en la región de la Cuenca del Caribe, en este caso mediante la utilización del sistema multilateral recién creado. De hecho, Costa Rica exportaba a EE.UU. ropa interior confeccionada con tela fabricada y cortada en EE.UU. que luego era reimportada bajo la partida arancelaria 9802.00.80. La totalidad de la producción costarricense era realizada por firmas manufactureras estadounidenses instaladas en Costa Rica. El gobierno de EE.UU. ofrecía al de Costa Rica una cuota GAL “muy generosa” a cambio que se accediera a reducir sustancialmente cualquier posibilidad de confeccionar ropa con tela no estadounidense. Sin embargo, Costa Rica no estuvo dispuesta a aceptar restricciones a sus exportaciones sin que previamente EE.UU. cumpliera con su obligación de demostrar el daño que estaban causando o amenazando con causar las exportaciones costarricenses a la industria norteamericana, requisito éste exigido por el ATV. El diferendo fue resuelto por el Organismo de Solución de Diferencias de la OMC en favor de Costa Rica. Luego de este caso, EE.UU. desechó este instrumento.

Nuevas normas de origen

La estrategia se ve complementada con los cambios que el Gobierno de EE.UU. acordó en el año 1996 en materia de reglas de origen aplicables al sector textil y de la confección. La modificación a las reglas de origen obedece a que la industria textil y de la confección estadounidense consideraba que los proveedores extranjeros estaban dividiendo sus operaciones productivas de una manera tal que les hacía posible evadir el sistema de cuotas (USITC [1998] p. 4-24). De conformidad con los cambios introducidos, el producto importado en EE.UU. se carga ahora contra la cuota del país en donde se ensambla la prenda y no contra la cuota del país en donde sus componentes han sido cortados (como estipulaban las reglas anteriores). Con ello se pretende igualmente restringir las importaciones provenientes de Asia (que, como se ha indicado, exportan prendas que no utilizan tela estadounidense), al provocar que prendas cortadas en países como Hong Kong, Taiwan o Singapur, cuyas cuotas están siendo subutilizadas debido a la pérdida de competitividad que estos países han evidenciado en los últimos años, deban ser ahora contabilizadas contra las cuotas del país en donde se ensamblan dichas piezas, esto es, de China, cuyas cuotas muestran un grado de utilización muy elevado y se encuentran sujetas a porcentajes de crecimiento muy moderados (Shelton y Wallace [1996]).³²

Acuerdos bilaterales con China

China no es miembro de la OMC y, como tal, su comercio no se encuentra regulado ni se beneficia de las disposiciones que conforman el sistema multilateral de comercio,

incluyendo el ATV. China es considerado, sin embargo, el país que mayor peligro representa para el sector textil y de la confección estadounidense y su comercio se encuentra regulado mediante la adopción de distintos acuerdos bilaterales. Se anticipa, por ello, que llegará el momento en que China se incorpore al sistema multilateral, EE.UU. logrará haber negociado con ese país algún esquema que les permita aminorar el impacto que representaría la liberalización del comercio mundial de los textiles y la confección.

En todo caso, interesa ahora resaltar que el 1 de febrero de 1997, EE.UU. llegó a una serie de acuerdos bilaterales con China, todos referentes al comercio de textiles y el vestido (USITC [1998] p. 4-26). Uno de esos acuerdos extendió el plazo de las cuotas aplicables a los productos chinos hasta diciembre del año 2000 y redujo el monto de las cuotas de aquellos productos que, según reportes de las autoridades estadounidenses, son objeto de "triangulación".³³ En la actualidad, poco más del 10% de las categorías sujetas a cuotas de importación a EE.UU. se refieren a productos de China (*Journal of Commerce* [6 de abril de 1998]).

Paridad con el TLCAN o mejoramiento de la ICC

Un eslabón más de esta estrategia lo constituyen los diversos proyectos de "paridad con el TLCAN" o "mejoramiento de la ICC" que han circulado durante los últimos años. Dichos proyectos, aún cuando varían en su contenido,³⁴ en esencia, lo que pretenden es que las importaciones de confección provenientes de los países de la ICC, que utilicen telas estadounidenses o telas originarias, se vean sometidas a un tratamiento arancelario y no arancelario preferencial, semejante al aplicable a las importaciones provenientes desde México en razón del TLCAN.

Esta es una iniciativa generada aún antes de la aprobación del TLCAN, ante el temor expresado por quienes anticipaban una desviación del comercio y de la inversión en favor de México y en detrimento de los países de la ICC. Sin embargo, el otorgamiento de un trato preferencial a los productos textiles y de la confección de la región requiere necesariamente de la venia de los sectores estadounidenses afectados y ese apoyo sólo es posible si el tratamiento se estructura de una manera tal que convenga a sus propios intereses. De esta manera, este proyecto se convirtió rápidamente en parte de la estrategia de la industria textil y de la administración estadounidense tendiente a promover la utilización de tela fabricada en EE.UU. en todos aquellos procesos de ensamble realizados en los países de la Cuenca del Caribe (Gonzalez [1997] p. 96). La estrategia resulta evidente en las disposiciones de los proyectos elaborados por la administración en febrero de 1996, denominado *Caribbean Basin Trade Security Act (II)*, y, particularmente, en el de junio de 1997, denominado *United States – Caribbean Basin Trade Enhancement Act*. En este último proyecto las condiciones de acceso que se ofrecen para los productos de la ICC son más restrictivas que las del TLCAN, mientras que los condicionamientos para poder disfrutar de ellas son grandes (Gonzalez [1997]). En él incluso se preveía que para compensar las cantidades de textiles y vestido que ingresaran libres de cuotas a EE.UU. (aquéllas que cumplieran con la regla de origen del TLCAN o que fueran fabricados con tela hecha a partir de hilaza estadounidense y cortada en EE.UU.), el Presidente (de EE.UU.) podía reducir, prácticamente en forma unilateral, las cuotas que los países beneficiarios tuvieran en ese momento. Es decir, una vez más, es palpable el propósito de que el mayor acceso que podría brindarse en favor de los productos de la confección manufacturados en la región estaría sujeto primordialmente a que en su producción se utilice tela estadounidense y que, a cambio de ello, debían reducirse las cuotas no condicionadas a utilizar

tela de algún origen determinado, esto es, cuotas que dejaran abierta la posibilidad de utilizar tela de origen asiático.³⁵

Por lo anterior, no deben extrañar las manifestaciones de respaldo que el concepto de "paridad con el TLCAN" recibe de parte de los sectores textil y de la confección estadounidense. Las mismas razones que motivan el apoyo de estos sectores en favor del TLCAN, son aplicables al esquema que se pretende estructurar en favor de las importaciones provenientes de los países de la ICC.³⁶ Es más, el sector manufacturero estadounidense considera que el mejoramiento de las condiciones de acceso de los productos textiles y de la confección de los países de la ICC es una urgente prioridad, por constituir un estímulo para el esquema de producción compartida entre EE.UU. y estos países. Repitiendo las palabras recientemente utilizadas por los representantes del AAMA, estos arreglos han provocado la creación de un mercado cautivo para los productos estadounidenses.³⁷ De esta manera, las razones por las que la industria textil estadounidense trabaja fuertemente por la aprobación de esta legislación no deja lugar para dudas: se espera que los logros alcanzados con el TLCAN se expandan mediante la extensión del trato a los países de la ICC.³⁸

III. LOS RESULTADOS: COMPORTAMIENTO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS NOVENTA

IMPORTACIONES

Textiles y confección

En 1980, las importaciones de EE.UU. de productos textiles y de la confección fueron de US\$9.525 millones. Esta cifra se incrementó a US\$21.330 millones en 1985 y a US\$31.540 millones en 1990 (Hufbauer y Schott [1992] p. 204). Las importaciones han continuado creciendo durante los últimos años: en el año 1994, el total de las importaciones fue de US\$39.981 millones, cifra que aumentó a US\$43.953 millones en 1995, a US\$45.915 millones en 1996 y a US\$54.002 millones en 1997 (USITC [1998]).

En 1994, China era el proveedor más importante con exportaciones por un total de US\$4.931 millones (12,5% de participación en las importaciones). En 1995, las exportaciones de China se redujeron a US\$4.800 millones (11% del total de las importaciones), llegaron a US\$4.890 millones (10,6% del total de las importaciones) en 1996 y subieron a US\$6.024 millones en 1997 (11% del total de las importaciones) (USITC [1998]).^{39 40} Sin embargo, en el período de doce meses que terminó en setiembre de 1998, esas exportaciones muestran una reducción sustancial al disminuir en 3,73% en comparación con el período de doce meses que finalizó en setiembre de 1997 (Major Shippers Report [1998]).

Por su parte, Hong Kong era en 1994 el tercer proveedor más importante del mercado de EE.UU., luego de los países de la ICC considerados en su conjunto. Hong Kong exportó a EE.UU. US\$4.406 millones (11% de participación en las importaciones), pero sus exportaciones se redujeron a US\$4.391 millones (10%) en 1995, a US\$4.031 millones en 1996 (8,7%), llegando a US\$4.100 millones (7,6%) en 1997 (USITC [1998]). Hong Kong, sin embargo, parece haberse recuperado durante los primeros meses de 1998, pues en el período de doce meses que terminó en setiembre de 1998 se evidencia un crecimiento del 19,5% en comparación con el período que finalizó en setiembre de 1997⁴¹ (Major Shippers Report [1998]).

Otros dos proveedores asiáticos de importancia, Taiwan y Corea, vieron disminuir, al igual que Hong Kong, su participación en las importaciones de EE.UU. durante los

primeros años de vigencia del TLCAN. En el caso de Taiwan, sus exportaciones a EE.UU. pasan de US\$2.830 millones (7% de participación en las importaciones) en 1994, a US\$2.756 millones (6,25%) en 1995, a US\$2.732 millones (5,9%) en 1996 y a US\$2.812 millones (5,2%) en 1997. Por su parte, Corea pasa de US\$2.449 millones (6,1%) en 1994, a US\$2.267 millones (5,1%) en 1995, a US\$2.047 millones (4,5%) en 1996 y US\$2.288 millones (4,2%) en 1997 (USITC [1998]). Las causas de esta disminución se relacionan con la escasez de mano de obra y el incremento de los costos de producción en esos países (USITC [1998] p. 9-5) y por el bajo crecimiento de sus cuotas (Torres [1997]). No obstante ello, en el período de doce meses que terminó en setiembre de 1998, Corea muestra una recuperación importante, con casi un 24% de crecimiento en el sector de la confección en relación con el período de doce meses que terminó en setiembre de 1997,⁴² mientras que las exportaciones de Taiwan siguen estancadas⁴³ (Major Shippers Report [1998]).

Téngase presente también que, al tiempo que Corea, Hong Kong y Taiwan perdían su participación en las importaciones de EE.UU., otros países del Sudeste Asiático la incrementaban, tal es el caso de Indonesia, Tailandia, Malasia, Filipinas, etc.⁴⁴ La participación en las importaciones de estos países fue en 1997 de un 11%. Además, si bien la crisis financiera que afecta a estos países no repercutió de manera importante en su comercio con EE.UU. en 1997, el impacto de la devaluación de sus monedas sí se podría ver reflejado en las cifras de 1998 (USITC [1998] p. 9-6). De hecho en el período de doce meses que finalizó en setiembre de 1998, las exportaciones de estos países muestran un incremento del 15,15% en comparación con el período que terminó en setiembre de 1997 (Major Shippers Report [Oct. 21, 1998]).

Ahora bien, durante los tres primeros años de vigencia del TLCAN, México y los países de la ICC han aumentado sustancialmente sus exportaciones, así como su participación en las importaciones de EE.UU. México, que en 1994, exportó US\$1.894 millones (4,7% de participación en las importaciones), pasó a exportar US\$3.036 millones (7%) en 1995, US\$4.229 millones (9,2%) en 1996 y US\$5.928 millones (10,9%) en 1997 (USITC [1998]). El ritmo de crecimiento anual de las exportaciones mexicanas, sin embargo, parecía estar sufriendo una disminución importante, pues en el período de doce meses que venció en setiembre de 1998, el crecimiento fue de un 25% en relación con el mismo período del año anterior. Esto se compara con ritmos de crecimiento de 60% en 1995 y de 40% en 1996 y también en 1997.⁴⁵ Por su parte, los países de la ICC, pasaron de exportar US\$4.592 millones (11,5% de participación en las importaciones) en 1994, a exportar US\$5.544 millones (12,6%) en 1995, a US\$6.106 millones (13,3%) en 1996 y a US\$7.693 millones (14,25%) en 1997 (USITC [1998]) (ver cuadro 2).

Así, para el año 1997, los países de la ICC pasan a ser, en su conjunto, el primer exportador al mercado estadounidense, seguidos por China y por México, con un 14% y 11% respectivamente (USITC [1998] p. 9-3 a 9-6). De esta manera, puede afirmarse que el crecimiento de México ha sido mayoritariamente a costa de los proveedores tradicionales de Asia: Hong Kong, Corea y Taiwan (USITC [1997]). Estos tres países disminuyeron su participación en las importaciones de EE.UU. de un 20% en 1995 a un 16% en 1997 (USITC [1998]), mientras que México y los países de la ICC la aumentaron de un 16,2% a un 25,25%. En los primeros seis meses del año 1998, sin embargo, la participación en las importaciones de EE.UU. de textiles y vestido mostró algunas variaciones de importancia, probablemente atribuibles a la crisis financiera de numerosos países asiáticos: los países del ICC reducen ligeramente su participación a un 13%, México la incrementa a un 12%, China reduce su participación a un 12,8%, Hong Kong, Corea y

Taiwan permanecen en un 16% y los países del Sudeste Asiático muestran un leve incremento en su participación al llegar a un 11,25% (Major Shippers Report [Oct. 20 1998]).

A pesar que los países de la ICC mantienen una participación importante en las importaciones debe señalarse que, en su conjunto, éstos han visto disminuir ocasionalmente el ritmo de crecimiento de sus exportaciones a EE.UU. desde la entrada en vigencia del TLCAN. Durante los cuatro años que precedieron al TLCAN, las importaciones provenientes de los países de la ICC habían venido creciendo a un ritmo del 20% anual.

Luego de 1994, ese crecimiento ha sido sobrepasado por las exportaciones mexicanas, como lo muestra el hecho de que en 1996 el crecimiento fuera sólo de un 11%. Esa situación se debe probablemente no sólo a la preferencia arancelaria que otorga el TLCAN, si no también a la importante devaluación sufrida por el peso mexicano durante el año 1995, lo cual indudablemente afectó el balance entre México y los países de la ICC (USITC [1997]).

De hecho, el comercio de estos productos entre los países beneficiarios de la ICC y EE.UU. se recuperó notablemente durante el año 1997, al crecer las exportaciones de estos países en un 26% con respecto a las exportaciones del año anterior (USITC [1998] p. 9-3). Sin embargo, en el período de doce meses que finalizó en setiembre de 1998, el ritmo de crecimiento volvió a decaer, al evidenciarse un crecimiento de sólo un 11% en relación con el período que terminó en setiembre de 1997 (Major Shippers Report [20-10-1998]).

Finalmente, debe llamarse la atención también sobre el crecimiento experimentado individualmente por algunos países de la ICC durante esos tres años de vigencia del TLCAN. Las exportaciones de Honduras, por ejemplo, tuvieron un crecimiento de más del 155%, al pasar de US\$648 millones en 1994 a US\$1.663 millones en 1997, mientras que las exportaciones de El Salvador experimentaron un crecimiento de casi el 160%, pasando de US\$421 millones a US\$1.079 millones en esos tres años. Guatemala, por su parte, pasó de exportar US\$612 millones a US\$971 millones, un crecimiento de más del 55%, en ese mismo período.⁴⁶ Incluso República Dominicana y Costa Rica, países que exportan esta clase de productos desde hace varios años, experimentaron crecimientos importantes durante los tres primeros años de vigencia del TLCAN. República Dominicana pasó de exportar US\$1.616 millones en 1994 a exportar US\$2.272 millones en 1997, un crecimiento de más del 40% y, aunque en menor grado, Costa Rica también creció poco más del 20% al pasar de exportar US\$693 millones a exportar US\$850 millones tres años después. Jamaica mantuvo apenas un crecimiento de menos del 4%, al pasar de US\$455 millones a US\$472 millones. Las anteriores cifras sugieren que la disminución en el ritmo de crecimiento de República Dominicana y Costa Rica, hasta hace poco los países líderes de la región en este tipo de exportaciones, así como el estancamiento de Jamaica, ha obedecido, no sólo a un traslado de las operaciones a México en razón de la ventaja arancelaria creada por el TLCAN,⁴⁷ sino también al traslado de operaciones desde esos países a otros países de la región, igualmente beneficiarios de la ICC, pero cuyos costos de producción son más competitivos (USITC [1997]). Nótese que los costos de la mano de obra en Costa Rica, Jamaica y la República Dominicana (los países cuyo ritmo de crecimiento ha decaído) son los más altos de la región, mientras que los de Honduras, El Salvador y Guatemala (los países cuyas exportaciones de confección se han incrementado), se encuentran entre los más bajos. Igualmente debe resaltarse que el costo de la mano de obra en México es mucho más competitivo que el de los países beneficiarios de la ICC.⁴⁸ Así, puede afirmarse que se ha dado también un reordenamiento dentro de los países de la Cuenca del Caribe (Mortimore y Zamora [1998]) (ver cuadro 3).

Ropa confeccionada

El mismo patrón comercial observado en el acápite anterior se observa si se analiza únicamente el sector de la confección. En efecto, entre los años 1993 y 1997, México vio incrementar su participación en las importaciones al pasar de un 3,99% a un 11,79%. Los países de la ICC también experimentaron un crecimiento importante en esa participación, pues pasaron de un 14,05% a un 17,71%. Entre los países de la ICC, ese incremento obedece a las mayores importaciones provenientes de Guatemala, Honduras y El Salvador. Estos tres países incrementaron su participación al pasar de tener un 1,93%, 1,79% y 0,89% a tener un 2,25%, 3,87% y 2,46%, respectivamente. Por su parte, República Dominicana incrementó levemente su participación al pasar de 5% a 5,17%, mientras que Costa Rica y Jamaica disminuyeron, al pasar de un 2,31% y 1,38% a un 1,96% y 1,10%, respectivamente (IDS [1998]).

En el caso de los países asiáticos, la disminución ha sido dramática al pasar, los cuatro grandes, de tener una participación de un 40,09% a un 28,05%, mientras que los países del ASEAN pasaron del 14,93% al 12,76%. Esto obedece a que entre 1987 y 1997, las importaciones de EE.UU. crecieron a un promedio de 8% anual, pero las importaciones de Asia en ese mercado crecieron sólo a un ritmo del 5% (USITC [1998] p. 14) (ver cuadro 4).

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE MÉXICO Y DE LOS PAÍSES DE LA ICC

Pero quizás lo que es importante subrayar es que, mientras las importaciones provenientes de México y las de los países de la ICC han venido acaparando aceleradamente el mercado estadounidense en los últimos años, la mayor parte de esas importaciones tienen lugar bajo el esquema de producción compartida. Efectivamente, se estima que del total de las importaciones provenientes de México, al menos un 85% ingresó como comercio 9802.00.80.⁴⁹ De ese monto, se considera que un 70% corresponde a productos ensamblados con telas hechas y cortadas en EE.UU.⁵⁰ De igual manera, del total de las importaciones provenientes de los países de la ICC, en ese mismo año, un 83% ingresó bajo ese esquema arancelario. Esos porcentajes contrastan con los del resto del mundo, en donde la cifras del comercio 9802.00.80 apenas alcanzan el 2% (USITC [1998]). Entre 1989 y 1995 las importaciones de confección que ingresan bajo esa partida han crecido en un 271%.⁵¹ Prácticamente la totalidad de las importaciones de confección que ingresan al mercado estadounidense bajo la partida 9802.00.80 provienen de los países de la ICC y de México (USITC [1997]). De esta manera las exportaciones mexicanas y las de los países de la ICC han provocado que el porcentaje del comercio 9802.00.80 pasara de representar un 6% del total de las importaciones estadounidenses de textiles y de confección, en el año 1987, a representar un 21% diez años después (ver cuadro 5).

Resulta interesante también identificar la participación de las importaciones que ingresan bajo la partida 9802.00.80 en comparación con la producción estadounidense en varios productos de la confección seleccionados, así como su evolución durante los últimos años. El cuadro 6 muestra que las importaciones que ingresan bajo la partida 9802.00.80 representan actualmente una proporción importante en relación con la producción en prácticamente todas las categorías y que ese porcentaje ha aumentado considerablemente en los últimos años, sobre todo en productos como pantalones, ropa interior, pijamas y camisas y blusas. En el caso de los pantalones, el porcentaje prácticamente se duplicó en tres años; las tareas relativamente simples, así como los pocos cambios de estilo explican la facilidad con que se ha incrementado el esquema en esta categoría. Por su parte, el porcen-

taje relativamente bajo de este tipo de importaciones en el caso de las camisas y blusas refleja el grado de competitividad que todavía ostentan los países asiáticos en este tipo de productos (USITC [1997]). En el caso de la ropa interior ese porcentaje pasó del 48,5% al 65% en solo un año y ello se explica por el alto grado de competencia existente en ese mercado lo que ha obligado a las compañías a buscar la reducción de sus costos mediante el esquema de producción compartida (ver cuadro 6).

Lo anterior se ve corroborado por los datos disponibles en relación con el origen de la inversión extranjera en el campo textil y de la confección en México y los países de la ICC.⁵² Reportes estadounidenses señalan que a principios de 1998 en México existían 797 maquiladoras del sector textil y de la confección, con una fuerza laboral de 189.000 trabajadores. La mayoría de esas empresas cuenta con un grado de participación de capital estadounidense y recientemente se han anunciado importantes proyectos de inversión también en el sector textil, lo que eventualmente dará lugar a una mayor integración vertical de la producción mexicana. Esto puede notarse en la reducción, todavía leve, del porcentaje de exportaciones mexicanas que ingresan bajo la partida 9802.00.80, lo cual podría reflejar el inicio de un cambio hacia la modalidad del “paquete completo” (USITC [1998] p. 3-3).

Por su parte, en Honduras se reporta que para julio de 1997 existían 248 operaciones de maquila, mientras que el 95% de esas operaciones correspondía al sector de la confección. De esa inversión sólo el 30% corresponde a inversión asiática (China, Corea, Taiwan), mientras que grandes empresas estadounidenses como Wrangler, Sara Lee y Fruit of the Loom se encuentran instaladas en el país. El mismo patrón se percibe en República Dominicana y Costa Rica y, en menor medida, en El Salvador, donde la presencia de Sara Lee, Wrangler, Levi, Ralph Saint Laurent, Van Heusen, K-mart, JC Penney, Benneton, Liz Claiborne, etc., es notoria (OIT [1997]). En todos estos países el porcentaje de las exportaciones correspondiente a la partida arancelaria 9802.00.80 es importante (USITC [1998] p. 3-3).

Como un caso aislado, la importancia de la inversión de origen asiático es sustancial en Guatemala. Se estima que en dicho país casi la mitad de la inversión en el sector textil y de la confección es originaria de Asia (OIT [1997]). Esto, junto al mayor desarrollo que tiene la industria textil local, puede explicar el menor porcentaje de exportaciones 9802.00.80 que se refleja en las cifras analizadas.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES Y DE LA CONFECCIÓN

Las exportaciones totales de los productos textiles y de la confección de EE.UU. han venido creciendo durante los últimos años. Entre 1994 y 1997, las exportaciones de esos productos pasaron de US\$11.514 millones a US\$16.810 millones, es decir un crecimiento de más del 45% en sólo tres años. Esto se compara con exportaciones por un monto de US\$5.940 millones en el año 1990 y de US\$2.902 millones en 1980 (ver cuadro 7).

En 1997 los principales mercados de dichas exportaciones fueron los países de la ICC, México y Canadá. En efecto, a los países de la ICC se exportaron US\$4.309 millones (25%), a México se exportó un total de US\$3.651 millones (21%), y a Canadá un total de US\$3.244 millones (19%). Es decir, los países de la ICC, México y Canadá fueron el destino de aproximadamente el 65% de las exportaciones de EE.UU. Por su parte, México y los países de la ICC son el destino del 46% de esas exportaciones. Hace tres años los principales mercados también lo eran los países de la ICC, México y Canadá, siendo dichos países el destino del 22%, 18% y 19,4% respectivamente del total de las exportaciones de EE.UU.

En su conjunto, sin embargo, esos mercados han pasado de representar un 59,5% a representar un 65%, en los tres primeros años de vigencia del TLCAN.

Al desagregar los productos textiles y los de la confección, se determina que de los US\$16.810 millones exportados en ambos rubros en el año 1997, US\$8.632 millones (51%) correspondieron a productos textiles y US\$8.177 millones (49%) al rubro de la confección. En el caso de los productos textiles, el principal mercado fue el canadiense, al cual se destinaron US\$2.581 millones (un 30%), mientras que México fue el segundo mercado al importar US\$1.463 millones (17%). Los países de la ICC recibieron un total de US\$728 millones (8,5%). Las exportaciones al mercado canadiense crecieron en un 37% entre 1993 y 1996 y las dirigidas al mercado mexicano crecieron en un 63% en ese mismo período. Los reportes indican que las firmas textiles estadounidenses se han expandido y están planeando una mayor capacidad de producción con el propósito exclusivo de exportar a los otros países del TLCAN.⁵³

En el rubro de las exportaciones de la confección, en el cual se incluyen las exportaciones de componentes que luego son reimportados bajo el programa 9802.00.80, los principales destinos de estas exportaciones fueron los países de la ICC con US\$3.581 millones (un 43,8%), seguidos por México con US\$2.188 millones (26,8%), y Canadá con US\$663 millones (8%). Estos porcentajes son similares a los de tres años antes, cuando los países de la ICC eran el destino del 40% de dichas exportaciones, mientras que México se constituía en el destino del 21% de esas exportaciones y el mercado canadiense representaba el 8% de ellas. En su conjunto, sin embargo, las exportaciones dirigidas a esos tres destinos pasaron de ser un 69% a ser un 80%, en el período 1994-1997. Debe resaltarse, además, que las exportaciones estadounidenses al mercado mexicano crecieron en un 73% entre 1993 y 1996. Todo lo anterior, confirma el esquema de producción compartida existente entre EE.UU., por un lado, y México y los países de la ICC, por el otro.

IV. ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

HANES (SARA LEE CORPORATION)

Sara Lee Corporation es un fabricante y comercializador de productos estandarizados de marca a nivel mundial. Con sus oficinas centrales ubicadas en Chicago, Sara Lee tiene operaciones en más de 40 países y comercializa bienes en más de 140. La corporación da empleo a más de 139.000 personas en todo el mundo. Sara Lee tiene cinco líneas de negocios: Sara Lee Foods (27%), Coffee and Tea (14%), Household and Body Care (10%), Foodservice (13%) y Branded Apparel (36%), su línea de productos de la confección.

Su línea de productos de confección se subdivide en tres grupos: ropa íntima (básicamente *brassieres*, comercializada bajo las marcas Bali, Hanes Her Way, Just My Size, Playtex, Wonderbra, etc.) y accesorios (básicamente productos de cuero comercializados bajo la marca Coach); *legware* (medias y calcetines comercializadas bajo las marcas L'eggs, Donna Karan, DKNY, etc.); y productos de punto (ropa interior y deportiva comercializados bajo las marcas Hanes, Hanes Her Way, Champion, Just My Size, Abanderado, Princesa, etc.). La ropa interior de Hanes ocupa el primer lugar en la ropa de marca en el mercado de EE.UU.

Hanes fue una de las primeras compañías en implementar la estrategia de producción compartida en la región del Caribe pues inició sus operaciones en el año 1987, con la apertura de sus plantas en Costa Rica y República Dominicana. En la actualidad, Hanes cuenta también con plantas en Jamaica, Honduras, El Salvador, Haití, Colombia y

México.⁵⁴ La producción de estas plantas está dirigida principalmente al mercado de EE.UU.⁵⁵ y hasta la fecha la tela utilizada es en su totalidad fabricada y cortada en EE.UU. Se trata de un proceso verticalmente integrado, en donde la hilandería y la tela es suministrada por National Textiles.⁵⁶

Honduras y El Salvador -y eventualmente Colombia- son considerados los lugares idóneos para crecer en el futuro. En Honduras -anticipando algún esquema de paridad con el TLCAN para los países de la ICC- incluso existe una alianza estratégica con una planta textil local, con el propósito de que ésta llegue a proveer de tela y partes cortadas para la producción de Honduras y El Salvador. La operación en México es todavía relativamente pequeña y se estima que las operaciones en Costa Rica crecerán moderadamente en los próximos años. Durante tres años estuvo operando una planta en Nicaragua, la cual fue cerrada a principios de 1998 por deficiencias en la provisión de servicios básicos, infraestructura y ausencia de seguridad jurídica en el manejo de los asuntos administrativos.

Si bien lo normal es que la compañía opere directamente sus plantas en estos países, también se recurre a la modalidad de la subcontratación, como ha sucedido en El Salvador, Jamaica y México. La experiencia con la subcontratación en estos dos últimos países no ha sido satisfactoria, lo que provocó la terminación de la relación con una de las dos plantas en Jamaica y con los subcontratistas en México. La compañía también utiliza, aunque en menor grado, proveedores asiáticos, bajo la modalidad de la subcontratación, en cuyo caso los insumos a utilizar son originarios de esa región.

En el sector de la ropa interior, su más agresivo competidor es Fruit of the Loom Inc., un jugador que entró tarde en la estrategia de producir en la región. No es sino hasta hace pocos años que Fruit of the Loom abrió plantas en El Salvador (1995) y Honduras (1996).⁵⁷ Fruit of the Loom utiliza también un proceso verticalmente integrado. Ese retraso en la incursión en la estrategia significó que Fruit of the Loom haya sido el más férreo opositor de los proyectos de paridad con el TLCAN para los países de la ICC (*The Wall Street Journal* [24-7-1997 y 8-8-1997]). Se estima que una vez que Fruit of the Loom se encuentre mejor posicionado en la región, podría llegar a apoyar esta iniciativa (Gonzalez [1998]). Los llamados a consulta realizados por EE.UU. en esta categoría durante el año 1995, tendientes a restringir las importaciones de ropa interior al mercado de EE.UU., obedecieron a las presiones ejercidas por Fruit of the Loom. Sara Lee Corporation es el productor mayoritario de dichas prendas en los países del Caribe.

LEVI STRAUSS & COMPANY

Levi Strauss & Co. (Levi) comercializa su producto de marca en más de 60 países y brinda empleo a más de 30.000 personas alrededor del mundo. Las oficinas centrales de Levi se encuentran en San Francisco y la compañía cuenta con 41 plantas de producción y 27 centros de servicio al cliente en más de 50 países. Los productos Levi se comercializan bajo las marcas Levi's, Docker's and Slates.⁵⁸

Levi Strauss, the Americas opera en EE.UU., México, Canadá, Brasil, Argentina y otros países del Centro y Sur de América. En esta zona, Levi cuenta con cuatro plantas que son totalmente de su propiedad y que son operadas por la compañía: Levi Strauss U.S., Levi Strauss & Co. (Canadá), Levi Strauss Argentina y Levi Strauss México, aunque se reporta que en el caso de México la estrategia ha sido depender exclusivamente de contratistas independientes (Gereffi y Bair [1998]). Por otro lado, la división de Asia-Pacífico cuenta con diez plantas que son totalmente de su propiedad y operadas por la compañía (Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Malasia, Filipinas, Indonesia, India, Australia y Nueva Zelanda).

Adicionalmente, la compañía tiene acuerdos de licencia mediante los cuales autoriza la manufactura y comercialización de sus productos en países seleccionados.⁵⁹

Levi ha sido una de las compañías que ha brindado mayor apoyo a la ICC. En el último reporte de la ITC se consigna que el Director de Asuntos Gubernamentales de Levi afirmó que la ICC ha sido un catalístico para los significativos cambios ocurridos en las estrategias de la compañía, indicando que gran parte de la producción de la compañía en el extranjero ha sido trasladada desde Asia hacia la región de la ICC, en donde el uso de tela y otros componentes estadounidenses es mucho mayor. Igualmente Levi apoya que los países de la ICC reciban un trato similar al que otorga el TLCAN, puesto que ello preservaría la competitividad del sector textil y de la confección estadounidense (USITC [1998]).

Prácticamente la totalidad de la producción de Docker's es realizada en los países de la ICC haciendo uso del esquema de producción compartida. En estos países Levi no es propietario de ninguna fábrica y, más bien, utiliza a contratistas locales para que lleven a cabo el ensamble de las piezas de tela fabricada y cortada en EE.UU., la cual es suministrada por la compañía. En la región de la ICC, Levi cuenta con operaciones en República Dominicana, Costa Rica, Honduras y Guatemala.

En México juega un papel importante la producción de pantalones de mezclilla, en donde se utiliza cada vez con mayor fuerza el sistema de "paquete completo". Esto es posible gracias a que el sector textil de mezclilla es relativamente fuerte en México, a que existen importantes proyectos de inversión estadounidense en este sector y a que la normativa de origen del TLCAN permite el corte y uso de tela mexicana a efectos de la preferencia arancelaria (Gereffi y Bair [1998]).

V. CONCLUSIONES

Desde mediados de siglo la industria de la confección estadounidense ha venido sufriendo los embates de las importaciones provenientes de los países en vías de desarrollo, quienes gozan de una ventaja competitiva importante como consecuencia del costo más bajo de su mano de obra. El surgimiento de los países asiáticos como proveedores del mercado estadounidense se llevó a cabo principalmente mediante el uso del "paquete completo", a través del cual el contratista estadounidense encargaba a su contraparte asiática la confección de un determinado producto y éste era responsable de entregar el bien final de conformidad con lo pedido. Esto provocó el desarrollo de encadenamientos entre el contratista asiático y otros proveedores, facilitando el desarrollo y utilización de telas de origen asiático.

Ante el incremento constante de las importaciones, el Gobierno y la industria estadounidense lograron establecer junto con otros países desarrollados, al amparo del GATT, un sistema de cuotas diseñado para restringir las importaciones provenientes de los países desarrollados. El AMF establecía la posibilidad de imponer restricciones cuantitativas a los países exportadores, pero en modo alguno podía utilizarse para condicionar el acceso a la utilización tela originaria del país importador. En otras palabras, el AMF estaba diseñado para controlar el ingreso del bien final pero no la materia prima que se utilizaba en su manufactura. Además, el AMF permitía que una vez que las importaciones de un país estuvieran controladas, la producción fuera trasladada a otros países vecinos.

Desde que dieron inicio las negociaciones de la Ronda Uruguay, a mediados de la década de los años ochenta, era evidente que se hacía inevitable el desmantelamiento del sistema de cuotas hasta entonces prevaleciente. La industria y el Gobierno de EE.UU.

aceptaron dicha realidad y diseñaron una estrategia tendiente a fortalecer la posición competitiva de su industria de la confección mediante un impulso decidido del esquema de producción compartida con México y los países de la ICC. La estrategia buscaba sobre todo el fortalecimiento de la industria textil estadounidense mediante el diseño de un esquema que indujera a que esa producción compartida utilizara telas fabricadas en EE.UU.

La estrategia se ve reflejada en los más importantes instrumentos de política comercial utilizados durante los últimos años: el Programa de Acceso Especial de la ICC, el TLCAN, el ATV, y los proyectos de paridad con el TLCAN.

Los resultados de la estrategia son claros. Durante los últimos años se ha dado un marcado deterioro en la participación de los más importantes proveedores asiáticos en las importaciones estadounidenses: Hong Kong, Corea, Taiwan y China. Al mismo tiempo se ha incrementado sustancialmente la participación de México y de los países de la ICC. Dentro de los países de la ICC también se ha dado un reacomodo, ante el ingreso de nuevos jugadores con costos de producción relativamente menores en comparación con los países exportadores originales.

La mayoría de las exportaciones de confección de México y de los países de la ICC ingresan al mercado de EE.UU. bajo la partida 9802.00.80, lo cual refleja la alta dependencia que dichas exportaciones tienen de componentes estadounidenses, en particular, del uso de tela de ese país.

La reestructuración que se ha venido produciendo asegura un mayor control de los procesos productivos y de las materias primas utilizadas en la elaboración del bien final, por parte de las empresas estadounidenses.

Tanto el TLCAN, como la paridad que se pretende para los países de la ICC, son parte de una misma estrategia. La equiparación de trato que se busca para estos países beneficia en forma directa e incuestionable a las empresas estadounidenses.

Cuadro 1

**EE.UU.: PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, Y CONSUMO APARENTE
DE LAS PRENDAS DE VESTIR
(US\$ millones)**

Año	Producción	Exportación (a)	Importación (b)	Consumo aparente (c)	Relación importación/consumo
1991	48.000	3.222	29.870	74.648	40,0%
1992	51.600	4.102	35.184	82.682	42,6%
1993	53.700	4.817	37.556	86.439	43,4%
1994	55.000	5.468	40.772	90.304	45,1%
1995	55.200	6.488	43.768	92.480	47,3%
1996	54.400	7.293	45.596	92.703	49,2%
1997 (d)	54.990	8.394	56.357	102.953	54,7%

(a) Incluye exportación correspondiente a piezas enviadas al extranjero para ensamble y posterior reimportación a EE.UU.; (b) Incluye impuestos de importación; (c) Producción menos exportaciones más importaciones; (d) Estimado preliminar de USITC.

Fuente: compilación de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 2

**EE.UU.: IMPORTACIONES DE TEXTILES Y EL VESTIDO 1993-1997
(US\$ millones)**

	1993	1994	1995	1996	1997
Mundo	36.079	39.981	43.953	45.953	54.002
China		4.931	4.800	4.890	6.024
Hong Kong		4.406	4.391	4.031	4.100
Taiwan		2.830	2.756	2.732	2.812
Corea		2.449	2.267	2.047	2.288
México	1.372	1.894	3.036	4.229	5.928
ICC	4.065	4.593	5.544	6.106	7.693

Fuente: U.S. General Imports, Departamento de Comercio.

Cuadro 3

EE.UU.: IMPORTACIONES DE TEXTILES Y ROPA CONFECCIONADA DE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE LA ICC (US\$ millones)					
	1993	1994	1995	1996	1997
México	1.372	1.894	3.036	4.230	5.928
ICC		4.592	5.544	6.106	7.693
República Dominicana	1.458	1.616	1.787	1.802	2.273
Honduras	509	648	931	1.334	1.663
El Salvador	268	421	607	748	1.079
Costa Rica	659	693	766	710	850
Guatemala	565	612	698	806	971
Jamaica	391	455	532	506	472
TOTAL	36.079	39.989	43.953	45.953	54.002

Fuente: U.S. General Imports, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 4

EE.UU.: IMPORTACIONES DE ROPA CONFECCIONADA (US\$ millones)						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ICC	2.429	3.169	3.876	4.387	5.335	5.926
Canadá	217	338	433	547	726	894
México	843	1.104	1.333	1.802	2.708	3.715
Resto	19.366	22.692	23.946	25.485	26.138	26.288
TOTAL	22.855	27.302	29.587	32.200	34.980	36.823

Fuente: USITC.

Cuadro 5

**EE.UU.: PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE LA CONFECCIÓN QUE INGRESAN BAJO LA PARTIDA
9802.00.80**

	1993	1994	1995	1996
México	87%	89%	87%	83%
República Dominicana	84%	86%	89%	90%
Costa Rica	83%	85%	88%	90%
Honduras	65%	70%	73%	79%
Jamaica	80%	81%	84%	86%
El Salvador	73%	77%	81%	81%
Guatemala	76%	75%	75%	71%

Fuente: USITC.

Cuadro 6

**PORCENTAJE DE IMPORTACIONES 9802.00.80 EN RELACIÓN CON LA PRODUCCIÓN
ESTADOUNIDENSE POR PRODUCTO SELECCIONADO**

	1993	1994	1995	1996
Camisas y blusas	10,6%	13,6%	15,8%	31,0%
Pantalones y shorts	26,8%	30,8%	23,5%	45,6%
Abrigos y chaquetas	23,8%	23,7%	24,3%	31,8%
Brassieres	76,2%	69,8%	72,3%	67,9%
Ropa interior	24,8%	33,2%	48,5%	65,6%
Pijamas	28,4%	30,2%	34,2%	59,1%
Vestidos de baño	11,1%	n.d.	18,9%	25,4%
Enaguas	14,3%	n.d.	17,5%	28,1%
Ropa de niño	28,9%	n.d.	39,8%	56,8%

Fuente: USITC.

Cuadro 7

**EE.UU.: EXPORTACIONES DE TEXTILES Y DE LA CONFECCIÓN
(US\$ millones)**

	1980	1990	1994	1997
Exportaciones	2.902	5.940	11.514	16.810

Fuente: OTEXA.

Notas

¹ Con anterioridad al AMF, habían existido los llamados acuerdos de restricción voluntaria por parte de Japón (1955) y otros países (1959-1960), el Acuerdo de Corto Plazo para el Comercio de Textiles de Algodón (1961) y el Acuerdo de Largo Plazo para el Comercio de Textiles de Algodón (1962-1973).

² Inicialmente el AMF tuvo una vigencia de cuatros años, pero sus períodos de vigencia fueron sucesivamente renovados en cinco ocasiones hasta el año 1994.

³ EE.UU. mantiene cuotas de importación con prácticamente todos sus socios comerciales, con excepción de la Unión Europea, Canadá, México (de conformidad con el TLCAN) y Japón.

⁴ La Declaración de Punta del Este señalaba que “las negociaciones en el área de los textiles y el vestido tendrán por finalidad definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas, con lo que se contribuirá también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio”.

⁵ El artículo 9 del ATV dispone que “el presente Acuerdo quedará sin efecto, junto con todas las restricciones aplicadas en su marco, el primer día del 121° mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, fecha en que el sector de los textiles y el vestido quedará plenamente integrado en el GATT de 1994. El presente Acuerdo no será prorrogable”.

⁶ Carta del Presidente Clinton al congresista John Spratt y otros miembros del Congreso.

⁷ Los impuestos de importación se calculan sobre el valor del producto importado menos el valor de los componentes estadounidenses.

⁸ Las importaciones que ingresan bajo el régimen arancelario 9802.00.80 pueden ser hechas de tela estadounidense o de tela de otro país en tanto sea cortada en EE.UU. y se exporte lista para ser ensamblada. La preferencia no-arancelaria sí exige que la tela sea fabricada y cortada en EE.UU.

⁹ El criterio de transformación sustancial es el criterio usualmente utilizado en las reglas de origen aplicadas por EE.UU. en este sector.

¹⁰ Los beneficios fueron contemplados en la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA), del 5 de agosto de 1983 e implementados a partir del año 1984.

¹¹ Este programa fue anunciado por el Presidente de EE.UU., Ronald Reagan, luego de la invasión a Grenada el 20 de febrero de 1986 e implementado a partir de su publicación en el Registro Federal el 11 de junio de 1986 (51 FR 21208).

¹² A partir del mes de agosto de 1995 este programa se extendió también en favor de los países beneficiarios de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

¹³ Para estas solicitudes de aumento incluso se ha establecido el “silencio positivo”, mediante el cual la falta de respuesta de EE.UU. en determinado plazo debe interpretarse como una aprobación de lo solicitado. En ocasiones, sin embargo, la petición -y una eventual negativa- puede utilizarse como arma de negociación para lograr concesiones de otro tipo.

¹⁴ “*The fact of the matter is that it is no longer economically feasible to make some kind of garments in the U.S. Our average wage level of about \$ 8.00 an hour plus benefits makes it very difficult to compete with countries where wages are measured in cents, not dollars*”, afirma el presidente de la AAMA. Ver presentación de Larry Martin, en representación de la American Apparel Manufacturers Association, ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU., 1997

¹⁵ Ver *ATMI's News Release on the future of U.S. manufacturing*, Mayo 13, 1998.

¹⁶ Recientemente el sector textil de EE.UU. se ha opuesto al *African Growth and Opportunity Act* por sus débiles reglas de origen que permitirían que las prendas de vestir se confeccionen con tela proveniente de Asia. Ver *ATMI's News Release*, Mayo 13, 1998.

¹⁷ El punto de vista de los representantes de la confección estadounidense es que “la implementación del Acuerdo de los Textiles y el Vestido, como parte de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, hará desaparecer las cuotas para el año 2005. La inundación de importaciones de bajos salarios provenientes del Lejano Oriente en el mercado estadounidense constituye una seria amenaza para la competitividad de la industria de la confección de EE.UU (http://www.americanapparel.org/News_RPTs_CTP_Act.html)

¹⁸ El reto asiático empezó con Japón y se incrementó con la incursión Hong Kong, Corea y Taiwan, en las décadas de los años sesenta y setenta. Continuó luego con el inicio de grandes exportaciones de los países miembros de ASEAN (Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia) y de China (que obtuvo el trato de nación más favorecida en 1980) (Lall y Mortimore [1997]).

¹⁹ Como muestra del temor que causa el “desafío asiático” véase la presentación del Sr. Patrick Danahy, Presidente del ATMI, ante el Comité de Finanzas del Senado de EE.UU. en relación con *The African Growth and Opportunity Act*, Junio 17, 1998.

²⁰ Los salarios representan aproximadamente entre un 25% y 30% del costo total de la prenda. Las firmas estadounidenses manifiestan que, además del costo de la mano de obra, también jugará un papel relevante la proximidad entre los proveedores y el mercado y la capacidad para reaccionar rápidamente ante las demandas de los detallistas y los cambios de moda (USITC [1998] p. 18).

²¹ Los detallistas y comercializadores de productos de marca fueron los primeros en buscar precios más bajos para sus productos, mediante el establecimiento de casas compradoras en Asia (Lall y Mortimore [1997]).

²² En un principio las cinco compañías manufactureras más grandes Regal Accessories, Republic Cellini, Marlene, Spartan Mayro y CBS empezaron a ordenar producción en Japón. Hoy día las compañías más grandes son VF Corporation, Liz Claiborne, Fruit of the Loom, Levi Strauss y Sara Lee.

²³ Ver *Production Sharing under U.S. Trade Laws*, <http://www.bobbin.com/media/96nov/sourcing.htm>.

²⁴ Los productos textiles que cumplen con los requisitos del Programa de Acceso Especial ingresan a EE.UU. bajo la partida 9802.00.80.15.

²⁵ *"The "807-A" duty and quota benefits, coupled with a highly competitive retail market, have encouraged many U.S. apparel firms to begin or expand offshore assembly operations to cut production costs."* (USITC [1998], p.13).

²⁶ ATMI representa los intereses de los fabricantes de productos textiles estadounidenses.

²⁷ AAMA representa los intereses de los fabricantes de productos de la confección estadounidenses.

²⁸ Presentación del *American Textile Manufacturers Institute* ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. en relación con los efectos del TLCAN sobre el sector textil estadounidense, Septiembre de 1997.

²⁹ *"We thought then that NAFTA would make our industry more competitive in the world. That it would shift apparel sourcing from the Far East to the Western Hemisphere where there would be involvement by U.S. companies. We thought that it would strengthen our members by providing them the opportunity for co-production in Mexico, lowering their overall costs and enabling them to compete in a global environment ... Let me emphasize that if this production had gone to the Far East, there would have been no apparel jobs created or maintained in the U.S. Moreover, if those garments had been made in the Far East, they would have used Asian fabric, not American, and the same applies to other clothing components... Regarding NAFTA, for the most part our beliefs have become fact. Mexican production has grown dramatically. Mexico and the Caribbean Basin have taken import growth away from the Far East ... What effect has this had on the Far East? It has caused a significant decline in import share. The rest of the world other than Mexico and the Caribbean Basin had 82 percent of the import market in 1993, but by last year had declined to less than 74 percent"*. Ver testimonio de Larry Martin ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU., sobre los efectos del TLCAN, 1997.

³⁰ De hecho, la organización que representa a la industria textil estadounidense ha sido una ferviente promotora de todos estos esquemas. Ver la presentación del Sr. Patrick Danahy, Presidente del ATMI, ante el Comité de Finanzas del Senado de EE.UU. en relación con *The African Growth and Opportunity Act*, Junio 17, 1998.

³¹ Las otras dos se hicieron al amparo del artículo 204 de la Ley de Agricultura de EE.UU. por tratarse de países no miembros de la OMC (Nepal y Camboya).

³² Los países de la Unión Europea también se vieron afectados con los cambios en las normas de origen. Por ejemplo, las bufandas de seda hechas con tela china ahora son considerados productos chinos y no de Italia o de Francia, aun cuando aproximadamente el 80% del costo del proceso productivo tiene lugar en estos países (USITC [1998], p. 4-27).

³³ Por triangulación se entiende el uso irregular de las cuotas de un país para exportar productos de otro. Se argumenta que China aprovecha cuotas subutilizadas de otros países como Hong Kong o Singapur para exportar a EE.UU. cantidades mayores a las que realmente le corresponde. Los verdaderos montos de las importaciones sujetas a triangulación son desconocidos y algunos sectores alegan que el problema ha sido sobredimensionado por la industria textil (*Journal of Commerce* [20-3-1998]).

³⁴ A la fecha se han presentado los siguientes proyectos: *Caribbean Basin Free Trade Agreements Act* (marzo de 1993), *Interim Trade Program for the Caribbean Basin* (mayo de 1994), *Caribbean Basin Trade Security Act I* (enero de 1995), *Caribbean Basin Trade Security Act II* (febrero de 1996), *United States – Caribbean Basin Trade Partnership Act* (junio de 1997), *United States – Caribbean Basin Trade Agreement Enhancement Act* (junio de 1997), y el *Trade and Tariff Act of 1988* (julio de 1998).

³⁵ Además, los países debían comprometerse a cumplir con una gran cantidad de condiciones en los más diversos campos: propiedad intelectual, inversión, derechos laborales, protección del medio ambiente, información tributaria, lucha contra la corrupción, lucha anti-dogras, compras del sector público, valoración aduanera, negociaciones en la OMC, negociaciones en el ALCA, etc.

³⁶ Ver testimonio de Larry Martin, presidente de la AAMA, y la presentación del *American Textile Manufacturers Institute*, ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. en relación con los efectos del TLCAN sobre el sector textil estadounidense, 1997.

³⁷ Presentación de la AAMA ante la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. Octubre de 1998.

³⁸ “When you factor in U.S. textile and apparel exports to the CBI countries, which rose 21 percent over 1996 to reach a record \$ 4.3 billion, it becomes evident why our industry is working so hard to extend full NAFTA parity to the Caribbean ... Another reason to enact this legislation is to help counteract the likely import surge in 1998 from the troubled Asian Economies.” (ATMI [20-2-1998]).

³⁹ Otra fuente señala que las importaciones provenientes de China fueron de US\$8.800 millones representando un crecimiento del 19% con respecto al año anterior y una participación de mercado del 14% (USITC [1998], p. 9-5).

⁴⁰ China, sin embargo, sigue siendo considerado un peligro por los representantes de la industria textil estadounidense (ATMI [Febrero 1998]).

⁴¹ La recuperación de Hong Kong se explica por el hecho de que la crisis asiática provocó la búsqueda de proveedores confiables y de calidad, a pesar de sus más altos precios (*Journal of Commerce* [19-8-1998]).

⁴² El crecimiento de Corea se explica por la combinación de dos factores; por un lado la devaluación sufrida por el won respecto al dólar y, por el otro, la disponibilidad de cuotas subutilizadas en el pasado en razón del alto costo de la mano de obra (*Journal of Commerce* [14-4-1998]).

⁴³ Taiwan, al igual que China, ha mantenido el valor de su moneda en relación con el dólar, lo que ha afectado la competitividad de sus productos (*Journal of Commerce* [19-8-1998]).

⁴⁴ Lall y Mortimore explican que conforme iban perdiendo competitividad debido a sus salarios más altos, monedas más fuertes, cuotas muy limitadas, etc., Hong Kong, Corea y Taiwan establecían sus propias afiliadas en países de más bajos salarios. Esto les permitía exportar directamente desde el país de ensamble, aprovechando las cuotas que ese tercer país tuviere con EE.UU. (Lall y Mortimore [1997]).

⁴⁵ Esta reducción puede deberse a una disminución en las inversiones de las compañías estadounidenses (*Journal of Commerce* [19-8-1998]).

⁴⁶ Los representantes del sector de la industria de la confección estadounidense le encuentran explicación en el hecho de que El Salvador y Honduras empezaron su actividad en este sector tardíamente y que sus miembros trasladaron operaciones a dichos países anticipando una eventual paridad con el TLCAN. Ver presentación de Larry Martin, en representación de la *American Apparel Manufacturers Association*, ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU., 1997.

⁴⁷ Las importaciones provenientes de los países de la ICC manufacturadas con componentes locales pagan el arancel de nación más favorecida (NMF), mientras que las provenientes de México no pagan. Sin embargo, el impacto real es relativamente bajo puesto que no existe producción de tela de calidad en los países de la ICC. Tanto los países de la ICC como México deben pagar el arancel NMF cuando las importaciones están hechas con tela de terceros países. Finalmente, una parte significativa de las importaciones de los países de la ICC y de México son artículos manufacturados con tela fabricada y cortada en EE.UU., en cuyo caso las importaciones de la ICC pagan el arancel únicamente sobre el valor agregado, mientras que las importaciones mexicanas ingresan libre de pago de aranceles.

⁴⁸ Un estudio arrojó los siguientes costos en salarios en el año 1996: US\$1,08 en México, US\$1,31 en Honduras, US\$1,38 en El Salvador, US\$1,62 en República Dominicana, US\$1,80 en Jamaica y US\$2,38 en Costa Rica (*International Labour Organization* [1998] p. 30). Otro estudio, elaborado por la Cámara Textil y de la Confección de Costa Rica, indica los siguientes costos por hora de la mano de obra, en el año 1994: Costa Rica US\$2,22, México US\$1,88, Jamaica US\$1,54, El Salvador US\$1,47 República Dominicana US\$1,46, Guatemala US\$1,27, Honduras US\$1,14 (Mortimore y Zamora [1998] p. 73).

⁴⁹ Se estima que las importaciones provenientes de México bajo este esquema pueden estar subestimadas, pues las mercancías exentas del pago de aranceles no tienen incentivo en utilizarlo. De conformidad con estadísticas oficiales del Gobierno de EE.UU. los productos de la confección que ingresan bajo la partida 9802.00.80 representaron casi el 75% de las importaciones mexicanas de estos productos (USITC [1998] p. 9-3).

⁵⁰ Recuérdese que las importaciones que ingresan bajo el régimen arancelario 9802.00.80 pueden ser hechas de tela estadounidense o de tela de otro país en tanto sea cortada en EE.UU. y se exporte lista para ser ensamblada. La preferencia no-arancelaria sí exige que la tela sea fabricada y cortada en EE.UU.

⁵¹ Ver *Production Sharing under U.S. Trade Laws*, <http://www.bobbin.com/media/96nov/sourcing.htm>

⁵² Debe advertirse que no existen fuentes confiables en relación con los montos y el origen de la inversión, por lo que deben considerarse con cautela.

⁵³ Ver Carlos Moore (ATMI), citado en USITC (1997).

⁵⁴ En 1996, Sara Lee Corp. compró Hardwood Companies Inc, una compañía productora de boxers con dos plantas en Honduras y una en Costa Rica. Se considera que esta adquisición fortaleció aún más la posición de Sara Lee Corp. en la categoría de ropa interior. Con anterioridad Hardwood había venido manufacturando boxers para Sara Lee Corp., bajo la marca Hanes. Ver *News About Manufacturing* en <http://www.bobbin.com/media/96august/eye.htm>.

⁵⁵ Hanes tiene también operaciones en Brasil, pero la producción de esa planta tiene como destino los países del MERCOSUR.

⁵⁶ En enero de 1998 Sara Lee anunció que se desvincularía de nueve operaciones relacionadas con la producción de hilaza y textiles, como parte de un proceso de desverticalización que les permitiría reducir la propiedad de activos con retornos bajos y concentrar sus recursos en el desarrollo de productos y construcción de sus marcas.

⁵⁷ Fruit of the Loom también tiene operaciones en México y Jamaica.

⁵⁸ Ver <http://www.levistrauss.com//about/general.html>

⁵⁹ Ver <http://www.levistrauss.com//about/general.html>

Bibliografía

AAMA. Presentación ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. en relación con los efectos del TLCAN, 1997.

_____. Presentación ante la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. Octubre de 1998.

ATMI. Presentación ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. en relación con los efectos del TLCAN sobre el sector textil estadounidense, Septiembre de 1997.

ATMI. *News release, Record Year for U.S. Textile and Apparel Imports, Exports*. 20 de febrero de 1998.

_____. *News Release on the future of U.S. manufacturing*. 13 de mayo de 1998.

_____. Presentación ante el Comité de Finanzas del Senado de EE.UU. en relación con *The African Growth and Opportunity Act*, 17 de junio de 1998.

BONACICH, EDNA Y WALLER. "Mapping a Global Industry: Apparel Production in the Pacific Rim Triangle", en *Global Production, The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Temple University Press, 1994.

_____. "The Role of U.S. Apparel Manufacturers in the Globalization of the Industry in the Pacific Rim", en *The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Temple University Press, 1994.

GEREFFI, GARY. "Global Shifts, Regional Response: Can North America Meet the Full-Package Challenge?", en *Bobbin Magazine*. Noviembre de 1997.

_____. Y BAIR, "U.S. Companies Eye, NAFTA's prize", en *Bobbin Magazine*. Marzo de 1998.

GONZÁLEZ, ANABEL. *El Acceso de los países centroamericanos al mercado de EE.UU.: Un análisis de paridad con el NAFTA y de otras opciones*. San José : INCAE. 1997.

HOECKMAN Y KOSTECKI. *The Political Economy of the World Trading System, From GATT to WTO*. Oxford : Oxford University Press. 1995.

- HUFBAUER Y SCHOTT. *North American Free Trade, Issues and Recommendations*. Washington D.C. : Institute for International Economics. 1992.
- IDS. *Statistics Report*, Octubre de 1998.
- _____. "What Companies Need to Know About the Phase Out of Quotas", *An introduction to the Agreement on Textiles and Clothing*. Washington D.C., 1998.
- LALL, SANJAYA Y MICHAEL MORTIMORE, "The Garment Industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Morocco", en: *Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness*. Ginebra : UNCTAD. 1997.
- MAJOR SHIPPERS REPORT, 20 de octubre de 1998.
- MORTIMORE, MICHAEL Y RONNEY ZAMORA. *La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica*. Santiago : CEPAL. 1998.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. *La industria de la maquila en Centroamérica*. Guatemala : OIT. 1997.
- _____. *Labour and social issues relating to export processing zones, TMEPZ*. Ginebra : OIT. 1998.
- ORME. *Understanding NAFTA, Mexico Free Trade and the New North America*. Austin : University of Texas Press. 1996.
- SCHOTT. *The Uruguay Round, An assessment*. Washington, D.C. : Institute of International Economics. 1994.
- SHELTON Y WALLACE. "World Textile and Apparel Trade: a New Era", en *Industry, Trade and Technology Review*. Octubre 1996.
- TORRES. *Honduras: la industria maquiladora*, (LC/MEX/L.325). México : CEPAL. 1997.
- USITC. *The impact of the North America Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries: a three year review*. Washington D.C. : USITC. 1997.
- _____. *Production Sharing: use of U.S. components and materials in foreign assembly operations, 1993-1996*. Washington D.C. : USITC. 1997.
- _____. *Shifts in the U.S. Merchandise Trade in 1997*. Washington D.C. : USITC. 1998.

USITC. *Caribbean Basin Economic Recovery Act: thirteenth report 1997*. Washington D.C. : USITC. 1998.

_____. *Annual Statistical Report on U.S. Imports of Textiles and Apparel: 1997*. Washington D.C. : USITC. 1998.

_____. *Import competition in the U.S. apparel market is likely to continue to intensify as a result of the ongoing phaseout of U.S. import quotas on sector goods, as called for under WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC)*. Washington D.C. : USITC. 1998.

_____. *Production Sharing: use of U.S. components and materials in foreign assembly operations, 1994-1997*. Washington D.C. : USITC. 1998.

VICENTS, MARTÍNEZ Y MICHAEL MORTIMORE. *La competitividad internacional de la industria del vestuario de la República Dominicana*. Santiago : CEPAL. 1998.

ARTÍCULOS DE PERIÓDICO:

JOURNAL OF COMMERCE. *Illegal apparel imports overstated*, 20 de marzo de 1998.

JOURNAL OF COMMERCE. *Threads of evidence*, 6 de abril de 1998.

JOURNAL OF COMMERCE. *Quotas will be the key to rise in Korean Sales*, 14 de abril de 1998.

JOURNAL OF COMMERCE. *Bargain-hungry US importers buy 14.3 percent more apparel from Asia in first half*, 19 de agosto de 1998.

THE WALL STREET JOURNAL. *Fruit of the Lobbyist*, 24 de julio de 1997.

THE WALL STREET JOURNAL. *President Farley*, 8 de agosto de 1997.

LEYES:

Caribbean Basin Free Trade Agreements Act , marzo de 1993.

Interim Trade Program for the Caribbean Basin, mayo de 1994.

Caribbean Basin Trade Security Act I, enero de 1995.

Caribbean Basin Trade Security Act II, febrero de 1996.

United States – Caribbean Basin Trade Partnership Act , junio de 1997.

United States – Caribbean Basin Trade Agreement Enhancement Act, junio de 1997.

Trade and Tariff Act of 1988, julio de 1998.

SITIOS DE LA WEB:

<http://www.levistrauss.com/about/general/htm>

<http://www.bobbin.com/media/96nov/sourcing.htm>

<http://www.bobbin.com/media/96august/eye.htm>

http://www.americanapparel.org/news_RPTs_CTP_Act.html

La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: Es el TLCAN una maldición o una bendición?

Gary Gereffi

Doctor Ph.D Yale, 1980. Director del Markets & Management Studies Program, Departamento de Sociología, Universidad de Duke, EE.UU.

Resumen

El artículo utiliza el marco de cadenas de commodities globales para explicar la transformación en la producción, el comercio y las estrategias corporativas que modificaron la industria indumentaria global a través de las décadas pasadas cambiando las condiciones del progreso industrial. Analiza las estrategias y el comportamiento de tres tipos de firmas líderes: los minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marcas. Propone la distinción entre tres nuevos patrones o modelos de competencia en el mercado estadounidense: el de Asia del Este, el de México y el modelo de la Cuenca del Caribe.

Cada uno de estos modelos presenta diferentes perspectivas y desafíos para el progreso industrial. EE.UU. continúa definiendo los términos del cambio y las firmas estadounidenses lideran el proceso hacia la producción masiva y la fabricación eficiente. México necesita desarrollar nuevas y mejores redes para poder competir con los proveedores de Asia del Este en el mercado de producción de paquete completo (full-package) de EE.UU. El modelo de la Cuenca del Caribe está limitado casi exclusivamente al ensamble y debería desarrollar redes con los minoristas y los comercializadores de EE.UU. si es que han de adquirir las habilidades y recursos necesarios para poder acceder a las actividades más diversificadas asociadas con la producción de paquete completo.

I. DILEMAS DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO

La historia de la economía latinoamericana es una historia de paradojas y diversidad. En cierto modo, el siglo XX parece reflejar un progreso espectacular. Se quintuplicó el ingreso per cápita promedio de América Latina y el Caribe. La expectativa de vida, que en 1900 apenas alcanzaba a los 40 años, ahora llega a los 70 años. Y en 2000, la alfabetización es una realidad para siete de cada ocho adultos mientras que, en 1900, sólo lo era para uno de cada cuatro.

Sin embargo, a pesar de estos logros, la brecha existente entre América Latina y el mundo desarrollado no se ha reducido. El ingreso per cápita promedio de los países más grandes de la región no ha experimentado modificaciones en comparación con el de EE.UU.: en 1990 alcanzaba al 14% del ingreso per cápita de EE.UU. y en la actualidad llega al 13%. Aún cuando se ha registrado un crecimiento de la participación de la industria del 5% al 25% del producto bruto interno, la participación de América Latina en el mercado internacional cayó del 7% al 3%, y las *commodities* primarias todavía constituyen más de la mitad de las exportaciones de la región. Finalmente, los países de América Latina y el Caribe sufren la mayor desigualdad del mundo en la distribución del ingreso. Dos de cada cinco familias latinoamericanas viven en la pobreza. Esta sorprendente disparidad en la distribución del ingreso se evidencia tanto en los países grandes de la región como en los más pequeños. En Brasil y Guatemala, el primer 10% de la población acumula casi el 50% del ingreso nacional, mientras que el último 50% llega a poco más del 10%. Mientras que la distribución del ingreso en América Latina parece haber mejorado en la década de 1970, ésta empeoró considerablemente en la década de 1980 y ha permanecido estancada en niveles altos durante los años noventa (BID [1998]; Thorp [1998]). La total conversión de América Latina al sistema de libre mercado que tuvo lugar en la década de 1990 no condujo a la creación de beneficios tangibles para la mayoría de la población. La triste realidad es que la pobreza y la desigualdad no sólo subsisten sino que han aumentado.

El persistente legado de desigualdades económicas y sociales de América Latina, a pesar de una década de reformas favorables al mercado, ha dado como resultado un incremento de las críticas hacia el marco de políticas prevaleciente conocido como el "Consenso de Washington". Este enfoque sostuvo que la clave para crear sociedades prósperas y equitativas en América Latina era la combinación de la disciplina fiscal, los mercados abiertos y el crecimiento conducido por el sector privado. Los principales funcionarios de instituciones financieras líderes, tales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, están ahora propulsando reformas de segunda generación. Dichas reformas van más allá de la estabilización financiera y encaran las cuestiones referidas al crecimiento equitativo de largo plazo poniendo a la "gente en primer lugar". Estas reformas institucionales toman a los siguientes campos como los pilares de la nueva estructura de desarrollo: la educación para todos (especialmente mujeres y niñas), la protección social de los desempleados y de los ancianos, el buen gobierno, la mejora de la infraestructura y de los servicios públicos, y la sustentabilidad ambiental (Wolfensohn [1998] y Birdsall *et al.* [1998]).

La implementación de nuevas políticas de desarrollo para América Latina se complica por el hecho de que la región es una mezcla heterogénea de economías subregionales. Las pequeñas naciones de América Central y el Caribe son altamente dependientes de las exportaciones de productos agrícolas y de productos manufacturados tradicionales tales como la indumentaria. Los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) son exportadores de productos primarios casi exclusivamente, con excepción de Colombia donde las exportaciones de productos manufacturados alcanzan a un tercio del total de sus exportaciones. Los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) también dan prioridad a los productos primarios aunque ellos tienen sectores manufactureros más desarrollados que las naciones andinas. En contraposición, las exportaciones de productos manufacturados de las dos economías más grandes de la región - Brasil y México - comprenden más de la mitad y de las tres cuartas partes, respectivamente, del total de las exportaciones (Gereffi y Hempel [1996]). Además, el predominio de Brasil y México en las exportaciones de la región se incrementa en proporción a la complejidad tecnológica de los bienes: los dos

países representan el 60% de las exportaciones tradicionales, el 77% de los insumos intermedios básicos, y el 85% de las exportaciones latinoamericanas de productos industriales de avanzada (CEPAL [1994] ps. 61-81). Durante la década de 1990, la aguda crisis financiera de Asia contribuyó a producir una sorprendente mejora de la situación de América Latina y el Caribe como destinos de inversiones extranjeras directas (IED). Entre 1995 y 1997, el incremento de dichas inversiones en la región pasó de US\$33 mil millones a US\$65 mil millones, prácticamente duplicándose las cifras. Sin embargo, en 1997, la mitad de las IED se concentraron en sólo dos países, Brasil (30%) y México (19%), lo que reforzó las desigualdades existentes en la región (CEPAL [1998], ps. 17-18).

Dentro del ámbito de América Latina, México ha sobrepasado a todas las demás naciones en la construcción de su capacidad exportadora de productos manufacturados. El número de empresas exportadoras ha aumentado de 22.000 en 1994, a 34.000 en 1998, y el de los trabajadores empleados en la floreciente industria mexicana de la maquila (que ensambla insumos importados de EE.UU. para ser reexportados a EE.UU.) ha sobrepasado la marca de un millón. La inversión extranjera se ha volcado a México, con más de US\$10.000 millones por año, para crear nuevas fábricas que tienen como meta la exportación. La productividad ha crecido de manera constante y los sistemas de gerenciamiento de calidad total se han transformado en norma. Sin embargo, la productividad aún no se ha traducido en salarios reales más altos para los trabajadores, quienes frecuentemente se encuentran en una situación económica peor que la que tenían sus padres. Mientras que el comercio total entre EE.UU. y México se duplicó desde la creación, en 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y pasó de US\$77.000 millones a US\$159.000 millones por año, instalando a México delante de Japón y sólo detrás de Canadá como principal socio comercial de EE.UU., la mayoría de los consumidores están en peor situación económica hoy de lo que estaban una década atrás en términos de lo que pueden adquirir para ellos. Desde la gran devaluación de la moneda mexicana en 1994-1995, cuando el peso perdió más de la mitad de su valor original en cuestión de meses, los consumidores mexicanos han sufrido una aplastante caída del 39% de su poder adquisitivo. Hoy en día, prácticamente dos tercios de la ciudadanía es considerada "pobre", es decir, con un ingreso diario de US\$3 o aún menor. Menos de la mitad de la población entraba en esta descripción antes de la crisis monetaria. *"En el supuesto que la economía pueda seguir creciendo al 5% anual, aún le llevará a México cinco años más reducir la pobreza a los niveles de 1984"* dice Miguel Szekely, economista del Banco Interamericano de Desarrollo (Millman [1999]; Smith [1999]).

Ninguna industria capta mejor las contradicciones en el desarrollo que han acosado a América Latina en la última década que la industria de la indumentaria. Se trata de una industria que es al mismo tiempo muy tradicional (muchas de sus anticuadas fábricas de confección representan un retroceso con respecto a los talleres que explotaban a sus operarios y pagaban miserias a principios de la Revolución Industrial) y ultramoderna (las redes globales de aprovisionamiento que manejan actualmente las grandes compañías de indumentaria conectan a docenas de países, miles de fábricas, y a cientos de negocios minoristas, y están unidas entre sí por los más avanzados medios de transporte, de comunicación y de tecnología de la información que se encuentren disponibles). Los embarques de indumentaria desde México y los países de la Cuenca del Caribe hacia EE.UU. acompañan el auge de las exportaciones de productos manufacturados de estas economías, generando una gran número de puestos de trabajo y de divisas extranjeras. Sin embargo, abundan las quejas con respecto a la calidad de estos empleos,

a la estabilidad de las ganancias por exportaciones y al deterioro constante del nivel de vida que deben enfrentar los trabajadores.

Hay un áspero debate sobre si el TLCAN debe considerarse un buen negocio o no y, si lo fuera, para quién. Esta disputa galvaniza fuertes intereses creados en EE.UU. y México, al igual que en la Cuenca del Caribe. Los detractores estadounidenses del TLCAN sostienen que ha incrementado la destrucción de los cimientos de la industria, y refuerzan esta visión con estimaciones acerca de más de 250.000 empleos que se han perdido en EE.UU. con posterioridad a la aprobación del TLCAN. Un número desproporcionado de estos puestos de trabajo perdidos correspondía al sector de la indumentaria y al sector textil. En Carolina del Norte, eje de muchas de las principales compañías textiles y de indumentaria, el empleo en este último campo en todo el estado disminuyó a un ritmo anual del 9,2% desde 1995, mientras que el empleo en el campo textil ha decrecido a la tasa anual notablemente más lenta del 4,9% (Jud y Cassill [1999]). Burlington Mills, Cone Mills, VF Corporation, Sara Lee, Guilford Mills y muchas otras compañías de Carolina del Norte están invirtiendo en México a pasos agigantados. A pesar de que la fusión de empresas, la automatización y el aumento de la productividad han contribuido a la pérdida de puestos de trabajo en EE.UU., el TLCAN es considerado el principal culpable porque la producción mexicana aumenta enormemente las ganancias de las empresas estadounidenses: *"Las empresas estadounidenses en México pueden pagar US\$30 por semana, otorgar pocos o ningún beneficio, eludir las leyes de EE.UU. que protegen la salud y la seguridad de los trabajadores, y luego arrojar los desperdicios en el río o acequia local sin tener que preocuparse por el cumplimiento de las rigurosas normas gubernamentales que existen en EE.UU."* (Castelli [1999]).

Esta perspectiva crítica es desafiada con agudeza por los defensores del TLCAN, quienes ven a este acuerdo comercial regional como una "estrategia de supervivencia" defensiva cuyo propósito es proteger al mercado de América del Norte de una inundación de importaciones asiáticas. Desde la aprobación del TLCAN el 1º de enero de 1994, México ha superado a China como principal proveedor de indumentaria de EE.UU. De manera más general, el TLCAN ha precipitado un profundo desvío regional en cuanto al lugar donde se fabrica la indumentaria. Antes del TLCAN, la mayoría de las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenían de Asia. En la actualidad, la mayor parte de la indumentaria de EE.UU. proviene del Continente Americano, y se fabrica en lugares como México, el Caribe y Canadá. Todos estos países utilizan hilados y tejidos de EE.UU. (en contraste con las importaciones de prendas de vestir de Asia, que virtualmente no tienen nada de hilado o tejido estadounidense). Mediante un razonamiento impecable basado en la cadena de suministros, Carlos Moore del *American Textile Manufacturers Institute* (Instituto Americano de Fabricantes Textiles) llega a la conclusión que el TLCAN benefició claramente a la industria textil de EE.UU. y a sus trabajadores:

"Cuando se incrementan las importaciones de indumentaria del Lejano Oriente, la producción textil de este país disminuye. Cuando cae la producción, eso significa que habrá menos empleos para los trabajadores textiles estadounidenses. Para explicarlo de una manera simple, las importaciones de indumentaria provenientes de México ayudan a nuestra industria y a nuestros trabajadores; las importaciones de indumentaria provenientes del Lejano Oriente nos lastiman... No estoy diciendo que todo sea color de rosa en nuestra industria. Al igual que las industrias manufactureras de todo EE.UU., la industria textil ha consolidado e incrementado su productividad, lo que ha dado lugar a la pérdida de empleos. La industria también se ha enfrentado con crecientes importaciones

provenientes de Asia, muchas de las cuales violan las normas comerciales y esto ha aumentado la pérdida de empleos. Pero se debe recordar que, si no existiera el TLCAN, la pérdida de empleos en la industria textil hubiera sido mucho más drástica ya que los fabricantes de prendas de vestir de EE.UU. hubieran seguido dirigiéndose al Lejano Oriente y no tendríamos mercados cercanos para nuestros productos textiles." (Moore [1999]).

En realidad, el TLCAN parece haber acelerado una tendencia anterior y más general hacia el incremento de las exportaciones de EE.UU. a México. Entre 1992 y 1997, las exportaciones textiles de Carolina del Norte a México se quintuplicaron (de US\$33 millones a US\$150 millones), mientras que las exportaciones de indumentaria prácticamente se multiplicaron por ocho (de US\$49 millones en 1992 a US\$383 millones en 1997) (Dyer [1999]). Resulta difícil establecer si las pérdidas de empleos netas pueden ser atribuidas al TLCAN. Mientras que aproximadamente 20.000 habitantes de Carolina del Norte aseguran haber perdido sus trabajos a medida que sus empleadores reubicaban las fábricas al sur de la frontera desde que el TLCAN entró en vigencia en 1994, las tasas de desempleo estaduales se mantienen en un nivel extraordinariamente bajo del 3%, alimentado en parte por la creación de nuevos puestos de trabajo para colaborar con el nivel inusitado de exportaciones a México.

El objetivo fundamental de este trabajo consistirá en descifrar la paradoja de la reestructuración de América del Norte en función de los factores que impulsan el cambio en el sector de la indumentaria así como también de los que se benefician con él. En primer lugar, se introducirá el enfoque de las cadenas globales de *commodities* como un camino para comprender la organización internacional de la producción de indumentaria, y los cambiantes roles económicos de las principales compañías dentro de este sector.

En segundo lugar, se analizarán los factores del mercado internacional y se señalarán los más significativos desvíos de comercio en la industria de la indumentaria, poniendo el énfasis en Asia y América Latina.

En tercer lugar, se estudiará el impacto del TLCAN sobre los modelos de competencia en la cadena de *commodities* de los sectores textil y de la indumentaria en México y en los países de la Cuenca del Caribe.

Finalmente, se analizarán con mayor detenimiento las cambiantes estrategias empresariales de las principales firmas transnacionales de la industria de la indumentaria en América del Norte, quienes a su vez siguen caminos diferentes con el propósito de mantener el poder y la rentabilidad del mercado en el ambiente post TLCAN.

II. LA CADENA DE COMMODITIES DE LA INDUMENTARIA

En el capitalismo global, la actividad económica no sólo es internacional en cuanto a su alcance; también lo es en cuanto a su organización. La "internacionalización" se refiere a la distribución geográfica de las actividades económicas más allá de las fronteras nacionales. Como tal, no se trata de un fenómeno nuevo. Verdaderamente, ha sido una característica sobresaliente de la economía mundial a partir, como mínimo, del siglo XVII cuando los imperios coloniales comenzaron a dividir entre ellos la tierra en busca de materias primas y de nuevos mercados para sus productos manufacturados. La "globalización" es mucho más reciente que la internacionalización porque implica la integración funcional entre actividades dispersas en distintas naciones.

El capital industrial y el capital comercial promovieron la globalización mediante el establecimiento de dos tipos diferentes de redes económicas internacionales a las

que se puede denominar, respectivamente, como cadenas de *commodities* globales “impulsadas por el productor” e “impulsadas por el comprador” (Gereffi [1994] y [1999]). Una cadena de *commodities* se refiere a todo el rango de actividades involucradas en el diseño, la producción y la comercialización de un producto (para una reseña de esta estructura véase Gereffi y Korzeniewicz [1994]). Las cadenas de *commodities* impulsadas por el productor son aquéllas en las cuales los grandes productores, generalmente transnacionales, desempeñan el rol central en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vinculaciones hacia atrás y hacia delante de la cadena). Esta descripción es característica de las industrias capital y tecnología intensivas tales como la automotriz, las de aeronavegación, computación, semiconductores y la de maquinaria pesada. La industria automotriz ofrece una clara ilustración de una cadena impulsada por el productor, con sistemas de producción de estratos múltiples que involucran a miles de compañías (incluyendo controlantes, subsidiarias y subcontratistas). En la década de 1980, el sistema de producción promedio de los fabricantes de automotores japoneses incluía, por ejemplo, a 170 subcontratistas en el primer estrato, 4.700 en el segundo estrato y 31.600 en el tercer estrato (Hill [1989] p. 466). Florida y Kenney [1991] descubrieron que los fabricantes de automóviles japoneses en realidad reconstituían en América del Norte muchos aspectos de las redes de suministro de su país. Doner [1991] extendió este marco con el propósito de iluminar las complejas fuerzas que impulsan a los fabricantes de automóviles japoneses a crear esquemas regionales de producción para el suministro de autopartes en una media docena de países del Este y Sudeste Asiático. Henderson [1989] y Borrus [1997], en sus estudios sobre la internacionalización de las industrias de semiconductores en EE.UU. y Japón, también apoyan la idea de que las cadenas de *commodities* impulsadas por el productor han establecido una división del trabajo en el Este de Asia.

Las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador comprenden a aquellas industrias en las cuales los grandes minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca desempeñan los roles centrales en la organización de redes de producción descentralizadas en una variedad de países exportadores, usualmente pertenecientes al tercer mundo. Este modelo de industrialización motorizada por el comercio se ha vuelto común en las industrias trabajo intensivas de bienes de consumo, tales como las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, los artículos para el hogar, los artículos electrónicos de consumo y una variedad de artesanías. La producción generalmente se realiza a través de redes compuestas por series estratificadas de contratistas del tercer mundo que fabrican bienes terminados para compradores extranjeros. Los grandes minoristas o los comercializadores que encargan los bienes son quienes proporcionan las especificaciones.

Una de las principales características de las compañías que encajan dentro del modelo impulsado por el comprador, incluyendo minoristas tales como Walmart, Sears Roebuck y J.C. Penney, compañías de calzado deportivo tales como Nike y Reebok, y compañías de indumentaria guiadas por la moda tales como Liz Claiborne y The Limited, es que estas compañías diseñan y/o comercializan - pero no fabrican - los productos de marca que ellas encargan. Forman parte de una nueva raza de “fabricantes sin fábricas” que separan la producción física de las mercaderías, por un lado, del diseño y de las etapas de comercialización del proceso de producción, por el otro. Las ganancias dentro del esquema de las cadenas impulsadas por el comprador no se derivan de la escala, el volumen y los avances tecnológicos como en las cadenas impulsadas por el productor, sino más bien de combinaciones únicas de investigación, diseño, ventas, comercialización y servicios financieros de alta calidad que permiten a minoristas, diseñadores y comercializadores actuar

como intermediarios estratégicos y conectar fábricas y comerciantes del exterior con nichos de productos que se desarrollan en sus principales mercados de consumo (Gereffi [1994]).

La rentabilidad es mayor en los segmentos relativamente concentrados de las cadenas globales de *commodities* que se caracterizan por imponer fuertes barreras para el ingreso de nuevas compañías. En las cadenas impulsadas por el productor, los industriales que fabrican productos tales como aviones, automóviles y computadoras son los agentes económicos clave en términos de ganancias, pero también en cuanto a su habilidad para ejercer el control sobre las vinculaciones hacia atrás de la cadena con la materia prima y los proveedores de componentes y las vinculaciones hacia delante de la cadena con la distribución y la venta minorista. Las principales compañías entre las correspondientes a cadenas impulsadas por el productor generalmente pertenecen a oligopolios globales. Las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador, por el contrario, se caracterizan por poseer sistemas de fabricación altamente competitivos y globalmente descentralizados. Las compañías que desarrollan y venden productos de marca tienen un poder sustancial acerca de cómo, cuándo y dónde se realizará la fabricación y qué ganancia se devengará en cada eslabón de la cadena. De este modo, mientras que las cadenas de *commodities* impulsadas por el productor son controladas por los grandes fabricantes en el lugar de producción, los grandes vendedores minoristas y los comercializadores son los que ejercen el control, al final de la cadena de distribución y venta minorista, en el caso de las industrias impulsadas por el comprador.

Tanto las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador como las impulsadas por el productor son útiles para analizar y evaluar las industrias globales. Al igual que las perspectivas tradicionales de la cadena de suministro, la estructura de las cadenas de *commodities* se basa en el flujo de los bienes involucrados en la fabricación y distribución de productos de indumentaria. Sin embargo, el enfoque de la cadena global de *commodities* se diferencia, por lo menos, en cuatro aspectos de otros conceptos relacionados, tales como el enfoque que describe la cadena como una "pipeline" ("tubería") (AAMA [1994]) o de la "cadena de valor" (Porter [1990]) en el sector de la indumentaria.

1. la cadena global de *commodities* incorpora al análisis una *dimensión internacional* explícita;
2. se concentra en el *poder* que ejercen las compañías líderes en los diferentes sectores de la cadena de *commodities* e ilustra cómo se desvía el poder a través del tiempo;
3. considera que la *coordinación* de la cadena completa es una fuente clara de ventaja comparativa que requiere la utilización de redes como un activo estratégico; y
4. ve a los *flujos de información* como uno de los mecanismos críticos por medio de los cuales las compañías tratan de mejorar o consolidar sus posiciones dentro de la cadena.

DIVERSAS COMPAÑÍAS LÍDERES

Como consecuencia del uso intensivo de mano de obra poco calificada en la fabricación de indumentaria, las compañías transnacionales tienen un potencial limitado para obtener ventajas específicas para sí mismas a través de las inversiones extranjeras directas en ubicaciones en el exterior. En cambio, se han volcado hacia otras formas de actividad a través de las fronteras, tales como la importación de prendas de vestir terminadas, las licencias para usar el nombre comercial y la marca de fábrica, y la subcontratación internacional de operaciones de ensamble. Estas diferentes actividades han derivado en múltiples firmas líderes en el ámbito de las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador.

Existen tres tipos de “firmas líderes” en la cadena de *commodities* de la industria de la indumentaria: los minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca (Gereffi [1997]). A medida que la fabricación de indumentaria se dispersó globalmente y se intensificó la competencia entre esta clase de compañías, cada una de ellas ha desarrollado amplias aptitudes globales para el descubrimiento de fuentes de provisión. Mientras se excluyen de la producción al dejar de lado las formas de integración vertical, estas compañías fortalecen sus actividades de alto valor agregado de los segmentos del diseño y la comercialización en la cadena de la indumentaria, lo que está llevando a límites menos precisos entre estas compañías y a un realineamiento de intereses dentro de la cadena.

Sigue una breve reseña acerca de la posición que ocupa cada una de estas “firmas líderes” en el desarrollo de fuentes de provisión en la industria de la indumentaria:

Minoristas

En el pasado, los minoristas eran los principales clientes de los fabricantes de indumentaria. Hoy en día, se están transformando cada vez más en sus competidores. En la medida en que los consumidores reclaman mejores precios, los minoristas se han volcado mayormente a las importaciones. En 1975, sólo el 12% de la indumentaria que vendían los minoristas estadounidenses era importada; hacia 1984, los negocios minoristas habían duplicado las ventas de ropa importada (AAMA [1984]). En 1993, los minoristas representaban el 48% del valor total de las importaciones de los 100 principales importadores de indumentaria de EE.UU. (quienes conjuntamente representaban cerca de un cuarto de todas las importaciones de indumentaria). Los comercializadores estadounidenses, que realizan las tareas de diseño y comercialización pero contratan afuera la verdadera fabricación de indumentaria, ya sea a proveedores extranjeros o nacionales, representaron el 22% del valor de estas importaciones en 1993, y los fabricantes nacionales sumaron un 20% adicional del total¹ (Jones [1995], ps. 25-26). El panorama en Europa es sorprendentemente parecido. Los minoristas europeos representan la mitad de todas las importaciones del sector de la indumentaria, y los comercializadores o diseñadores suman aproximadamente otro 20% (Scheffer [1994] ps. 11-12). Las líneas de marcas privadas (o marcas de tiendas), que comprenden a las mercaderías realizadas para determinados minoristas y que se venden exclusivamente en sus negocios, constituyeron alrededor del 25% del mercado total de la indumentaria de EE.UU. en 1993 (Dickerson, [1995] p. 460).

Comercializadores

Estos fabricantes sin fábricas incluyen a compañías tales como Liz Claiborne, Donna Karan, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Nautica y Nike, que, literalmente, nacieron globales porque la mayor parte de sus fuentes de provisión siempre estuvieron en el exterior. Con el propósito de enfrentar la afluencia de nuevos competidores, los comercializadores adoptaron varias respuestas estratégicas que están alterando el contenido y el alcance de sus redes globales de provisión. Estas medidas comprenden los siguientes pasos:

1. achicar sus cadenas de suministro, utilizando menos contratistas pero más capaces;
2. instruir a los contratistas acerca de dónde obtener los componentes necesarios, reduciendo así sus propias actividades de compra y redistribución;
3. suspender ciertas funciones de apoyo (tales como la clasificación por tamaños, la marcación y la confección de muestras), reasignándolas a los contratistas;

4. adoptar sistemas más rigurosos de certificación del vendedor con el fin de mejorar el desempeño; y
5. trasladar la ubicación de sus redes de provisión de Asia hacia el Hemisferio Occidental.

Fabricantes de indumentaria de marca

Muchos de los más grandes fabricantes de los países desarrollados ya no piensan *si* deben comprometerse con la fabricación en el exterior sino *cómo* organizar y conducir dicha fabricación. Estas firmas suministran insumos intermedios (telas cortadas, hilo, botones, y otros adornos) a amplias redes de proveedores del exterior, usualmente instaladas en países vecinos con acuerdos recíprocos de comercio que permiten que los bienes ensamblados en el exterior sean reimportados con la aplicación de un arancel que grava únicamente el valor agregado de la mano de obra extranjera. Este tipo de sistema de subcontratación internacional existe en todas las regiones del mundo. En EE.UU., se lo conoce como el programa 807/9802 o de "producción compartida" (USITC [1997]), donde las redes de provisión de los fabricantes estadounidenses están mayormente ubicadas en México, América Central y el Caribe. En Europa, se lo conoce como comercio de procesamiento externo (*outward processing trade* "OPT"), y los principales proveedores se encuentran en el Norte de África y el Este de Europa (OETH [1995]); y en Asia, los fabricantes de economías de salarios relativamente altos tales como Hong Kong tienen acuerdos de procesamiento externo (*outward processing arrangements* "OPA") con China y otras naciones de bajos salarios (Birnbaum [1993]).

PROGRESO INDUSTRIAL Y DESVÍOS DEL ROL EXPORTADOR

El concepto de progreso industrial abarca varios niveles de análisis relacionados entre sí: características del producto, tipos de actividad económica, desvíos intrasectoriales y desvíos intersectoriales (Gereffi y Tam [1998]). En cuanto al *producto*, se puede hablar del paso de bienes simples a bienes más complejos del mismo tipo (por ejemplo, de camisas de algodón a trajes de hombre). Si se consideran las actividades económicas, hay varios roles que implican tareas cada vez más sofisticadas en la producción, la comercialización y el diseño. Una tipología incluye: el ensamble, la fabricación del equipo original (*original equipment manufacturing* "OEM"), la fabricación con marcas de fábrica originales (*original brandname manufacturing* "OBM"), y la fabricación de diseños originales (*original design manufacturing* "ODM"). Una tercera clase de progreso industrial implica una progresión *intrasectorial*, que usualmente va de la fabricación de productos terminados a la producción de bienes y servicios de más alto valor agregado que comprende vinculaciones hacia atrás y hacia adelante de la cadena de suministros. Finalmente, también se puede considerar al progreso industrial como el desvío *intersectorial* de las industrias trabajo intensivas, de bajo valor agregado, hacia las industrias capital y tecnología intensivas (por ejemplo, de prendas de vestir a automóviles y luego a computadoras). Mientras que la generalidad de las compañías impulsan el progreso industrial, el contexto espacial en el cual se realiza y se observa esta actividad incluye a las economías locales, nacionales y regionales.

En el contexto histórico específico de la industria global de la indumentaria, uno de los indicadores cualitativos más claros del progreso industrial consiste en los cambios de roles involucrados en el paso del ensamble (utilizando insumos importados) hacia formas más integradas de fabricación y comercialización asociadas con los roles de la exportación OEM y OBM (Gereffi, 1999). La participación en las redes de ensamble (generalmente

asociadas con las zonas de procesamiento de exportaciones) es considerada como el primer paso del proceso del progreso industrial ya que instruye a los exportadores de indumentaria sobre los niveles de precio, calidad y entrega que se manejan en los mercados globales. De este modo, el ingreso en la cadena de *commodities* de la indumentaria a través del rol del ensamble requiere el aprendizaje de cómo se trabaja con compradores de organizaciones (por ejemplo, fabricantes, compañías comerciales e intermediarios) que proveen a la firma exportadora de tela y otros insumos necesarios para ensamblar las prendas.

El movimiento de progreso industrial más usual después del ensamble es el OEM o producción de paquete completo. ¿Porqué es la producción de paquete completo tan útil para el éxito de un país en una cadena global de *commodities*? En comparación con el simple ensamble a partir de insumos importados, la producción de paquete completo modifica fundamentalmente la relación entre el comprador y el proveedor orientándola en una dirección que da al proveedor mucho más autonomía y potencial para comprender el proceso del progreso industrial. La producción de paquete completo es necesaria porque los minoristas y los comercializadores que encargan las prendas de vestir no saben cómo hacerlas. De este modo, los proveedores deben aprender a hacer todo y frecuentemente lo hacen en el transcurso de una relación relativamente larga con los compradores. Más aún, si el comprador es un comercializador, el proveedor puede observar de cerca el comportamiento de su cliente y su respuesta frente a las cambiantes condiciones del mercado. Cuanto más estable y abierta sea la relación entre el comprador y el proveedor, más favorable será el ambiente para que el comprador observe y aprenda.

Determinados lugares tales como las economías recientemente industrializadas del este de Asia (*East Asian newly Industrializing Economies "NIEs"*) de Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur han utilizado el rol OEM para adquirir una ventaja durable en el desarrollo orientado hacia las exportaciones. Sin embargo, los productores del Este de Asia enfrentan una intensa competencia de parte de los exportadores con menores costos provenientes de varios lugares del tercer mundo. El precio de sus exportaciones a las naciones de Occidente se ha elevado aún más por las fuertes subas de las monedas a lo largo de la última década. En estas circunstancias, es ventajoso desarrollar vínculos más penetrantes en los mercados de los países desarrollados, de donde provienen las mayores ganancias generadas por las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador. Por lo tanto, un número de compañías de las NIEs del Este de Asia que lideraron la OEM ahora están dando un paso más y encarando el rol de la OBM mediante la integración de su habilidad para la fabricación con el diseño y la venta de mercaderías con su propia marca (Gereffi [1995]).

Desde un punto de vista teórico, hay cuatro elementos definitorios en este enfoque, basado en la historia y en la organización, de las cadenas globales de *commodities* hacia el progreso industrial. En primer lugar, *las secuencias de roles exportadores son características contingentes, no constantes, del progreso industrial*. Mientras que la progresión de ensamble a OEM y luego a los roles de exportación OBM es bastante usual, el éxito en uno de estos roles no garantiza el éxito en los siguientes. Es posible que haya retrocesos y que varíen las secuencias, especialmente cuando se trata de las formas más avanzadas del progreso industrial. Estos roles exportadores tampoco son mutuamente exclusivos. En realidad, la mayoría de las naciones están atadas de varias maneras a la economía mundial (Gereffi [1995]). En el caso de la indumentaria, por ejemplo, las NIEs del Este de Asia se han involucrado con el ensamble, la OEM y la OBM desde la década de 1960 hasta la década de 1990 y han extendido sus aptitudes para la OEM y, en menor medida para la OBM, a una gran variedad de otras industrias exportadoras. Importantes exportadores de indu-

mentaria tales como China, México y Turquía están actualmente recorriendo la exitosa transición del ensamble a la producción OEM, mientras que la mayoría de los países no han progresado más allá de la etapa de ensamble para la exportación.

En segundo lugar, el progreso industrial está insertado en una estructura social de productores, que a su vez está formada por "cadenas organizativas" de firmas compradoras y proveedoras. Desde esta perspectiva, el *progreso industrial implica el aprendizaje de la organización para mejorar la posición de las empresas o países en el comercio internacional y las redes de producción* (Gereffi y Tam [1998]). La participación en las cadenas globales de *commodities* es un paso necesario para el progreso industrial porque pone a las empresas y a las economías en curvas de aprendizaje potencialmente dinámicas. Sin embargo, existen muchos obstáculos para ascender dentro de estas cadenas. Las barreras para ingresar en cada rol exportador son cada vez más exigentes a medida que se avanza en la trayectoria del progreso industrial. Las fases subsiguientes generalmente requieren el dominio absoluto de las habilidades asociadas con la fase anterior, aunque también son necesarios nuevos recursos y habilidades para cada salto en el progreso industrial. Para ingresar en la cadena de *commodities* de la indumentaria, por ejemplo, es necesario que una economía tenga bajos costos de mano de obra, estabilidad política y se encuentre favorecida por cuotas o cualquier otra forma de acceso comercial a los principales mercados de exportación. Para pasar del ensamble al rol de OEM, además de las condiciones especificadas anteriormente, se debe contar con una infraestructura de empresas capaces de suministrar una variedad de insumos para la indumentaria (por ejemplo, productos textiles, hilo, botones, cierres relámpago, etiquetas) en los niveles de calidad y cantidad necesarios para la producción de exportación. También es necesaria una buena relación de trabajo con un nuevo conjunto de compradores extranjeros (por ejemplo, minoristas y comercializadores) dispuestos a hacer pedidos de paquete completo.

En tercer lugar, el *progreso industrial requiere un capital no sólo físico y humano sino también un capital social, es decir, redes relevantes y efectivas*. Las teorías económicas sobre el progreso industrial indican que cuanto más crezca el capital (tanto físico como humano) con relación al trabajo y a las dotaciones de otros países, las naciones desarrollarán ventajas comparativas en las industrias capital y habilidad intensivas (Porter [1990]). Sin embargo, el progreso industrial no ocurre en un conjunto de industrias o actividades capital o habilidad intensivas determinado por el azar, sino que más bien se produce en campos que están relacionados organizativamente por medio de firmas líderes en las cadenas globales de *commodities* (Gereffi y Tam [1998]). Dentro de la cadena de *commodities* de la indumentaria, el progreso industrial comprende la construcción y coordinación de redes con diferentes clases de empresas líderes que tienen acceso a distintas agrupaciones con los recursos de diseño, producción y comercialización necesarios para crear nuevas formas de ventajas competitivas nacionales y regionales (Gereffi [1999]).

En cuarto y último lugar, *la sustentabilidad del proceso de progreso industrial dentro de una determinada cadena de 'commodities' implica vinculaciones hacia atrás y hacia adelante de la producción, y el tipo de aprendizaje que tiene lugar a lo largo de estos segmentos*. El progreso industrial puede proseguir de varias maneras una vez que se ha alcanzado la capacidad para la fabricación integrada que requiere el rol de la OEM, ya sea en el caso de compañías individuales o de redes de empresas. Las NIEs del este de Asia, enfrentadas con limitaciones en el suministro interno (escasez de mano de obra, salarios elevados y altos precios de las tierras) y con presiones externas (revaluaciones de las monedas por orden de EE.UU., aranceles elevados y restricciones en las cuotas), crearon redes

internacionales de “fabricación triangulada” en las cuales ellas se transformaron en las intermediarias entre los compradores de EE.UU. y una amplia gama de fábricas de bajos costos en Asia y otras regiones en desarrollo. De este modo, internacionalizaron las redes construidas alrededor de su rol de OEM (Gereffi [1995] y [1999]). Otra opción para el progreso consiste en avanzar a lo largo de la cadena de suministros desde la producción hasta la comercialización. Las compañías de indumentaria de Hong Kong han pasado de la OEM a la OBM mediante la creación de nuevas cadenas de minoristas que venden con sus marcas (Granitsas [1998]). Gigantes de la indumentaria estadounidenses tales como Levi Strauss y Sara Lee han decidido reducir su compromiso con la producción con el fin de destinar mayores recursos a la construcción de marcas globales, que constituyen la parte más rentable de la cadena de valor de los bienes de consumo no durables (Black [1998]), mientras que los fabricantes textiles avanzan en la integración hacia el suministro de indumentaria precisamente para aumentar sus aptitudes para la fabricación y ampliar su base potencial de clientes (Bonner [1997]). Del mismo modo, la integración vertical puede ocurrir en dirección hacia atrás, y éste también puede ser considerado como un movimiento de progreso siempre que agregue conocimientos que mejoren la productividad y la competitividad de una empresa o de una economía. Una buena ilustración de la integración de valor agregado hacia atrás es “la venta al por menor vertical”, donde los principales minoristas de marcas privadas tales como The Gap, J.C. Penney y Sears Roebuck se han introducido agresivamente en el diseño y la provisión de sus propios productos, con frecuencia de fuentes del exterior, realizando de esta manera las mismas operaciones que muchas de las compañías generalmente consideradas fabricantes de indumentaria (*Apparel Industry Magazine* [1997]). De este modo, el progreso industrial es una fuerza clave que motiva a la reestructuración económica actualmente encarada por las compañías textiles, las de indumentaria y los minoristas estadounidenses al igual que por las empresas de los países en desarrollo.

III. DESVIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y PROGRESO INDUSTRIAL EN ASIA

Desde la década de 1950, la industria textil y de la indumentaria mundial han pasado por varias migraciones de la producción, y éstas incluyen a todo el Continente Asiático. La primera migración de la industria ocurrió desde América del Norte y Europa Occidental hacia Japón y tuvo lugar en la década de 1950 y principios de la de 1960 cuando la producción textil y de prendas de vestir de Occidente fue desplazada por una fuerte suba de las importaciones provenientes de Japón. El segundo desvío en el suministro tuvo lugar desde Japón hacia los “Tres Grandes” fabricantes asiáticos de indumentaria (Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur), lo que permitió a este último grupo dominar las exportaciones mundiales textiles y de prendas de vestir en la década de 1970 y de 1980. Durante los últimos diez a quince años, ha habido una tercera migración de la producción, esta vez desde los Tres Grandes asiáticos hacia un grupo de otras economías en desarrollo. En la década de 1980, el principal desvío tuvo lugar hacia China continental, pero también abarcó a varios países del Sudeste Asiático y a Sri Lanka. En la década de 1990, la proliferación de nuevos proveedores incluyó a los exportadores de indumentaria del Este de Asia y de América Latina (Khanna [1993]; Gereffi [1996a]).

Este desvío más reciente se puede observar detalladamente en el cuadro 1, que analiza las importaciones del sector de la indumentaria de EE.UU., país que durante los últimos 15 años ha sido el más grande mercado mundial. En 1983, los “Tres Grandes”

asiáticos (Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur), y China, fueron responsables de las dos terceras partes de las importaciones de indumentaria de EE.UU.; hacia 1998, esta participación había caído a menos de un tercio. El cuadro 1 señala dos grandes tendencias en las importaciones de indumentaria de EE.UU.: (1) un desvío dentro de Asia desde los "Tres Grandes" hacia la creciente importancia de sucesivas olas de exportadores: primero China, seguida por el Sudeste Asiático y luego el Sur de Asia; (2) el crecimiento de fuentes no asiáticas para el suministro de indumentaria, especialmente la importancia de América Central y el Caribe tomados como una región (que prácticamente duplicó, del 8% en 1990 al 15% en 1998, su participación en las importaciones de indumentaria de EE.UU.) y más notable aún, el caso de México (que aproximadamente cuadruplicó, del 3% al 13% en el mismo período, su participación en las importaciones de indumentaria de EE.UU.).

¿Cómo se pueden explicar estos desvíos internacionales de comercio? Una simple explicación del mercado consiste en que los segmentos más trabajo intensivos de la cadena de suministros de la indumentaria son instalados en aquellos países que pagan los salarios más bajos. Esta explicación se demuestra al observar la reubicación secuencial de la producción textil y de la indumentaria de EE.UU. y Europa Occidental en Japón, los Tres Grandes asiáticos y China, dado que cada nuevo estrato de la estructura de competidores pagaba salarios significativamente más bajos que sus predecesores. Sin embargo, el argumento de la mano de obra barata no se sostiene de manera tan firme cuando se estudia la proliferación de proveedores de Asia y del Caribe, cuya participación en el mercado estadounidense se incrementó a pesar que el valor de sus salarios era frecuentemente bastante más alto que el de China. Más aún, aunque la participación de Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan en las exportaciones de indumentaria de EE.UU. haya declinado sustancialmente a lo largo de la última década, estas economías todavía estaban ubicadas, en 1998, entre los seis principales exportadores de indumentaria hacia EE.UU., a pesar de tener los más altos costos de mano de obra para la indumentaria entre todos los principales proveedores (ver ILO [1995], ps. 35-36).

Los tipos de cambio y las políticas comerciales ayudan a explicar algunas de estas discrepancias. Un factor importante, además de los salarios en alza, de la brusca disminución de las exportaciones de indumentaria de Taiwan y Corea del Sur, a fines de la década de 1980, fue la fuerte suba de sus monedas locales en comparación con el dólar estadounidense después del *Plaza Agreement* firmado en 1985. Entre 1985 y 1987, se revaluó el yen japonés aproximadamente un 40%, el nuevo dólar de Taiwan cerca del 28% y, desde 1986 hasta 1988, el won coreano se incrementó cerca del 17% (Bernard y Ravenhill [1995] p. 180). Sin embargo, las políticas más importantes que dieron forma a las importaciones de EE.UU. han sido las cuotas y los aranceles preferenciales. Desde principios de la década de 1970, el Acuerdo Multifibras "AMF" reguló las cuotas de bienes textiles y de indumentaria. EE.UU., Canadá y varios países europeos han utilizado al AMF para imponer limitaciones cuantitativas a las importaciones de una amplia variedad de categorías de productos.

Aunque la intención clara del AMF era proteger a las empresas de los países desarrollados de una inundación de importaciones de bajos costos que amenazaban con perturbar a las principales industrias nacionales, el resultado fue exactamente el opuesto. El proteccionismo aumentó las aptitudes competitivas de los fabricantes de los países en desarrollo, los cuales aprendieron a hacer productos sofisticados que eran mucho más rentables que los simples. El proteccionismo ejercitado por las naciones industrializadas también diversificó el alcance de la competencia extranjera, ya que un círculo de exportadores cada

vez más amplio era necesario para enfrentar el auge de la demanda norteamericana y europea. En los últimos años, la creación de la Unión Europea y el TLCAN elevó los aranceles preferenciales en estos bloques comerciales y promovió una creciente consolidación de las cadenas de suministros dentro de las regiones.

La habilidad de las NIEs del Este de Asia para mantener el éxito de sus exportaciones a lo largo de varias décadas y al mismo tiempo desarrollar una jerarquía de fuentes de provisión de múltiples estratos dentro de Asia, está relacionada solamente en parte con el valor de los salarios y las políticas estatales. Desde la perspectiva de una cadena de *commodities*, debe visualizarse al Este de Asia como parte de una economía regional interrelacionada (Gereffi [1996a]). El auge de las exportaciones de indumentaria de la parte menos desarrollada del Sur de Asia alcanzó una magnitud significativa a raíz de la reestructuración de la parte norte de las NIEs del Este Asiático. A medida que las empresas del Noreste de Asia comenzaron a trasladar su producción al extranjero, idearon formas para coordinar y controlar sus redes de provisión. Finalmente, para sustentar su margen competitivo se concentraron en los segmentos más rentables del diseño y la comercialización dentro de la cadena de *commodities* de la indumentaria. Esta transformación puede considerarse como un proceso de progreso industrial, basado en gran medida en la construcción de varios tipos de redes económicas y sociales entre los compradores y los vendedores.

De este modo, la transición del Este de Asia del ensamble al suministro de paquete completo proviene en gran medida de su habilidad para establecer vínculos cercanos con un conjunto diverso de empresas líderes de las cadenas de *commodities* impulsadas por el comprador. Las compañías líderes son las fuentes principales de los insumos materiales, la transferencia de tecnología y los conocimientos sobre estas redes organizativas. En la cadena de *commodities* de la indumentaria, diferentes tipos de empresas líderes utilizan diferentes redes y fuentes en diferentes partes del mundo. Los minoristas y los comercializadores tienden a depositar su confianza en las cadenas de aprovisionamiento de productos terminados en las cuales compran ropa de confección, proveniente fundamentalmente de Asia, donde los fabricantes de países como Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur ahora juegan principalmente el rol coordinador de la OEM o proceso de producción de prendas terminadas. Los fabricantes de marca, por el contrario, tienden a crear redes de producción que se concentran en el ensamble de indumentaria utilizando insumos importados. Mientras que las redes de aprovisionamiento de indumentaria terminada son frecuentemente globales, las redes de producción establecidas por fabricantes de marca son predominantemente regionales: los fabricantes de EE.UU. van a México y la Cuenca del Caribe, las empresas de la Unión Europea se dirigen al Norte de África o a Europa Oriental, y Japón y las NIEs del Este de Asia buscan las regiones de más bajos salarios dentro de Asia.

IV. *NUEVOS MODELOS DE COMPETENCIA EN LA CADENA DE COMMODITIES DE LA INDUMENTARIA EN AMÉRICA DEL NORTE*

El análisis que hace este trabajo sobre la cadena de *commodities* de la indumentaria en Asia sugiere tres importantes tendencias relevantes para el futuro del sector textil y de la indumentaria en América del Norte. En primer lugar, existen procesos paralelos de regionalización en la cadena de *commodities* de la indumentaria dentro de Asia, América del Norte y Europa (Gereffi [1996b]). Las relaciones emergentes cultivadas en cada área de provisión con productores cercanos de bajos costos (Sur y Sudeste de Asia al igual que China en Asia, México y la Cuenca del Caribe *vis à vis* América del Norte, y el Norte de

Africa y Europa Oriental para la Unión Europea) probablemente fortalezcan al comercio intrarregional y a las redes de producción en la cadena de la indumentaria. En segundo lugar, la relativa disminución de las exportaciones de indumentaria terminada desde las NIEs del Este de Asia está provocando un "déficit de suministro" en la cadena de *commodities* de la indumentaria en América del Norte. Esta situación es en parte consecuencia de las mayores distancias geográficas y de la complejidad logística involucradas en la administración de las redes de producción OEM de Asia. También obedece a la tendencia de realizar una comercialización más directa en Asia a medida que los fabricantes locales pasan de la OEM a la OBM. En tercer lugar, los fabricantes de indumentaria de México y la Cuenca del Caribe deberán desarrollar aptitudes para realizar la producción de paquete completo si quieren competir por el amplio y dinámico segmento de marcas y etiquetas privadas del mercado de EE.UU., especialmente en los productos más orientados hacia la moda tales como la ropa femenina. Anteriormente, el suministro desde el exterior de prendas de vestir de confección sólo era realizado por las NIEs del Este de Asia para el mercado masivo de EE.UU., o por los centros de la moda de Europa en el caso de la alta costura.

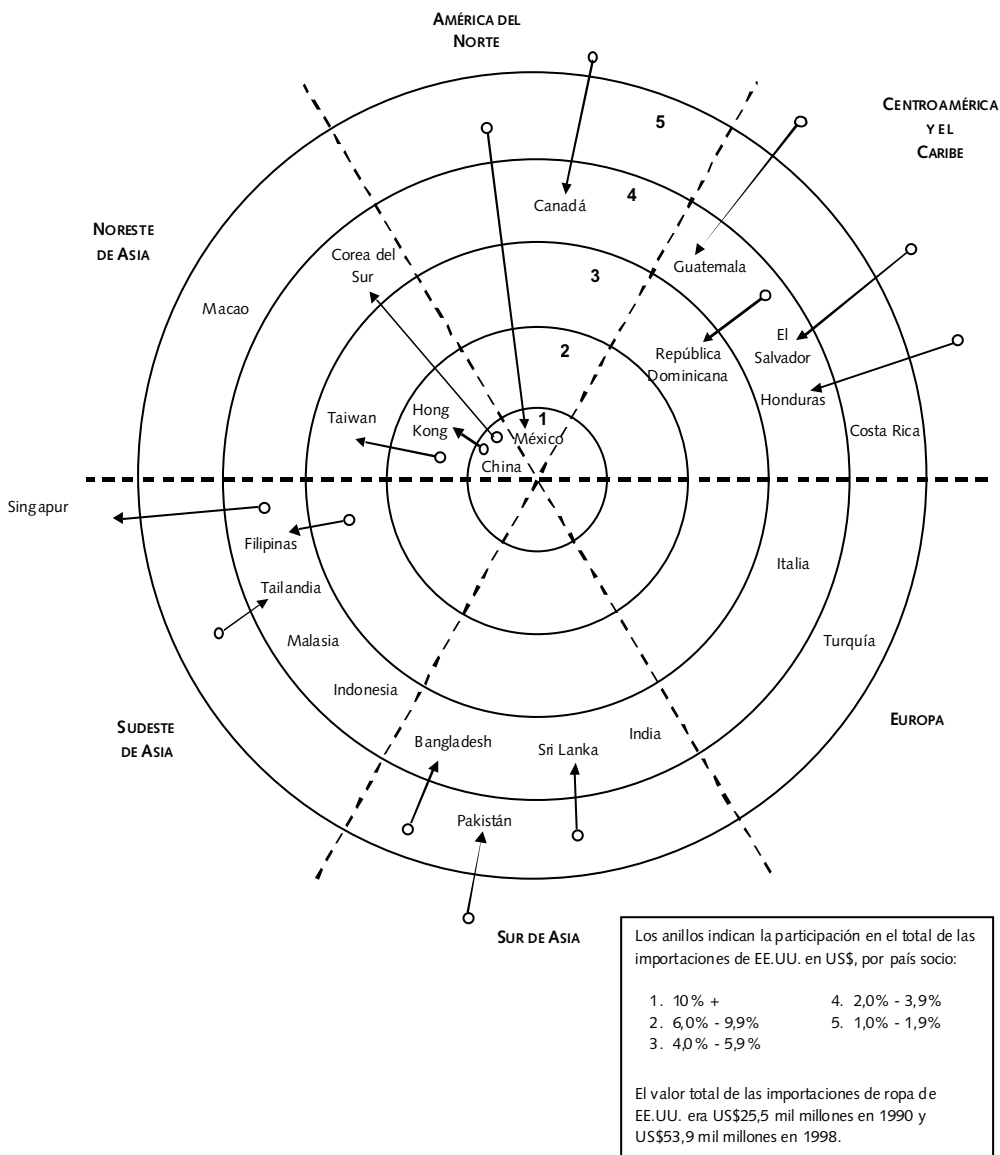
TRES MODELOS DE COMPETENCIA

Entre 1990 y 1998, las importaciones de indumentaria de EE.UU. crecieron de US\$25.500 a US\$53.900 millones. La Figura 1 es un mapa importante que ayuda a identificar los desvíos comerciales entre los principales proveedores del mercado estadounidense de indumentaria. Cada uno de los países del anillo interior representa el 10% o más del valor total de las importaciones de ropa realizadas en 1998, mientras que cada uno de aquellos países ubicados en el anillo exterior sólo alcanza el 1,0%-1,9% de las importaciones totales. En otras palabras, a medida que se pasa de los anillos interiores hacia los exteriores en este mapa de importaciones, la importancia relativa de los exportadores nacionales de indumentaria disminuye.

La Figura 1 revela varios aspectos clave de la dirección y magnitud del cambio en el comercio de la indumentaria de EE.UU. Primero, hay diferencias regionales sorprendentes en los patrones de las importaciones de indumentaria de EE.UU. Las NIEs del Noreste de Asia son cada vez menos importantes en la provisión de la indumentaria estadounidense; el Sur y el Sudeste Asiático crecen lentamente o directamente no crecen, mientras que las importaciones de China, la Cuenca del Caribe y México están en auge. Segundo, a pesar de la considerable movilidad que tuvo lugar durante la década de 1990, hay un fuerte patrón centro-periferia que domina la geografía de la actividad exportadora en la matriz de las fuentes de provisión de la indumentaria estadounidense. Sólo cuatro economías (Hong Kong, Corea del Sur, China y México) fueron proveedores centrales de EE.UU. durante la última década, y sólo China y México tienen hoy en día esa distinción. Hay una amplia dispersión de 17 proveedores de indumentaria en los dos anillos exteriores (que indican una participación del 1% al 4% en el mercado de la indumentaria de EE.UU.), mientras que solamente 5 países aparecen en los tres anillos interiores. Tercero, mientras que para la mayoría de los países el nivel de cambio entre 1990 y 1998 fue relativamente modesto (cambiaron su posición por un anillo o no cambiaron nada), otros países mostraron avances más significativos (México, Guatemala, El Salvador, Honduras y Canadá) o retrocesos (Corea del Sur y Singapur). Sin embargo, un desvío hacia el interior de solamente un anillo puede ser muy importante para las economías pequeñas, dado el sustancial crecimiento del total de las importaciones de indumentaria de EE.UU. durante la última década.

Figura 1

DESVIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE INDUMENTARIA DE EE.UU. 1990-1998 *



* La posición de 1998 corresponde al anillo donde está ubicado el nombre del país. La posición de 1990, en el caso de ser diferente, se indica con un pequeño círculo. Las flechas representan la magnitud y la dirección del cambio a través del tiempo.

Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de EE.UU., importaciones de EE.UU. para el consumo, a valores de aduana.

Estos patrones de las fuentes de provisión estadounidenses ponen de manifiesto la existencia de tres modelos distintos de competencia en la industria de la indumentaria de América del Norte. En primer lugar, hay un *modelo del Este Asiático* en el cual los exportadores nacionales de las NIEs del Este Asiático ofrecen indumentaria de paquete completo a los compradores de EE.UU., lo que les permite dominar el segmento de más alto valor, fundamentalmente el mercado de la indumentaria de moda femenina. En segundo lugar, existe un *modelo mexicano* emergente en el cual las reglas de origen del TLCAN crean un incentivo para la producción más integrada de indumentaria en México, aunque distintas empresas estadounidenses estén compitiendo para desempeñar el rol principal en la coordinación de esta opción de paquete completo. En tercer lugar, hay un *modelo de la Cuenca del Caribe* en el cual prevalece la tradicional forma 807/9802 de producción compartida, basada en una mezcla de bajos salarios, formato de zona de procesamiento de exportaciones, acceso preferencial y cuotas que no ofrecen ninguno de los beneficios de las reglas de origen del TLCAN. Aunque México ya domina el simple ensamble, aún no ha alcanzado el *status* de paquete completo que poseen las empresas exportadoras del Este de Asia. El resto de este artículo analizará en mayor detalle la dinámica y las implicancias para el desarrollo regional de estos tres modelos.

LA DIVISIÓN REGIONAL DEL TRABAJO EN EL SECTOR DE LA INDUMENTARIA DE AMÉRICA DEL NORTE

Si se concibe a la cadena completa de *commodities* de la indumentaria como un todo que comprende materias primas, hilado y fibras sintéticas, textiles, indumentaria, y la distribución de indumentaria a los minoristas (Appelbaum y Gereffi [1994]), entonces la cadena de *commodities* de México y la de EE.UU. son bastante distintas entre sí. México tiene varias compañías, grandes y bastante exitosas, de fibras sintéticas; una multitud de empresas de ensamble orientadas hacia las exportaciones que envían productos de indumentaria a EE.UU. utilizando insumos estadounidenses; y un sector minorista emergente que está delineando una serie de alianzas estratégicas con sus contrapartes de EE.UU. El eslabón más débil de la cadena de producción mexicana es, por amplio margen, el segmento textil. La gran mayoría de las empresas textiles mexicanas están subcapitalizadas y tecnológicamente atrasadas, son ineficientes y producen bienes de mala calidad. EE.UU., por el contrario, es muy fuerte en fibras sintéticas, en textiles y en el comercio minorista, pero su capacidad de producción de prendas de vestir, especialmente de indumentaria para mujeres y niños, es limitada. Por lo tanto, la cadena de la indumentaria mexicana parece ser más fuerte en aquel segmento donde la cadena de EE.UU. es más débil: la producción de prendas de vestir.²

Este panorama se vuelve más complejo si se expanden los límites de América del Norte y se incluye a América Central y al Caribe.³ La forma más común de actividad exportadora en América Latina es el ensamble trabajo intensivo de bienes manufacturados con componentes importados en zonas de procesamiento de exportaciones (*export-processing zones* "EPZs"). Estas zonas están desproporcionadamente concentradas en México (donde se las conoce como la industria de la maquila) y en la Cuenca del Caribe (donde también se las llama Zonas de Libre Comercio) a raíz de los bajos salarios que se pagan en el área y de su proximidad con el mercado estadounidense, donde venden más del 90% de sus exportaciones. Virtualmente, toda la producción de EPZs de la región se caracteriza por su muy bajo valor agregado, lo cual es resultado directo de la política de EE.UU. De acuerdo con la disposición HTS 9802.00.80 (anteriormente cláusula 807) de la lista de aranceles de EE.UU., las empresas que operen en EPZs tendrán un incentivo si

minimizan la compra de insumos locales ya que únicamente los componentes fabricados en EE.UU. están exentos del pago de impuestos a la importación cuando el producto terminado es enviado nuevamente a ese país. Esta disposición constituye un impedimento muy importante para el incremento de la integración entre las actividades de la zona y la economía local, y limita la utilidad de las EPZs como peldaños para ascender a niveles más altos de industrialización.

Mientras que la llegada del TLCAN elimina la motivación inducida por la legislación para la industria de la maquila en México, cambios estructurales más amplios que han tenido lugar en el transcurso de los últimos 10 o 15 años han vuelto obsoletos muchos de los estereotipos populares referidos al sector de la maquila. Un estudio reciente sobre las exportaciones de la industria manufacturera de México (MacLachlan y Aguilar [1998]) desafía por lo menos cinco de estas generalizaciones pasadas de moda.

Mito N° 1: Las maquiladoras se encuentran casi exclusivamente a lo largo de la frontera norte de México. *Realidad:* Antiguamente era cierto pero ya no lo es. Desde mediados de la década de 1980, las maquiladoras del interior han crecido rápidamente y en 1996 representaron un tercio del empleo nacional de la industria de la maquila.

Mito N° 2: La fuerza laboral de la maquila está dominada por mujeres jóvenes. *Realidad:* La proporción de trabajadoras del sexo femenino en la maquila ha disminuido abruptamente y se está alcanzando la paridad en la participación de los dos sexos en la estructura del empleo en la maquila.

Mito N° 3: La remuneración laboral en las maquiladoras es extremadamente baja y explotadora. *Realidad:* Mientras que la diferencia entre los salarios de la maquila y los estándares estadounidenses es abismal, la comparación con los salarios industriales mexicanos es bastante favorable. Más aún, parece haber muy poca diferencia entre las condiciones de trabajo de las maquiladoras y las de las plantas manufactureras internas de México.

Mito N° 4: Los dueños de las plantas de maquila son, fundamentalmente, extranjeros. *Realidad:* El origen del capital invertido en la maquila está dividido prácticamente en partes iguales entre EE.UU. y México.

Mito N° 5: Las maquiladoras son enclaves de exportación que dependen totalmente de componentes importados. *Realidad:* Mientras que las maquiladoras todavía importan un promedio del 98% de sus insumos materiales, las maquiladoras del interior muestran una mayor disposición a utilizar insumos locales en comparación con aquéllas ubicadas a lo largo de la frontera. Ha habido un fuerte crecimiento del comercio inter-maquila en algunos sectores (tales como los de la electrónica y los automóviles). Estas tendencias, junto con la disminución de las restricciones al comercio que trajo aparejada el TLCAN, sugieren una mayor integración de la industria de la maquila dentro de la economía mexicana.

Una vez reconocidas estas transformaciones en el sector de la maquila, es necesario analizar más detalladamente cómo las plantas de indumentaria de México y el Caribe orientadas hacia las exportaciones modelan el comportamiento competitivo de estas economías en relación con el mercado de EE.UU. Las dos preguntas siguientes tienen particular importancia para la región: (1) ¿Desarrolló México la capacidad para desafiar al Este de Asia como proveedor de paquete completo del mercado de EE.UU.? (2) ¿Está utilizando México las ventajas que le otorga el TLCAN para desplazar a las economías de América Central y el Caribe de su nicho como ensambladoras de bajo costo en el sistema de producción compartida de EE.UU.?

EE.UU., MÉXICO Y LA CUENCA DEL CARIBE:

¿QUIÉN SE BENEFICIA CON LA INTEGRACIÓN REGIONAL?

La industria mexicana de la maquila, establecida en 1965, está formada por plantas de ensamble (conocidas como "maquiladoras") que fundamentalmente utilizan componentes estadounidenses para fabricar bienes para exportar al mercado de EE.UU. En 1993, la industria de la maquila de México generó US\$22.000 millones en exportaciones y dio empleo a 540.000 mexicanos; hacia 1996, había crecido alrededor del 50% llegando a 811.000 puestos de trabajo mientras que las exportaciones crecieron aproximadamente el 54% y alcanzaron los US\$34.000 millones. Hasta la última década, las plantas de la maquila mexicana eran un claro ejemplo del ensamble de bajo valor agregado, con virtualmente ningún vínculo hacia atrás (los materiales locales usualmente representaban sólo el 2%-4% de los insumos totales). En la década de 1980, una nueva ola de plantas de maquila comenzó a transformar este modelo de enclave en una forma de producción más avanzada, en la cual se fabrican los componentes para productos complejos tales como los automóviles y las computadoras (Gereffi [1996c], Carrillo [1998]). A pesar del predominio de las operaciones de ensamble tecnológicamente más sofisticadas y de mayor valor agregado que tienen lugar en las nuevas plantas de maquila, la vigencia del TLCAN puede aumentar aún más el atractivo que ya tienen las operaciones de viejo estilo de ensamble textil y de indumentaria de México en comparación con aquéllas de la Cuenca del Caribe, ya que los países que la integran no cuentan con los beneficios arancelarios que el TLCAN brinda a México.

El sector de la maquila se ha beneficiado más significativamente a partir de 1988 con la apertura del comercio mexicano. Entre 1994 y 1998, el total de las importaciones estadounidenses de indumentaria confeccionada con materiales de EE.UU. (según la cláusula 807/9802 del programa de producción compartida) aumentó de US\$5.700 millones a US\$12.800 millones. México ha sido el actor estrella de la década de 1990. Sus exportaciones de indumentaria desde las plantas de maquila mexicanas hacia EE.UU. se triplicaron holgadamente pasando de US\$1.500 millones en 1994 a US\$5.100 millones en 1998. El comercio del ensamble predomina en el sector de las prendas de vestir de América del Norte representando, en 1998, el 79% de las importaciones de indumentaria estadounidenses provenientes de México y el 84% de aquéllas provenientes del Caribe y América Central (cuadro 2).

Desde una perspectiva regional, los países con los que México compite más directamente por el mercado estadounidense son los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Las localidades de la Cuenca del Caribe son ahora los sitios más favorecidos en América Latina para el ensamble orientado hacia las exportaciones. A principios de la década de 1990, las EPZs se habían transformado en la principal fuente de exportaciones y de empleo de la industria manufacturera en varios países del Caribe. La República Dominicana es un ejemplo fundamental. Hay 430 empresas que dan empleo a 164.000 trabajadores en las 30 zonas de libre comercio del país; y las tres cuartas partes de esas firmas operan en el sector textil y de la indumentaria (Burns [1995] p. 39). En el área del empleo, la República Dominicana es la cuarta economía más grande de EPZ del mundo (la quinta si se incluyen las Zonas Económicas Especiales de China). La República Dominicana tiene una dependencia especialmente grande de las EPZs, cuya participación en el empleo oficial de la industria manufacturera de la isla aumentó del 23% en 1981 al 56% en 1989. Hacia este último año, las EPZs también generaron más del 20% del total de las ganancias de divisas extranjeras de la República Dominicana (Kaplinsky [1993]). Los inversores estadounidenses representan más de la mitad (54%) de las compañías que operan en las zonas; los siguen

empresas de la propia República Dominicana (22%), Corea del Sur (11%) y Taiwan (3%) (UNCTAD [1994] p. 90).

La diversidad de la industria de exportación de indumentaria de México y de las economías de la ICC en 1998 se refleja claramente en el cuadro 3. México tiene, holgadamente, el sector de indumentaria más grande, con aproximadamente 12.000 plantas y 460.000 trabajadores dedicados a las prendas de vestir. Sin embargo, estas estadísticas comprenden tanto a las empresas de indumentaria dedicadas al mercado interno como a las orientadas hacia las exportaciones. Muchas de las compañías que proveen al mercado interno mexicano son los tradicionales e infracapitalizados talleres o microemprendimientos de propiedad familiar. El 95% de las plantas mexicanas de prendas de vestir son consideradas pequeñas, lo que disminuye el promedio nacional del sector a 39 empleados por planta. El sector de la indumentaria en los países de América Central y el Caribe, por el contrario, está dominado por empresas mucho más grandes y orientadas hacia las exportaciones que proveen al mercado de EE.UU. de acuerdo con la cláusula 807/9802 del programa de producción compartida. La República Dominicana tiene 180.000 empleados en el sector de la indumentaria, seguida por Honduras (90.000 trabajadores dedicados a las prendas de vestir), Guatemala (70.000 trabajadores), y El Salvador (42.000 trabajadores). La industria de la indumentaria es la principal industria manufacturera en cada una de estas economías. Es especialmente sorprendente el gran tamaño promedio de las plantas de indumentaria de estas cuatro economías, que va de 250 a más de 500 empleados. Este panorama sugiere que las exportaciones de indumentaria de la ICC se canalizan a través de plantas gigantes de ensamble que son capaces de cumplir con los grandes pedidos que llegan de los fabricantes de indumentaria de EE.UU., más que a través de tradicionales empresas familiares o formas más flexibles de producción en red (cuadros 3 y 4).

Durante la década de 1990, y con el propósito de ganar una importante porción del mercado estadounidense, México depositó toda su confianza en unos pocos rubros de exportaciones del sector de la indumentaria. El cuadro 4 muestra que prácticamente dos tercios (64%) del total de las exportaciones mexicanas de indumentaria al mercado de EE.UU. corresponden a sólo seis productos: pantalones de algodón (31% del total), camisas de punto, de algodón (13%), camisas de punto, de fibras sintéticas (8%), pantalones de fibras sintéticas (6%), ropa interior de algodón (3%), y sostenes de fibras sintéticas (3%). La importancia relativa de estos seis productos líderes aumentó sustancialmente a partir de 1990 cuando representaban menos de la mitad (48%) del total de US\$680 millones de las exportaciones mexicanas de indumentaria. De este modo, mientras que las exportaciones totales de indumentaria de México aumentaron once veces desde 1990 hasta 1998, el valor de los seis productos líderes se multiplicó por quince en este mismo período.

Un análisis más detallado del cuadro 5, que muestra la estructura de competencia entre los proveedores líderes de estas seis principales exportaciones de indumentaria, revela que México se transformó, en 1998, en el proveedor número uno de EE.UU. de cinco de estos seis productos, y ocupó la segunda posición detrás de Honduras en el caso del sexto ítem (ropa interior de algodón). No obstante, una mezcla sorprendentemente heterogénea de proveedores de la ICC y de Asia ocupa la segunda y la tercera posición para cada uno de estos productos. En el caso de los pantalones de algodón y las camisas de punto, de algodón, República Dominicana y Honduras, respectivamente, son los segundos exportadores, mientras que Hong Kong es el tercer proveedor de ambos ítems. En el caso de los pantalones de fibras sintéticas y las camisas de punto, de fibras sintéticas, sin embar-

go, el segundo y el tercer proveedor detrás de México son países del Este de Asia, mientras que los principales proveedores del mercado de EE.UU. en cuanto a la ropa íntima (ropa interior de algodón y sostenes de fibras sintéticas) están todos ubicados en la Cuenca del Caribe.

Hay varios razonamientos que explican las estructuras de competencia entre las regiones identificadas en el cuadro 5. En primer lugar, las cuotas estadounidenses, todavía disponibles para los países del Este de Asia, probablemente sean responsables de su continuo predominio en varias áreas de estos productos. En segundo lugar, a pesar de tener salarios más altos que México y los países de la ICC, las NIEs del Este de Asia pueden estar haciendo productos de más alta calidad y mayor precio y de esta manera estar en condiciones de competir con efectividad frente a proveedores con menores costos. En tercer lugar, en el caso de cada uno de los ítems de indumentaria que aparece en el cuadro 5, las NIEs del Este de Asia predominaron en las categorías de ropa femenina, mientras que los países de la ICC se concentraron en la indumentaria masculina. México y China muestran mayor tendencia al equilibrio en las categorías del AMF, tanto de hombre como de mujer, con respecto a cada uno de los ítems de sus listas de exportaciones. Esta tendencia hacia los productos del hombre y de la mujer encaja con la idea ampliamente generalizada que sostiene que la indumentaria para el hombre es relativamente estándar y puede, en consecuencia, hacerse con mayor facilidad bajo acuerdos de producción compartida tales como aquéllos encontrados en las EPZs de las economías de la ICC. La ropa femenina, por el contrario, está más orientada por la moda y tiende, por lo tanto, a buscar sus fuentes de provisión en aquellos países que pueden ofrecer acuerdos de producción de OEM o paquete completo.

En el cuadro 6 se explica más acabadamente esta hipótesis de especialización de las exportaciones. Dicho cuadro identifica a los diez proveedores líderes de las categorías del AMF para el hombre y para la mujer en el caso de cada una de las seis principales exportaciones de indumentaria de México al mercado de EE.UU. Una vez incluidos los diez principales proveedores, se atenúa el contraste entre regiones. Todos los productos muestran alguna combinación de exportadores de Asia y América del Norte. Con excepción de México, los proveedores del Este de Asia tienden a ocupar la mayor parte de los cinco primeros lugares en pantalones de fibras sintéticas y camisas de punto, aunque Honduras y República Dominicana también están presentes en lo que respecta a la ropa masculina. La ropa íntima continúa siendo una especialidad de América del Norte. Más del 60% de las importaciones de EE.UU. de sostenes fabricados con fibras sintéticas proviene de México y de tres proveedores de la ICC (República Dominicana, Honduras y Costa Rica), y más del 50% de la ropa interior de algodón viene de Honduras, México, República Dominicana y El Salvador. Sociedades estadounidenses gigantes tales como Fruit of the Loom y Sara Lee Corporation (el principal proveedor de medias del mundo, con marcas como Hanes y L'eggs) ven a México y a estas economías de la ICC, que proveen la mayor parte del total de las importaciones estadounidenses de ropa interior, como parte de *"una alianza transamericana para enfrentar a los fabricantes asiáticos de ropa interior en los mercados mundiales"* (Coleman [1995]). Esta nueva lógica de integración regional se basa en normas de origen más rigurosas en el TLCAN y la Cuenca del Caribe.

Mientras que las EPZs de México y el Caribe han estado asociadas con ganancias innegables en cuanto al empleo y al ingreso de divisas extranjeras, estos beneficios han sido neutralizados por un panorama de crecimiento del empleo en condiciones cada vez más miserables que refleja salarios reales en baja y una disminución de poder adquisitivo

local. En México, en 1989, el salario real mínimo era menos de la mitad (47%) del nivel que tenía en 1980, y en El Salvador, en 1989, los trabajadores percibían apenas el 36% de lo que ganaban a principios de la década (BID [1990] p. 28). Estas tendencias exacerbaron la polarización entre ricos y pobres en América Latina, donde cerca del 50% de la población vive en la pobreza, con el 25% en estado de indigencia.⁴

La rivalidad entre las EPZs vecinas para ofrecer a las transnacionales los salarios más bajos fomenta una estrategia perversa de "devaluación competitiva", según la cual las devaluaciones de la moneda son consideradas un medio para aumentar la competitividad internacional (Kaplinsky [1993]). En 1985, el crecimiento de las exportaciones de las EPZs de República Dominicana alcanzó dimensiones insospechadas después de una abrupta devaluación de su moneda con respecto al dólar. Del mismo modo, recurrentes devaluaciones del peso mexicano, especialmente en 1994-1995, facilitaron la expansión de las exportaciones de México.⁵ Las devaluaciones aumentan las ya sustanciales diferencias de los salarios de la región. A principios de la década de 1990, los niveles de remuneración por hora de los trabajadores de la indumentaria eran de US\$1,08 en México, US\$0,88 en Costa Rica, US\$0,64 en República Dominicana y US\$0,48 en Honduras, en comparación con US\$8,13 en EE.UU. (OIT [1995] p. 35-36). Aunque individualmente para un país pueda tener sentido devaluar su moneda con el fin de atraer a sus lugares de producción a aquéllos que utilizan mano de obra no calificada, las ventajas de esta estrategia se evaporan rápidamente cuando otros países simultáneamente se embarcan en devaluaciones que deprimen los salarios y bajan el nivel de vida local mientras que no se logra nada para mejorar la productividad.

El sector laboral está comenzando a desarrollar estrategias revitalizadas para negociar con los fabricantes de indumentaria estadounidenses en el Caribe. Un ejemplo es el caso de The Gap, prominente empresa estadounidense que adquiere una parte importante de su ropa en América Central. Mandarin, un contratista de El Salvador que fabrica ropa para The Gap, despidió a 350 trabajadores en masa cuando formaron un sindicato para protestar por las abismales condiciones de trabajo, tales como jornadas laborales de 14 horas, salarios por debajo del nivel de pobreza y abusos sexuales. The Gap, al igual que otras compañías de indumentaria estadounidenses, ha establecido Códigos de Conducta Societarios elogiados exageradamente, que requieren que las empresas contratistas con las que hace negocios cumplan con las normas laborales de sus países. En el caso de denuncias de abusos, la típica respuesta de una compañía de EE.UU. es rescindir el contrato con la fábrica que violó las normas, dejando sin trabajo a un número de trabajadores de la indumentaria. En una reunión con la gerencia de The Gap, los empleados despedidos por Mandarin en El Salvador solicitaron el reintegro de los 350 trabajadores que habían sido echados por organizar un sindicato, el fin de las horas extra obligatorias para que las muchachas más jóvenes pudieran ir al colegio, y el pago de las horas extra (*Sweatshop Watch* [1995] p. 2). Eventualmente, The Gap cumplió con dichas demandas. Este tipo de confrontación, que se repite en otros lugares del Continente Americano y de Asia, está forzando a las empresas de indumentaria estadounidenses a expandir su noción sobre responsabilidad social y utilizar su poder como principales compradores con el fin de desempeñar un rol más activo en la mejora de las condiciones de trabajo en el tercer mundo.

En 1998, el total de las exportaciones de indumentaria (combinando el comercio de la maquila con el de otras fuentes) provenientes de los países de la ICC fue aproximadamente 25% más alto que el total de México. República Dominicana fue el exportador líder del sector de la indumentaria (US\$2.400 millones). En realidad, este país tenía un nivel de exportaciones de prendas más alto que el mexicano, a principios de la década de

1990, antes que México ganara la delantera en 1994. Los otros exportadores líderes del sector de la indumentaria de la ICC en 1998 fueron: Honduras (US\$1.900 millones), El Salvador (US\$1.200 millones), Guatemala (US\$1.150 millones), Costa Rica (US\$830 millones), y Jamaica (US\$420 millones). Sin embargo, la brecha existente entre México y los países de la ICC como fuentes de aprovisionamiento de indumentaria para el mercado de EE.UU. se ha ido estrechando. Entre 1994 y 1998, las exportaciones mexicanas de indumentaria crecieron alrededor del 72%, en comparación con las de los países de la ICC que sólo crecieron el 46% (ver cuadro 1). El hecho que la Cuenca del Caribe no contara con paridad de tratamiento con los miembros del TLCAN, truncó de manera significativa el crecimiento del ensamble de indumentaria orientado hacia las exportaciones en estas economías más pequeñas. En 1995 y 1996, más de 150 plantas de indumentaria cerraron en el Caribe y se perdieron 123.000 puestos de trabajo *“como resultado directo del desvío de comercio y la inversión hacia México”*, según el *Caribbean and Apparel Institute* en Kingston, Jamaica (Rohter [1997]).

En este momento se está gestando en el Congreso de EE.UU. un movimiento favorable a la sanción de legislación que de alguna manera aumente el comercio con la ICC. En 1997, no se aprobó la legislación que proponía la “paridad con el TLCAN” para las economías de la ICC, pero la persistente preocupación por las consecuencias de dos huracanes (Mitch y Georges) que devastaron en el otoño de 1998 a gran parte de América Central y el Caribe, llevó al Congreso a debatir en marzo de 1999 una legislación que contemplara el suministro de fondos de corto plazo para proyectos que aliviaran los efectos de los huracanes. A raíz de informes que estimaban que el crecimiento de la inmigración de América Central a través de México había superado el 30%, sólo en el transcurso de los primeros meses de 1999, la atención comenzó a desviarse hacia instrumentos de reconstrucción de más largo plazo que pudieran generar y sustentar el empleo para los centroamericanos que ya no pueden trabajar en aquellas industrias que desaparecieron como consecuencia de las tormentas (AAMA [1999b]). Si el Presidente Clinton cumple con su promesa de apoyar la aprobación de nuevas leyes comerciales para la ICC en 1999, la industria de la indumentaria indudablemente será uno de los más grandes beneficiarios ya que los países de la ICC recibirían un tratamiento más parecido al que tiene México bajo el TLCAN.

V. REESTRUCTURACIÓN SOCIETARIA ENTRE LAS EMPRESAS TEXTILES E INDUMENTARIA DE EE.UU.: UNA LUCHA POR EL PODER, LAS GANANCIAS Y EL EMPLEO

Considerando las modificaciones en la estructura de poder que están ocurriendo entre las empresas textiles, de indumentaria y minoristas de América del Norte, se plantea una pregunta clave: ¿Quiénes serán los principales “agentes organizadores” que modernizarán la cadena de *commodities* de la indumentaria mexicana? La idea de agentes organizadores se usa aquí para hacer referencia a aquellas empresas, extranjeras o locales, que podrían aumentar la competitividad del sector de la indumentaria de México mediante vinculaciones hacia atrás y hacia adelante con los principales fabricantes y minoristas.

Grandes empresas de diferentes sectores de la cadena de la indumentaria, principalmente de EE.UU., compiten entre sí para transformarse en agentes coordinadores de las nuevas redes de América del Norte que fortalecerían la capacidad mexicana para llevar a cabo la provisión de paquete completo (Gereffi [1997]; Gereffi y Bair [1998]):

1. *Las compañías de fibras sintéticas* de EE.UU. y México han estado negociando a lo largo de la cadena productiva, con los fabricantes y minoristas de la indumentaria esta-

dounidenses, a fin de lograr que las empresas de indumentaria desarrollen productos que utilicen sus fibras y de conseguir que los minoristas coloquen esos pedidos en México.

2. *Las fábricas textiles* están realizando alianzas con los proveedores de indumentaria que permitan una producción más integrada de los sectores textil y de la indumentaria en diferentes regiones de México. Además, las empresas textiles están explorando la posibilidad de crear sus propios equipos de desarrollo de productos para determinadas categorías de indumentaria.

3. *Los fabricantes de indumentaria de marca estadounidenses* están racionalizando sus cadenas de provisión en México, buscando menor cantidad de proveedores pero con mayor capacidad, o "abandonando la estructura vertical" de sus operaciones de producción locales y extranjeras, desprendiéndose de los activos industriales a favor del desarrollo del segmento comercial de sus negocios y poniendo énfasis en las marcas globales.

4. Un grupo de *fabricantes de indumentaria integrados de México*, dueños de plantas modernas donde se pueden hacer desde hilados y tejidos hasta producción y terminación de indumentaria, han comenzado a desarrollar una buena reputación entre los minoristas y comercializadores de EE.UU. que buscan hacer pedidos de paquete completo en México.

5. *Los minoristas estadounidenses y latinoamericanos* están comenzando a establecer redes de aprovisionamiento en México, ayudados por programas de certificación de los vendedores que cuentan con el apoyo estatal.

6. *Los agentes de aprovisionamiento mexicanos* están apareciendo para actuar como intermediarios entre los compradores de EE.UU. y las fábricas mexicanas, esquema ya muy desarrollado en el Este de Asia.

Estimuladas por la intensa competencia, las principales empresas textiles y de indumentaria de EE.UU. están actualmente atravesando una profunda reestructuración que comprende varios aspectos relacionados: (1) el desvío de la fabricación local hacia el aprovisionamiento en el exterior; (2) la venta de instalaciones industriales para convertirse en empresas impulsadas por la demanda y desarrollar capacidades comerciales; (3) la consolidación, tanto de minoristas como de fabricantes; y (4) la pérdida de la nitidez de los límites entre las empresas ubicadas en segmentos adyacentes de la cadena de *commodities* de la indumentaria. Una consecuencia fundamental de estas iniciativas de reestructuración de las sociedades es que tienden a aumentar la importancia de las operaciones de las firmas estadounidenses en México y la Cuenca del Caribe y, simultáneamente, a disminuir el empleo en EE.UU.

El cuadro 7 muestra un número de estos cambios que atravesaron las compañías líderes de la industria de la indumentaria de EE.UU. Dicho cuadro incluye a cinco de los principales fabricantes de indumentaria estadounidenses y a dos de las más grandes empresas textiles de ese país, todas las cuales tienen ahora fuertes lazos con México y la región de la Cuenca del Caribe. Todas estas compañías, con excepción de Warnaco (que creció a través de adquisiciones) han experimentado bajas sustanciales en el nivel del empleo desde la aprobación del TLCAN en 1994; y en la mayoría de los casos, las ventas aumentaron mientras que el empleo decaía durante el período 1994-1998.

Las mismas tendencias caracterizan al sector de la indumentaria estadounidense en su conjunto. Durante el período 1993-1997, la reestructuración llevada a cabo por las empresas de indumentaria de EE.UU. causó una pérdida estimada de 176.000 puestos de trabajo en la industria local (Jones [1998] p. 37). En 1998, la industria de la indumentaria

de EE.UU. perdió 74.000 puestos de trabajo adicionales mientras que la fuerza laboral de la industria textil disminuyó aproximadamente 30.000 empleos. El empleo en el sector de la indumentaria al finalizar el año 1998 era de 732.000 trabajadores y el empleo en el sector textil de EE.UU. también se encontraba en el nivel histórico más bajo de 581.000⁶ (AAMA [1999a] Tabla 2). Sin embargo, dos fenómenos relacionados y no tan fáciles de reconocer acompañaron a esta caída del empleo en EE.UU.: el incremento de la productividad y la suba de los salarios. Desde 1995, la productividad del trabajador promedio de la indumentaria estadounidense aumentó aproximadamente el 11% como consecuencia de los avances tecnológicos, las prácticas de producción y el manejo de inventarios, y los salarios semanales promedio se incrementaron alrededor del 12% durante el mismo período (AAMA [1999a]). La remuneración por hora del trabajador promedio de la indumentaria estadounidense creció de US\$7,34 en 1994 a US\$8,70 en febrero de 1999, mientras que el salario por hora de los trabajadores textiles de EE.UU. aumentó de US\$9,13 a US\$10,61 en el mismo período. De esta manera, y contrariamente a la opinión popular, la competitividad y los niveles salariales de las industrias textiles y de la indumentaria de EE.UU. han mejorado a partir de que el TLCAN entró en vigencia.

Con el propósito de analizar más detalladamente cómo evolucionaron las estrategias corporativas en el caso de algunas de las más importantes empresas textiles y de indumentaria de la cadena de *commodities* de la indumentaria de América del Norte, se brindan a continuación breves descripciones de los perfiles empresariales de Levi Strauss & Co., VF Corporation, Sara Lee Corporation y Burlington Industries (el material proviene de las mismas fuentes utilizadas en el cuadro 7).

LEVI STRAUSS & CO.

Levi Strauss & Co. es uno de los más grandes fabricantes mundiales de ropa de marca y el segundo fabricante de *jeans* después de VF Corporation. Levi Strauss fabrica y comercializa *jeans*, pantalones de vestir y ropa deportiva informal con las etiquetas Levi's, Dockers y Slates. Levi's, establecida en San Francisco, informó que sus ventas en 1998 habían sido de US\$6.000 millones, mostrando un descenso con respecto al pico de US\$7.100 millones alcanzado en 1996. Su participación en el mercado estadounidense de *jeans* ha caído del máximo de 31% alcanzado a principios de la década de 1990 a sólo 14% en 1998. Esta caída puede atribuirse a dos factores: el fracaso por parte de Levi's para adaptarse a las tendencias de los consumidores y los altos precios de los *jeans* Levi's que son el resultado de la larga insistencia de Levi's en mantener la producción en EE.UU., mientras que sus competidores se trasladaban al extranjero para aprovechar los menores costos laborales. Cuando Levi's reconoció que la producción en EE.UU. ya no era sustentable, anunció, en febrero de 1999, que cerraría once plantas y dejaría sin trabajo a 5.900 trabajadores (Emert [1999]). Esta es la culminación de una serie de despidos a lo largo de la década de 1980 y de 1990. Este proceso deja sólo once plantas en EE.UU. Los despidos anteriores reflejaban ventas escasas pero este otro anuncio muestra el reconocimiento de que la fabricación de indumentaria en gran escala ya no es factible en EE.UU.

El Director Ejecutivo de la compañía, Robert Haas, expresó que la mayor parte de la producción se trasladaría para realizar operaciones en México y el Caribe: *"No podemos nadar en contra de la corriente... Hemos invertido decenas de millones de dólares para tratar de encontrar la manera de que las fábricas de nuestra propiedad y bajo nuestra propia administración fueran un activo suficiente [para compensar diferencias salariales]... el anuncio [de febrero] simplemente enfrenta la realidad."* (Emert [1999]). Levi's

está actualmente concentrada en recuperar su participación en el mercado y en fortalecer el atractivo de su marca a través de una nueva estrategia de administración de la marca orientada hacia el consumidor. Está asignando recursos a una comercialización y un diseño de producto innovadores y dirigidos al mercado de la juventud. También ha abierto un negocio online en su página web para promocionar a Levi's como marca informada sobre las últimas tendencias y muy actualizada (Hill [1999c]).

VF CORPORATION

VF Corporation, basada en Greensboro, NC, es un conglomerado que representa un ingreso de US\$5.500 millones en ventas. VF, el fabricante de *jeans* que más vende en EE.UU., tiene el 27% del mercado con marcas tales como Lee y Wrangler. El grupo de marcas de VF también incluye a Vanity Fair y Vassarette (ropa íntima), Jan Sport (la principal marca de mochilas), Jantzen (trajes de baño), y Healthtex (ropa para niños). Para VF, las décadas de 1980 y 1990 han sido un proceso de adquisiciones estratégicas. Estas adquisiciones sirvieron para el objetivo de crecimiento de VF en cuatro áreas: ropa de *jean*, ropa íntima, ropa de trabajo y mochilas.

Importantes adquisiciones de VF:

Año	Empresa
1969	Lee Jeanswear
1986	Blue Bell Holding Co., fabricantes de: Wrangler, Girbaud, Jantzen, JanSport, Red Kap
1990	Vassarette
1991	Healthtex, Barbazon (ropa íntima), WorkWear
1994	Nutmeg Industries, H.H. Cutler (ambas de indumentaria deportiva)
1998	Bestform Group, Penn State Textile Manufacturing, contratos de licencia con Nike y Tommy Hilfiger

La estrategia de producción de VF consistió en mantener un equilibrio entre la producción estadounidense y la contratación en el Lejano Oriente, México y el Caribe. En 1990, VF compró Rey-Mex, un establecimiento de ensamble en Reynosa. Con veinte años de existencia, es una de las maquiladoras más antiguas, y ha permanecido estrictamente como una fábrica de ensamble. Sin embargo, ha cambiado la imagen tradicional de la maquiladora y se ha transformado en un establecimiento muy moderno. Negocios con nuevo estilo que aceptan las iniciativas de los empleados, se establecen centros de capacitación y, en la actualidad, los hombres representan el 29% de los empleados de Rey-Mex. El objetivo de VF es actualizar la tecnología y las habilidades en todas sus plantas como parte de una estrategia global de racionalización de las operaciones que le permita un mejor manejo de las altas velocidades a las que deben desplazarse los fabricantes de indumentaria. En 1995, VF atravesó una transformación que significó para la empresa un ahorro de US\$80 millones. Cerró catorce plantas en EE.UU., trasladó la mayor cantidad de su producción a México y al Caribe y despidió a 7.800 trabajadores. En 1996, formó la *Global Sourcing Organization* con el fin de estudiar una gama de opciones globales de fuentes de aprovisionamiento.

En 1997, VF lanzó su nuevo plan de "consumidorización". Como parte de esta nueva e intensa concentración en el consumidor, diecisiete divisiones descentralizadas de

VF se consolidaron en cinco coaliciones sobre la base del producto, y se anunció un programa de inversión de esta marca por US\$1.250 millones. De acuerdo con la memoria anual de 1997, VF también está “invirtiendo US\$150 millones en sistemas, formación de coaliciones y mayor producción en el extranjero”. Esta iniciativa de “consumidorización” marcó un hito fundamental en el plan de VF de dedicarse a la comercialización y alejarse de la fabricación local (Hill [1999a] y [1999b]). Ha adquirido compañías para promover sus marcas, pero estas adquisiciones, cada vez en mayor medida, sirvieron tanto para contratar fuentes de producción en otros países como para trasladar los propios establecimientos al extranjero. Por ejemplo, desde 1990 hasta 1996 Wrangler agregó tres plantas en Costa Rica, dos en Honduras y una en México. Mientras que la fabricación en el extranjero representaba, en 1995, el 30% de las ventas locales de productos de VF, esta cifra creció al 57% en 1998, y VF piensa incrementarla aún más para alcanzar el 80% en un futuro cercano. Actualmente, VF está tratando de aumentar el interés por la marca mediante contratos de licencia con importantes nombres tales como Tommy Hilfiger y Nike. De esta manera, VF gana marcas ya establecidas, la producción se realiza utilizando fuentes del extranjero y la compañía espera cosechar los beneficios.

SARA LEE CORPORATION

Sara Lee Corporation es un conglomerado global de productos alimenticios, indumentaria y productos para el consumidor que tiene operaciones en más de 140 países, y da empleo a 139.000 personas. Basada en Chicago, la división de Indumentaria de Marca de Sara Lee realizó ventas por US\$7.300 millones en 1998. Sara Lee fabrica ropa íntima de mujer, ropa interior de hombre, medias e indumentaria para deportes con las marcas Hanes, Hanes Her Way, Playtex, Bali, L'eggs y Champion. En 1998, Sara Lee tenía una participación del 32% del mercado estadounidense de sostenes, 36% del mercado estadounidense de bragas de mujer y niña, y 38% de mercado de ropa interior de hombres y niños.

Desde principios hasta mediados de la década del 90, la estrategia global de Sara Lee consistió en adquisiciones. En 1992, anunció planes para invertir US\$700 millones en la compra de empresas de medias, ropa interior y otros rubros del sector de la indumentaria. Gran parte de estas operaciones tuvieron lugar en México. Hacia diciembre de 1992, Sara Lee había comprado la compañía Rinbros, de 6.000 empleados (ventas anuales por US\$25 millones), principal fabricante mexicano de ropa interior de hombres y niños, al igual que Mallorca SA de CV, el segundo más grande fabricante de medias de México. Estas adquisiciones llevaron a los analistas a la conclusión de que Sara Lee estaba fundamentalmente interesada en el crecimiento afuera de EE.UU. Una reestructuración de las operaciones mundiales que tuvo lugar en 1994 reforzó esta idea.

En 1997, Sara Lee dio una vuelta de timón. Durante los cinco años anteriores, Sara Lee había aumentado el valor de la marca y había logrado mayores rendimientos. Con el objetivo permanente de incrementar el capital de los accionistas, Sara Lee anunció un plan para abandonar la estructura “vertical” de sus operaciones a través del desprendimiento de activos fijos, dejar de lado sus vínculos con cada etapa del proceso de manufactura, y concentrarse en las ventas y la comercialización. John H. Bryan, Presidente de la compañía y Director Ejecutivo, dice: *“El negocio de Sara Lee Corp. ha sido y continuará siendo la construcción de posiciones de liderazgo para sus marcas. Este programa reducirá significativamente las demandas de capital sobre nuestra empresa, aumentará nuestra competitividad y permitirá que nos concentremos aún más intensamente en nuestra mi-*

sión de construir marcas." (Bobbin [1997]). Como parte de esta estrategia, en 1998, Sara Lee vendió diez de sus plantas textiles y de hilado a National Textile, Inc., una compañía formada en enero de ese año por ex empleados de Sara Lee, celebrándose un contrato de compra. De esta manera se espera obtener un capital de US\$3.000 millones mediante enajenaciones hacia el final del año fiscal 2000 y volver a comprar acciones ordinarias con el producto de esta venta a fin de incrementar el valor de sus acciones. Sara Lee también anunció planes para aumentar el aprovisionamiento en el exterior que, en 1997, representó el 42% de las ventas de indumentaria. En febrero de 1999, Sara Lee dio a conocer un proyecto de inversión de US\$45 millones en Puerto Rico, donde ya tiene 12 plantas y además es el mayor empleador del país.

BURLINGTON INDUSTRIES

Burlington Industries recientemente celebró su septuagésimo quinto aniversario como uno de los más grandes fabricantes textiles del mundo. En 1998, realizó ventas por US\$2.000 millones. Tiene 29 plantas en seis estados de EE.UU. y fábricas en México e India. La fabricación de textiles para la indumentaria representa el 60% de los ingresos de Burlington Industries. Burlington abastece cuatro categorías de productos fundamentales: denim, tejidos de fibras sintéticas, de lana peinada y ropa deportiva de algodón. Establecida en Greensboro, Carolina del Norte, la historia de Burlington tiene dos aspectos. En primer lugar, es un ejemplo excelente de la tendencia de la industria textil de trasladarse al extranjero. En segundo lugar, Burlington está diversificándose en el ámbito de la indumentaria. De ser únicamente fabricante de textiles, está avanzando en la integración embarcándose también en la costura y el ensamble de prendas.

México es un área de crecimiento clave para Burlington, que espera poder usar la producción mexicana para captar el estrato intermedio del mercado que poseen las compañías asiáticas. Aún cuando Burlington ha estado relacionada con México durante más de 40 años, sus intereses anteriormente estaban limitados a la provisión de textiles para el hogar dentro del mercado interno. En 1994, Burlington sólo tenía tres plantas en México, dos de las cuales estaban dedicadas a la fabricación de tejidos de algodón y de fibras sintéticas. No obstante, los despidos en las plantas de EE.UU. fueron un primer indicador de que la industria textil estadounidense estaba poniendo la mira en el sur. Hasta 1996, Burlington sostuvo que "mantendrían la producción básica en EE.UU." (Krouse [1996]). Sin embargo, esta estrategia pronto comenzó a cambiar velozmente. En 1997, Burlington formó una *joint venture* con Guilford Mills, DuPont y la compañía mexicana Grupo Alfa para construir "Textile City" ("Ciudad Textil"), un parque industrial de US\$3 millones al sur de la Ciudad de México, para que sirviera como base a los fabricantes del vestido estadounidenses. El objetivo de este proyecto, llamado "NuStart", era promover la integración vertical de fibras, tejidos y manufactura, utilizando la más avanzada tecnología. Los planes incluían un centro de capacitación para gerentes intermedios y trabajadores, construido con el apoyo estatal y federal mexicano. NuStart se está desarrollando mucho más lentamente de lo esperado, y no está muy claro si alguna vez cumplirá con las expectativas iniciales. En 1998, Burlington anunció que, en el transcurso de los tres años siguientes, invertiría US\$80 millones en cinco establecimientos para la fabricación de prendas de vestir coordinados por su centro de servicios de indumentaria de México, el cual daría empleo a 2.000 trabajadores y agregaría, según lo esperado, US\$225 millones a las ventas anuales de Burlington. En 1999, se programó la apertura de tres nuevas plantas en Yecapixtla, Morelos, para fabricar denim, telas de lana peinada e hilados de algodón.

Actualmente, Burlington atraviesa una profunda reorganización de su negocio de tejidos para la indumentaria. La capacidad de producción de sus plantas estadounidenses disminuirá el 25%, se cerrarán siete plantas, mientras que su división de ropa deportiva será integrada como una unidad dentro de la división de denim global. La división de ropa deportiva se ha trasladado a México y fabrica pantalones y camisas para hombres, para lo cual utiliza algunos tejidos provenientes de plantas de tejeduría mexicanas y contrata la confección con fabricantes de indumentaria instalados en las cercanías de la Ciudad de México. Otras divisiones de Burlington también adoptaron en diferentes etapas este rol de proveedores de paquete completo. En 1994, Burlington comenzó a asistir a sus clientes en la fabricación de prendas terminadas mediante un acuerdo con International Garment Processors de El Paso, Texas, para fabricar una planta de acabado de prendas en Chihuahua (Gereffi y Bair [1998] p. 32). Las más nuevas plantas de México, contrariamente a lo que sucedió con sus predecesoras, están equipadas con tecnología de última generación y generalmente se destinan inversiones a programas de capacitación.

En mayo de 1999, Burlington anunció planes para formar una *joint venture* con Tarrant Apparel, de Los Angeles, que se llamará Tabu Apparel Services. Esta asociación fabricará ropa informal en México a través de los centros de fabricación de indumentaria de las dos compañías así como también por medio de contratistas independientes (Nieder [1999]). Burlington será el socio dedicado a la comercialización y desarrollo del producto y también el proveedor de telas de denim; Tarrant será el socio dedicado a la administración de la producción y el proveedor para las telas de *khaki twill*. Las prendas se armarán y terminarán en diferentes lugares de México, utilizando una combinación de contratistas independientes y activos de fabricación de indumentaria proporcionados por ambos socios. Esta *joint venture* hace más evidente aún la forma en que progresivamente se desdibujan los límites de la cadena de *commodities* de la indumentaria: los fabricantes textiles comienzan a dedicarse a la fabricación de indumentaria mientras que los fabricantes tradicionales se están desviando hacia la comercialización.

VI. CONCLUSIONES

En el transcurso de las últimas tres o cuatro décadas, la industria global de la indumentaria ha atravesado una serie de transformaciones en la producción, la comercialización y las estrategias corporativas que alteraron fundamentalmente la distribución de los beneficios económicos básicos para los países (exportaciones), las empresas (ganancias), y los trabajadores (puestos de trabajo). Para explicar estos cambios se utilizó el marco de las cadenas globales de *commodities* ya que es tanto dinámico como global y busca identificar las fuerzas que impulsan al progreso industrial en múltiples niveles. El progreso industrial se conceptúa como desvíos en los roles exportadores de los proveedores de indumentaria en el mercado mundial, y las estrategias corporativas de las empresas líderes en la cadena de *commodities* de la indumentaria son las principales propulsoras del cambio. Casos de regulación importantes tales como el Acuerdo Multifibras, el TLCAN y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe son consideradas alteraciones del ambiente político e institucional que condicionan las estrategias corporativas, mientras que los nuevos desarrollos tecnológicos en comunicaciones, transporte y manejo de inventarios son factores habilitantes que facilitan el progreso industrial sin determinarlo.

Al analizar la situación actual del sector de la indumentaria en América del Norte y sus perspectivas de cambio, sobresalen tres modelos de competencia: el modelo del Este Asiático, el modelo mexicano y el modelo de la Cuenca del Caribe. Sin embargo, sería

engañoso pensar que se trata de modelos inherentemente “nacionales” o regionales. Antes bien, existen dos factores que determinan el éxito y las limitaciones de los fabricantes de indumentaria del Este Asiático, de México y de la Cuenca del Caribe: su ubicación (no la nacionalidad *per se*) y las redes transnacionales en las que están inmersos. Finalmente, para lograr el éxito en la economía global contemporánea es necesario entender cómo se utilizan las redes organizativas para poder penetrar los mercados internacionales. Estos tres modelos de competencia identificados verdaderamente usan las redes y los mercados de manera bastante diferente.

El *modelo del Este Asiático* se desarrolla sobre la base de exportadores de indumentaria y textiles muy exitosos de Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur (precedidos por Japón y ahora seguidos por China) que han progresado a través de una secuencia de roles exportadores que van del ensamble a la OEM y luego a la OBM. En las décadas de 1960 y 1970, las NIEs del Este Asiático desarrollaron y perfeccionaron sus aptitudes para la OEM mediante la creación de lazos estrechos con los minoristas y comercializadores de EE.UU. y mediante el “aprender observando” con el propósito de utilizar a estos socios extranjeros como modelos a imitar para crear la capacidad exportadora del Este Asiático (Gereffi [1997]). La confianza en el comportamiento, cimentada a través de muchas exitosas transacciones comerciales con estos compradores de EE.UU., permitió a los proveedores de las NIEs del Este Asiático internacionalizar sus aptitudes para la OEM vía “la manufactura triangulada”, es decir, los fabricantes del Este Asiático se transformaron en intermediarios entre los compradores estadounidenses y cientos de fábricas de indumentaria de Asia y otras regiones en desarrollo a fin de aprovechar los menores costos laborales y cuotas favorables en todo el mundo. La creación de estas redes globales de aprovisionamiento ayudó a las NIEs del este asiático a sustentar su competitividad internacional cuando las condiciones económicas internas y las restricciones en las cuotas amenazaron las relaciones originales bilaterales de la OEM. Actualmente, las NIEs del Este de Asia están avanzando más allá de la OEM de múltiples maneras: desviándose hacia productos de mayor valor correspondientes a etapas anteriores (“*upstream*”) en la cadena de *commodities* de la indumentaria (por ejemplo, exportaciones de textiles y fibras, más que de indumentaria); moviéndose hacia etapas posteriores en el proceso productivo (“*downstream*”) al pasar de la OEM hacia la OBM en el sector de la indumentaria; y trasladándose a nuevas cadenas de *commodities* donde se pueda reproducir el éxito de las exportaciones de indumentaria.

El *modelo mexicano* emergente comprende la transición en marcha del ensamble a la producción OEM (o de paquete completo). El TLCAN ha sido el factor clave en el desvío de México. La aprobación del TLCAN en 1994 comenzó a eliminar las restricciones al comercio que virtualmente circunscribían a México al rol del ensamble. El sistema de la maquila efectivamente sometió el ingreso de México al mercado de EE.UU. a la condición de utilizar insumos estadounidenses. El período de transición progresivo y gradual del TLCAN permite ver, paso a paso, cómo cada vez más eslabones de la cadena de provisión de la indumentaria (tales como el corte, el lavado y la producción textil) se reubican en México a medida que se eliminan restricciones arancelarias específicas en cada uno de estos niveles. Las NIEs del Este de Asia no utilizaron las cláusulas de producción compartida, establecidas por el régimen comercial de EE.UU. 807/9802 en el sector de la indumentaria, porque su gran distancia de EE.UU. hizo que los insumos textiles estadounidenses fueran poco prácticos. Además, las fábricas textiles de EE.UU. no tenían la capacidad de producción ni la mentalidad para proveer la gran variedad de telas que buscan los diseñadores de ropa femenina y de indumentaria determinada por la moda, que se trans-

formó en la especialidad de los exportadores del Este de Asia. De este modo, estos dos factores crearon un nicho de OEM para las compañías de indumentaria del Este Asiático que ellas explotaron inteligentemente.

Sin embargo, el TLCAN no garantiza el éxito de México. Mientras que las masivas devaluaciones del peso en 1994-1995 transformaron a México en un sitio de producción muy atractivo para los fabricantes de indumentaria estadounidenses con operaciones internacionales de subcontratación, México, tradicionalmente, ha carecido de la infraestructura de industrias relacionadas y de apoyo necesarias para llevar a cabo la producción de prendas de paquete completo. Las compañías textiles y de indumentaria estadounidenses expandieron sus inversiones en México rápidamente y con creciente velocidad (ver cuadro 7). De este modo, México está ahora mejor ubicado para proveer la cantidad y la calidad de insumos necesarios para la fabricación OEM de artículos de indumentaria estándar tales como jeans, camisas y pantalones de punto, y ropa interior. Pero México aún está rezagado en las categorías de la ropa femenina determinadas por la moda (ver cuadros 4-6). Desde la perspectiva de la cadena de *commodities*, la solución al problema acerca de cómo completar la transición hacia la provisión de paquete completo, y cómo desarrollar nuevos nichos de producción y comercialización, es crear vínculos con aquellas firmas líderes que puedan proveer los recursos y la guía necesarios. En otras palabras, México necesita desarrollar nuevas y mejores redes para poder competir con los proveedores del Este de Asia por el mercado estadounidense de paquete completo.

Las empresas de EE.UU. ya demostraron un gran interés en la transferencia de los eslabones faltantes de la cadena de provisión de indumentaria de América del Norte hacia México. Sin embargo, deberán enfrentar un problema real acerca del control de los nodos críticos de la cadena y del manejo de las relaciones de dependencia que ellos implican. Hasta ahora, las empresas estadounidenses tienen el claro control de los segmentos de diseño y comercialización de la cadena de indumentaria, mientras que las empresas mexicanas están bien posicionadas para mantener y coordinar las redes de producción de indumentaria. Sin embargo, los fabricantes textiles de EE.UU. y, en menor escala los de México, hacen fuertes apuestas para integrar un amplio paquete de servicios de indumentaria que aumentaría su poder *vis à vis* los contratistas de ropa más pequeños. En un futuro predecible, es probable que México retenga una mezcla de plantas de ensamble vinculadas con los fabricantes de marca de EE.UU., por un lado, y un nuevo conjunto de fabricantes de paquete completo vinculado con los minoristas de etiquetas privadas y los comercializadores, por el otro. A medida que mayor cantidad de insumos críticos para la indumentaria estén disponibles en México, los insumos estadounidenses declinarán y las tradicionales plantas mexicanas de ensamble serán reemplazadas por fabricantes integrados verticalmente o por racimos de empresas relacionadas que compiten a través de redes localizadas, tales como los fabricantes de *jeans* en Torreón (Gereffi y Bair [1998]).

El *modelo de la Cuenca del Caribe* está limitado, casi exclusivamente, al ensamble de EPZ utilizando el régimen comercial 807/9802. Dado que las economías de la ICC no cuentan con la "paridad TLCAN", deben enfrentar restricciones en las cuotas, aranceles más altos y posibilidades más limitadas para la integración vertical en comparación con México. No obstante, las economías de la ICC han tenido un éxito considerable con respecto a la etapa de ensamble para la exportación. Continúan expandiendo su posición en el mercado de la indumentaria estadounidense (ver cuadro 1 y Figura 1), principalmente a través de grandes plantas de ensamble relacionadas con las operaciones de producción compartida de las transnacionales estadounidenses de indumentaria (ver cuadro 3). No

obstante, los exportadores de la ICC están perdiendo terreno con respecto a las empresas mexicanas que pueden exportar bienes similares a EE.UU. con menor costo y mayor rapidez que sus equivalentes de América Central y el Caribe. Si en un futuro cercano las economías del Caribe obtuvieran un paquete que incrementara el comercio, su situación se equipararía con la de México en términos normativos y económicos. Aún así, la teoría organizativa que expone este trabajo acerca del progreso industrial todavía requeriría que las economías de la ICC desarrollaran nuevas redes con los minoristas y comercializadores estadounidenses si van a adquirir las aptitudes y recursos necesarios para dedicarse a actividades más diversificadas asociadas con la producción de paquete completo.⁷

EE.UU. continúa definiendo los términos del cambio en la cadena de *commodities* de la indumentaria de América del Norte. Las marcas globales estadounidenses dominan la industria y éstas deben crearse en el mercado de EE.UU. porque la demanda está determinada por el consumidor y fluctúa rápidamente. La diferenciación al servicio de mercados segmentados de consumidores dentro de la producción masiva ("*customization*") y la fabricación ágil son las características de la próxima generación de la producción y las empresas estadounidenses están asumiendo un rol de liderazgo tratando de entregar productos altamente personalizados a precios de fabricación masiva (ver cuadro 7). La integración apropiada de la información tecnológica, la automatización y los sistemas de gerenciamiento basados en equipos y ciclos cortos son necesarios para alcanzar estos objetivos. Grandes minoristas estadounidenses han elevado el nivel tanto para los proveedores locales como para los extranjeros mediante avanzados sistemas de "respuesta rápida" que establecen demandas de manejo de inventario más estrictas y mayores riesgos financieros para los fabricantes, quienes deben estar en condiciones de proveer bienes de consumo de manera más rápida, más barata y con mayor variedad que en el pasado. En este contexto, no es sorprendente que la pérdida de puestos de trabajo en los sectores textil y de la indumentaria de EE.UU. haya estado acompañada por máximas ganancias en la productividad y mayor nivel de remuneración para aquellos empleados estadounidenses que permanecen en el sector.

La permanente competitividad en la industria internacional de la indumentaria comprende continuos cambios en la capacidad y los roles económicos. Nuevos exportadores constantemente ingresan en la cadena global de aprovisionamiento, la cual presiona a las firmas existentes para que disminuyan costos, progresen o abandonen el mercado. Es necesario aumentar la velocidad para poder permanecer en el lugar. Para facilitar la adaptación y realmente sobrevivir en un sector tan volátil y orientado hacia las exportaciones como el sector de la indumentaria, el progreso industrial comúnmente requiere la existencia de vínculos organizativos con los compradores y proveedores de mercados de países desarrollados. México está utilizando redes con empresas estadounidenses para tratar de ocupar nichos que anteriormente estaban en manos de proveedores del este asiático, y las economías de la ICC tratan de mantenerse al ritmo de México. Finalmente, el mercado de la indumentaria de América del Norte requiere que México aprenda de las principales empresas estadounidenses de la cadena y que aproveche aquellas oportunidades que le permitan expandir sus opciones y capacidades locales y regionales.

Cuadro 1

TENDENCIAS EN LAS IMPORTACIONES DE EE.UU. DE INDUMENTARIA, POR REGIÓN Y POR PAÍS 1983-1998
US\$, millones y porcentajes

País de origen	1983		1986		1990		1994		1996		1998		% variación	
	Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		1994-98	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	%	%
Noreste de Asia	China	759	1.661	3.439	6.338	6.340	7.180	13,3%	13,3%	13,3%	7.180	13,3%	13,3%	13,3%
	Hong Kong	2.249	3.392	3.977	4.393	3.998	4.494	2,3%	12,4%	4.494	2,3%	12,4%	2,3%	
	Taiwan	1.800	2.621	2.489	2.269	2.066	2.224	-2,0%	7,7%	2.224	-2,0%	7,7%	-2,0%	
	Corea del Sur	1.685	2.581	3.342	2.245	1.531	2.047	-8,8%	33,6%	2.047	-8,8%	33,6%	-8,8%	
	Macao	132	229	417	605	761	1.019	68,6%	33,9%	1.019	68,6%	33,9%	68,6%	
Total	6.625	68%	10.483	60%	13.663	54%	15.850	43%	14.696	35%	16.963	31%	7,0%	15,4%
Sudeste de Asia	Indonesia	75	269	645	1.182	1.505	1.857	57,2%	23,4%	1.857	57,2%	23,4%	57,2%	
	Filipinas	319	473	1.083	1.457	1.569	1.797	23,3%	14,5%	1.797	23,3%	14,5%	23,3%	
	Tailandia	125	213	483	1.006	1.243	1.733	72,3%	39,4%	1.733	72,3%	39,4%	72,3%	
	Malasia	93	257	604	1.051	1.242	1.360	29,4%	9,5%	1.360	29,4%	9,5%	29,4%	
	Singapur	193	386	621	472	327	307	-34,9%	-6,1%	307	-34,9%	-6,1%	-34,9%	
Total	806	8%	1.598	9%	3.436	13%	5.168	14%	5.887	14%	7.054	13%	36,5%	19,8%

Cuadro 1 (cont.)

País de origen	1983		1986		1990		1994		1996		1998		% variación	
	Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		1994-98	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	%	%
India	220		344		636		1.309		1.350		1.636		25,0%	21,2%
Bangladesh	7		154		422		885		1.125		1.628		84,1%	44,8%
Sri Lanka	126		257		426		871		1.059		1.342		54,1%	26,7%
Pakistán	32		92		232		508		642		771		51,7%	20,1%
<i>Total</i>	385	4%	847	5%	1.716	7%	3.573	10%	4.175	10%	5.377	10%	50,5%	28,8%
República Dominicana	139		287		723		1.600		1.773		2.358		47,4%	33,0%
Honduras	20		32		113		650		1.241		1.905		193,3%	53,5%
El Salvador	7		11		54		398		721		1.170		194,3%	62,3%
Guatemala	4		20		192		600		809		1.150		91,6%	42,2%
Costa Rica	64		142		384		686		706		827		20,6%	17,1%
Jamaica	13		99		235		454		505		422		-7,0%	-16,5%
Otros ICC	142		207		284		151		321		516		241,5%	60,7%
<i>Total</i>	389	4%	797	5%	1.985	8%	4.538	12%	6.076	15%	8.349	15%	84,0%	37,4%
México	199	2%	331	2%	709	3%	1.889	5%	3.850	9%	6.812	13%	260,6%	77,0%
Todos los demás países	1.328	14%	3.283	19%	4.009	16%	5.859	16%	6.996	17%	9.318	17%	59,0%	33,2%
TOTAL INDUMENTARIA	9.731	100%	17.341	100%	25.518	100%	36.878	100%	41.679	100%	53.874	100%	46,1%	29,3%

Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de EE.UU., importaciones de EE.UU., para el consumo, a valores en aduana.

Cuadro 2

**IMPORTACIONES DE EE.UU. DE INDUMENTARIA: TOTAL Y RÉGIMEN COMERCIAL 807 (9802),
DESDE MÉXICO Y PAÍSES DE LA ICC, 1994-1998**

AÑO	TOTAL IMPORTACIONES DE INDUMENTARIA	RÉGIMEN COMERCIAL 807/9802	RÉGIMEN COMERCIAL 807/9802 COMO PARTIC. EN TOTAL IMPORTACIONES
	US\$ millones	US\$ millones	Porcentaje
Mundo			
1994	31.387	5.707	18
1995	34.649	7.631	22
1996	36.389	8.719	24
1997	42.827	11.322	26
1998	48.175	12.791	27
México			
1994	1.594	1.470	92
1995	2.566	2.282	89
1996	3.560	2.967	83
1997	5.050	4.096	81
1998	6.494	5.102	79
Países ICC			
1994	4.489	3.617	81
1995	5.433	4.497	83
1996	6.009	4.999	83
1997	7.585	6.411	85
1998	8.270	6.929	84

Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de EE.UU., de la International Trade Administration, de la Office of Textiles and Apparel; importaciones de EE.UU. para el consumo, a valores en aduana.

Cuadro 3

PLANTAS DE INDUMENTARIA EN MÉXICO Y LA CUENCA DEL CARIBE, 1998

País	Población (millones)	Plantas de indumentaria	Distribución de Plantas			Cantidad de empleados	Promedio de empleado / Planta
			Pequeñas	Medianas	Grandes		
México	94	11.760	95%	3%	2%	460.000	39
Guatemala	10,6	236	31%	37%	32%	70.000	299
República Dominicana	7,9	350	35%	45%	20%	180.000	514
Honduras	5,8	270	50%	20%	30%	90.000	500
El Salvador	5,5	700	56%	29%	15%	42.000	250
Nicaragua	4,3	300	85%	10%	5%	12.000	500
Costa Rica	3,5	594	75%	11%	14%	36.507	n/d
Panamá	2,7	117	15%	35%	50%	8.000	68

n/d = no disponible

Fuente: Apparel Industry Magazine, Octubre 1998, p. SS-46.

Cuadro 4

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE INDUMENTARIA DE MÉXICO AL MERCADO DE EE.UU., 1990-1998
En US\$ millones

Producto (Categorías AMF)	Valor 1990	% del total de import.	Valor 1993	% del total de import.	Valor 1996	% del total de import.	Valor 1997	% del total de import.	Valor 1998	% del total de import.
1. Pantalones de algodón de hombre (347)	194	29%	458	33%	1.259	30%	1.710	29%	2.285	31%
de mujer (348)	111	16%	297	22%	758	18%	942	16%	1.222	16%
2. Camisas de punto, de alg. de hombre (338)	83	12%	162	12%	501	12%	768	13%	1.063	14%
de mujer (339)	16	2%	81	6%	456	11%	672	11%	952	13%
3. Camisas de punto, de f.s. de hombre (638)	3	0%	53	4%	261	6%	423	7%	601	8%
de mujer (639)	13	2%	27	2%	195	5%	249	4%	350	5%
4. Pantalones de f. s. de hombre (647)	9	1%	65	5%	384	9%	563	9%	598	8%
de mujer (648)	1	0%	4	0%	190	4%	257	4%	263	4%
5. Ropa interior de alg. (352)	7	1%	61	4%	194	5%	306	5%	334	4%
6. Sostenes de f. s. (649)	55	8%	64	5%	257	6%	399	7%	466	6%
Seis principales productos	42	6%	36	3%	113	3%	177	3%	215	3%
Total de importaciones del AMF provenientes de México	13	2%	27	2%	144	3%	222	4%	250	3%
	6	1%	38	3%	120	3%	176	3%	248	3%
	49	7%	97	7%	167	4%	201	3%	239	3%
	329	48%	803	59%	2.644	63%	3.721	63%	4.787	64%
	678	100%	1.372	100%	4.229	100%	5.928	100%	7.453	100%

f. s.: fibras sintéticas.

1996 (352): Posición N°1 Honduras - US\$213 millones; N°2 Jamaica - US\$174 millones; y N°3 República Dominicana - US\$168 millones; *1997 (352): Pos. N°1 Honduras - US\$297 millones; N°2 República Dominicana - US\$220 millones; N°3 Jamaica - US\$189 millones; y N°4 El Salvador - US\$179 millones; ***1998 (352): Posición N°1 Honduras - US\$322 millones.

AMF: Acuerdo Multifibras

Fuente: USITC, Annual Statistical Report on U.S. Imports of Textiles and Apparel, varios años.

Cuadro 5

PRINCIPALES COMPETIDORES DE MÉXICO EN EL MERCADO DE LA INDUMENTARIA DE EE.UU., 1996-1998
En US\$ millones

1996	Prov. N° 1	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 2	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 3	Valor	% de hombre y de mujer
(Categorías AMF)									
1. Pantalones de alg. de hombre (347)	México	1.259	100%	Hong Kong	636	100%	República Dominicana	468	100%
de mujer (348)		758	60%		238	37%		338	72%
2. Cam.punto.de alg. de hombre (338)	México	456	100%	Pakistán	346	100%	Honduras	342	100%
de mujer (339)		261	57%		298	86%		198	58%
3. Cam.punto. de f.s. de hombre (638)	México	384	100%	Taiwan	339	100%	Hong Kong	274	100%
de mujer (639)		190	49%		50	15%		31	11%
4. Pantalones de f.s. de hombre (647)	Taiwán	260	100%	México	257	100%	China	194	100%
de mujer (648)		66	25%		113	44%		110	57%
5. Ropa interior de algodón (352)	Honduras	213		Jamaica	174		República Dominicana	168	
6. Sostenes de fibras sintéticas (649)	México	167		República Dominicana	135		Honduras	73	

Cuadro 5 (cont.)

1997	Prov. N° 1	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 2	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 3	Valor	% de hombre y de mujer
(Categorías AMF)									
1. Pantalones de alg. de hombre (347)	México	1.710	100%	Hong Kong	684	100%	República Dominicana	643	100%
de mujer (348)		942	55%		257	38%		468	73%
2. Cam.punto.de alg. de hombre (338)		423	63%	Honduras	471	100%	Hong Kong	424	100%
de mujer (339)					298	63%		146	34%
3. Cam.punto. de f.s. de hombre (638)	México	563	100%	Taiwan	334	100%	Hong Kong	319	100%
de mujer (639)		257	46%		173	37%		278	66%
4. Pantalones de f.s. de hombre (647)	México	399	100%	Taiwan	310	100%	China	247	100%
de mujer (648)		177	44%		91	29%		137	55%
5. Ropa interior de algodón (352)				República Dominicana	220		Jamaica	189	
6. Sostenes de fibras sintéticas (649)				República Dominicana	151		Honduras	92	

Cuadro 5 (cont.)

1998	Prov. N° 1	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 2	Valor	% de hombre y de mujer	Prov. N° 3	Valor	% de hombre y de mujer
(Categorías AMF)									
1. Pantalones de alg. de hombre (347)	México	2.285	100%	República Dominicana	708	100%	Hong Kong	690	100%
de mujer (348)		1.222	53%		467	66%		280	41%
2. Cam.punto,de alg. de hombre (338)		601	63%	Honduras	611	100%	Hong Kong	430	100%
de mujer (339)					441	72%		130	30%
3. Cam.punto, de f.s. de hombre (638)	México	598	100%	Hong Kong	403	100%	Corea del Sur	323	100%
de mujer (639)		263	44%		36	9%		107	33%
4. Pantalones de f.s. de hombre (647)	México	466	100%	Taiwan	299	100%	China	226	100%
de mujer (648)		215	46%		97	32%		125	55%
5. Ropa interior de algodón (352)				México	202	68%	El Salvador	101	45%
6. Sostenes de fibras sintéticas (649)				República Dominicana	248		Honduras	234	
					167			112	

Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de EE.UU., Office of Textiles and Apparel.

Cuadro 6

PRINCIPALES EXPORTADORES AL MERCADO DE LA INDUMENTARIA DE EE.UU.
En US\$ millones

(CATEGORÍAS DEL AMF 347 Y 348)									
Pantalones hombre, de algodón (347)					Pantalones mujer, de algodón (348)				
Número	País	Valor 1998	% importaciones	Número	País	Valor 1998	% importaciones	Número	País
1	México	1.222	30%	1	México	1.063	29%		
2	República Dominicana	467	12%	2	Hong Kong	411	11%		
3	Hong Kong	280	7%	3	República Dominicana	242	7%		
4	Costa Rica	161	4%	4	Canadá	125	3%		
5	China	153	4%	5	Turquia	120	3%		
	<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>2.283</i>	<i>56%</i>		<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>1.961</i>	<i>54%</i>		
6	Honduras	146	4%	6	Honduras	119	3%		
7	Bangladesh	129	3%	7	Guatemala	112	3%		
8	Guatemala	124	3%	8	China	111	3%		
9	Indonesia	122	3%	9	Taiwan	106	3%		
10	Filipinas	106	3%	10	Filipinas	96	3%		
	<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>2.910</i>	<i>72%</i>		<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>2.505</i>	<i>69%</i>		
	TOTAL	4.042	100%		TOTAL	3.616	100%		

Cuadro 6 (cont.)

(CATEGORÍAS DEL AMF 338 Y 339)									
Camisas de hombre de punto, de algodón (338)					Camisas de mujer de punto, de algodón (339)				
Número	Pais	Valor 1998	% Importaciones	Número	Pais	Valor 1998	% Importaciones		
1	México	601	14%	1	México	350	12%		
2	Honduras	441	11%	2	Hong Kong	300	10%		
3	Pakistán	335	8%	3	Honduras	170	6%		
4	India	240	6%	4	Turquia	168	6%		
5	El Salvador	192	5%	5	Macao	165	6%		
	<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>1.810</i>	<i>44%</i>		<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>1.153</i>	<i>40%</i>		
6	Tailandia	157	4%	6	Canadá	110	4%		
7	Guatemala	148	4%	7	Guatemala	107	4%		
8	Filipinas	146	4%	8	Corea del Sur	97	3%		
9	Turquia	141	3%	9	Israel	90	3%		
10	Hong Kong	130	3%	10	República Dominicana	89	3%		
	<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>2.531</i>	<i>61%</i>		<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>1.645</i>	<i>57%</i>		
	TOTAL	4.153	100%		TOTAL	2.876	100%		

Cuadro 6 (cont.)

(CATEGORÍAS DEL AMF 638 Y 639)										
Camisas hombre de punto, de fibras sintéticas (638)					Camisas mujer de punto, de fibras sintéticas (639)					
Número	Pais	Valor 1998	% Importaciones	Número	Pais	Valor 1998	% Importaciones	Número	Pais	% Importaciones
1	México	263	23%	1	Hong Kong	367	19%			
2	Corea del Sur	107	9%	2	México	334	18%			
3	Honduras	106	9%	3	Taiwan	246	13%			
4	Taiwan	70	6%	4	Corea del Sur	216	11%			
5	China	66	6%	5	China	159	8%			
	<i>Subtotal (5 tros.)</i>	612	53%		<i>Subtotal (5 tros.)</i>	1,322	70%			
6	El Salvador	58	5%	6	Macao	102	5%			
7	Filipinas	57	5%	7	Singapur	60	3%			
8	Indonesia	50	4%	8	Canadá	53	3%			
9	República Dominicana	46	4%	9	Tailandia	53	3%			
10	Bangladesh	45	4%	10	Filipinas	43	2%			
	<i>Subtotal (10 tros.)</i>	869	75%		<i>Subtotal (10 tros.)</i>	1,633	86%			
	TOTAL	1,156	100%		TOTAL	1,902	100%			

Cuadro 6 (cont.)

(CATEGORÍAS DEL AMF 647 Y 648)									
Pantalones hombre de fibras sintéticas (647)					Pantalones mujer de fibras sintéticas (648)				
Número	País	Valor 1998	% Importaciones	Número	País	Valor 1998	% Importaciones	Número	% Importaciones
1	México	215	18%	1	México	250	19%		
2	República Dominicana	164	14%	2	Taiwan	202	15%		
3	China	125	10%	3	China	101	8%		
4	Indonesia	111	9%	4	Indonesia	97	7%		
5	Taiwan	97	8%	5	Corea del Sur	79	6%		
	<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>713</i>	<i>59%</i>		<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>729</i>	<i>55%</i>		
6	Bangladesh	63	5%	6	Hong Kong	76	6%		
7	Malasia	46	4%	7	Canadá	74	6%		
8	Tailandia	41	3%	8	República Dominicana	54	4%		
9	Honduras	40	3%	9	Guatemala	41	3%		
10	Sri Lanka	39	3%	10	Filipinas	35	3%		
	<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>942</i>	<i>78%</i>		<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>1.009</i>	<i>76%</i>		
	TOTAL	1.213	100%		TOTAL	1.328	100%		

Cuadro 6 (cont.)

(CATEGORÍAS DEL AMF 352 Y 649)									
Ropa interior de algodón (352)					Sostenes de fibras sintéticas (649)				
Número	País	Valor 1998	% Importaciones	Número	País	Valor 1998	% Importaciones	Número	% Importaciones
1	Honduras	322	16%	1	México	239	26%		
2	México	248	12%	2	República Dominicana	167	18%		
3	El Salvador	234	12%	3	Honduras	112	12%		
4	República Dominicana	232	11%	4	Costa Rica	59	6%		
5	Jamaica	155	8%	5	Sri Lanka	42	5%		
	<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>1.190</i>	<i>59%</i>		<i>Subtotal (5 1ros.)</i>	<i>619</i>	<i>67%</i>		
6	Costa Rica	120	6%	6	Indonesia	38	4%		
7	Hong Kong	110	5%	7	China	36	4%		
8	Bangladesh	85	4%	8	Filipinas	36	4%		
9	Israel	77	4%	9	Tailandia	30	3%		
10	Tailandia	69	3%	10	El Salvador	27	3%		
	<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>1.651</i>	<i>81%</i>		<i>Subtotal (10 1ros.)</i>	<i>786</i>	<i>85%</i>		
	TOTAL	2.027	100%		TOTAL	924	100%		

Cuadro 7

RECIENTE REESTRUCTURACIÓN EN LA INDUSTRIA DE LA INDUMENTARIA DE EE.UU.

EMPRESA: LEVI STRAUS, SAN FRANCISCO, CA	
Ventas en millones de US\$	1994: 6.074; 1998: 6.000; variación: -1%
Empleados	1994: 36.500; 1998: 30.000; variación: -18%
Productos y rol	Jeans y pantalones; fabricante y minorista de marca
Principales Marcas	Sus productos incluyen jeans, pantalones de vestir y ropa deportiva informal con las marcas Levi's, Dockers y Slates.
Actividad en el extranjero	Un tercio de las ventas globales de Levi's se realizan en Europa y la región Asia-Pacífico. La mayor parte de la producción se trasladará para contratar operaciones en México y el Caribe.
Actividad fabricación reciente	Levi's anunció en febrero de 1999 que cerraría 11 plantas en EE.UU. y despediría 5.900 trabajadores o 30% del total de la fuerza laboral, dejando sólo 11 plantas en EE.UU. Se concentrará en la administración de la marca orientada hacia el consumidor y también pasará a ventas por Internet.
EMPRESA: VF CORP, GREENSBORO, NC	
Ventas en millones de US\$	1994: 4.972; 1998: 5.279; variación: +6%
Empleados	1994: 68.000; 1998: 62.800; variación: -8%
Productos y rol	Jeans y ropa íntima; fabricante de marca
Principales Marcas	Posee el 27% del mercado de jeans con las marcas Wrangler, Lee, Riders, Britannia y Rustler; fabrica ropa íntima con las marcas Vanity Fair, Bestform y Vassarrette; ropa de trabajo y mochilas Jansport.
Actividad en el extranjero	Formó VF Global Sourcing Organization en 1996. La producción en el extranjero representó el 57% de la producción de 1998; planea incrementar la al 80% en el futuro cercano. Ocho plantas en México; seis en Costa Rica; una en Honduras.
Actividad fabricación reciente	En 1997 lanzó el plan de "consumidorización": 17 divisiones descentralizadas consolidadas en cinco coaliciones sobre la base del producto para ser más flexible, eficiente y competitiva. Anunció un programa de inversiones de la marca por US\$1.250 millones. En 1997, compró jeans Britannia a Levi Strauss.

Cuadro 7 (cont.)

EMPRESA: SARA LEE CORP, CHICAGO, ILL.	
Ventas en millones de US\$	1994: 6.449; 1998: 7.317; variación: +13%
Empleados	N/D
Productos y rol	Ropa íntima y para deportes, fabricante y comercializador de marca
Principales Marcas	Sus productos incluyen ropa interior, ropa íntima, medias, y ropa informal y para deportes con las marcas Hanes, Playtex, Bali, y L'eggs y la etiqueta Champion.
Actividad en el extranjero	En 1997, las operaciones en el extranjero representaron el 42% de las ventas de indumentaria y el 47% de las ganancias. En febrero de 1999, anunció planes para gastar US\$45 millones en la expansión de las plantas de indumentaria de Puerto Rico, país donde ya posee 12 plantas y es el mayor empleador.
Actividad fabricación reciente	Plan de "desverticalización" anunciado en 1997 dio como resultado la enajenación de nueve plantas textiles en Estados Unidos para permitir una mayor concentración en el desarrollo de productos y la comercialización de la marca. El objetivo es tener menos activos fijos y utilizar habilidades basadas en el conocimiento para desarrollar y comercializar sus bienes.
EMPRESA: FRUIT OF THE LOOM, CHICAGO, ILL.	
Ventas en millones de US\$	1994: 2.298; 1997: 2.140; variación: -7%
Empleados	1994: 37.400; 1997: 28.500; variación: -24%
Productos y rol	Ropa íntima, fabricante y comercializador de marca
Principales Marcas	Principal fabricante de ropa interior e indumentaria básica informal para la familia con las marcas Fruit of the Loom, BVD, Gitano, Munsingwear, y Wilson.
Actividad en el extranjero	95% de la confección se hace en México y en los países de la Cuenca del Caribe. Las 14 plantas que posee la empresa en el extranjero representaron, en 1998, el 50% de la confección realizada en el exterior.
Actividad fabricación reciente	Desde 1995, ha cerrado 9 de sus plantas de confección en EE.UU., que empleaban más de 7.000 trabajadores, y trasladó la mayoría de las operaciones a México y a la Cuenca del Caribe, en un esfuerzo por reducir costos.

Cuadro 7 (cont.)

EMPRESA: WARMACO, NEW YORK, NY	
Ventas en millones de US\$	1994: 789; 1997: 1.436; variación: +82%
Empleados	1994: 14.800; 1997: 20.000; variación: +35%
Productos y rol	Ropa íntima, Fabricante de bienes bajo licencias
Principales Marcas	Principal comercializador de sostenes a grandes tiendas o comercios de productos de alta calidad de EE.UU., con más del 30% del mercado. La empresa ostenta una variada cartera de marcas propias y bajo licencia de ropa para hombre y mujer, que incluyen a Calvin Klein, Warner's, y Chaps por Ralph Lauren.
Actividad en el extranjero	Tiene subsidiarias e instalaciones industriales en América del Norte y del Sur, la Cuenca del Caribe y Asia. Las operaciones en México son fundamentalmente acuerdos de producción compartida. Posee 20 tiendas de Calvin Klein en Asia.
Actividad fabricación reciente	Continúa comprando licencias para que marcas líderes consoliden su participación en el mercado de la ropa íntima y la ropa para dormir. En 1997 adquirió Designer Holdings, Ltd., titular de una licencia por 40 años, con posibilidad de extensión, para jeans Calvin Klein y ropa deportiva relacionada con jeans.
EMPRESA: BURLINGTON INDUSTRIES, GREENSBORO, NC	
Ventas en millones de US\$	1994: 2.127; 1998: 2.010; variación: -6%
Empleados	1994: 23.800; 1998: 18.900; variación: -21%
Productos y rol	Textiles, Fabricación textil y servicios de paquete completo en indumentaria
Principales Marcas	Fabricante de textiles incluyendo fibras sintéticas, denim, poliésteres y mezclas, y mezclas de lana peinada. En los últimos años ha agregado operaciones de servicio de indumentaria a cada una de sus divisiones textiles a fin de enfrentar el auge de la demanda en el mercado de la indumentaria de etiquetas privadas.
Actividad en el extranjero	México es un área de crecimiento clave. Involucrada en NuStart, "ciudad textil" planificada para el sur de la Ciudad de México. En 1998 anunció planes para invertir US\$80 millones en cinco establecimientos para la fabricación de prendas de vestir coordinados por su centro de servicios de indumentaria de Chihuahua, dar empleo a 2.000 trabajadores y que se espera agregue US\$225 millones a las ventas anuales de Burlington. En 1999 abrirán tres nuevas plantas en Morelos. En mayo de 1999, anunció una nueva joint venture con Tarrant Apparel Group de Los Angeles para fabricar indumentaria informal en México.
Actividad fabricación reciente	Actualmente, está en proceso de reorganización. La capacidad de producción de las plantas estadounidenses disminuirá el 25%, y cerrarán siete plantas. La división Ropa Deportiva será absorbida como una unidad dentro de la división Denim Global. Ropa Deportiva, recientemente trasladada a México, fabrica camisas y pantalones para hombre con algunos tejidos provenientes de plantas de tejeduría mexicanas, y con la confección contratada con fabricantes de indumentaria de los alrededores de la Ciudad de México. Está adoptando el ensamble de paquete completo en diferentes niveles en todas sus divisiones.

Cuadro 7 (cont.)

EMPRESA: CONE MILLS, GREENSBORO, NC

Ventas en millones de US\$	1994: 806; 1998: 729; variación: -10%
Empleados	1998: 5.500
Productos y rol	Textiles, Fabricación textil
Principales Marcas	Fabrica denim para fabricantes de jeans tales como Levi Strauss.
Actividad en el extranjero	Joint venture desde 1995 con Compañía Industrial de Parras en Coahuila, México; mayor fabricante de denim en México. Anunció en 1998 que construiría una planta de manufactura como parte de una nueva ciudad textil en Altamira.
Actividad fabricación reciente	En febrero de 1999 anunció plan de reestructuración para enfrentar las pérdidas originadas en los problemas de Levi (principal cliente de Cone); planes para ahorrar US\$20-30 millones por año mediante la reducción del 20% de la fuerza laboral. Venta de subsidiaria de bienes raíces para concentrarse en la fabricación central de denim.

Cuadro 8

LEVI STRAUSS & CO. - DESPIDOS

Fecha	Cantidad de plantas cerradas	Cantidad de trabajadores despedidos	Localización de las plantas y/o trabajadores	Tipo de planta y/o línea de trabajo
Noviembre 1982	9	2.000	Texas, Nuevo México, Carolina del Norte	
Junio 1984	13	3.200	San José, Tennessee, Arkansas, Canadá, Francia	
Agosto 1984		400	San Francisco	Empleados corporativos
Julio 1985	2	675	Texas	Centros de distribución
Junio 1986	3	1.200	Texas, Virginia	
Abril 1988		617	Texas, Carolina del Norte	
Septiembre 1988		835	Tennessee	Manufactura de jeans
Febrero 1989		140	Tennessee	Manufactura de chaquetas
Mayo 1989		240	Texas	Centro de terminación
1990	1	1.100	Texas	Planta de costura
Febrero 1997		1.000	EE.UU.	Operarios calificados
Noviembre 1997	11	6.395	Texas, Arkansas, Nuevo México, Tennessee	Plantas manufactureras
Septiembre 1998	2	991	Texas	Plantas de terminación
Febrero 1999	11	5.900	Texas, Tennessee, Arkansas, Georgia, Carolina del Norte, Virginia, Ontario	Operarios

Fuente: Emert [1999].

Notas

¹ Estas cifras no incluyen a las actividades de distribución de la fabricación de las firmas de indumentaria estadounidenses en México y en la Cuenca del Caribe, que también se han estado expandiendo muy rápidamente (USITC [1997]).

² El soporte empírico de este argumento aparece en OTA ([1992] capítulo 9) y Gereffi [1997].

³ Canadá es un jugador de nicho en el sector de la indumentaria de América del Norte. Los considerables esfuerzos de Canadá en el sector textil están orientados hacia el mercado de amoblamiento del hogar (tapicería, alfombras y cortinas). Dentro del sector de la indumentaria, los trajes de lana integran el principal nicho exportador de Canadá hacia EE.UU.

⁴ Discurso del Sr. Enrique V. Iglesias, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social (World Summit for Social Development), Copenhage, Dinamarca, 10 de marzo de 1995.

⁵ Evidentemente, el crecimiento de las exportaciones no es la única razón, ni siquiera la más importante, para la devaluación del peso mexicano. No obstante, puede tener el efecto de estimular las “devaluaciones competitivas” en los países de la ICC.

⁶ En febrero de 1999, el empleo en el sector de la indumentaria de EE.UU. continuó su caída libre hasta llegar a los 709.000 puestos de trabajo y el empleo en el sector textil de EE.UU. era de 570.000.

⁷ Hay unas pocas empresas en la región de la ICC que se dedican a la producción de paquete completo, tales como Davon Corporation, en Jamaica, que ha ingresado al mercado estadounidense de uniformes para hospitales. Sin embargo, éstos tienden a ser casos aislados en los cuales la empresa involucrada compensó la falta de infraestructura local con una integración vertical y el desarrollo de sus propios vínculos con compradores extranjeros.

Bibliografía

AAMA (American Apparel Manufacturers Association). "1998: The year in numbers" *Apparel Industry Trends*. Arlington, VA. Marzo 1999a.

_____. "Momentum builds for CBI bill" *AAMA News*. Marzo-Abril 1999b.

_____. *Apparel Manufacturing Strategies*. Arlington, VA., 1984.

APPAREL INDUSTRY MAGAZINE. "Convergence 2: Vertical retail" 58, 10 . Octubre 1997.

APPELBAUM, RICHARD P. Y GEREFFI, GARY "Power and profits in the apparel commodity chain en Edna Bonacich et al. (eds.), *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Philadelphia, PA : Temple University Press. 1994.

BERNARD, MITCHELL Y RAVENHILL JOHN. "Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy, and the industrialization of East Asia" *World Politics* 47, 2. 1995.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Facing Up to Inequality in Latin America: Report on Economic and Social Progress in Latin America, 1998-99*. Washington, D.C. : BID. 1998.

_____. *Economic and Social Progress in Latin America*. Washington, D.C. : BID. 1990.

BIRDSALL, NANCY, GRAHAM CAROL Y SABOT RICHARD (EDS.). *Beyond Tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*. Washington, D.C. : Banco Interamericano de Desarrollo. 1998.

BIRNBAUM, DAVID. *Importing Garments Through Hong Kong*. Hong Kong : Third Horizon Press. 1993.

BLACK, PHIL. "Megabrands: Firms consolidate, leverage to stay in the game" *Bobbin* 39. Junio 10, 1998.

BOBBIN. "Sara Lee announces \$1.6 billion restructuring program" 39, 3. Noviembre 1997.

BONNER, STACI. "Convergence: one-stop shopping in the apparel supply chain" *Apparel Industry Magazine* 58, 9. Septiembre 1997.

- BORRUS, MICHAEL. "Left for dead: Asian production networks and the revival of U.S. electronics" en Barry Naughton (ed.), *The China Circle: Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong*. Washington, D.C. : Brookings Institution Press. 1997.
- BURNS, J. GAIL. "Free-trade zones: Global overview and future prospects" *Industry, Trade, and Technology Review*. Septiembre 1995.
- CARRILLO, JORGE. "Third generation maquiladoras? The Delphi-General Motors case" *Journal of Borderlands Studies*, 13, 1. Primavera de 1998.
- CASTELLI, PETE D., III. "Agreement escalated destruction of U.S. manufacturing base" *Greensboro News & Record*. Greensboro, NC, Febrero 1999.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean* (LC/G.2042-P). Santiago : Chile. United Nations publication, Sales N° E.98.II.G.14. 1998.
- COLEMAN, ZACH. "UnderWar" *Winston-Salem Journal*, Winston-Salem, NC, Agosto 1995.
- DICKERSON, KITTY G. *Textiles and Apparel in the Global Economy*, 2nd edition. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall. 1995.
- DONER, RICHARD F. *Driving a Bargain: Automobile Industrialization and Japanese Firms in Southeast Asia*. Berkeley, CA : University of California Press. 1991.
- DYER, ERIC. "NAFTA sides can say, 'I told you so'" *Greensboro News & Record*, Greensboro, NC : Enero 24, 1999.
- _____. *Latin America and the Caribbean: Policies to Improve Linkages with the Global Economy* (LC/G.1800-SES.25/3). Santiago, Chile, 1994.
- EMERT, CAROL. "Levi's to slash U.S. plants: Competitors' foreign-made jeans blamed" *San Francisco Chronicle*. Febrero 23, 1999.
- FLORIDA, RICHARD Y KENNEY MARTIN. "Transplanted organizations: The transfer of Japanese industrial organization to the United States" *American Sociological Review* 56, 3. 1991.
- GEREFFI, GARY. "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain" *Journal of International Economics* 48, 1. Junio 1999.

- _____. "Global shifts, regional response: Can North America meet the full-package challenge?" *Bobbin* 39, 3 . Noviembre 1997.
- _____. "Commodity chains and regional divisions of labor in East Asia" *Journal of Asian Business* 12, 1. 1996a.
- _____. "Global commodity chains: New forms of coordination and control among nations and firms in international industries" *Competition & Change* 1, 4. 1996b.
- _____. "Mexico's 'old' and 'new' maquiladora industries: Contrasting approaches to North American integration" en Gerardo Otero (ed.), *Mexico's Future(s): Economic Restructuring and Politics*. Boulder, CO : Westview Press. 1996c.
- _____. "Global production systems and third world development" en Barbara Stallings (ed.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. Nueva York : Cambridge University Press. 1995.
- _____. "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks" en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT : Praeger. 1994.
- GEREFFI, GARY Y BAIR, JENNIFER. "U.S. companies eye NAFTA's prize" *Bobbin* 39, 7. Marzo 1998.
- GEREFFI, GARY Y HEMPEL LYNN. "Latin America in the global economy: running faster to stay in place" *NACLA Report on the Americas* 29, 4. Enero/Febrero 1996.
- GEREFFI, GARY Y KORZENIEWICZ MIGUEL (EDS.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT : Praeger. 1994.
- GEREFFI, GARY Y TAM TONY. "Industrial upgrading through organizational chains: Dynamics of rent, learning, and mobility in the global economy," documento presentado en la 93ª Reunión Anual de la *American Sociological Association*, San Francisco, CA, Agosto 21-25. 1998.
- GRANITSAS, ALKMAN. "Back in fashion: Hong Kong's leading garment makers are going global – learning to add value and high technology" *Far Eastern Economic Review*. Mayo 21, 1998.
- HENDERSON, JEFFREY. *The Globalisation of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Restructuring of the Modern World*. Nueva York : Routledge. 1989.

- HILL, RICHARD CHILD. "Comparing transnational production systems: The automobile industry in the USA and Japan" *International Journal of Urban and Regional Research* 13, 3. 1989.
- HILL, SUZETTE. "Fashion or five-pocket, VF Jeanswear values basics" *Apparel Industry Magazine* 60, 1. Enero 1999a.
- _____. "Brittania: Going to extremes" *Apparel Industry Magazine* 60, 1. Enero 1999b.
- _____. "Levi Strauss & Co. Icon in revolution" *Apparel Industry Magazine* 60, 1. Enero 1999c.
- JONES, JACKIE. "Apparel sourcing strategies for competing in the U.S. market" *Industry, Trade, and Technology Review*. Diciembre 1998.
- _____. "Forces behind restructuring in U.S. apparel retailing and its effect on the U.S. apparel industry" *Industry, Trade, and Technology Review*. Marzo 1995.
- JUD, G. DONALD Y CASSILL, NANCY L. "Local textile companies can survive with long-term vision" *Greensboro News & Record*, Greensboro, NC, Febrero 21, 1999.
- KAPLINSKY, RAPHAEL. "Export processing zones in the Dominican Republic: Transforming manufactures into commodities" *World Development*, 21, 11. 1993.
- KHANNA, SRI RAM. "Structural changes in Asian textiles and clothing industries: The second migration of production" *Textile Outlook International* 49. Septiembre 1993.
- KROUSE, PETER. "Caught in the middle: Apparel jobs are on the move" *Greensboro News & Record*, Greensboro, NC, Febrero 4, 1996.
- MACLACHLAN, IAN, Y AGUILAR ADRIAN G. "Maquiladora myths: Locational and structural change in Mexico's export manufacturing industry" *Professional Geographer* 50, 3. 1998.
- MILLMAN, JOEL. "Is the Mexico model worth the pain?" *Wall Street Journal*, Marzo 8, 1999.
- MOORE, CARLOS. "NAFTA: A good deal or not?" *Greensboro News & Record*, Greensboro, NC, Febrero 21, 1999.

NEIDER, ALISON A. "Tarrant and Burlington in joint venture" *California Apparel News*, Abril 30-Mayo 6, 1999.

OETH (L'Observatoire Européen du Textile et de l'Habillement). *The EU Textile and Clothing Industry 1993/94*. Bruselas : 1995.

OIT (Organización Internacional del Trabajo). *Recent Developments in the Clothing Industry*, Report I. Ginebra : OIT. 1995.

OTA (Office of Technology Assessment). US Congress. *US-Mexico Trade: Pulling Together or Pulling Apart?*, ITE-545, Washington, DC : US Government Printing Office. 1992.

PORTER, MICHAEL. *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press. 1990.

ROHTER, LARRY. "Impact of NAFTA pounds economies of the Caribbean, jobs flowing to Mexico" *New York Times*. Enero 30, 1997.

SCHEFFER, MICHAEL. *The Changing Map of European Textiles: Production and Sourcing Strategies of Textile and Clothing Firms*. Bruselas : OETH. 1994.

SMITH, JAMES F. "Mexico: Sweeping changes of last decade translate into a tale of two economies" *Los Angeles Times*. Enero 10, 1999.

SWEATSHOP WATCH. "Sweating for the Gap in Central America," 1, 1. Otoño 1995.

THORP, ROSEMARY. *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America*. Washington, D.C. : Banco Interamericano de Desarrollo. 1998.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Nueva York : United Nations Publication, Sales N° E.94.II.A.14. 1994.

USITC (United States International Trade Commission). *Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1992-1995*. Publication 3032. Washington, D.C. : USITC. 1997.

WOLFENSOHN, JAMES D. Presidente del Banco Mundial. "The other Crisis". Presentación ante la Asamblea de Gobernadores. Octubre 1998. <http://worldbank.org/html/extdr/extme/1964.htm>

Los desbalances de los países de la Cuenca del Caribe frente al TLCAN: La industria de la confección

Eduardo Gitli y Randall Arce

¹ *Economista, Experto Asociado del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), en la Universidad Nacional de Costa Rica donde es profesor de maestría.*

² *Investigador asociado del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), de la Universidad Nacional de Costa Rica.*

Resumen

La importancia del sector de la confección para las economías de la Cuenca del Caribe es indudable. Desde 1994 existe una preocupación creciente por los efectos adversos que sobre éste pueden haber tenido y seguir teniendo, la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la devaluación de la moneda mexicana de finales de ese mismo año. Esto es debido a un posible incremento de la competitividad comercial de este último país, que tales factores inducen. La discusión ha dado lugar a una nutrida controversia expresada a través de quejas oficiales de los gobernantes, empresarios y periódicos de la región, hasta en diversos trabajos analíticos. Este artículo aporta una medición de tales efectos y una precisión acerca de cómo se debe entender la contradicción crecimiento-estancamiento de los países de la Cuenca, que se percibe en los dilemas planteados.

I. INTRODUCCIÓN

La industria de la confección de la Cuenca del Caribe, representa una gran proporción del total de exportaciones hacia EE.UU. al mismo tiempo que genera un importante nivel de empleo en la región.¹

Dada la importancia de este sector productivo para las economías de la región, desde 1994-1995 existe una preocupación creciente por los efectos adversos que sobre éste pueden haber tenido y seguir teniendo, la aprobación del Tratado de Libre Comercio

de América del Norte (TLCAN) que comenzó a regir el 1 de enero de 1994, y la devaluación de la moneda mexicana de finales de ese mismo año, debido a un posible incremento de la competitividad comercial de este último país que tales factores inducen.

Esta preocupación se hace evidente al analizar los estudios que sobre la materia se han realizado desde esa fecha, sobre los cuales se presenta a continuación una breve descripción.²

Leamer *et al* [1995], en un análisis sobre los efectos del TLCAN en Centroamérica, mediante un modelo Heckcher-Ohlin estiman el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de esa región, partiendo de la premisa *que para los países con niveles de desarrollo como los centroamericanos, las exportaciones de manufacturas son esenciales para el crecimiento económico*, concluyendo que para El Salvador, Honduras y Guatemala, el TLCAN constituye una mayor amenaza que para Costa Rica y Nicaragua, debido a que según las estimaciones sobre las tasas de inversión, los tres primeros países todavía tienen mucho espacio para incrementar sus exportaciones, en tanto que Costa Rica ya había superado ciertos umbrales en 1988, y Nicaragua se encuentra apenas en el umbral mínimo para el desarrollo de estas actividades. Sin embargo, este estudio al estar interesado exclusivamente en el TLCAN y sus efectos sobre Centroamérica, no analiza los posibles impactos ocasionados por el cambio en los salarios relativos, producto de la devaluación mexicana.

Buitelaar [1997] en un estudio sobre la misma temática, con énfasis en la evolución de los precios relativos y del volumen de exportaciones, pero aplicado para un conjunto de productos más amplio que sólo la rama textil-vestuario, concluye *que el efecto del TLC parece darse únicamente en 1994. La devaluación de 1995 no parece haber repercutido negativamente en el desempeño exportador de los países pequeños hacia EE.UU.* Sin embargo, el hecho de estudiar productos que no poseen las mismas características del sector de la confección, en términos de la especificidad de la inversión, hace que sea conveniente revisar dichas conclusiones para esta actividad productiva en particular, y es un elemento que el mismo autor señala al indicar que existen comportamientos muy disímiles de los precios relativos entre tipos de productos y entre países. Además, el autor establece que *el avance de México no afectó mayormente a los países pequeños y confirma la sospecha de Leamer et al de que el exportador marginal, que se ve afectado, se ubica en el grupo de países aquí llamado resto del mundo.*

La Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. dio a entender que el crecimiento de las exportaciones desde México no puede ser atribuido solamente al TLCAN, sino que también influyó sobre éste la devaluación mexicana de finales de 1994 (USITC [1997]). El mismo documento presenta una justificación de que las importaciones desde los países de la Cuenca del Caribe no han disminuido a pesar de estos factores, sino que por el contrario, han continuado en aumento a pesar de ambas situaciones. Obviamente, se podría sospechar que existe un interés por parte del USITC en disminuir la importancia del impacto del TLCAN sobre los países de la Cuenca y en cambio atribuírselo a la devaluación de fines de 1994.

Los estudios anteriores son una muestra de la preocupación latente sobre los posibles efectos del TLCAN y la devaluación mexicana sobre el desempeño exportador de las economías de la región. En el presente estudio, se retoma esta preocupación, con

el objetivo de cuantificar la magnitud de los efectos de estos dos factores sobre la competitividad relativa de la industria de la confección de los países de la Cuenca del Caribe, con relación a México.

En este sentido es importante señalar que en este análisis, se utiliza como indicador de competitividad a *la participación de mercado*, con el objetivo de estudiar si los países son capaces de mantener o incrementar su participación a través del tiempo.³ De esta forma, la importancia de un análisis adicional aumenta, al observar que por primera vez durante la década de los años noventa, la Cuenca del Caribe perdió participación de mercado en los productos de la confección en 1998, en tanto que México continuó mostrando elevadas tasas de crecimiento.⁴

En Mayo de 2000 comenzó a operar una nueva Ley, el *Trade and Development Act of 2000*, que establece una ampliación en los beneficios de los países (Gitli y Arce [2000]). El nuevo tratamiento resuelve algunas de las diferencias más grandes que se habían generado en la maquila de confección con respecto a México, pero dista aún de ser el tratamiento deseado que permita avanzar decisivamente en la conformación de los eslabones productivos esperados.

II. IMPORTANCIA DEL SECTOR CONFECCIÓN DENTRO DE LAS IMPORTACIONES DE EE.UU. DESDE LOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE

Durante los últimos años las importaciones de EE.UU. desde los países de la Cuenca del Caribe cada vez más se han centrado en el rubro de productos textil-vestuario.⁵ los cuales llegaron a representar un 50% del total en 1998, en comparación con el 27% de 1990. Esta evolución, se refleja en el cuadro 1, y es importante de tener en cuenta, dado que estos productos no son beneficiarios de las preferencias de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.⁶

Tal como se aprecia, los productos agrícolas tenían la misma importancia que los textil-vestuario en 1990, pero desde ese momento la han ido perdiendo. En la evolución de los otros productos industriales se muestra también un comportamiento decreciente, dado que en 1990 este grupo de productos era más importante que el sector textil-vestuario. Sin embargo, en 1998 representan menos de la tercera parte de las importaciones totales realizadas por EE.UU. desde la Cuenca del Caribe.⁷

III. PRINCIPALES ABASTECEDORES DE PRODUCTOS DE LA CONFECCIÓN EN EE.UU.

Tal como se señalara anteriormente, el sector confección es el más importante dentro del grupo de productos importados por EE.UU. desde los países de la Cuenca del Caribe. Precisamente, en las importaciones de productos de la confección en el mercado estadounidense, se observa un importante cambio de comportamiento a partir de 1990. Como se puede observar en el cuadro 2, los países asiáticos,⁸ que son en su conjunto los principales abastecedores de productos de la confección, empezaron a perder rápidamente participación de mercado a partir de ese año. Esta pérdida de participación, se origina en las dificultades de acceso de los productos asiáticos al mercado estadounidense, debido a la imposición de cuotas por parte de este país. También ha influido la lejanía

geográfica entre Asia y EE.UU.,⁹ sobre todo debido a la tendencia de los distribuidores de manejar cada vez menos inventarios, a causa de las elevadas tasas de interés reales y los continuos cambios en las preferencias.

Ahora bien, la participación de mercado perdida por Asia durante el período 1990-1998, ha sido asumida en gran medida por México y los países de la Cuenca del Caribe. En efecto, durante este período, los países asiáticos perdieron un 22,1% de participación de mercado, en tanto que los países de la Cuenca ganaron participación en un 8,2% y México lo hizo en un 10,7%. Es decir, los países de la ICC y México ganaron en su conjunto un 18,9% de participación de mercado, lo que representa un 85,3% del total perdido por Asia.

Sin embargo, al comparar la evolución de la participación de mercado de los países de la Cuenca y México, se aprecia una situación que es importante resaltar: un cambio en el comportamiento de los países de la ICC frente a México a partir de 1994 (véase el cuadro 2). En el período inicial (1990-1993), la ICC presentó un ritmo de crecimiento superior al mexicano, lo que ayudó a que estos países captaran la mayor parte del mercado perdido por las naciones asiáticas. Sin embargo, a partir de 1994 se presenta un cambio importante en las condiciones de crecimiento de estos dos competidores. Por una parte, México incrementa considerablemente su tasa de crecimiento, mientras que la ICC reduce la suya, lo cual provoca que la mayor parte del mercado perdido por Asia, sea captado por México a partir de ese momento.¹⁰

Una manera de observar claramente lo que sucedió durante este período, consiste en considerar la *brecha de participación de mercado*, definida como la participación de mercado de los países de la Cuenca del Caribe menos la de México. Esta brecha está representada en el cuadro 2, y muestra que hasta 1993 existía una tendencia creciente, lo cual refleja que el crecimiento de los países de la ICC era superior al crecimiento de México. Sin embargo, a partir de 1994 se aprecia que este indicador se vuelve decreciente, lo cual indica el importante incremento en las exportaciones de productos mexicanos de la confección hacia EE.UU. De hecho, si en 1990 la brecha era de 5,6%, en 1997 se volvía a una situación inferior a la de 1990 (5,3%) y en 1998 disminuyó a niveles bastante inferiores (3,2%).

A los efectos de este trabajo el interés consiste en revisar a qué se debe este cambio repentino en la evolución de las exportaciones de productos de la confección desde estos dos competidores hacia EE.UU. En 1994 se presentan dos elementos importantes que ayudan a explicar este cambio de comportamiento. Por una parte, a partir del 1 de enero de 1994, entró en vigencia el TLCAN, dentro del cual se otorgan reducciones arancelarias a las exportaciones mexicanas de productos de la confección. Por otra parte, en diciembre de ese mismo año, se produjo una devaluación de la moneda mexicana de 100% en términos nominales (50% en términos reales), lo que ocasiona una reducción en los salarios en dólares pagados en este país, y se convierte en un incentivo para aumentar la producción en territorio mexicano para exportar. A continuación, se analizan por separado estos dos elementos, que de manera conjunta ayudaron a México a mejorar su participación de mercado a partir de 1994-1995.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL MARCO DEL TLCAN

Como parte del acuerdo en que fueron incluidos la totalidad de los productos, los de origen textil-vestuario formaron parte de las desgravaciones aprobadas en el TLCAN.

Debido a lo anterior, a partir de 1994, se comienza con reducciones paulatinas de todos los aranceles de entrada a EE.UU. contemplados en el Tratado, lo cual lleva a una evidente desventaja para aquellos países que no forman parte del acuerdo.¹¹

En relación con este tema Buitelaar [1999] señala que:

“El NAFTA significó para las exportaciones mexicanas de vestuario, la virtual eliminación de los aranceles, mientras que las disposiciones de acceso especial que benefician a Centroamérica y la República Dominicana redujeron los aranceles implícitos a una gama de 5% a 10%”.

A modo de ejemplo, en el cuadro 3 se aprecia la evolución del arancel promedio pagado por los países de la ICC, en relación con el respectivo arancel mexicano,¹² para el caso de productos de la confección.¹³ Tal como se observa, hasta 1993 existían aranceles iguales para México y la ICC. A partir de 1994 comienza la desgravación favorable a México, producto del TLCAN, en tanto que desde 1995 se presentan pequeñas reducciones arancelarias generalizadas, producto de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Resulta claro el diferencial arancelario favorable a México que se ha ido creando a partir de 1994, lo cual se ha convertido en una seria desventaja para el crecimiento de las exportaciones de productos de la confección desde la ICC (y desde el resto del mundo).

En relación con la diferencia arancelaria que se generó a partir de 1994, CEPAL señala lo siguiente:

“... las diferencias arancelarias con México, en especial desde la puesta en vigor del TLCAN en 1994, han ocasionado que las naciones centroamericanas paguen un arancel que sea entre 3 y 12 veces superior al mexicano a nivel de dos dígitos del Sistema Armonizado y hasta 33 veces superior en productos específicos a nivel de 10 dígitos.” (CEPAL [1997]).¹⁴

Al respecto, Mortimore señala que:

“...la puesta en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en 1994 dio ventajas a México que los países del Caribe no tenían. México gozó de una preferencia de seis puntos en el arancel de EE.UU.; ya no estaba sujeto a contingentes de importación para muchos artículos de vestir; y lo más notable, podía hacer valer insumos mexicanos como parte del requisito de contenido del NAFTA, lo que le dio una ventaja enorme frente a los países del Caribe. Por esta razón, desde que entró en vigor este tratado los ensambladores de vestuario del Caribe han estado cabildeando al Congreso de EE.UU. en búsqueda de una “paridad con el NAFTA” (Mortimore [1999]).

LOS SALARIOS EN DÓLARES ANTE LA DEVALUACIÓN MEXICANA

La devaluación mexicana de finales de 1994, tal como lo muestra el cuadro 4, fue de casi un 50% en términos reales, mientras que en el resto de los países de la región, no se producían movimientos importantes en el tipo de cambio real. Lo anterior implica un cambio importante en la relación de costos entre los diferentes países de la Cuenca del Caribe y México, sobre todo en aquellas industrias como la maquiladora que se caracterizan porque sus insumos son obtenidos por las mismas empresas en el extranjero, por lo que sus condiciones de producción se vuelven incluso más favorables ante un proceso devaluatorio. Uni-

do a lo anterior, la industria maquiladora tiene una estructura de costos bastante concentrada hacia el componente salarial. Al respecto, Gitli [1997] presenta la estructura de costos para las empresas maquiladoras costarricenses que se refleja en el cuadro 5.

En este sentido, las decisiones de inversión en un país determinado, están inducidas por el componente salarial, dado que representa más de la mitad del costo total, por lo que al ocurrir una devaluación de tan importantes proporciones, existe un fuerte incentivo para que se produzca una relocalización de las empresas y el consecuente traslado de la inversión.¹⁵

Antes de analizar qué sucedió con los costos salariales relativos entre los países de la Cuenca del Caribe y México, es necesario, tener una idea de cuál es la diferencia salarial existente entre los principales países de la región, para lo cual se utilizan los costos salariales por hora pagados en la industria maquiladora en estos países.

Como se observa en el cuadro 6, Costa Rica y Panamá son los países que tienen costos salariales más elevados, mientras que el resto de los países de la región y México, presentan salarios bastante más bajos, siendo la zona sur de México y Honduras aquellos lugares en que los costos salariales en la maquila son más reducidos.¹⁶

Para apreciar las ventajas de costos que se obtienen a través de la evolución de los salarios relativos en la región centroamericana, en el cuadro 7 se construyeron indicadores de salarios relativos en dólares entre cada país de la Cuenca para el que se dispuso de información, frente a México. Durante el período 1990-1993, se presenta una *evolución* de salarios relativos favorable a la producción desde los países de la Cuenca, la cual se revierte a partir de 1995 como resultado de la devaluación mexicana. Hacia 1998, se puede apreciar que en todos los países, los salarios relativos no han recuperado el nivel que poseían en 1994, por lo que el diferencial salarial que se generó a partir de ese año, todavía se mantiene. Más aún, si se compara con 1990, se aprecia que solamente en el caso de Honduras, la relación salarial de 1998 se encuentra al mismo nivel que en 1990, mientras que en el resto de los países, el salario relativo todavía se encuentra muy por encima del que existía en 1990.¹⁷

Conviene destacar que los índices de salarios relativos (*IS*) construidos se basan en los ingresos medios provenientes de encuestas de hogares y otras publicaciones estadísticas. De este modo, lo que se analiza es la evolución relativa de los salarios, partiendo de un año arbitrario (1989), tomando en cuenta los deslizamientos cambiarios y traduciendo todo a números índice. Mientras no haya nada mejor se mantiene su utilización.

IV. COMPROBACIÓN ESTADÍSTICA DE LOS IMPACTOS ARANCELARIOS Y SALARIALES

Con el objetivo de diferenciar la influencia que tuvieron la reducción arancelaria derivada del TLCAN y la devaluación mexicana sobre la competitividad de la industria de la confección de la Cuenca del Caribe, se procedió a realizar una serie de estimaciones econométricas. El indicador básico de competitividad que se utiliza es la participación de mercado, entendiendo que un país puede catalogarse como *competitivo* en un producto o grupo de productos determinados, si a lo largo del tiempo es capaz de mantener o incrementar su participación en el mercado de destino.

Dado que interesa medir la diferencia de competitividad de la región¹⁸ con respecto a México, entonces el indicador de competitividad es relativo: se utiliza la Brecha de Participación de Mercado (BP), para medir la evolución de la participación de mercado de cada país de la ICC, en relación con México. Este indicador, así como su forma de cálculo se presentan en el cuadro 8.

La reducción arancelaria que favoreció a México, se expresa mediante un indicador que mide los aranceles relativos pagados por cada país de la cuenca del Caribe, en relación con los pagados por México para los mismos productos, es decir:

(1)

$$AR_{it} = \frac{A_{it}}{A_{mt}}$$

Donde :

AR_{it} Arancel relativo del país de la Cuenca del Caribe, en un año dado.

A_{it} Arancel pagado por cada país de la Cuenca del Caribe.

A_{mt} Arancel pagado por México.

Por otra parte, para determinar la influencia del cambio en los salarios sobre la competitividad se utilizan los salarios relativos presentados en el cuadro 7.

Así, la especificación básica de este modelo es:

(2)

$$BP = f(AR, IS)$$

Las estimaciones se realizan utilizando regresiones de datos de panel, para el período 1990-1998, y la forma específica utilizada es:

(3)

$$BP_{it} = \alpha + \beta_j * AR_{it} + \gamma_i * IS_{it} + \varepsilon_{it}$$

Se supone que el parámetro β_j debería ser negativo, dado que al producirse un aumento relativo del arancel de un país de la ICC frente a México, se hará relativamente menos costoso producir en este último y por tanto se espera que disminuya la brecha de participación entre el país de la Cuenca del Caribe y México. Análogamente, el parámetro γ_i debería ser también negativo, debido a que un incremento en los salarios relativos de países de la ICC frente a México se convierte en un incentivo para producir en territorio mexicano, a causa de los costos laborales más reducidos. Los resultados que se obtuvieron de la realización de las estimaciones se reflejan en el cuadro 9.

A nivel general se aprecia que la diferencia de competitividad ICC-México, estaría siendo explicada en mayor parte por el arancel relativo. Esto se debe a que en casi todos los casos (excepto El Salvador), el coeficiente asociado a esta variable arancel es superior al coeficiente asociado a la variable salarial. Sin embargo, al realizar las pruebas de hipótesis respectivas para saber si los coeficientes asociados a los aranceles y los salarios son

estadísticamente iguales, la hipótesis de que son iguales no puede ser rechazada en el caso de El Salvador (prob=0,96), y Honduras (prob=0,35), por lo tanto para estos países el grado de influencia de ambas variables podría no ser diferente. El caso de Guatemala (prob=0,065), es intermedio, dado que puede aceptarse a un 10%, que el arancel relativo fue la variable que más afectó el diferencial de participación Guatemala-México. Para el caso de Costa Rica (prob=0,002) y República Dominicana (prob=0,0002), existe evidencia significativa de que la variable que más influyó sobre la reducción en la brecha de participación fue el arancel relativo.¹⁹

Aunque la evidencia no es concluyente, hay signos (aunque pobres) de que el diferencial de participación de mercado de la Cuenca del Caribe con respecto a México, se debe en mayor medida a los aranceles relativos. Sin embargo, ambos efectos son significativos, por lo que la influencia de ambas variables se reforzó para afectar más ampliamente a los países de la Cuenca del Caribe.

En un estudio realizado por CEPAL, relativo a los efectos de los aranceles sobre las importaciones de textiles y prendas de vestir de EE.UU. desde Centroamérica, para el período 1990-95, se llega a la siguiente conclusión:

" La investigación realizada no aporta elementos para concluir en forma definitiva que los beneficios arancelarios concedidos a México han tenido un impacto negativo sobre la dinámica de las exportaciones centroamericanas, sin embargo, no es difícil de prever que esta estructura arancelaria tenga un efecto negativo en el mediano y largo plazo en las inversiones y, consecuentemente, en las exportaciones centroamericanas de confección a EE.UU. Independientemente de ese impacto, el costo de las tarifas arancelarias implícitas centroamericanas es muy alto y significativo. No sería difícil imaginarse que, ante aranceles paritarios, las ganancias realizadas por las exportaciones centroamericanas aumentarían y/o el precio disminuiría. Valdría la pena adelantarse a tendencias que repercutan negativamente en el hasta ahora alto dinamismo de las exportaciones de confección centroamericanas." (CEPAL [1997])

Tal como se puede apreciar, la CEPAL señalaba que era necesario adelantarse a tendencias que repercutieran en el alto dinamismo de las exportaciones de la región de productos de la confección, debido a los efectos adversos que podría acarrear a mediano y largo plazo la desventaja arancelaria en que se encontraba. En este sentido, después de años de presentar un crecimiento sostenido en su participación en el mercado estadounidense, la Cuenca del Caribe perdió participación entre 1997-1998, al pasar de un 17,0% a un 16,6%. En ese mismo período, México aumentó su participación en un 1,7%. Estos elementos anteriores, deben llamar la atención sobre las dificultades en que se encuentra actualmente la industria de la confección de la Cuenca, en comparación con la desarrollada en territorio mexicano.

Se analizará concretamente cuáles podrían haber sido los efectos monetarios de este cambio de comportamiento en la evolución de las exportaciones mexicanas y de la Cuenca del Caribe. En este sentido, una vez realizadas estas estimaciones sobre la magnitud de los efectos de los aranceles relativos y los salarios relativos sobre el diferencial de competitividad ICC-México, y comprobar que ambas variables afectaron negativamente este indicador, resulta necesario tener una idea de cuál es el valor de las pérdidas en que podría haber incurrido la región, como resultado de la desigualdad arancelaria.

Para esto, se procedió a realizar una estimación con el objetivo de saber cuáles habrían sido las importaciones realizadas por la Cuenca del Caribe hacia EE.UU. de haberse

producido una paridad arancelaria a los países de la ICC, a partir de la entrada en vigencia del TLCAN, es decir, que los productos de la Cuenca del Caribe y los mexicanos ingresaran con arancel igual a partir de 1994.

Con el propósito de replicar la evolución de la participación de mercado de la ICC, se procedió a realizar una estimación de ésta, en función de su valor anterior, así como de la dinámica arancelaria prevaleciente durante el período 1990-98. Es decir, la estimación tiene la forma:

$$(4) \quad P_t = \phi P_{(t-1)} + \delta AR_t + \varepsilon_t$$

donde :

P: participación de mercado de la Cuenca del Caribe

AR: arancel relativo

El término autoregresivo (la participación de mercado en el período anterior) se introduce debido a que la participación de mercado de la región posee una dinámica de comportamiento con una tendencia bien definida, la cual es posible captar mediante un parámetro que considere la evolución anterior de la variable. El resultado de esta estimación se aprecia en el cuadro 10, en el que ambos parámetros estimados son estadísticamente significativos.

Ahora bien, tal como se señalara anteriormente, lo que interesa es conocer qué habría sucedido de no haberse generado el diferencial impositivo que se produjo debido al TLCAN. De esta forma, la estimación realizada consistió en suponer una condición de paridad arancelaria durante todo el período. Los resultados indican que para 1998, las pérdidas por concepto de las importaciones que se dejaron de efectuar en ese año, fueron de US\$1.059 millones, lo cual es una suma considerable que representa un 2,2% de las importaciones totales de productos de la confección realizadas por EE.UU. en ese año y un 14,4% de las exportaciones totales de productos de la confección realizadas por los países de la Cuenca.

Considerando que en la Cuenca del Caribe la industria textil representa aproximadamente 400.000 empleos, esto significa que la región habría dejado de generar unos 57.000 empleos adicionales en esta industria en 1998, lo cual es una cifra que da una idea muy importante de lo que habría pasado si la región no estuviera en una condición de desventaja arancelaria desde 1994. En este sentido, Mortimore [1999] señala que *"el efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha sido integrar la industria mexicana a la norteamericana"*, lo que implica una gran vinculación entre los procesos productivos de estos dos países, y sobre todo el traslado de instalaciones hacia tierras mexicanas.

Este mismo autor, refiriéndose a esta temática y a la fecha en que expira el Acuerdo Multifibras (2005), llega a la siguiente conclusión:

"En los pocos años que quedan antes de esa eventualidad, la industria del vestuario de la Cuenca del Caribe puede tratar de mejorar su situación. Debe continuar insistiendo en la paridad con el NAFTA en el mercado norteamericano de modo que los insumos locales, nacionales o subregionales, puedan contar como insumos del NAFTA, a fin de promover algún grado de integración industrial. Debe buscar oportunidades de asociarse con los proveedores de paquete completo que aparecieron en México a consecuencia del NAFTA." (Mortimore [1999])

V. CONCLUSIONES

La Cuenca del Caribe es un mercado de importaciones y exportaciones muy importante para EE.UU., lo cual se ve reforzado con el hecho de que el intercambio comercial entre ambos es favorable a EE.UU.

Durante los últimos años, la estructura exportadora de la región ha cambiado su composición, fortaleciéndose sobremanera la importancia de los productos relacionados con la industria del vestuario. Paralelamente, los principales productos diferentes al vestuario que son exportados por los países de la región, se caracterizan por presentar mercados no dinámicos en EE.UU., lo cual indica una demanda con restricciones de crecimiento.²⁰

Por otra parte, los productos más importantes para la región, como los de la industria del vestuario, son los que ingresan a EE.UU. pagando aranceles, debido a que éstos se encuentran excluidos tanto de las preferencias arancelarias derivadas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), como de las preferencias brindadas por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. De esta forma, la cobertura real de la ICC es reducida, porque este régimen no incluye la desgravación de las exportaciones de la industria del vestuario.

Unido a lo anterior, la competitividad de esta industria se vio afectada a partir de 1994 por la entrada en vigencia del TLCAN, y a partir de 1995 por la devaluación mexicana de finales del año anterior. Ambos factores provocaron una caída en el dinamismo de las exportaciones de la Cuenca *consideradas como un posible motor de desarrollo*, al mismo tiempo que las exportaciones mexicanas comenzaron a mostrar un alto dinamismo. Si bien es real que la recomposición de los abastecedores de vestuario de EE.UU. ha favorecido tanto a la Cuenca del Caribe como a México, lo cierto es que este último país es el que ha ganado la mayor parte del mercado perdido por los países asiáticos.

El diferencial arancelario provocó un cambio evidente de tendencia, el cual fue reforzado con la caída de los salarios mexicanos en dólares. Lo cierto es que la participación de mercado de la Cuenca del Caribe disminuyó por primera vez en 1998 después de años de continuo crecimiento, y este es un indicador preocupante.

La importancia de la industria del vestuario en términos de empleo, amerita que se tomen medidas para evitar que un sector tan importante de la estructura productiva siga siendo afectado. Las estimaciones realizadas, ayudan a tener una idea de las repercusiones que tuvo sobre el sector laboral esta reducción en el dinamismo de las exportaciones de la Cuenca del Caribe: para 1998, unos 57.000 empleos pueden haberse dejado de generar en la región por esta razón.

Debe separarse bien lo que dice este estudio -por lo menos en este interpretación- de lo que no dice. No se está argumentando que, como resultado del TLCAN y/o de la devaluación mexicana, bajaron las importaciones de productos de la confección de EE.UU. desde los países de la Cuenca, lo que además no es cierto.²¹ No se está argumentando que bajó la participación de mercado, aunque esto último sea más dudoso, teniendo en cuenta que en 1998 la participación conjunta de los países ICC se redujo ligeramente.

Lo que sí se está argumentando es que el impulso del crecimiento del sector en los países de la Cuenca se está deteniendo, lo que resulta evidente de la revisión simple de las estadísticas, y que la brecha con México se está ampliando, resultado de i) el TLCAN (efecto permanente) ii) reforzado por la devaluación (posiblemente menos permanente,

aunque depende de las políticas monetarias de cada país). Esto es, México está cosechando los resultados obvios del TLCAN... para esto lo firmó, entre otras razones.

No obstante, los países de la Cuenca, y sus empresarios, habían depositado grandes esperanzas en el desarrollo de eslabonamientos del sector textil-vestuario. Una buena parte del crecimiento esperable de las economías de la región podría estar basado a) en el dinamismo de las exportaciones, capturando los mercados que de cualquier forma estaban perdiendo los países asiáticos (hacia delante); y b) en el crecimiento de los encadenamientos productivos (hacia atrás) en la medida en que se pudieran concluir los acuerdos que había preconfigurado el presidente Bush con el lanzamiento de la Iniciativa de las Américas desde 1990 (Gitli y Ryd [1992]) y fuera confirmado por Clinton en 1994 en la Cumbre de las Américas.

El nuevo estado de situación generado por la ley que amplía los beneficios a los países de la Cuenca no es algo que pueda describirse fácilmente.²² Sin embargo, se puede notar lo siguiente:

Por un lado, se eliminan los aranceles y las cuotas a los bienes de la confección elaborados a partir de telas e hilados hechos en EE.UU. y se permite alguna exportación de productos fabricados con tela regional a partir de hilado estadounidense. Pero al mismo tiempo, a estos últimos se les imponen cuotas e incluso, en una redacción algo confusa, se establece que si el producto es cortado en EE.UU. se le pueden efectuar, además del ensamblado, algunos procesos adicionales como el prelavado. Sin embargo, si el producto es cortado en algún país de la Cuenca, aún con tela estadounidense, no se le permite agregar valor a través de otras operaciones post-ensamblado. Obviamente todas estas restricciones, aún utilizando tela estadounidense y quedando totalmente fuera las de tela no regional, conspiran contra el desarrollo del "paquete completo", que parece ser la tendencia a nivel mundial.

Al mismo tiempo, la posible entrada de China a la OMC inserta nuevos interrogantes. Si bien este tema aún no está decidido, además de mantener EE.UU. la posibilidad de cuotas con ese país hasta 2008, China ha comenzado una nueva ofensiva exportadora en confecciones de alta calidad que incluso podría afectar negativamente a México. Por este motivo el nicho de oportunidad para Centroamérica de mejorar su inserción, debería ser aprovechado durante los próximos cinco años.

Existe otro elemento a destacar, que incidirá en forma notable. En el caso particular de los países de la región, la legislación señala que el presidente de EE.UU. deberá tomar todas las medidas necesarias para establecer un calendario de reuniones entre los ministros de comercio de los países de la Cuenca y el USTR, con el objetivo de llegar a un acuerdo entre EE.UU. y los países de la ICC que sea mutuamente ventajoso y contenga provisiones similares a las del TLCAN.

De esta forma, las puertas quedan abiertas para que estos países comiencen a realizar negociaciones con el gobierno estadounidense tendientes a llegar a un acuerdo mediante el cual la paridad con el TLCAN se vuelva una realidad. Bien manejado por los países de la región, esto podría tener un excelente impacto de corto plazo (por obvias razones psicológicas) sobre las inversiones y sobre el reordenamiento de la industria de la confección.

Cuadro 1

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE EE.UU. DESDE LOS PRINCIPALES PAÍSES
DE LA CUENCA DEL CARIBE

	1990	1994	1998
Agrícolas	28,2	22,9	20,9
Textiles	0,7	0,6	0,4
Vestuario	26,6	40,4	49,5
Otros industriales	44,6	36,2	29,0
Total industriales	71,8	77,1	79,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU. (MAGIC).

Cuadro 2

ICC, MÉXICO Y ASIA: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE EE.UU.
DE PRODUCTOS DE LA CONFECCIÓN, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ICC	8,4	10,4	11,3	12,9	13,4	15,0	15,8	17,0	16,6
México	2,8	3,5	3,9	4,3	5,4	7,7	9,9	11,7	13,5
Asia	50,3	49,4	45,6	43,5	40,0	34,6	32,2	30,2	28,2
Brecha ICC- México	5,6	6,9	7,5	8,5	8,0	7,3	6,0	5,3	3,2

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU. (MAGIC).

Cuadro 3

ICC Y MÉXICO: ARANCELES PROMEDIO PARA PRODUCTOS DE LA CONFECCIÓN EN EE.UU.		
	ICC	México
1990	18,3	18,3
1991	18,3	18,3
1992	18,3	18,3
1993	18,3	18,3
1994	18,3	14,7
1995	18,1	11,2
1996	17,9	7,7
1997	17,7	4,1
1998	17,5	0,6

Fuente: Elaboración de los autores con base en *The Tariff Schedule of the USA*.

Cuadro 4

TIPO DE CAMBIO REAL DE ALGUNOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE Y MÉXICO 1990=100								
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	Nicaragua	Rep. Dominicana	México
1990	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	108,3	98,4	87,9	94,0	107,9	104,6	100,6	91,1
1992	103,2	97,9	86,5	95,9	102,1	105,6	103,1	84,0
1993	103,1	88,3	88,1	114,2	114,3	110,8	102,5	80,1
1994	103,6	82,9	83,6	91,7	126,9	117,8	99,2	82,3
1995	100,0	78,5	79,9	80,8	110,0	123,5	96,3	121,8
1996	99,0	72,3	76,1	68,7	111,7	126,2	90,0	108,4
1997	101,2	72,1	72,2	59,0	105,8	132,1	92,1	94,0
1998	101,9	71,5	72,2	54,6	97,5	134,7	98,9	92,7

Nota: Tipo de Cambio calculado de acuerdo con las ponderaciones de la importancia relativa de las importaciones desde los principales socios comerciales. Un aumento significa depreciación de la moneda nacional.

Fuente: CEPAL.

Cuadro 5

ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA CUENCA DEL CARIBE

Costos laborales	54,2
Alquileres	6,7
Energía	4,0
Otros gastos	18,5
Transporte	16,6

Fuente: Gitli [1997] tomado del caso de Costa Rica.

Cuadro 6

COSTOS SALARIALES HORARIOS DE MAQUILA EN LA CUENCA DEL CARIBE Y MÉXICO
US\$/hora en 1996

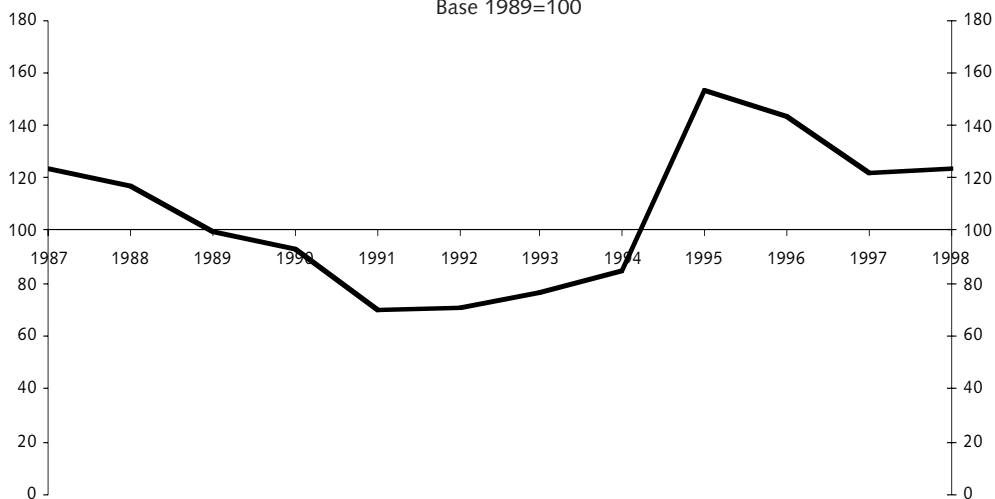
País	Costo salarial
Costa Rica	2,04
El Salvador	1,22
Guatemala	1,14
Honduras	1,05
Panamá	1,80
Rep. Dominicana	1,49
México (Norte)	1,22
México (Sur)	0,95

Fuente: Gitli [1997] sobre la base del cuadro I-13.

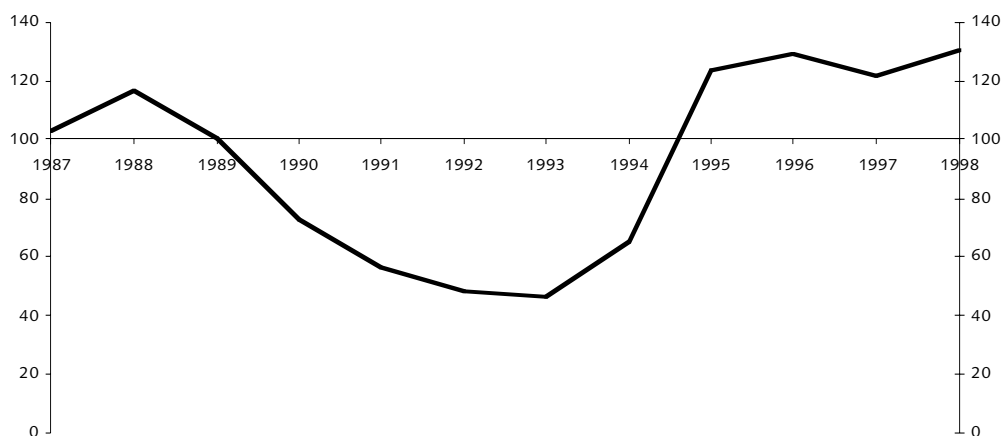
Cuadro 7

SALARIOS COMPARATIVOS DE PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE FRENTE A MÉXICO
En US\$

Evolución comparativa de los salarios en dólares de Costa Rica con relación a México 1987-1998
Base 1989=100



Evolución comparativa de los salarios en dólares de El Salvador con relación a México 1987-1998
Base 1989=100

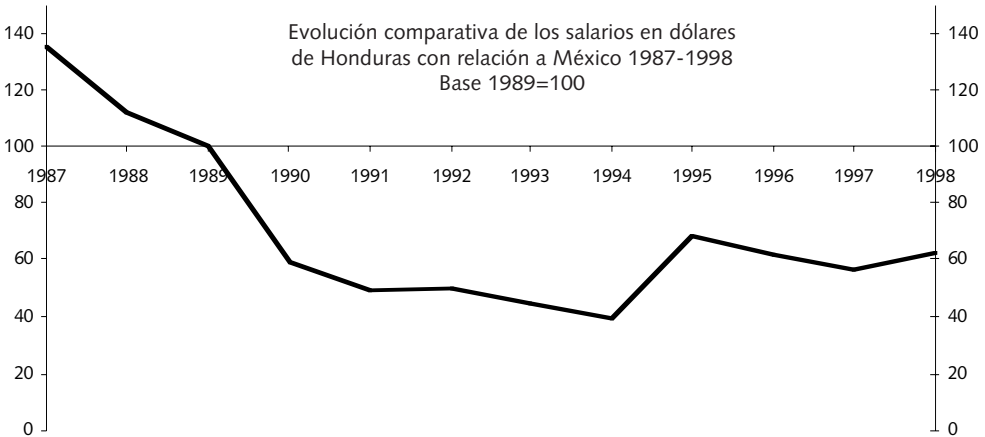


Cuadro 7 (cont.)

Evolución comparativa de los salarios en dólares de Guatemala con relación a México 1987-1998
Base 1989=100

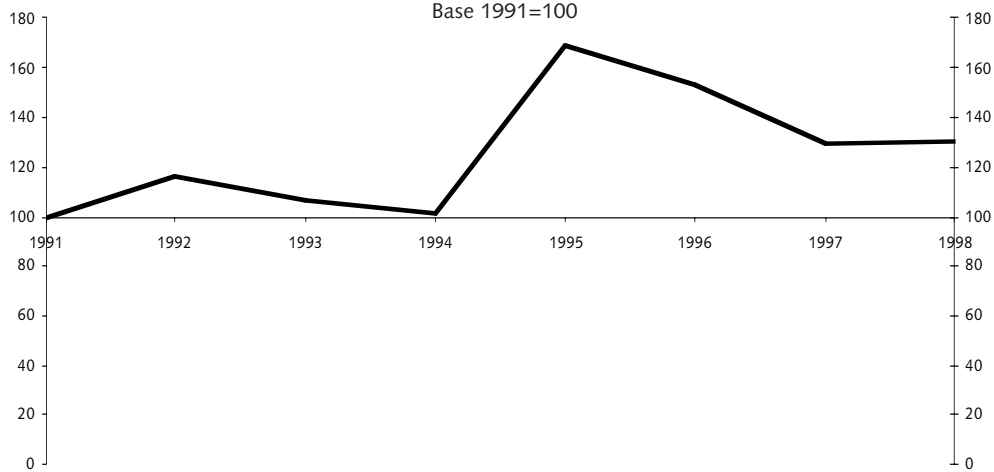


Evolución comparativa de los salarios en dólares de Honduras con relación a México 1987-1998
Base 1989=100

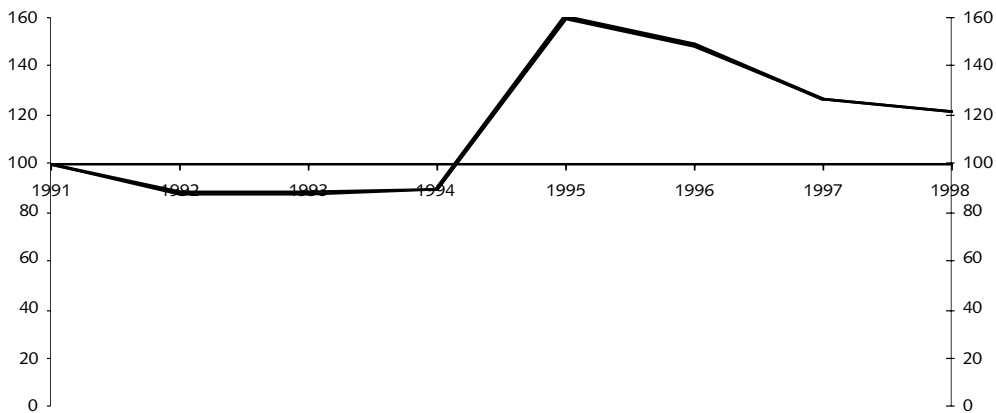


Cuadro 7 (cont.)

Evolución comparativa de los salarios en dólares de Nicaragua con relación a México 1991-1998
Base 1991=100

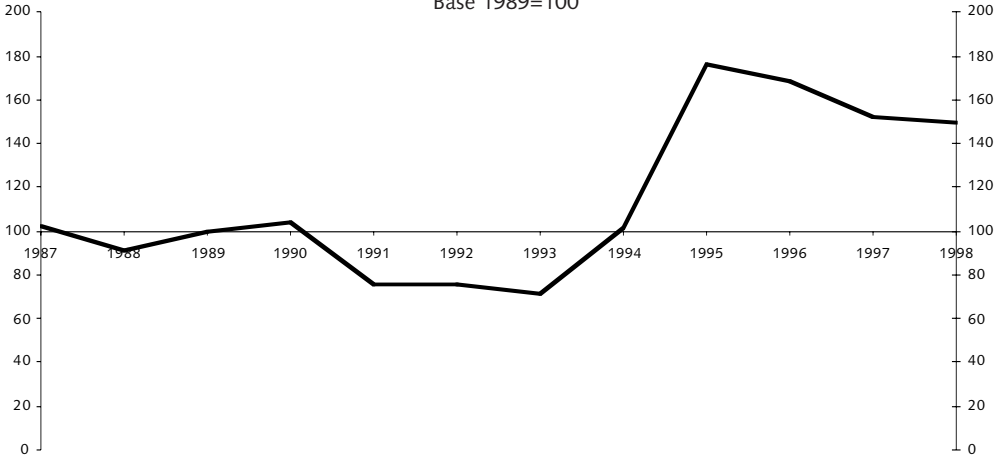


Evolución comparativa de los salarios en dólares de Panamá con relación a México 1991-1998
Base 1991=100



Cuadro 7 (cont.)

Evolución comparativa de los salarios en dólares de Rep. Dominicana con relación a México 1987-1998
Base 1989=100



Nota: Los indicadores representan las tendencias de las relaciones salariales bilaterales con año base en un año específico y no implica juicio sobre su magnitud relativa. La fórmula utilizada para la construcción del Índice Salarial es la siguiente:

$$IS_{it} = \left[\frac{\left[\frac{S_{it}}{S_{mt}} \right]}{\left[\frac{S_{ib}}{S_{mb}} \right]} \right]$$

$$S_{xy} = \left[\frac{S_n}{TCN} \right] \quad x = i, m \quad y = t, b$$

Donde:

i: corresponde a cada país de la Cuenca del Caribe

m: corresponde a México

t: indica cada uno de los años de las variables.

b: corresponde al año base

S_n: corresponde al Salario Nominal

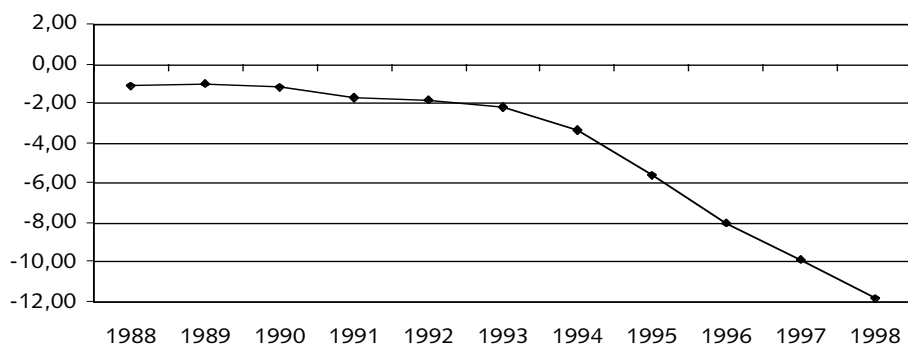
S: corresponde al Salario en dólares

TCN: corresponde al tipo de Cambio Nominal

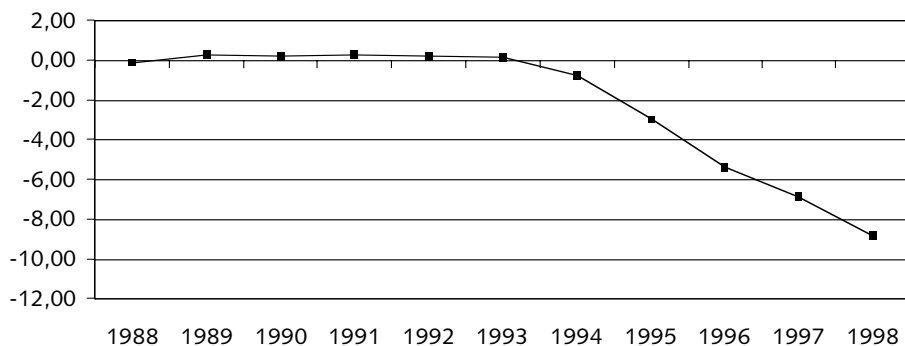
Fuente: Todos los datos de Tipo de Cambio han sido tomados de las Estadísticas Financieras Internacionales. FMI. La información sobre salarios tiene fuentes variadas: México: Estadísticas Financieras Internacionales FMI; Costa Rica: Encuesta Anual de Hogares de propósitos múltiples, DGEC; El Salvador: Encuesta de Hogares de propósitos múltiples, MIPLAN; Guatemala: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, IGSS; Honduras: Ingresos Medios según SIAL-OIT, Panamá; Panamá: Ingresos Medios Según SIAL-OIT, Panamá; Rep. Dominicana: números índices calculados especialmente tomando las tasas de crecimiento de los salarios del sector privado desde 1988 a 1991, con base en el documento de Martí [1997]; para el período 1991-1996 se aplicó la tasa de crecimiento del ingreso horario determinada en la publicación *El Mercado de Trabajo* del Banco Central, y para el año 1997 se aplicó una tasa de 12% extrapolada de las tasas de crecimiento salariales de las zonas francas. De esta manera, al igual que la información del resto de los países, los salarios representan medias generales del sistema económico.

Cuadro 8

EVOLUCIÓN DE LAS BRECHAS DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO
PRINCIPALES PAÍSES DE LA ICC FRENTE A MÉXICO



◆ Costa Rica



■ Rep. Dominicana

$$BP_{it} = P_{it} - P_{mt}$$

Donde:

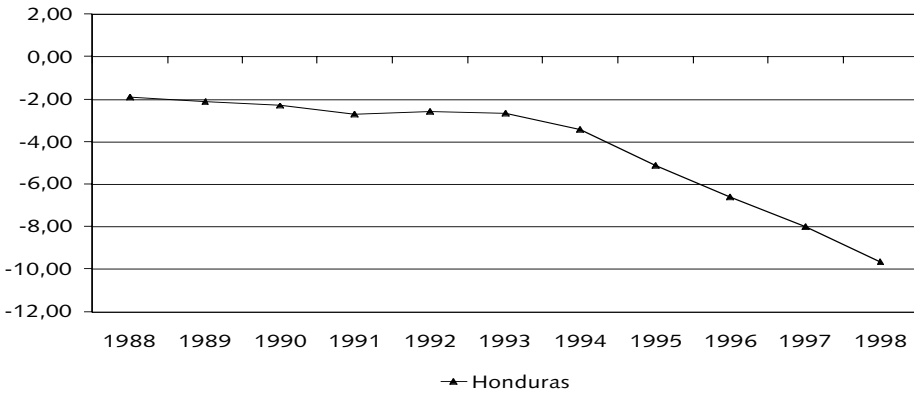
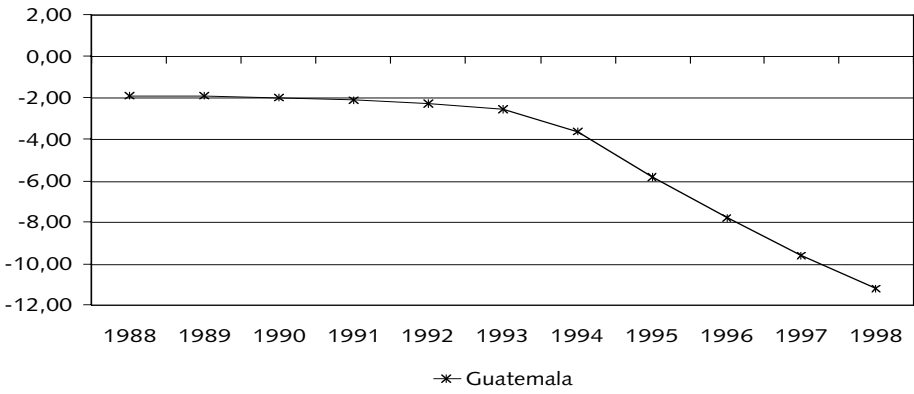
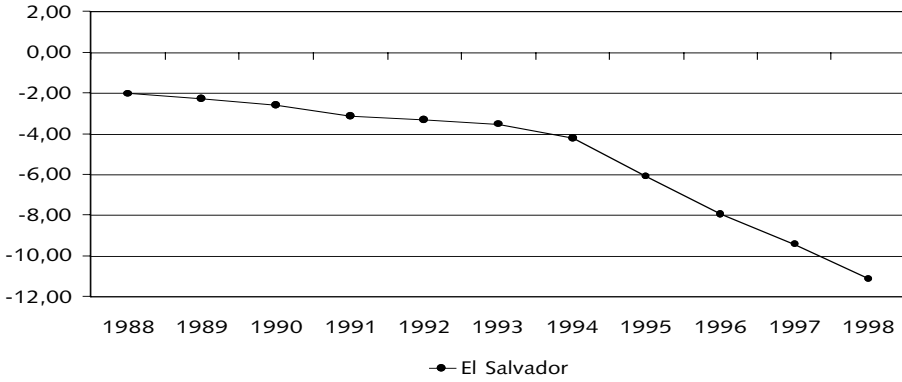
- i** corresponde a cada país de la Cuenca del Caribe.
- m** corresponde a México.
- t** corresponde a cada uno de los años.

BP_{it} Brecha de participación de mercado del país de la Cuenca del Caribe en el año respectivo.

P_{it} Participación de cada país de la Cuenca del Caribe en el mercado de EE.UU.

P_{mt} Participación de México en el mercado de EE.UU.

Cuadro 8 (cont.)



Cuadro 9

VARIABLE DEPENDIENTE: BRECHA DE PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS				
Variable	Coefficiente	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
C	7,59	1,47	5,17	0,00
LOG(ARES)	-2,63	0,28	-9,29	0,00
LOG(ARGU)	-3,68	0,40	-9,14	0,00
LOG(ARHO)	-3,13	0,22	-14,02	0,00
LOG(ARCR)	-4,09	0,31	-13,07	0,00
LOG(ARRD)	-3,65	0,20	-18,10	0,00
LOG(ISES)	-2,66	0,36	-7,38	0,00
LOG(ISGU)	-2,40	0,35	-6,94	0,00
LOG(ISHO)	-2,64	0,38	-6,91	0,00
LOG(ISCR)	-2,20	0,35	-6,29	0,00
LOG(ISRD)	-1,70	0,33	-5,08	0,00
R-cuadrado	0,98	Estadístico F	160,30	
R-cuadrado Ajustado	0,97	Prob (Estadístico F)	0,00	
Durbin-Watson	1,50	E.E. de la regresión	0,56	

Nota: Las variables explicativas han sido trabajadas en logaritmos por lo que su interpretación se puede realizar en términos de elasticidades. En los resultados, AR indica los aranceles e IS indica el índice salarial. De la misma forma, ES corresponde a El Salvador, GU a Guatemala, HO a Honduras, CR a Costa Rica y RD a República Dominicana.

Cuadro 10

VARIABLE DEPENDIENTE: PARTICIPACIÓN DE MERCADO (P)				
Variable	Coefficiente	Error Est.	Estadístico t	Prob.
P(-1)	1,13	0,03	41,64	0,00
AR	-0,08	0,03	-2,59	0,04
R-cuadrado	0,93	Durbin-Watson stat	1,67	
R-cuadrado ajustado	0,92			

Nota: El Durbin Watson indica la posible presencia de autocorrelación de primer grado, sin embargo, al realizar las pruebas respectivas, estas indican que no existe autocorrelación. Adicionalmente, P(-1) corresponde al término autoregresivo de la participación de mercado y AR al arancel relativo.

Notas

¹ En 1997, ascendía a aproximadamente 400.000 trabajadores. Este nivel de empleo corresponde al total de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. Para una descripción más detallada de la importancia en términos de empleo en cada país véase Gitli [1997]. El porcentaje de las exportaciones destinadas a EE.UU. en las ventas totales de estos países hacia el exterior va desde 50% sin considerar la producción compartida (maquila), hasta 70-75% cuando se le toma en consideración.

² Además de los estudios presentados en este apartado, existen dos más realizados por Hinojosa [1994] y de Franco [1994], sobre los efectos previsibles del TLCAN. Para una descripción de los resultados de estas investigaciones puede consultarse Buitelaar [1997].

³ El concepto de participación de mercado tiene el defecto de referirse únicamente a la participación en las importaciones de determinados productos por parte de un país en otro, en este caso EE.UU. Dado que la proporción de importaciones dentro del mercado total de la confección ha venido aumentando, el crecimiento de la participación de mercado en este caso particular podría interpretarse en sentido estricto.

⁴ Se ha argumentado que es necesario analizar el comportamiento de cada país en particular para sus exportaciones hacia EE.UU. y que manejar a los países de la Cuenca del Caribe como una unidad podría ser erróneo. Desde este punto de vista destacan Honduras y Guatemala como los ganadores, y Costa Rica y República Dominicana como los perdedores (los demás mantienen su participación). No obstante, queda claro que aún en el caso de los perdedores (en el sentido de participación de mercado en la confección), una parte de la pérdida llegó a manos de países de fuera de la región.

⁵ Se utiliza textil-vestuario para agrupar a los productos de acuerdo con su similitud; sin embargo, resulta necesario aclarar que los productos más importantes son los de la industria del vestuario (capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado (SA), dado que los textiles (capítulos 50 al 60 del SA) representan menos del 1% de las importaciones. Es decir, se tiene la siguiente estructura dentro del Sistema Armonizado:

<u>Capítulos del SA</u>	<u>Productos</u>
50 al 63	Textil –Vestuario
61 y 62	Confección

⁶ La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), consiste en una concesión unilateral brindada por EE.UU. desde 1984 a ciertos productos provenientes de los países de la Cuenca del Caribe. Los productos de índole textil-vestuario, se encuentran excluidos de estas preferencias, por lo que sí tienen que pagar aranceles de entrada a EE.UU. Sin embargo, algunos de estos productos

pueden entrar bajo el esquema de “producción compartida”, siempre que cumplan con ciertas reglas de origen, y en estos casos, deben pagar impuestos sobre el valor agregado. Por otra parte, las cuotas, en el caso que la tela sea de origen estadounidense, son prácticamente nominales y casi no tienen aplicación práctica (Gitli [1997]).

⁷ Acerca de esta situación se plantean dos notas precautorias. En primer lugar, la enorme importancia del sector vestuario se debe a que, a pesar de ser “producción compartida”, las importaciones están valuadas a su precio final de mercado, por lo que un dólar de importaciones de café tiene el mismo peso que un dólar de importaciones de camisas, sesgando las comparaciones a favor de productos con menor valor agregado, como los procedentes de la maquila. En segundo lugar, durante los años venideros se asistirá a otra distorsión en las cifras de importación de EE.UU. provenientes de Costa Rica por el “efecto INTEL”, en el que una industria con relativamente poco empleo y valor agregado genera un enorme valor de exportaciones.

⁸ Se considera Asia a los principales cuatro exportadores de productos de la confección de la región, a saber: China, Hong Kong, Taiwan y Corea.

⁹ De acuerdo con la evidencia empírica, el costo de transporte marítimo entre países asiáticos y EE.UU. no es superior al que pagan los países de la Cuenca del Caribe (INCAE-HIID [1999]). En realidad, la diferencia está en el tiempo de entrega, más que en el costo, debido a una mayor frecuencia de los viajes entre Asia y EE.UU. También, es importante considerar el tiempo y el costo que implican los viajes de los ejecutivos y los técnicos, desde y hacia las zonas asiáticas de producción. Además, una parte de las exportaciones de vestuario de estos países se realiza por vía aérea, y en este caso el diferencial de costos entre la ICC y Asia sí es importante.

¹⁰ Un punto importante de destacar es que la elevación de la tasa de crecimiento mexicana en 1994 es enteramente atribuible al efecto TLCAN, dado que la devaluación recién se produce hacia finales de ese mismo año, por lo que sus efectos solo se apreciarán a partir de 1995.

¹¹ Para dar una idea de la magnitud de los aranceles pagados por los productos de la Cuenca para el ingreso de los artículos del vestuario a EE.UU. y su importancia, resulta interesante recurrir a un estudio de CEPAL que señala: *“Se observó asimismo que los mayores aranceles de EE.UU. a Centroamérica se concentran sobremanera en los capítulos de la confección: en 1995 los aranceles pagados en estos capítulos representan el 96% del total pagado y más de US\$280 millones para la región.”* (CEPAL [1997]).

¹² Este arancel corresponde al promedio ponderado de una canasta de los productos más importantes de cada uno de los países de la Cuenca del Caribe, y el respectivo arancel mexicano.

¹³ Ver Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

¹⁴ Nótese que los aranceles pagados por los países centroamericanos, son los mismos que los pagados por los países del Caribe, por lo que esta conclusión puede extenderse a todos los países de la Cuenca del Caribe.

¹⁵ Si bien el tema de los “traslados de inversión” merece ser discutido en profundidad, no cabe duda que muchas empresas de la región tuvieron menos contratos, por lo que los efectos directos tanto del aumento en los salarios relativos, como del aumento en los aranceles relativos, no son observables como cierres de empresas generalizados y continuos, sino más bien, como reducciones en sus niveles de producción. De esta forma, una parte importante de los contratos puede haberse trasladado hacia países con costos relativos más reducidos.

¹⁶ Es interesante comentar, con referencia a los salarios en la maquila, que no existe ninguna publicación oficial o formal de tales ingresos y que la fuente, así como el concepto de salarios considerado, hacen la diferencia. Algunas asociaciones empresariales utilizan el salario mínimo como estadística, otras le agregan costos sociales. Por último, las empresas suelen manejar cifras de “costos laborales” donde incluyen salarios, beneficios sociales directos, y otros beneficios sociales que forman parte de las leyes y cultura local de los trabajadores. En el cuadro 6 se maneja este último concepto, de acuerdo a información brindada por una empresa transnacional con plantas en varios países.

¹⁷ Con relación a la evolución de los salarios mexicanos en 1998 en la revista mensual del grupo financiero BANAMEX-ACCIVAL, se señala que:

“El aumento del costo laboral unitario (CLU) viene en paralelo con la recuperación económica desde 1997, debido a un avance de los salarios en dólares superior a los incrementos de productividad... Ello es natural, después de la brusca caída de las remuneraciones durante 1995. Empero, existe un margen muy favorable en virtud de que el costo laboral unitario se sitúa 39% por debajo del nivel pre-crisis.” (Agosto 1998, pág. 324).

¹⁸ Los países incluidos en esta etapa del análisis son: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Honduras. Son los principales abastecedores de la región de productos de la confección. Se excluye a Nicaragua debido a que la producción de este tipo de bienes comenzó recién en 1991-1992, y a Panamá, porque en este país las exportaciones de este tipo de productos son muy reducidas.

¹⁹ Adicionalmente, se hicieron pruebas para saber sobre la posibilidad de que puedan estimar coeficientes comunes a toda la región para la influencia de los salarios y los aranceles, y así poder obtener una conclusión más precisa de cuál de las variables fue la que tuvo una mayor influencia. Esto es, interesaba revisar si la influencia de una o las dos variables era común para todos los países de la región. Sin embargo, esto no es posible, dado que las hipótesis de que los coeficientes son comunes no pueden ser aceptadas. Lo anterior significa que la influencia que tiene la variable arancel sobre el diferencial de participación ICC-México, es distinta en cada uno de los países de la Cuenca del Caribe considerados en el modelo. Lo mismo sucede con los salarios relativos.

²⁰ El caso de Costa Rica tiene una característica especial desde 1997, cuando comenzó a instalarse en este país la compañía INTEL, la más importante a nivel mundial en cuanto a la producción de microprocesadores para computadoras (específicamente circuitos modulares y microestructuras eléctricas). Como resultado de la instalación de esta empresa en territorio costarricense, la estructura exportadora de Costa Rica se modificó drásticamente entre 1997 y

1998. Para dar una idea de esta modificación, cabe señalar que en 1998 esta compañía exportó a EE.UU. US\$351 millones (U.S. Department of Commerce, MAGIC) mientras que las exportaciones de productos de la confección a ese mismo mercado fueron de US\$821 millones (misma fuente) Las exportaciones totales de INTEL desde Costa Rica y para todos los destinos fueron de US\$959 millones en 1998, para 1999 se preveía de US\$2.200 a US\$2.500 millones (según estimaciones de la misma empresa y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica -PROCOMER). Esto da una idea del cambio que va a sufrir la estructura exportadora del país en el terreno estadístico. Y más aún, estos resultados de INTEL se producen con tan sólo 2.500 empleados, que son los que posee esta empresa en la actualidad.

²¹ En realidad las importaciones desde los países de la Cuenca subieron de US\$7.600 millones en 1997 a US\$8.300 millones en 1998. Lo que se redujo fue la participación de mercado, significando que las compras desde países de la Cuenca de los bienes analizados crecieron menos que las compras totales de EE.UU. de esos bienes.

²² Los autores han realizado otro estudio dedicado a esta materia (Gitli y Arce [2000]).

Bibliografía

BUITELAAR, RUDOLF. *La competitividad de los países pequeños en el mercado de las importaciones de EE.UU.: Efectos del TLC y la Devaluación Mexicana*. México : CEPAL. 1997.

_____, y PADILLA, RAMÓN. "Industria Maquiladora y cambio técnico". *Revista de la CEPAL* N° 67. 1999.

CEPAL. *Las exportaciones de países pequeños en el mercado de EE.UU.: efectos del TLCAN y la devaluación mexicana*. México : CEPAL. 1996.

_____. *Tendencias recientes en el Comercio de Centroamérica: Efectos de los aranceles de EE.UU. en el caso de los Textiles y prendas de Vestir (1990-1995)*. México : CEPAL. 1997.

GITLI, EDUARDO Y ARCE, RANDALL. ¿Qué significa la ampliación de beneficios para los países de la Cuenca del Caribe? (a ser publicado en *Capítulos del SELA* N° 59, 2000).

GITLI, EDUARDO. *La industria de la Maquila en Centroamérica*. San José : Organización Internacional del Trabajo. 1997.

_____. *La rama Textil-Vestuario en la Ronda Uruguay, el TLC de Norteamérica y la paridad para la Cuenca del Caribe*. Managua : PNUD/MEDE/ASDI. 1994.

_____, y RYD GUNILLA. "Latin American Integration and the Enterprise for the Americas Initiative". *Journal of World Trade*, Vol. 26, N° 4. Agosto 1992.

GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL. "Examen de la situación económica de México". *Revista Mensual* N° 873. México, Agosto 1998.

INCAE-HIID. *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*. Alajuela : INCAE. 1999.

LEAMER, E.; GUERRA, A; KAUFMAN, M Y SEGURA, B. *How does the North American Free Trade Agreement Affect Central America ?* Washington D.C. : The World Bank, Policy Research Working Paper 1464. 1995.

MORTIMORE, MICHAEL. "Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿Un tejido raído?" *Revista de la CEPAL* N° 67. 1999.

USITC. "NAFTA and U.S. Imports from the Caribbean Basin". *International Economic Review*. Septiembre/Octubre 1997.

_____. *The Tariff Schedule of the USA*. Washington D.C. : USITC. 1998.

América Central y República Dominicana: Modernización y ajuste en la maquila de confección

Rudolf M. Buitelaar

Economista holandés, con título equivalente a maestría de la Universidad Libre de Amsterdam. Funcionario de la CEPAL desde 1988.

Resumen

El artículo compara el desempeño de México, Centroamérica y República Dominicana en las exportaciones de prendas de vestir al mercado de EE.UU. en los años noventa. Se constata que el TLCAN otorgó importantes ventajas a las prendas hechas en México por sobre las de los otros países. Las exportaciones mexicanas crecieron a ritmos muy acelerados. Sin embargo, el desempeño de otros países de la región fue heterogéneo. En algunos países la actividad se estancó, en otros creció a ritmos parecidos a los de México.

Se presentan los resultados de una encuesta a 141 plantas de maquila de confección en siete países. La encuesta exploró los interrogantes de cómo las empresas se habían adaptado a las nuevas circunstancias del mercado y cómo habían logrado mantener o incrementar su participación de mercado. Los resultados muestran un importante proceso de adaptación, modernización y ajuste. El análisis arroja luces sobre los factores de competitividad en la industria de maquila de confección que son relevantes para estimar el impacto de nuevos cambios en las condiciones de acceso al mercado de EE.UU.

I. INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) otorgó ventajas importantes en las condiciones de acceso al mercado de EE.UU. a exportadores de prendas de vestir en México en comparación con los exportadores en la región de la Cuenca del Caribe. Los aranceles bajaron y las cuotas desaparecieron para prendas hechas en México. La devaluación del peso en 1995 acercó el costo de la mano de obra en México a los niveles de Centroamérica. Muchos analistas previeron un desplazamiento de exportadores de países de la Cuenca del Caribe por exportaciones de México al mercado de EE.UU. El acceso

privilegiado al mercado de EE.UU. para exportadores en México motivó constantes reclamos de parte de Gobiernos y empresas en América Central y República Dominicana para que se emparejaran las condiciones de acceso.

A cinco años de la puesta en marcha del TLCAN y a cuatro años de la devaluación del peso, el auge de la maquila de confección en México sobrepasó las estimaciones iniciales. Sus exportaciones a EE.UU. aumentaron de US\$1.315 millones en 1993 a US\$6.700 millones en 1998, o sea, se multiplicó el valor con un factor cinco.

Las importaciones de prendas de vestir de EE.UU. aumentaron de US\$30.500 millones en 1993 a US\$49.795 millones en 1998. En términos de cuotas de mercado entonces, México aumentó su participación en las importaciones de prendas en el mercado de EE.UU. de algo más de 3% a casi 14%.

A diferencia de lo que presajaron muchos estudios, se observa que la actividad continuó creciendo también en los países de América Central y República Dominicana, si bien con ritmos sensiblemente inferiores al de principios de los años noventa. Los datos de las importaciones de prendas de vestir en EE.UU., así como la información acerca del empleo total en la industria maquiladora de confección en los países bajo estudio, señalan que en algunos países inclusive se logró un crecimiento mayor, en términos porcentuales, al impresionante crecimiento de la actividad en México.

Para el conjunto de los países seleccionados, las exportaciones de prendas a EE.UU. aumentaron de US\$3.400 millones en 1993 a US\$7.600 millones en 1998. La cuota de mercado de los países seleccionados aumentó de 11% en 1993 a 15% en 1998. No obstante, hubo diferencias interesantes por país.

¿Cómo lograron los países de América Central y República Dominicana no perder cuotas de mercado, e inclusive ganar un poco, con la intensificación de la competencia de México? ¿Cuál ha sido el verdadero impacto del TLCAN y la devaluación del peso en la situación de la industria de confección en los países de la Cuenca del Caribe?

Estas son las preguntas centrales que motivaron la realización de una encuesta entre gerentes de plantas maquiladoras en los países de la región. Al analizar las características, las conductas y el desempeño de las empresas en los países analizados entre 1993 y 1998, se revelan las respuestas microeconómicas al desafío mexicano.

A juzgar por los resultados de la encuesta, en general las empresas exportadoras de prendas de vestir en los países seleccionados lograron enfrentar la mayor competencia por parte de exportadores mexicanos principalmente gracias a un importante aumento de productividad (+19%) junto con la contención de los costos de producción, en particular los costos laborales. Las empresas habrían *mejorado su eficiencia* en el sentido de producir más con los mismos insumos. Esto al parecer no ha afectado en forma notable su margen de ganancia. El *ajuste* se produjo más bien entre los trabajadores, que aumentaron su productividad laboral sin el correspondiente incremento en salarios. Más adelante en este artículo se presentan los datos que avalan estas conclusiones.

La encuesta también demuestra cómo se logró tan importante aumento de productividad y, más adelante, este trabajo documenta todo el cambio en la organización de la producción. Esto indicaría que las empresas habrían hecho también un importante esfuerzo de *modernización* en particular mediante la introducción de sistemas modernos de producción.

Pero antes de llegar a los resultados de la encuesta se presenta a continuación la información general en que se enmarca el desempeño empresarial en los países bajo estudio en el mercado de importaciones de prendas de vestir de EE.UU.

II. LA POSICIÓN DE MÉXICO Y LOS PAÍSES SELECCIONADOS EN LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE PRENDAS DE VESTIR, 1993 -1998

DESEMPEÑO POR PAÍS

Si bien el conjunto de los países seleccionados aumentó su cuota de mercado en las importaciones de prendas en EE.UU. de 11% a 15% entre 1993 y 1998, la situación de cada uno de los países presenta diferencias importantes.

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE MERCADO Y ARANCEL IMPLÍCITO EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR (Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado)

	Participación 1998	Participación 1993	Arancel implícito 1998	Arancel implícito 1993
México	13,50	4,30	0,90	6,40
Guatemala	2,30	1,80	13,70	11,30
Belize	0,04	0,06	5,90	8,20
El Salvador	2,40	0,80	9,00	10,70
Honduras	3,80	1,50	7,10	10,30
Nicaragua	0,47	0,04	14,70	12,90
Costa Rica	1,70	2,10	5,50	7,70
Panamá	0,02	0,14	13,20	14,70
República Dominicana	4,60	4,50	7,40	7,80
<i>Total (sin México)</i>	<i>15,30</i>	<i>11,10</i>	<i>8,50</i>	<i>9,10</i>

República Dominicana era el único de los países seleccionados que tenía en 1993 una participación de mercado mayor a la de México (4,5% contra 4,3%). Seis años después y con fluctuaciones relativamente menores, República Dominicana mantiene su cuota de mercado estable con 4,6% en 1998 (esto significa que el valor de sus exportaciones de prendas a EE.UU. en términos de dólares corrientes ha aumentado un 70%).

Costa Rica era el segundo mayor exportador de prendas a EE.UU. entre los países seleccionados, con 2,1% del mercado en 1993. El país experimentó una disminución de esta participación a partir del año 1996, para quedar en 1,7% del mercado en 1998.

Guatemala era el tercer mayor exportador de prendas en 1993, con 1,8% del mercado. Dicha cuota experimentó un paulatino incremento hasta llegar a 2,3% en 1998. En conjunto, los tres países más importantes en 1993 en cuanto a exportaciones de prendas de vestir, mantuvieron su participación de mercado alrededor de 8,5%. El crecimiento se dio en tres países de reciente entrada al mercado: Honduras (de 1,5% a 3,8%), El Salvador (de 0,8% a 2,4%) y Nicaragua (de 0% a 0,5%). En conjunto, su cuota de mercado aumentó de 2,3% en 1993 a 6,7% en 1998. El desempeño de estos tres países no es muy distinto al desempeño de México. En la actualidad, el peso de los tres países de más reciente entrada es solamente un poco inferior al peso de los tres países de mayor trayectoria.

Para completar el panorama de los países seleccionados, cabe referirse a los casos de Panamá y Belize. En el primer país, las exportaciones de prendas de vestir a EE.UU.

no son de tipo maquila. Su marginal participación de mercado, de 0,14% en 1993, disminuyó sensiblemente a 0,02% en 1998. Belice, por su parte, sufre también una reducción aunque de proporciones menos pronunciadas (de 0,06% a 0,04%).

Los datos de las importaciones de EE.UU. también contienen información acerca de la recaudación efectiva por concepto de aranceles así como acerca del volumen. El cuadro 1 muestra el arancel implícito, que se obtiene al dividir el valor de la recaudación por el valor de las importaciones. Se observa la importancia del TLCAN para México en cuanto al arancel implícito de importación: mientras que en 1993 las exportaciones mexicanas de prendas de vestir a EE.UU. pagaban en promedio un arancel implícito de 6,4%, esto había bajado a un 0,9% en 1998. La situación del arancel implícito en los demás países es un tanto heterogéneo. Las exportaciones de algunos países pagan un promedio entre 6% y 9% (Costa Rica, República Dominicana, Honduras), con tendencia a la baja. Las de otros países se sitúan más bien en el rango de 13% y 15% (Guatemala, Nicaragua, Panamá) y algunos muestran una tendencia a la alza. La diferencia consiste básicamente en la medida en que se usa materia prima de origen norteamericano, ya que el arancel se paga sobre el valor agregado fuera del área del TLCAN. Países no considerados en el cuadro 1 (todos los demás países del mundo) suelen pagar un arancel implícito de alrededor de 17% y 18%.

El cuadro 2 presenta información acerca del valor unitario relativo y la participación de mercado en términos de volumen. Esta información se calculó a partir de los datos a diez dígitos del Sistema Armonizado, porque sólo a este nivel de desagregación se tiene información del volumen físico importado. Se calculó la cuota de mercado en términos de volumen a nivel de diez dígitos, para luego agregar estas cuotas de mercado ponderado por la participación de cada rubro en las exportaciones totales de prendas de cada país.

También al nivel de diez dígitos se calculó por país el valor unitario por prenda (valor entre volumen), y se comparó este valor unitario por país con el valor unitario global de la misma prenda. El resultado es un valor unitario relativo, que se agregó ponderado por la participación de cada rubro en las exportaciones totales de prendas de cada país.

CUADRO 2

VALOR UNITARIO RELATIVO Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN TÉRMINOS DE VOLUMEN, 1998 Y 1993

	Valor Unitario Relativo 1998	Valor Unitario Relativo 1993	Participación de Mercado en Volumen 1998	Participación de Mercado en Volumen 1993
México	0,90	0,98	15,00	4,40
Guatemala	0,85	0,80	2,70	2,20
Belice	0,96	0,81	0,04	0,08
El Salvador	0,86	0,76	2,70	1,10
Honduras	0,84	0,86	4,60	1,90
Nicaragua	0,89	0,87	0,50	0,04
Costa Rica	0,98	0,94	1,70	2,20
Panamá	0,78	0,73	0,03	0,20
República Dominicana	0,86	0,87	5,40	5,10
Total (sin México)	0,87	0,86	17,60	12,90

El valor unitario de las prendas importadas de México bajó de 98% a 90% del valor unitario global de las prendas importadas por EE.UU., antes de pagar impuestos. Se observa que las prendas mexicanas obtuvieron una importante disminución en su costo promedio. El valor de las prendas exportadas desde los otros países seleccionados es un poco inferior al de las de México y se mantiene estable alrededor de 87% del valor unitario global. Sólo las prendas de Costa Rica registran un valor unitario superior a las de México. En general, no se observa que los países seleccionados hayan bajado el valor unitario de sus prendas ante la intensificación de la competencia mexicana. Costa Rica, por el contrario, lo aumentó.

La información de las cuotas de mercado en términos de valor y el valor unitario relativo se puede usar para calcular la cuota de mercado en términos de volumen. El cuadro 2 muestra la información, que en términos generales es muy parecida a la de las cuotas de mercado en valor. Con la excepción de Costa Rica, los países seleccionados registran cuotas de mercado en volumen superiores debido al valor unitario relativamente bajo que presentan.

Este breve análisis de la participación de mercado de los países seleccionados entrega un primer nivel de respuesta a los interrogantes planteados arriba. No todos los países logran mantenerse en el mercado; Costa Rica retrocede y República Dominicana mantiene su nivel. Belice y Panamá, dos casos de menor relevancia, también retrocedieron. Los interrogantes se plantean *a fortiori* para tres de los países seleccionados: ¿Cómo lograron aumentar su participación de mercado Honduras, El Salvador y Nicaragua, ante la intensa competencia de México?

Un segundo nivel de respuesta podría encontrarse en un análisis más detallado del conjunto de prendas de vestir. Aquí la hipótesis podría ser que los países crecieron especialmente en subsectores donde tienen ventajas con respecto a la competencia de México, y retrocedieron posiciones en otros subsectores.

DESEMPEÑO POR PRODUCTO

El conjunto de prendas de vestir incluye un gran número de productos diversos. El Sistema Armonizado de EE.UU. de clasificación de bienes distingue cerca de 2.000 en el nivel más detallado (diez dígitos). El Sistema Armonizado acordado internacionalmente distingue 234 productos en el nivel de mayor desagregación, a seis dígitos. No es fácil establecer una forma de agrupación de prendas que tenga el valor analítico que se busca aquí, para poder señalar en qué tipo de productos se especializan México y los países seleccionados. En términos generales, tanto México como los países seleccionados participan en la mayoría de las diferentes prendas. De los 234 ítems a seis dígitos, los primeros diez (que pueden ser diferentes en cada caso) explican el 48% de las importaciones totales de EE.UU., el 67,4% de las exportaciones de prendas de México y el 62,2% de las exportaciones de prendas de los países seleccionados. El análisis de los diez principales productos en cada caso debería entonces reflejar en forma representativa la especialización relativa.

En las tres listas de diez, seis ítems se encuentran en cada lista (*blue denim jeans* para hombre y mujer, pantalones de hombre de material sintético, *t-shirts*, sostenes y *sweaters* de algodón). Hay cuatro ítems en la lista de México que no figuran en la de los países seleccionados (*sweaters*, camisas de mujer y blusas de fibras sintéticas, vestidos) y vice versa (camisas de algodón para hombre, tanto tejidos como no tejidos; calzoncillos de hombre y mujer). De estos ocho, dos se encuentran también en la lista global de los primeros diez. Hay dos ítems en la lista global que no figuran ni en la lista de México ni en la lista

de los países seleccionados (*anoraks* y blusas de tela no tejida). Se llega entonces a una lista de catorce ítems, seis ítems comunes, cuatro de los diez principales de México y cuatro de los diez principales de los países seleccionados.

El cuadro 3 refleja las ventajas comparativas reveladas de México y el conjunto de los países seleccionados, calculadas tomando en cuenta solamente las importaciones de prendas de vestir. La lista sigue el orden de importancia que tiene cada rubro en el mercado de EE.UU.

CUADRO 3

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA EN LOS DIEZ PRINCIPALES PRODUCTOS

	México 1998	México 1993	Región 1998	Región 1993
620342 <i>blue jeans</i> hombre	2,20	3,03	1,71	2,53
611020 <i>sweaters</i> de algodón	0,75	0,49	0,85	1,22
620462 <i>blue jeans</i> mujer	2,11	1,84	1,07	1,44
611030 <i>sweaters</i> sintéticos	1,02	1,37	0,21	0,27
620520 camisas algodón hombre tela no tejida	0,27	0,23	1,15	1,21
610910 <i>t-shirts</i>	2,23	3,44	2,14	2,32
610510 camisas algodón hombre tela tejida	0,27	0,24	1,20	1,16
621210 sostenes	1,71	3,32	2,52	3,23
620343 pantalón hombre, sintético	1,29	1,81	1,82	2,32
610821 calzoncillos mujer	0,25	2,20	2,71	4,24
610463 pantalón mujer, sintético	2,43	1,63	0,35	0,36
610711 calzoncillos hombre	0,40	0,10	3,39	4,77
610620 blusas, fibra sintética	1,87	1,05	0,19	0,27
621010 vestidos de fieltro y material no tejido	5,46	17,64	0,92	0,48

México tiene una ventaja comparativa revelada mayor que los países seleccionados en *blue jeans*, sobre todo de mujer; *sweaters*, pantalones de mujer y blusas de fibra sintética, y tiene una participación muy elevada en el poco significativo rubro de vestidos de fieltro.

Los países seleccionados tienen una ventaja comparativa revelada mayor que México en camisas de algodón, sostenes y calzoncillos. En *t-shirts* y *sweaters* de algodón la situación aparece bastante equilibrada.

Este breve repaso a las tendencias de participación de mercado y a la estructura de las exportaciones por rubros principales permite una serie de respuestas posibles al “desafío” mexicano. La primera se ejemplifica con el caso de los pantalones, en la que se enfrenta la competencia directamente y se logra apenas mantener posición de mercado. La segunda sería entrar con fuerza en rubros más sencillos como *t-shirts* y calzoncillos, donde se puede trabajar en los países seleccionados con menores costos aún que en México. La tercera sería diversificar las exportaciones de prendas y buscar rubros donde se tiene una ventaja de pro-

ductividad y calidad con respecto a México, y donde se pueden absorber costos relativamente mayores. Ejemplos podrían ser los casos de *sweaters* y camisas de hombre.

En los países seleccionados, las tres respuestas posibles (enfrentar la competencia directa; entrar en items más sencillos y baratos; y entrar en items más sofisticados y caros) se dan de diferente manera en los diferentes países. El siguiente cuadro puede ser ilustrativo de las diferencias ya que muestra resultados de un análisis de descomposición del cambio, en el que se calcula el valor de la ganancia o pérdida de participación de mercado entre 1993 y 1998 si la estructura y el tamaño del mercado se hubieran mantenido iguales a las de 1993.

CUADRO 4

ITEMS QUE REPRESENTAN LA MAYOR GANANCIA Y PÉRDIDA DE MERCADO EN CADA PAÍS
En US\$ millones

País	Mayor ganancia		Mayor pérdida	
	Item	US\$ millones	Item	US\$ millones
México	620462 <i>blue jeans</i> de mujer	320,0	621010 vestimenta de tela de fieltro y no tejidos	-31,0
Guatemala	611020 <i>sweaters</i>	18,0	620520 camisas de algodón	-15,0
Belice	621133 otra vestimenta	6,0	620342 <i>blue jeans</i> hombre	-4,0
El Salvador	620520 camisas de algodón	50,0	620462 <i>blue jeans</i> mujer	-14,0
Honduras	610910 <i>t-shirts</i>	78,0	620342 <i>blue jeans</i> hombre	-26,0
Nicaragua	620342 <i>blue jeans</i> hombre	32,0	- No existe	-
Costa Rica	611120 vestimenta de bebé	15,0	620342 <i>blue jeans</i> hombre	-64,0
Panamá	620442 vestidos	0,9	611020 <i>sweaters</i>	-8,0
República Dominicana	620349 pantalones otros mat.	9,9	620342 <i>blue jeans</i> hombre	-51,0

El cuadro tiene algunas informaciones sorprendentes. El item en que México logró su mayor ganancia en participación de mercado (en términos de dólares) es el de los *blue jeans* de mujer, por un valor de US\$320 millones si el mercado en 1998 hubiera sido del mismo tamaño que en 1993. Para El Salvador, este es precisamente su rubro de mayor pérdida. México también logra una importante ganancia en el item de los *blue jeans* para hombre (es el segundo item en este orden, con US\$290 millones de ganancia), rubro que representa la mayor pérdida para República Dominicana, Costa Rica, Honduras y Belice. Sorprendentemente, este es precisamente el rubro en que Nicaragua logra su mayor ganancia. Nicaragua no pierde participación en ningún item en particular, e inclusive logra ganar donde México registra sus mayores ganancias.

Todos los países registran en el rubro de *blue jeans* sus mayores pérdidas, salvo Guatemala (camisas de algodón) y Panamá (*sweaters*). El item que para Guatemala es el de mayor pérdida, es el mismo en que El Salvador logra su mayor ganancia (camisas de algodón para hombre). Honduras registra su mayor ganancia en el item *t-shirts*, que es un típico ejemplo de producto sencillo. Costa Rica logra su mayor ganancia en vestimenta de bebé, que es un típico ejemplo de producto más elaborado. México también registra items

con pérdida de cuotas de mercado, como es el caso de la vestimenta de tela de fieltro y no tejidos, en los que tenía en 1993 el 90% del mercado de importaciones estadounidenses y en 1998 sólo el 75%. El espacio de mercado que dejó México fue ocupado por Honduras.

Este análisis permite elaborar un poco en las diferencias de estrategias y desempeño. La República Dominicana enfrenta directamente la competencia mexicana en los principales rubros como pantalones; se mantiene con dificultad en este mercado donde busca alguna diferenciación. Nicaragua también enfrenta directamente la competencia mexicana, tiene éxito en esta estrategia presumiblemente sobre la base de sus menores costos.

Costa Rica pierde la confrontación directa y busca ganar en rubros de mayor complejidad, ejemplificada por la vestimenta de bebé. Guatemala y El Salvador compiten en un mercado de complejidad intermedia como camisas de hombre, con diferente grado de éxito: mayor para El Salvador, relativamente menor para Guatemala. Honduras, por último, busca una penetración sobre todo en rubros de menor complejidad, ejemplificado por las *t-shirts*.

Esto significa también que existe una gran heterogeneidad de respuestas posibles, y llama a analizar la situación a nivel microeconómico, tema al que se dedican las secciones siguientes.

III. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ENCUESTA

Se realizó una encuesta empresarial para explorar las respuestas microeconómicas de los exportadores de prendas de vestir en los países seleccionados ante el incremento de la competencia mexicana después del TLCAN y la devaluación del peso de diciembre de 1994. La investigación de campo fue realizada entre noviembre de 1998 y abril de 1999, para lo que se contó con el apoyo de consultores nacionales. La selección de empresas incluyó a los diez principales exportadores de cada país y otros diez escogidos de forma aleatoria, si es que existían tantos.¹ Sólo en el caso de México la selección se guió por motivos de localización, y se entrevistaron solamente empresas ubicadas en la zona central del país.²

En conjunto, las 141 plantas de la muestra emplean a 128.000 trabajadores. Para el conjunto de América Central y República Dominicana (121 empresas, 120.000 trabajadores) éstos representan aproximadamente una cuarta parte de los puestos de trabajo en la confección en estos países.³ La representatividad de esta muestra para el caso mexicano es obviamente menor a la de los otros países, ya que cubre aproximadamente una vigésima parte de las plantas maquiladoras de confección en México y una parte aún menor del empleo en la confección. La importancia de la encuesta mexicana reside principalmente en la necesidad de tener un grupo de control.

La encuesta se propuso analizar principalmente el desempeño económico y las estrategias tecnológicas y comerciales de las empresas. Más adelante se muestran los resultados del análisis de desempeño económico, principalmente en cuanto a producción y ventas, empleo y productividad, y los resultados del análisis de las estrategias tecnológicas y comerciales. En ambos apartados se hacen distinciones no sólo entre empresas de diferentes países, sino también a empresas de diferente antigüedad, tamaño y origen de capital. Se exploran por lo tanto las hipótesis de que el desempeño y las estrategias están condicionados por la ubicación, la antigüedad, el tamaño y la constitución legal de las empresas. A continuación se presenta la información general acerca de los últimos tres factores de análisis.

La antigüedad de las empresas

La antigüedad de las empresas en la muestra no es un fiel reflejo de la antigüedad de las empresas maquiladoras de confección en estos países. La muestra está sesgada e incluye empresas de mayor antigüedad que el promedio, por cuanto las preguntas se refieren a una comparación entre la situación previa al TLCAN y la situación posterior al TLCAN. Por consiguiente, se buscaban empresas con por lo menos seis años de antigüedad. También la inclusión de los mayores exportadores en cada país conlleva a una muestra sesgada a incluir empresas de mayor antigüedad.

La antigüedad promedio de las empresas entrevistadas es de 11 años, pero con importantes diferencias entre países. Mientras que en promedio las empresas panameñas y las costarricenses fueron constituidas hace 29 y 20 años respectivamente, las nicaragüenses y las hondureñas presentaron una media de 3 y 6 años respectivamente. En término medio se encuentran las de El Salvador, Guatemala y República Dominicana con una media alrededor de los 10 años. Las empresas mexicanas tienen una antigüedad promedio de 15 años:⁴

CUADRO 5
ANTIGÜEDAD PROMEDIO DE LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

	Antigüedad promedio (años)	Desviación estándar (años)
Belice	34,0	0
Costa Rica	19,7	14,6
El Salvador	10,5	11,7
Guatemala	8,6	7,4
Honduras	6,3	4,1
Nicaragua	3,0	1,5
Panamá	29,2	4,0
República Dominicana	11,7	4,7
Total	11,1	10,5
México	14,6	-

Tamaño de las plantas

El indicador de tamaño que aquí se utiliza es el número total de empleados. Por la homogeneidad del sector, es un indicador adecuado. En el cuadro 6 se muestra un resumen del número de empleados promedio por planta. Resalta la cifra de República Dominicana con casi dos veces el empleo promedio total y en sentido opuesto Costa Rica con un tamaño de planta inferior a la mitad del promedio total. Las empresas mexicanas en la muestra son en promedio aún más pequeñas que las empresas de Costa Rica.

CUADRO 6
EMPLEO EN LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

	Empleo promedio (número de trabajadores)	Empleo total (número de trabajadores)
Belice	150	150
Costa Rica	408	7.340
El Salvador	1.262	25.234
Guatemala	742	14.843
Honduras	911	18.215
Nicaragua	956	14.338
Panamá	214	1.070
República Dominicana	2.014	40.288
Total	1.021	121.478
México	340	7.802

Origen del capital

En cuanto a la constitución legal de la muestra de empresas, 33,9% son empresas nacionales con capital 100% nacional, 30,6% son empresas nacionales con capital 100% extranjero, 28,9% son filiales de empresas extranjeras y sólo 5,8% dijeron ser empresas nacionales de capital mixto. En el cuadro 7 se muestra el detalle por país. Sobresale el gran porcentaje de filiales en República Dominicana, así como de empresas de capital nacional en Costa Rica y El Salvador, y de empresas nacionales de capital extranjero en Guatemala. En México, se entrevistaron empresas de capital nacional, con tres excepciones.

CUADRO 7

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

	Filial	Nacional capital extranjero	Nacional capital mixto	Nacional de capital nacional
Belice	2	1	0	0
Costa Rica	4	4	2	10
El Salvador	2	6	1	9
Guatemala	5	10	1	7
Honduras	9	8	1	6
Nicaragua	0	5	1	1
Panamá	13	0	0	5
República Dominicana	35	3	1	3
Total muestra	1	37	7	41
México	0	0	2	17

La gran mayoría de las empresas (78%) destina el 100% de su producción al mercado de EE.UU. Entre el restante 22% de las empresas, todas destinan parte de su producción al mercado de EE.UU., y otra parte ya sea al mercado doméstico (6%), Europa (3%) u otros mercados (7%).

DESEMPEÑO ⁵

Las variables centrales en el análisis del desempeño de las empresas son la evolución de la producción y las ventas, del empleo y la inversión, la productividad y los costos, y el margen de ganancia. En la industria maquiladora es frecuente encontrar plantas que no están en condiciones de responder preguntas acerca del valor de la producción. Son muchas veces centros de costos donde no se registra el precio final del producto que sale de la planta. Además, aunque tuvieran la información, los gerentes suelen no dar los datos del valor total de ventas de la empresa, ni mucho menos sobre el margen de ganancia.

Por estas razones, se optó por solicitar números índice en todas estas categorías. También se prefirió preguntar por volumen de producción y exportación a EE.UU. Asimismo, se les solicitó a los gerentes su estimación acerca del aumento del valor en dólares corrientes por unidad de producción destinada a EE.UU.

Un ejercicio de comparación

La metodología adoptada hace que sea muy conveniente comparar los resultados de la encuesta con información de otra fuente, para tener una idea de su confiabilidad. La fuente de información disponible es el registro de importaciones de bienes del Departamen-

to de Comercio de EE.UU. De la encuesta se toma el índice de volumen exportado a EE.UU. en 1998 (con 1993=100) y se multiplica por el número índice del valor unitario, dividido entre cien, para 1998. El resultado es una estimación del índice de valor exportado a EE.UU. Este índice se compara con el del índice de valor importado por EE.UU. según el Departamento de Comercio. El cuadro 8 muestra los resultados de esta prueba de validación.

CUADRO 8

INDICES DE VOLUMEN Y VALOR UNITARIO DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU. E ÍNDICE DE VALOR TOTAL EXPORTADO A EE.UU. DE LAS EMPRESAS INCLUIDAS EN LA MUESTRA (1998, 1993=100)
ÍNDICE DEL VALOR TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR REGISTRADO POR USDC (1998, 1993=100)

	Índice volumen a EE.UU. (1993=100)	Índice valor unitario (1993=100)	Índice valor total	Índice valor importaciones (fuente USDC)
Guatemala	214	118	253	208
El Salvador	206	137	282	466
Honduras	297	151	448	374
Nicaragua	306	109	334	2.131
Costa Rica	117	103	121	127
Panamá	108	108	117	25
República Dominicana	194	142	275	169
Total	218	122	266	225
México	211	148	312	509

En conjunto, las empresas (excluidas las de México) reportan un poco más que una duplicación del volumen exportado a EE.UU., y un aumento de 22% en el valor unitario de las exportaciones. Ambos índices significan que el índice del valor total exportado a EE.UU. para 1998 con 1993=100 debería arrojar un número de 266. En realidad, el valor aumentó de US\$3.390 millones en 1993 a US\$7.600 millones en 1998, lo que arroja un número índice de 225. La encuesta en general sobrestima ya sea el incremento de valor unitario o el incremento de las exportaciones a EE.UU.

La encuesta subestima el crecimiento de las exportaciones de prendas de vestir de El Salvador, Nicaragua y México, y lo sobrestima para Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana. La estimación es casualmente cerca de la realidad en Costa Rica. En El Salvador, esto es probablemente debido a que la encuesta privilegió la inclusión de empresas de mayor antigüedad y por lo tanto es menos representativa para las empresas más nuevas y de mayor crecimiento. En Nicaragua prácticamente se obtuvo un censo, así que la explicación radica más bien en el hecho que son empresas nuevas, que presentan un índice para 1998 con un año base más reciente que 1993.

En República Dominicana y Honduras parece exagerada la estimación de un aumento del valor unitario de alrededor de 50%. Este aumento estimado no es necesariamente el del total de la producción, puesto que se solicitó a los gerentes referirse a su producto más representativo. En los casos de sobrestimación, la explicación también podría ser que la encuesta por obvias razones no incorporó empresas que dejaron de exportar a

EE.UU. en algún momento del período 1993-1998. Se puede inferir de todas maneras que la encuesta refleja tendencias y órdenes de magnitud a grandes rasgos confiables.

Producción, empleo, inversión y productividad

El cuadro 9 muestra los resultados de la encuesta en cuanto a la producción, empleo, inversión y productividad. Los datos de producción se refieren al índice de producción total, no sólo de la producción exportada a EE.UU. La productividad laboral se calculó a partir de los datos de la encuesta, como índice de volumen sobre índice de empleo. Para inversión, se tomó la respuesta a la pregunta del índice de valor total de activos. Este dato refleja el aumento en el valor total de los activos fijos. Se calculó el aumento en la relación capital/trabajo dividiendo el índice de activos fijos sobre el índice del empleo. Por último, se calculó el aumento en la productividad total como índice de empleo multiplicado por el aumento en la relación capital/trabajo, dividido por el índice de volumen.

CUADRO 9

VOLUMEN, EMPLEO, INVERSIÓN Y PRODUCTIVIDAD

	Indice volumen (1993=100)	Indice Empleo (1993=100)	Productividad Laboral	Indice Valor Total de Activos	Aumento Capital/Trabajo	Aumento de Productividad Total
Guatemala	219	166	1,32	182	1,10	1,20
El Salvador	244	197	1,24	238	1,21	1,03
Honduras	294	228	1,28	280	1,28	1,05
Nicaragua	333	249	1,34	251	1,01	1,33
Costa Rica	134	112	1,20	136	1,21	0,99
Panamá	108	93	1,16	100	1,08	1,08
Rep. Dominicana	195	175	1,11	171	0,98	1,14
Total	226	181	1,25	199	1,05	1,19
México	198	181	1,05	213	1,18	0,93

Este cuadro permite las siguientes observaciones. En promedio simple, las empresas reportan haber multiplicado su volumen de producción por 2,26. El menor crecimiento relativo se reportó en Panamá (8%), país en que las exportaciones de prendas de vestir no son de tipo maquila. De la maquila de confección, el país con menor crecimiento es Costa Rica (34%). Le siguen, en orden ascendente, República Dominicana (95% de crecimiento), Guatemala (119%) y El Salvador (144%). El mayor crecimiento se dio en Honduras (194%) y Nicaragua (233%). Cabe advertir que no se reporta el dato de Belice, por tratarse de una sola empresa. México, por su parte, creció 98%.

El empleo creció en todos los países, salvo en Panamá. El crecimiento del empleo es inferior al crecimiento de la producción, y por lo tanto se registra un incremento de la productividad laboral de 25%. República Dominicana registra el incremento más bajo (11%)

y Nicaragua el más alto (34%). Es notable el menor crecimiento de la productividad laboral en el caso de México (5%). Está claro en el cuadro 8 que el crecimiento de la producción en el caso de México es una subestimación así como lo es el dato del crecimiento del empleo; sin embargo, el dato de la productividad laboral en el caso de México podría ser representativo.

Las empresas en los países (con la exclusión de México) reportan un incremento en el valor total de sus activos fijos del orden de 99%, en promedio simple. Esto sirve de estimación para la inversión. Panamá no registra aumento alguno, y en Honduras el valor de los activos aumenta en 180%. Comparado con el aumento del empleo, se calcula que el valor de activos por trabajador en los países (excluyendo México) aumentó en 5%.

Los datos muestran diferentes senderos de desempeño. Ya se había observado anteriormente que los países con el desempeño más favorable son Honduras, El Salvador y Nicaragua. Del cuadro 9 se desprende que Nicaragua presenta un patrón distinto al de Honduras y El Salvador. En Nicaragua no se reporta un cambio en la relación capital/trabajo y el aumento de productividad laboral por lo tanto sólo se puede atribuir a un efecto aprendizaje o a mejoramientos en la organización de la producción. Las empresas en Honduras y El Salvador, en cambio, sí registran mayor inversión por trabajador y por consiguiente la productividad total de los factores no se incrementa tanto.

Entre los países de desempeño menos favorable se encuentran Costa Rica y República Dominicana, pero los patrones son distintos. El esfuerzo de Costa Rica en términos de aumento del valor de activos por trabajador explica en forma íntegra el aumento de productividad laboral; la productividad total inclusive se deteriora levemente. En República Dominicana disminuye un poco el valor de activos por trabajador y la productividad laboral aumenta menos que en los otros países, pero la productividad total aumenta 14%. Guatemala es, en muchos aspectos, un caso intermedio.

El cuadro permite observar claramente diferentes situaciones y estrategias en diferentes países. En Costa Rica el empleo casi no crece en seis años (12%), pero el valor total de los activos sí (36%). Se observa un esfuerzo por introducir cambios tecnológicos en una planta antigua. Esto concuerda con las observaciones en la siguiente sección, correspondiente a métodos de organización, en que se observa en Costa Rica un cambio hacia módulos de trabajo y una confección más completa. El incremento en productividad total es, sin embargo, negativo (-1%).

Esta situación guarda similitud con la de El Salvador, donde también se observa un aumento en la intensidad de capital. Esto concuerda con los comentarios vertidos en la encuesta en el sentido de que en El Salvador las empresas están buscando una producción tecnológicamente más exigente. La inversión nueva y el aumento del empleo es bastante más significativa que en Costa Rica. Las empresas logran un pequeño aumento de productividad. También Honduras es un país que registra un aumento mayor del valor de los activos que del empleo total. Se está en una fase de inversión nueva y se logra un incremento de productividad laboral ajustada algo mayor a la de El Salvador.

En República Dominicana el empleo crece casi en la misma medida que el valor total de los activos. La función de producción parece mantenerse sin cambios, pero se observa un incremento en la productividad laboral ajustada. En Nicaragua la incorporación de mano de obra y nuevos activos se da con el mismo ritmo. La función de producción no se altera y se logra, en esta etapa de arranque de la actividad, un incremento de productividad importante. Guatemala parece estar en una situación intermedia. La intensidad de capital aumenta, pero no en la misma medida que en Costa Rica, El Salvador u Honduras. La productividad aumenta, pero no en la misma medida que en Nicaragua.

A primera vista la situación de Panamá parece similar, pero no lo es. En Panamá el sector expulsa empleo y no hace nuevas inversiones. Con todo, logra mantener e inclusive aumentar el volumen de producción lo que indica un aumento de productividad, pero obtenida a través de un ajuste en la planta laboral.

La comparación con el grupo de empresas entrevistado en México demuestra que la productividad laboral aumenta en México menos que en los demás países, a pesar de un importante incremento en la relación capital/trabajo. La productividad total de los factores disminuye en México inclusive más que en Costa Rica.

Estas observaciones se relacionan también con el desglose por años de antigüedad. La mayoría de las empresas nuevas se encontraron en los tres países de mayor crecimiento, y las empresas nuevas reportaron un incremento en el volumen de producción de 197%. Esto es inclusive una subestimación ya que para estas empresas se utilizó un año base más reciente. Las empresas establecidas entre 1983 y 1992 reportaron una duplicación del volumen entre 1993 y 1998 (aumenta 115%), mientras que las empresas más antiguas reportaron un crecimiento de 51%. En resumen, las empresas nuevas crecen más rápido que las empresas de mayor antigüedad.

El desglose por tamaño de empresa muestra que el mayor crecimiento de la producción se dio en empresas que en la actualidad emplean entre 800 y 1.600 trabajadores. Multiplicaron 2,5 veces el volumen de producción. Las demás empresas, y sobre todo las más pequeñas, reportaron un incremento significativamente inferior. Sin embargo, mientras el volumen de producción registra el mayor aumento en plantas de tamaño medio-grande (800-1.600 trabajadores), el crecimiento de empleo más alto se registra en las plantas de tamaño superiores. Por consiguiente, en las plantas más grandes no parece haberse dado un aumento significativo de la productividad laboral (volumen creció 250%, empleo 240%). Es sobre todo en las plantas de tamaño medio-grande que se dio el aumento de la productividad laboral (el volumen se multiplicó por 2,5, empleo por 2).

En conclusión, se constata la existencia de un grupo importante de empresas nuevas en El Salvador, Honduras y Nicaragua, muchas veces empresas nacionales de capital extranjero que emplean entre 800 y 1.600 trabajadores, que han aumentado su volumen de producción en forma importante. Las demás empresas reportan un crecimiento del volumen de producción que oscila alrededor de una duplicación entre el año base y el año final.

Las empresas grandes estiman que el valor unitario aumentó 61%. El grupo de empresas de tamaño medio-grande estimó que el valor unitario de su producción se incrementó en 21% con respecto al año base. Con menor claridad surgen otras observaciones: las filiales de empresas extranjeras y las empresas de capital 100% extranjero reportan un incremento del valor unitario de su producción bastante mayor al que reportan las empresas de capital mixto y las empresas de capital nacional. Al parecer, para empresas con participación de capital local ha sido más difícil obtener un incremento en los precios por unidad.

Costos de producción y márgenes de ganancia

La encuesta indagó en la evolución de los costos, distinguiendo entre costos salariales, costos variables locales, costos variables importados, costos fijos e impuestos.

El cuadro 10 permite ver que los elementos de costos que tuvieron mayor incremento fueron los costos salariales y los costos variables locales. En cuanto a los costos salariales es interesante su comparación con la evolución del empleo total. El cuadro 11 presenta la relación entre el aumento de los costos salariales totales y el empleo total. El

cuadro muestra que en el conjunto del universo los costos salariales totales aumentaron en 80%, y el empleo total en 81%. Por consiguiente, el costo salarial por puesto de trabajo (salario por trabajador) disminuyó en 1%. Debe considerarse que se trata de una disminución marginal en términos corrientes. La situación por países demuestra que Honduras registra un incremento de costos salariales totales de 183% y un aumento del empleo de 128%. El salario promedio debe haberse aumentado en 24%. Esto concuerda con el incremento de productividad laboral observado. En El Salvador, en cambio, se registraría una disminución de salarios de 24%. Esto se vincula con su política de tipo de cambio fijo que generó presiones para la disminución nominal de salarios.

CUADRO 10

ÍNDICE DE COSTOS TOTALES, 1998 (1993 = 100)

	Costos salariales	Variables importados	Variables locales	Fijos
Guatemala	173	144	154	156
El Salvador	154	161	166	146
Honduras	283	225	277	167
Nicaragua	230	183	209	149
Costa Rica	110	104	110	108
Panamá	123	110	114	110
República Dominicana	165	137	160	162
Total	180	153	173	153
México	213	136	230	188

CUADRO 11

COSTOS SALARIALES, EMPLEO Y SALARIOS POR TRABAJADOR

	Costos salariales	Empleo	Salarios	Margen de utilidad
Guatemala	173	166	1,04	118
El Salvador	154	197	0,78	279
Honduras	283	228	1,24	226
Nicaragua	230	249	0,92	173
Costa Rica	110	112	0,98	103
Panamá	123	93	1,29	81
República Dominicana	165	175	0,94	111
Total	180	181	0,99	163
México	213	181	1,18	n.a.

Las demás observaciones son bastante creíbles y reflejan un esfuerzo importante por mantener bajos los costos salariales por trabajador. No se reportan grandes diferencias entre los países, y en general una leve disminución de los niveles salariales.

Los costos variables son principalmente materiales de producción, típicamente no incluyen la tela y otros materiales que forman parte del contrato de maquila. Las plantas, que son centros de costos, no los incluyen en su contabilidad. Se distinguió entre materiales importados y locales. La observación más reveladora es que el costo total de materiales importados creció menos que el costo total de materiales locales. Esta observación concuerda con la que indica el aumento de la modalidad de corte-confección-empaque y accesorios y de paquete completo, como se verá más adelante. Aquí puede haber un argumento a favor de la paridad TLCAN que en la estrategia del gobierno y las empresas estadounidenses puede tener peso, y que no ha sido utilizado por los gobiernos y empresas centroamericanas y caribeñas. Al poner en ventaja a los exportadores mexicanos sobre todo en la utilización de materia prima originada en los países del TLCAN, una estrategia de respuesta de los exportadores de los países de la Cuenca del Caribe ha sido utilizar relativamente más materia prima no originada en EE.UU. y trabajar más el "paquete completo". El hecho que esta estrategia haya surtido cierto efecto, en el sentido de permitir un mantenimiento de posiciones en el mercado de EE.UU., es a su vez una indicación de un efecto de desviación de comercio a favor de materias primas más caras, pero originadas en países del TLCAN. Otorgar la paridad con el TLCAN a los exportadores de la Cuenca del Caribe podría revertir esta tendencia y fomentar un mayor uso de materia prima norteamericana también en Centroamérica y República Dominicana. Si bien este argumento puede tener peso en la coyuntura político-económica, la pregunta es si la reversión de la tendencia de utilizar materia prima no importada de los países del TLCAN y volver a esquemas más simples de corte y confección, sería positivo también en el mediano y largo plazo para las empresas centroamericanas. Puede significar una pérdida de competitividad en un escenario post-cuotas (después de 2005) y, en términos del consumidor, una pérdida de bienestar.

El concepto de margen de utilidad puede no tener un significado muy preciso en plantas que son típicamente centros de costos, pero de todas formas se les preguntó a los gerentes su estimación acerca de la evolución de su margen de utilidad. La última columna del cuadro 11 contiene los resultados.

Se observa que en general el margen de utilidad parece haberse incrementado, inclusive de forma significativa (63%). Cabe apuntar que este incremento en el margen de utilidad en términos absolutos significaría, por ejemplo, un aumento de 5% de utilidad a 8%. Por países, destaca el aumento que reportan las empresas de Honduras, El Salvador y Nicaragua y la disminución que reportan las empresas de Guatemala, Belice y Panamá. Empresas de capital nacional y empresas de mayor tamaño reportan la situación más favorable en cuanto a la evolución de los márgenes de utilidad.

IV. MODERNIZACIÓN Y CAMBIO ORGANIZACIONAL

COMPLEJIDAD DE LA PRODUCCIÓN Y MODERNIDAD DEL SISTEMA ORGANIZACIONAL

La información recogida en la encuesta permite observar la situación y los cambios organizativos, tecnológicos y comerciales en la industria maquiladora de confección. En cuanto a tipo de producción, se distinguió entre cuatro formas: desde la más sencilla de confección-acabado-empaque, seguida del agregado del corte (nivel 2), de los accesorios (nivel 3), y finalmente el paquete completo. Multiplicando el porcentaje observado en cada tipo por el número del nivel, se obtiene un indicador de complejidad de la producción. El indicador puede variar entre 100 (100% en nivel 1) y 400 (100% en nivel 4). El cuadro siguiente muestra los resultados.

CUADRO 12

PUNTAJE DE ACUERDO A COMPLEJIDAD DE LA PRODUCCIÓN

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Guatemala	223	Guatemala	244
México	217	Nicaragua	240
Nicaragua	215	República Dominicana	240
Costa Rica	211	México	237
Panamá	200	El Salvador	221
El Salvador	178	Costa Rica	211
República Dominicana	133	Panamá	200
Honduras	121	Honduras	122

Guatemala es el país mayormente orientado a los tipos más complejos de producción y aumenta esta orientación, al igual que la mayoría de los países. En promedio, los países se encuentran en el segundo nivel de complejidad: corte-confección-acabado. Es perceptible el cambio en República Dominicana y El Salvador hacia un tipo más complejo de producción, vale decir la inclusión del corte de la tela. Notable también es el estancamiento del indicador para Costa Rica (partiendo de una situación relativamente favorable), Panamá y Honduras. Este último país es el que más se orienta a los tipos más sencillos de producción, y prácticamente sólo hace confección y acabado. Llama la atención la diferencia entre Honduras y Nicaragua. En este último país predominan tipos más complejos de producción, incluyendo paquete completo.

El mismo método se puede aplicar a la organización de la producción. El sistema antiguo era una línea grande (más de 50 operarios, nivel 1). Sistemas más modernos son, en este orden, línea rápida (menos de 25 operarios, nivel 2), sistema de equipos o sistema modular (nivel 3) y finalmente el sistema justo a tiempo (nivel 4). El número del nivel se multiplica con el porcentaje de la producción registrada en el nivel. El cuadro siguiente muestra los resultados.

CUADRO 13

PUNTAJE DE ACUERDO A LA MODERNIDAD DE LA ORGANIZACIÓN

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
México	278	México	283
El Salvador	209	República Dominicana	263
Panamá	166	El Salvador	241
Guatemala	166	Panamá	200
República Dominicana	161	Costa Rica	212
Costa Rica	157	Guatemala	194
Nicaragua	154	Honduras	188
Honduras	141	Nicaragua	136

El cuadro revela que en toda la región, con excepción de Nicaragua, ha habido un importante cambio hacia la adopción de sistemas modernos de organización del trabajo. Mientras que en el año base predominaba la línea grande, en el año final la situación promedio se acerca más a la línea rápida. En particular el cambio en República Dominicana es notorio. El Salvador presentaba en el año base la situación más favorable. La mejoró, pero fue rebasado por República Dominicana en primer lugar. Guatemala y Costa Rica cambiaron posiciones, aunque en ambos países se percibe un movimiento favorable.

Complejidad y modernidad de producción y organización del trabajo pueden juntarse en un concepto único. El cuadro siguiente muestra los resultados de la sumatoria.

CUADRO 14

SUMA DE PUNTAJES PARA PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
México	495	México	520
Guatemala	389	República Dominicana	503
El Salvador	387	El Salvador	462
Nicaragua	369	Guatemala	438
Costa Rica	368	Costa Rica	423
Panamá	366	Panamá	400
República Dominicana	294	Nicaragua	376
Honduras	262	Honduras	310

En el año base la situación casi no se diferencia entre los países de Centroamérica, salvo que la situación en Honduras se caracteriza por una menor complejidad y modernidad de tipos y sistemas de producción. Todos los países han mejorado notablemente su situación, pero sobresale el salto de República Dominicana. México muestra en ambos indicadores la situación más favorable, pero su evolución ha sido menos pronunciada que la de los otros países. Se puede inferir que la situación en cuanto a complejidad de la producción y modernidad del sistema organizativo en los países de la región se ha acercado al nivel que tienen las plantas en México.

CANALES Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

El mismo sistema de puntajes puede utilizarse para analizar las preguntas referidas a canales y estrategias de comercialización. La primera pregunta de esta categoría se refiere al tipo de comprador. Nivel 1 es la situación en que el comprador es el mismo corporativo; nivel 2 es un comprador fijo (pero otra empresa); nivel 3 cuando son pocos compradores y nivel 4 cuando son muchos compradores. La idea es que mientras más independiente es la empresa, y más diversificada su cartera de clientes, mayor control tiene sobre el producto y su valor. El cuadro a continuación muestra los resultados.

CUADRO 15

PUNTAJE DE ACUERDO CON TIPO Y DIVERSIDAD DE COMPRADORES

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Nicaragua	317	Nicaragua	333
El Salvador	265	México	256
Guatemala	245	República Dominicana	250
México	241	Panamá	225
Panamá	225	Guatemala	208
República Dominicana	221	Costa Rica	202
Costa Rica	195	Honduras	181
Honduras	184	El Salvador	177

Cabe apuntar que en El Salvador, en el año base, se registró un importante porcentaje (25%) de "otros mecanismos", al que se le otorgó el nivel 4. En el año final estos desaparecieron, sin saber a ciencia cierta qué eran. En general, los países parecen retroceder en cuanto a la complejidad de la estrategia de ventas, salvo en el caso de República Dominicana, Nicaragua y Costa Rica. La situación promedio es una cartera de uno o pocos clientes fijos.

Una pregunta similar se refiere al tipo de clientes. Aquí la idea es que mientras más cerca se encuentra la empresa del consumidor final, mayor valor puede agregarle a su producto. Nivel 1 es cuando el cliente es un corporativo o empresa manufacturera que compra un producto intermedio. Nivel 2 es vender a una oficina local de compras (*overseas buying office*). Nivel 3 es para una empresa local de exportación (*trading company*) y nivel 4 para venta a un distribuidor final.

CUADRO 16

PUNTAJE POR TIPO DE COMPRADOR

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Panamá	450	Guatemala	387
Guatemala	387	México	355
México	334	Nicaragua	336
Nicaragua	299	Panamá	330
El Salvador	258	República Dominicana	306
República Dominicana	246	El Salvador	285
Costa Rica	245	Costa Rica	237
Honduras	217	Honduras	208

Se observa que la situación original en Panamá era casi en su totalidad ventas a compradores finales. La situación desmejoró en el sentido de que se vende ahora más que antes a algún tipo de intermediario. La situación en Guatemala parece invariablemente favorable. Nicaragua y República Dominicana acortaron su distancia al comprador final. Honduras y en menor medida Costa Rica tienen la situación más desfavorable en el sentido de menor control sobre la cadena de distribución. En términos generales, la situación parece ser que la oficina de exportación se encuentra en el país exportador.

El siguiente tema se refiere a los canales de distribución. La pregunta es acerca del punto de entrega de la mercancía. La situación menos favorable es cuando se entrega a la puerta de la fábrica (nivel 1). Nivel 2 es entregar a puerto nacional. La entrega a puerto de destino es nivel 3, y a domicilio del comprador final es nivel 4.

CUADRO 17
PUNTAJE DE ACUERDO A PENETRACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Panamá	325	Panamá	325
Nicaragua	256	Costa Rica	288
Costa Rica	220	Nicaragua	273
Guatemala	220	República Dominicana	253
República Dominicana	219	Honduras	240
El Salvador	218	México	236
Honduras	206	Guatemala	220
México	194	El Salvador	199

Panamá resulta, al igual que y en concordancia con la pregunta anterior, el país que entrega la producción más cerca del comprador final. En general, todos los países mejoran el puntaje, salvo El Salvador. La situación cambia desde la entrega a puerto nacional hacia una entrega a puerto de destino.

Por último, se preguntó acerca del mecanismo de fijación de precios. Aquí la idea es mientras mayor el poder de negociación, mejores precios se podrán obtener. Nivel 1 es cuando el comprador fija el precio, nivel 2 cuando el precio se negocia y nivel 3 cuando el productor fija el precio.

CUADRO 18
PUNTAJE DE ACUERDO A PODER DE MERCADO

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Panamá	225	Panamá	225
República Dominicana	196	Nicaragua	192
Nicaragua	187	El Salvador	185
El Salvador	185	Guatemala	185
Guatemala	185	Honduras	163
Honduras	167	República Dominicana	163
México	143	Costa Rica	150
Costa Rica	137	México	144

Nuevamente Panamá muestra un patrón de mayor poder de mercado, seguido por Nicaragua. En República Dominicana se ha perdido en algún grado el poder de negociar o controlar los precios. Costa Rica ocupa el último lugar, tal vez por el tamaño reducido de las plantas. En general, la situación oscila entre ser tomador de precios y tener algún grado de negociación.

Los cuatro indicadores respecto a mercadeo y ventas son sumables y otorgan un panorama acerca de la distancia al comprador, la complejidad en la estrategia de mercadeo y el poder de las empresas de incidir en la fijación de precios. El cuadro siguiente resume los resultados.

CUADRO 19

RESUMEN DE PUNTAJES

Orden Año base	Puntaje	Orden Actualidad	Puntaje
Panamá	1.225	Nicaragua	1.134
Nicaragua	1.059	Panamá	1.105
Guatemala	1.037	Guatemala	1.000
El Salvador	926	México	991
México	912	República Dominicana	972
República Dominicana	882	Costa Rica	877
Costa Rica	797	El Salvador	846
Honduras	774	Honduras	792

Lo más sorprendente del cuadro es la diferencia entre Nicaragua y Honduras, dos países en que la maquila de confección pareciera estar en situaciones parecidas en cuanto a desempeño, estrategia y fase de desarrollo. Sin embargo, en Nicaragua las empresas suelen vender a muchos compradores diferentes, entregar a domicilio y tener un mayor dominio sobre la fijación de precios. Honduras es la situación opuesta, en que predomina la entrega del producto al mismo corporativo o cliente fijo, de un producto intermedio para ser terminado, y entrega más en puerta de fábrica. En los demás países, por sus características no resulta sorprendente el lugar que ocupa Panamá, sí el retroceso que ocurrió en cuanto a su distanciamiento del comprador final. Retroceso o estancamiento también se observa en El Salvador y Guatemala, y una tendencia opuesta en República Dominicana.

La situación en cuanto a estrategias de comercialización y canales de distribución no parece haberse modificado significativamente. Aunque existen diferencias entre los países, la situación en los países seleccionados no se distingue mucho de la de México. Existen algunos países con una situación aparentemente mejor que la de México, así como hay otros en que la situación es al parecer inferior a la de México. En conclusión, no parece posible atribuir el desempeño a cambios en estrategias de comercialización o canales de distribución.

OPINIÓN SOBRE CALIDAD DEL ENTORNO

Otro tipo de hipótesis acerca de cómo las empresas pueden haberse mantenido en el mercado a pesar de la intensificación de la competencia mexicana, se refiere a mejoramientos en el entorno nacional en que operan las empresas. La encuesta formuló algunas preguntas para obtener la opinión de los empresarios acerca de estos cambios.

Se aplica un procedimiento similar con cálculos de puntaje a las preguntas referidas a los cambios en el entorno nacional. Se preguntó por 16 elementos que configuran el entorno (que no son necesariamente todos los elementos que influyen) y se preguntó si habían mejorado, empeorado o permanecido igual con respecto al año base. Si se le otorga 1 punto a la mejoría, -1 punto al empeoramiento y 0 punto a la ausencia de cambios, y se multiplica este puntaje por el porcentaje de respuestas en cada categoría, se conforma un panorama del cambio en el entorno nacional.

CUADRO 20

PUNTAJE DE ACUERDO A OPINIÓN SOBRE CAMBIOS EN EL ENTORNO NACIONAL

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dominicana	México
Impuestos	-44	59	-65	-5		20		-65
Exenciones	-17	6	-16	-5	8	-40	11	-35
Subsidios	-11	-45				-20	-6	-25
Disponibilidad de crédito	6	20	16	21	16	40	31	-55
Costo de crédito	11	-5		-27	31		-16	-70
Asistencia Técnica	-44	15	42	41	17	25	44	25
Promoción de Exportaciones	44	33	44	41	39		11	55
Disponibilidad mano de obra	72	25	25	10	16	20	15	15
Costo mano de obra	-50	-55	-20	-21	38	-80	-40	-10
Calidad mano de obra	61	75	35	40	31	-20	60	50
Disponibilidad técnicos y gerentes	71	35	5	25	54		47	25
Costo técnicos y gerentes		-37	-10	-26	31	20	-25	15
Calidad técnicos y gerentes	67	53	25	53	54		55	25
Infraestructura de transporte	-33	-11	60	21		40	20	35
Infraestructura comunicaciones	57	89	85	47	69	60	80	65
Tipo de cambio	22	-5	-5	5	8		35	10
Total	212	252	221	220	412	65	322	60

En general, el cambio de entorno nacional es considerado positivo, ya que la suma total en cada país es positivo. Hay situaciones de casi unanimidad como en El Salvador, donde el 89% de los entrevistados consideró que la infraestructura de comunicaciones mejoró, o en Costa Rica donde el 71% de los entrevistados opinó que la disponibilidad de técnicos y personal de gerencia mejoró. El país donde los empresarios tienen la más favorable opinión sobre los cambios en el entorno es Nicaragua, seguido por República Dominicana. De los países que participan en la maquila de confección, Costa Rica es el país donde la opinión es menos favorable sobre los cambios de entorno (aunque en muchos aspectos es

positivo). Panamá, que es para muchos efectos un caso aparte, registra una opinión sólo levemente positiva sobre los cambios de entorno nacional.

La opinión de los empresarios mexicanos acerca de los cambios en su entorno es, aunque positivo, mucho menos positivo que en los demás países. En particular, en las preguntas sobre el costo del crédito y la situación impositiva se aprecia una opinión negativa acerca de la evolución de la calidad del entorno nacional. Estos resultados avalan la hipótesis de que los países seleccionados han podido enfrentar la competencia mexicana entre otras cosas debido a un sensible mejoramiento en las condiciones de entorno nacionales en que operan las empresas.

La misma técnica se puede aplicar a la opinión de los gerentes entrevistados acerca de los cambios en el entorno internacional. Aquí se preguntó por 5 elementos, y las respuestas se muestran a continuación.

CUADRO 21

OPINIÓN SOBRE EL CAMBIO EN EL ENTORNO INTERNACIONAL

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dominicana	México
Oportunidades de mercado	29	16	15		24	-50	15	-70
Nuevos competidores	16	-11	-10		15	-25	-31	-60
Condiciones de acceso			-10	-6	31	-25		-35
Interés por comprar	29	31	5	6	69	-25	16	-63
Interés por invertir	22	-12	-16	23	46	-50		42
Total	96	24	-16	23	185	-175	0	-186

Nuevamente, en general los cambios en el entorno internacional son evaluados de forma positiva, salvo en México y en Panamá donde se tiene una opinión fuertemente desfavorable de los cambios en el entorno internacional (-186 y -175, respectivamente) y Guatemala donde la opinión es levemente desfavorable. Las empresas en República Dominicana tienen opiniones que se cancelan. Los más optimistas son las empresas de Nicaragua y Costa Rica, en este orden. En El Salvador y Honduras se es levemente optimista acerca de los cambios en el entorno internacional.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES GENERALES DE LA ENCUESTA

La encuesta trató de estimar las características, la conducta y el desempeño de empresas exportadoras de prendas de vestir en América Central y República Dominicana en el tiempo de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el contacto con los gerentes de plantas de maquila de confección para el levantamiento de la encuesta, quedó en evidencia que el impacto del TLCAN ha sido fuerte. La evidencia anecdótica señala el traslado de plantas enteras a México, y el otorgamiento de importantes contratos a confeccionistas mexicanos en lugar de a plantas en Centroamérica o República Dominicana. También se comentó en algunos países acerca del aumento de la capacidad ociosa y la caída en el margen de utilidad.

Por otra parte, los datos de las importaciones de prendas de vestir originadas en países de América Central y República Dominicana, así como la información acerca del empleo total en la industria maquiladora de confección en estos países, señala que la actividad continuó creciendo, si bien con ritmos de crecimiento sensiblemente inferiores al de principios de los años noventa. En algunos países inclusive se logró un crecimiento mayor, en términos porcentuales, al impresionante crecimiento de la actividad en México.

¿Cómo se explica entonces el desempeño relativamente favorable de la participación de los países seleccionados en el mercado de importaciones de prendas de vestir de EE.UU.? ¿Cuál ha sido el verdadero impacto del TLCAN?

LA PERSPECTIVA REGIONAL

En términos generales para la región, los resultados de la encuesta sugieren con fuerza que las empresas hicieron un importante ajuste para mantener su competitividad frente a las exportaciones de México. La productividad total aumentó en 19%. El aumento de los costos salariales se mantuvo por debajo del aumento del empleo, señalando que los costos salariales por empleado se redujeron en 1%. Los costos de los insumos locales e importados crecieron menos que el volumen de producción, lográndose así una disminución de costos de materiales por unidad producida.⁶

Con todo y la disminución de costos salariales y materiales por prenda, se logra un aumento del precio por unidad de producción lo que sugiere cambio de producto o mayor valor agregado. Los resultados de la encuesta son claros en que el margen de utilidad aumentó en el promedio de las empresas.

El aumento de la productividad laboral se logró gracias a un importante esfuerzo por modernizar las técnicas de producción y los sistemas de organización del trabajo. La intensidad de capital aumentó 5%. Disminuyó la práctica de organizar el trabajo en líneas largas y aumentó la utilización de la técnica de producción en equipos o sistemas modulares así como de métodos justo a tiempo. Esto aumenta el volumen por trabajador, y disminuye la pérdida de materiales en el proceso y permite un aumento de calidad del producto o la producción de prendas más complejas. Disminuyó también la práctica de hacer sólo confección, acabado y empaque y aumentó la incidencia de hacer también el corte y poner los accesorios.

Así se debe explicar el aumento de productividad, la disminución de costos materiales por unidad y el aumento del valor unitario de las prendas producidas. También incidió en algunos países una mayor penetración en los canales de distribución: se produce para una mayor variedad de compradores y se entrega el producto más cercano al consumidor final.

Con todo, los salarios por trabajador no parecen haberse incrementado. La abundancia en la oferta de mano de obra y la amenaza competitiva de México deben haber incidido en la posibilidad de mantener salarios iguales. Las empresas de la muestra no sólo lograron compensar la ventaja arancelaria de México, sino que en el proceso también aumentaron el margen de utilidad.

El entorno nacional también mejoró, según la opinión de los empresarios. Destacan como elementos positivos la mejoría en la calidad de los operarios, técnicos y gerentes locales. Hay aquí tanto un efecto de aprendizaje como una incidencia positiva de los mecanismos de capacitación. La posibilidad de contratar mandos superiores locales es un ele-

mento más en la estrategia de reducción de costos. Otro elemento favorable en el entorno local es la mejoría en los sistemas de telecomunicación.

TRAYECTORIAS NACIONALES

Los resultados de la encuesta en cuanto a las características, la conducta y el desempeño de las empresas muestran una situación particular en cada país estudiado. Es necesario analizar la situación país por país. No se analiza aquí la situación de Panamá, que es una industria exportadora antigua y muy diferente a la maquila de confección, ni se hace referencia a Belice donde existe una sola empresa exportadora de prendas de vestir.

Costa Rica: la imposibilidad del ajuste

El caso que tal vez se asemeja más a las predicciones de una caída de la actividad a raíz del TLCAN es el de Costa Rica. Importantes características son que en este país se encuentran las empresas más antiguas de la maquila de confección (promedio 20 años) y las de tamaño más pequeño (408 trabajadores). Son empresas de capital nacional en mayor proporción que en otros países.

Según el Departamento de Comercio, las importaciones procedentes de Costa Rica aumentaron 27% en dólares corrientes entre 1993 y 1998. La encuesta estima un aumento de volumen de 17% y de valor unitario de 3%, resultando en un estimado de aumento de valor de 21%. Como dato interesante, la encuesta arrojó que el volumen había disminuido en 1995 y que se logró una relativa recuperación posterior. Esto se explica por la aplicación de cuotas, las que tuvieron que ser eliminadas tras un fallo de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con todo, el desempeño de Costa Rica es el menos favorable dentro de los países maquiladoras estudiados. Las empresas no lograron el mismo ajuste microeconómico. Aumentó la intensidad de capital, pero la productividad laboral no se aumentó. Los salarios disminuyeron 1% más que en el promedio de la región, lo cual mantiene el país con niveles salariales significativamente superiores a los de sus competidores. Los costos de materiales por unidad de producción sólo disminuyeron marginalmente. El margen de utilidad se mantuvo prácticamente sin variación.

En el tipo de producción no hubo variación. Casi el 60% de la producción sigue siendo el tradicional confección-acabado-empaque. En los métodos de organización sí se varió: el 30% de la producción ahora es con módulos y el sistema de prenda completa. Pero las empresas mantienen su relación antigua con un solo comprador, que fija el precio y busca el producto a la puerta de la fábrica. La incidencia de las empresas de Costa Rica en la fijación de precios es la más desfavorable de la región. Su condición de pequeña, antigua y de capital nacional podría explicar esta situación, que tiene como resultado la dificultad de subir el precio por unidad.

Lógicamente, las empresas de Costa Rica ven con mayor pesimismo a su entorno nacional. La estrategia nacional parece ser que la actividad disminuya por inercia. Es un hecho que el Gobierno optó por intensificar los esfuerzos de atraer empresas maquiladoras fuera del rubro de la confección. Las empresas de confección no son competitivas en el escenario post TLCAN debido al nivel salarial relativamente alto, la antigüedad de las plan-

tas y su reducido tamaño. La paridad con México en cuanto a condiciones de acceso probablemente no cambiaría sustancialmente el panorama para las empresas en este país.

República Dominicana: Modernización agresiva en grandes plantas de filiales

En República Dominicana la estrategia es modernizarse y competir con economías de escala. Se encuentran las plantas de mayor tamaño (más de 2.000 trabajadores) y éstas son típicamente filiales de empresas extranjeras. Su antigüedad es superior al promedio de la región, pero notablemente inferior a las de Costa Rica.

Las exportaciones de prendas de vestir a EE.UU. aumentaron 69% entre 1993 y 1998. La encuesta sobrestima el crecimiento de las empresas del país, probablemente porque no se incluyeron empresas desaparecidas. También el aumento del valor unitario (42%) parece demasiado alto, aunque sí indica un cambio en el tipo de producto. Sin cambiar la intensidad de capital, se logró un aumento de productividad del trabajo de 14%. Los salarios retrocedieron 6%. Los costos de materiales por unidad decrecieron. El margen de utilidad aumentó 11%.

La complejidad de la producción mejoró más que en otros países. Cuando en el año base dos tercios de la producción era el simple confección-acabado-empaque, en la actualidad es sólo un tercio. Antes no existía el paquete completo, en la actualidad 32% de la producción es de este tipo. También en métodos de organización el país saltó de una posición desfavorable hacia la más favorable: a partir de cero en 1993, ahora 43% es en módulos y 15% aplica el sistema justo a tiempo.

La mayoría de las filiales de empresas extranjeras no han abandonado al país y decidieron modernizar las plantas. Por ahora, la estrategia ha permitido a las empresas compensar la desventaja de salarios relativamente altos. Las grandes inversiones no han producido sin embargo el mismo dinamismo que el observado en otros países de la región. Se ha reportado una significativa subutilización de la capacidad instalada. Las empresas se vieron favorecidas por ciertos cambios en el entorno nacional, pero son más pesimistas que en otros países en cuanto al escenario internacional. A nivel gubernamental se han reactivado los esfuerzos por atraer inversión extranjera nueva, aunque al igual que en Costa Rica la primera prioridad parece estar en empresas distintas a las de confección. A diferencia de Costa Rica, la batalla todavía no está decidida. La paridad con México podría significar la diferencia.

El Salvador: Competitividad por ajuste salarial

Una situación muy distinta se vive en El Salvador. Es una industria maquiladora de confección ya consolidada (edad superior a los 10 años, tamaño superior a 1.200 trabajadores), principalmente de capital nacional y empresas nacionales de capital extranjero. Logran entre 1993 y 1998 un aumento de 366% en las exportaciones a EE.UU., según datos del Departamento de Comercio. Es de los países más dinámicos. La encuesta subestima este crecimiento, probablemente por la inclusión de algunas empresas nuevas que registran un año base más reciente que 1993.

Más que en otros países, el ajuste se dio por una reducción salarial (-22%). La productividad laboral aumenta 5% y el valor unitario 37%. Esto señala el tránsito hacia prendas de mayor sofisticación. Acorde con esto es la observación de un aumento en la

intensidad de capital: 21%. Los costos materiales por prenda disminuyen. El margen de utilidad aumenta más que en otros países.

La situación inicial en cuanto a sistemas de organización de la producción era la más favorable de la región en el año base: 22% ya contaba con módulos. La situación mejoró inclusive, pero menos que en República Dominicana. Se aprovecha la mayor productividad y trayectoria de la mano de obra salvadoreña para producir prendas de mayor complejidad y precio. Con los niveles salariales en un nivel intermedio entre los países más caros y los países más baratos, el país parece haber encontrado una inserción que le permitió un notable dinamismo en el período de vigencia del TLCAN, apoyada en una disminución de salarios. La paridad con México sin duda ayudaría al país en la continuación de su estrategia hasta ahora exitosa, pero difícilmente significaría una notable aceleración del crecimiento.

Guatemala: rebasado por falta de estrategia

Guatemala es el país con la estrategia menos definida de todos, lo que en términos estratégicos le da la situación más desventajosa. Son empresas en promedio creadas alrededor del año 1990, con un tamaño más pequeño que en los principales países competidores pero mayor al de Costa Rica. Como en El Salvador, son empresas nacionales de capital nacional y extranjero.

Las exportaciones a EE.UU. aumentaron 108% entre 1993 y 1998 (USDC), sólo marginalmente mejor que el desempeño de República Dominicana, pero notablemente inferior al desempeño de sus países vecinos. La encuesta arroja un aumento de productividad importante (20%) y un aumento salarial pequeño (4%). El valor unitario incrementa, pero los costos materiales por unidad no disminuyen notablemente. El margen de utilidad no aumenta tanto como en los países vecinos.

En el año base, el país presentaba la situación más favorable de la región en cuanto a tipo de producción: más de la mitad ya incluía el corte. Aunque se ha mejorado algo, otros países le han rebasado en cuanto a complejidad de la producción. Parecido es el esfuerzo por modernizar sistemas de producción: de una situación relativamente favorable el país decayó a una situación intermedia en el espectro de competidores.

El país se encuentra atrapado en la mitad del espectro de estrategias. No compete por volumen con República Dominicana, ni por costos con Honduras y Nicaragua. No compete con El Salvador por complejidad de la prenda y productividad de la mano de obra. El país tampoco parece haber definido un cambio de estrategia, y las empresas califican a los cambios en su entorno en forma más negativa que las empresas en otros países. La inercia hasta ahora ha permitido que las empresas no perdieran mucho terreno en el mercado, pero el futuro no luce promisorio. Inclusive una paridad con México no alteraría mucho sus condiciones de competitividad, ya que por volumen, por productividad o por costos, otros países de la región le tomarían su posible incremento de participación del mercado. La paridad con México tal vez alargaría el período en que el país puede permitirse la falta de definición de una estrategia competitiva.

Honduras: el auge temprano de una estrategia sencilla

Las empresas en Honduras existen en promedio desde hace seis años, justo antes de la vigencia del TLCAN. Son plantas de escala intermedia (896 trabajadores), nacionales de capital nacional y extranjero como en El Salvador y Guatemala.

Las exportaciones a EE.UU. han aumentado 274% entre 1993 y 1998 (USDC), algo sobrestimado en la encuesta por arrojar un incremento de valor unitario demasiado alto. Los bajos salarios hicieron que el país lograra competir sin aumentar mucho la productividad (5%) e inclusive las empresas pudieron permitirse un aumento de salarios (24%). Los costos materiales sí disminuyeron y el margen de utilidad se elevó notablemente. Esto puede explicarse porque las inversiones fueron hechas justo antes del año base y las empresas pasaron por una etapa de aprendizaje y acercamiento a la plena utilización de su capacidad instalada.

La estrategia productiva y comercial es la más simple en la región. Las empresas del país registran los tipos de producción más sencillos, los métodos de organización más tradicionales. La distancia con el consumidor final es la más grande de los países de la región, y las empresas tienen menos capacidad que otras para incidir en la fijación de precios.

El país parece compensar la ventaja arancelaria de México simplemente con menores costos de producción. Una paridad con México posiblemente aseguraría por un tiempo más el auge de la actividad. En un escenario en que entran competidores con menores costos en igualdad de condiciones de acceso, como pudiera darse después del año 2005 o cuando las condiciones cambien en las relaciones comerciales de China, las empresas se verán ante la necesidad de modernizarse y aplicar un ajuste salarial.

Nicaragua: la puerta de entrada de empresas asiáticas

Nicaragua, por último, se encuentra en una situación muy particular. Son las plantas más nuevas (3 años), aunque ya de tamaño considerable desde el inicio (956 trabajadores). Son filiales de empresas extranjeras sobre todo de origen asiático.

El crecimiento de la actividad en términos porcentuales es el más alto de la región, inclusive superior al de México. El país se encuentra en una fase de arranque. La encuesta estimó el crecimiento en 234%, lo que es una fuerte subestimación del dato real obtenida del registro del USDC: 2.031% entre 1993 y 1998. Esto es así porque las empresas utilizaron un año base más reciente que 1993.

La productividad laboral en esta fase de arranque aumenta rápidamente: 33%. Los costos salariales bajaron 8% y el uso de materiales por unidad disminuyó. El margen de utilidad se encuentra en alza.

La estrategia organizativa es sencilla como en Honduras, con métodos de organización antiguos. El tipo de producción es más complejo porque incluye prenda completa. La estrategia comercial es también notablemente diferente a la de Honduras: las filiales asiáticas venden a muchos diferentes compradores, entregan la producción cerca del consumidor final y tienen mayor incidencia en la fijación de precios. Las empresas de la muestra evalúan positivamente el entorno nacional e internacional. El TLCAN y la devaluación mexicana no parecen haber inhibido del todo a las empresas asiáticas de instalarse en Nicaragua, desde donde pueden competir con base en los menores costos salariales. Si al nivel de país se logran crear las condiciones para multiplicar la capacidad instalada, la actividad maquiladora de confección crecería con o sin paridad con México.

REFLEXIÓN FINAL

En términos generales, el TLCAN y el espectacular crecimiento de la maquila de confección en México endureció las condiciones de competencia para las empresas en América Central y República Dominicana. Estos países han logrado mantenerse en el mer-

cado, y en conjunto inclusive ganar espacios en el mercado a costa de terceros países. Parece claro que esto se logró gracias a un estancamiento (o leve reducción) salarial y un incremento de productividad. Dos países, Honduras y Nicaragua, compensan la ventaja arancelaria de México sobre la base de costos laborales significativamente inferiores. En estos países la actividad ha crecido aún más rápido que en México. Similar desempeño tuvo El Salvador, pero con una estrategia de diferenciación y mayor complejidad de productos, y probablemente un ajuste salarial más severo. Este cambio de conducta en El Salvador posiblemente ha sido influenciado por el TLCAN, y como tal podría considerarse un efecto positivo. Si bien la conducta significa mayores costos en el corto plazo, su competitividad salió fortalecida y más robusta. Probablemente estos países han tenido que aceptar un margen de utilidad inferior a lo que hubiera sido posible sin TLCAN, pero no es muy probable que la actividad podría haber crecido más aceleradamente debido a la rigidez de la oferta. La competencia de México probablemente también ha significado la imposibilidad de aumentar los niveles salariales. Una paridad-TLCAN aseguraría en el futuro la continuación del auge de la confección, aunque probablemente con un crecimiento no tan acelerado en el caso de El Salvador.

En Costa Rica y Panamá, por diferentes motivos no parece atribuible la conducta y el desempeño al TLCAN. En Panamá la actividad no compite directamente con la maquila de confección. En Costa Rica, con o sin TLCAN las empresas hubieran tenido problemas de competitividad. El TLCAN posiblemente afianzó al Gobierno en su estrategia de buscar una actividad de maquila alternativa, lo que no es positivo para las empresas del sector pero para el país podría considerarse favorable.

Es en República Dominicana donde más claramente se observa el impacto del TLCAN que indujo un cambio en estrategias tanto nacionales como a nivel de empresa. Hasta ahora la actividad ha sobrevivido, lo que no se puede decir de todas las empresas. Una paridad con México le daría mayores posibilidades de crecimiento futuro al sector, lo que sin paridad queda incierto.

Una paridad con México sería sin duda favorable para las empresas del sector en América Central y República Dominicana, y para los países que tienen una estrategia definida de crecimiento para la actividad. Algunos podrían recuperar una plena utilización de capacidad (República Dominicana) y otros mejorar su margen de utilidad. Seguramente un aumento de los salarios acorde con el incremento de la productividad laboral se daría posterior a la recuperación de la rentabilidad empresarial. La paridad podría ser favorable inclusive para los intereses estratégicos de las empresas y el Gobierno estadounidenses ya que significaría probablemente una reversión de la tendencia de utilizar menos materia prima hecha en EE.UU. Por otra parte, este mismo argumento podría resultar negativo para la competitividad de las empresas en un escenario de mayor liberalización continental, o posterior a la conclusión del Acuerdo de Textiles y Vestuario.

Notas

¹ El número por país varía dependiendo del tamaño del sector en cada economía. En consecuencia, en Belice se incluyó a la única empresa exportadora de prendas de vestir; en Costa Rica se obtuvieron 18 encuestas válidas; 20 en México, El Salvador, Guatemala y República Dominicana; 21 en Honduras, 5 en Panamá y 16 en Nicaragua.

² Los consultores nacionales fueron Ismael Cal en Belice, José Angulo y Grettel López en Costa Rica, Rigoberto Monge en El Salvador, Carlos Alvarado en Guatemala, la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE) en Honduras, Alejandro Morales en Nicaragua, Victor Cruz en Panamá y Andrés Dauhaje jr. en República Dominicana.

³ Gitli [1997] estima que el empleo total en la Industria Maquiladora en América Central en 1996 era de 236.000 empleos directos y la estadística de República Dominicana para el mismo año era de 180.000 empleos directos. Tomando en cuenta que la gran mayoría de las empresas maquiladoras de la región están enfocadas en el sector textil (salvo en el caso de Costa Rica), y las tasas de crecimiento en el empleo reportadas por las empresas de la muestra, se calcula que para 1998 la exportación de prendas de vestir en los 8 países seleccionados ocupaba a 500.000 trabajadores directos.

⁴ La muestra no incluyó empresas que al momento del trabajo habían dejado de existir y por lo tanto se desconoce su incidencia en el número total de empresas y su producción, así como las razones que condujeron a la razón de su cierre.

⁵ La encuesta preguntó acerca del desempeño de las empresas entre el año base (1993) y el año final (1998), con un año intermedio (1995). Se optó por formular las preguntas en términos de índices. El índice del año base (1993) es 100. El preguntar por números índice tiene la finalidad de obtener respuestas homogéneas y comparables. Los resultados se presentan en la forma de promedios simples. Este método probablemente aumentó la cantidad de respuestas obtenidas, pero también posibilitó respuestas con base en estimaciones gruesas. Se desprende del análisis minucioso de las boletas que sólo algunos entrevistados tomaron el tiempo de calcular sobre la base de datos reales. Los resultados son de todas maneras bastante confiables.

⁶ Es importante anotar que en estos costos no se incluye la tela importada, ya que las empresas maquiladoras con frecuencia desconocen el costo de esta materia prima. Son centros de costos que solamente registran la compra de algunos materiales periféricos. Los salarios significan alrededor del 75% de los costos totales, mientras que los costos variables significan alrededor del 17%. Costos fijos (14%) e impuestos (3%) completan la estructura de costos.

La posición de los países del Istmo Centroamericano, Belice y República Dominicana en las importaciones de EE.UU.

Ramón Padilla Pérez

Economista, Maestría en Economía de la London School of Economics and Political Science. Funcionario de la Oficina de la CEPAL en México 1995-1999.

Resumen

El artículo presenta los datos de las importaciones al mercado de EE.UU. y aplica una técnica de análisis de cuotas constantes de mercado (“constant market share analysis”) para evaluar los cambios en la estructura y posición de los países exportadores. También construye una matriz de competitividad tomando en cuenta el dinamismo relativo de la demanda y el crecimiento relativo de la cuota de mercado por producto y país exportador. El análisis se concentra en la participación de México, Centroamérica y República Dominicana antes y después del TLCAN. Concluye que el avance de las exportaciones mexicanas no ha disminuido la cuota de los otros países seleccionados. Por otra parte, la matriz de competitividad de los países seleccionados muestra una evolución menos favorable que la de México, señalando un deterioro de la calidad de su inserción en el mercado estadounidense.

I. INTRODUCCIÓN

La firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) generaron fuertes temores entre los países de la Cuenca del Caribe de ser desplazados en el mercado de importaciones de EE.UU. por las exportaciones mexicanas. En dicho acuerdo se establecieron cuatro categorías de desgravación para las exportaciones mexicanas: de manera inmediata se liberaron las partidas que representaban el 84% de las exportaciones; al quinto año (1999) se desgravó un 8% adicional; 7% al décimo año y para el año 2010 el resto de las partidas arancelarias. En el sector textil, de particular interés para la Cuenca del Caribe, el 45% de las exportaciones mexicanas quedaron libres de aranceles de inmediato, se suprimieron los llamados “picos arancelarios” y se abolieron de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de confección (CEPAL [1995] p.11-13).

El tema del posible impacto del TLCAN para la posición exportadora de los países pequeños ha recibido mucha atención de los analistas, con conclusiones diversas. Uno de los primeros trabajos en el tema fue el realizado por Hinojosa que, a partir de un modelo computarizado de equilibrio general (MCEG), construye distintos escenarios donde la magnitud de los efectos negativos varía según las concesiones arancelarias que en contra partida podrían recibir los países de Centroamérica y el Caribe (Hinojosa et.al [1994]). Por su parte Leamer, a través de un estudio del fenómeno, concluye que los resultados dependerán principalmente del éxito de las exportaciones de productos manufacturados intensivos en mano de obra hacia EE.UU. (Leamer et al [1995]). En otro trabajo de Franco, a través de un MCEG, estima el impacto del TLCAN sobre las economías centroamericanas. Los efectos dependen de la elasticidad de la oferta mexicana de exportaciones, la elasticidad de la demanda estadounidense y la capacidad de México de incidir en el comportamiento de los mercados (de Franco et al [1994]).

En el presente trabajo se examina la evidencia empírica de los años 1990-1998, con el propósito de identificar tendencias que pudieran ayudar a determinar los efectos del TLCAN en ocho países seleccionados de la Cuenca del Caribe: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. Este artículo constituye un nuevo análisis con datos actualizados de una serie de trabajos que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha realizado en temas similares (CEPAL [1995a], Buitelaar [1996] y [1997]).

En el próximo apartado se presenta el análisis de los flujos comerciales, poniendo atención en variables como la participación de mercado, la composición de las exportaciones y la estructura del mercado estadounidense de importaciones. Asimismo, se evalúa el desempeño competitivo de las exportaciones mexicanas y de los países seleccionados. En el tercer apartado se hace un breve análisis del comportamiento de tres rubros de particular interés para el objetivo del artículo. Se finaliza con las conclusiones.

II. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS COMERCIALES

En el presente apartado se analizan los cambios en el origen geográfico de las importaciones realizadas por EE.UU. antes (1990-1993) y después (1994-1998) de la entrada en vigor del TLCAN. En primer lugar se presentan las tendencias generales del mercado estadounidense de importaciones y la evolución de la participación de mercado de los países seleccionados de la Cuenca del Caribe y México. En segundo lugar se analiza la estructura de exportaciones en lo referente a la concentración de productos y socios comerciales. Por último, se hace un ejercicio para evaluar el desempeño competitivo de los países estudiados, con la ayuda de lo que se conoce como el análisis de la descomposición del cambio y la matriz de competitividad.

La fuente estadística es el Departamento de Comercio de EE.UU., a través de la base de datos *US Imports of Merchandise*. Una ventaja importante de dicha fuente es que reporta las importaciones provenientes de Zonas Francas y otros regímenes de admisión temporal. Las cifras fueron calculadas con la ayuda del sistema computacional MAGIC (*Module to Analyze the Growth of International Commerce*), desarrollado por la CEPAL.

EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE EE.UU. Y LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO

El valor total de las importaciones de bienes de EE.UU. se incrementó de US\$495.000 millones en 1990 a US\$913.000 millones en 1998, lo que representa una tasa

media de crecimiento anual (TMCA) de 8% (cuadros 1 y 2). El crecimiento de las importaciones ha sido mayor a partir de la entrada en vigor del TLCAN: la TMCA fue de 8,4% entre 1994 y 1998, contra 5,4% entre 1990 y 1993. En especial dos años determinan esta tendencia: las importaciones en 1991 fueron menores a las del año anterior y en el primer año del TLCAN (1994) se registró la mayor tasa de crecimiento de la década (14,4%).

Los socios comerciales del TLCAN aumentaron significativamente su participación en el mercado de importaciones de EE.UU. Canadá aumentó su cuota de 18,4% en 1990 a 19,1% en 1998 y continúa siendo el principal socio comercial. Por su parte, en lo que va de la presente década México ha obtenido más de cuatro puntos porcentuales del mercado estadounidense al pasar de 6,1% en 1990 a 10,4% en 1998. En términos de dólares corrientes las exportaciones mexicanas a EE.UU. se triplicaron al incrementarse de más de US\$30.000 millones a más de US\$94.000 millones.

Los países seleccionados de la Cuenca del Caribe también incrementaron su participación en el mercado de importaciones de EE.UU. e incluso a tasas mayores que las reportadas por México. La participación de mercado de los ocho países en conjunto aumentó de 0,9% en 1990 a 1,5% en 1998. Cabe señalar que el crecimiento de este indicador fue particularmente fuerte en el período anterior al TLCAN (de 0,9% en 1990 a 1,25% en 1993) y ligeramente negativo en el primer año del TLCAN (1,24% en 1994). En 1997 se reportó una importante recuperación y para 1998 se dio un ligero aumento.

Entre estos países Nicaragua es un caso especial por el bloqueo comercial impuesto durante el régimen sandinista. Partiendo prácticamente de una situación sin intercambio comercial (US\$15 millones en 1990), las exportaciones nicaragüenses a EE.UU. alcanzaron US\$453 millones en 1998 equivalentes al 0,05% del mercado total de importaciones, a pesar del estancamiento experimentado en el último año. Honduras y El Salvador también mostraron un mejor desempeño que México al multiplicar por 6 y 5, respectivamente, sus exportaciones a EE.UU. entre 1990 y 1998. Por su parte, Costa Rica, Guatemala y República Dominicana incrementaron su participación de mercado en el período de análisis, pero a tasas menores que las mexicanas. Los tres países reportaron altas tasas de crecimiento en los primeros años de la década, ligeras disminuciones en la participación de mercado entre 1993 y 1996, y sólo en el caso de los dos primeros, importantes recuperaciones para 1997 y 1998 que les han permitido alcanzar niveles máximos de participación en las importaciones estadounidenses. Por último, tanto Belice como Panamá vieron caer su participación de mercado, el primero de 0,009% en 1990 a 0,007% en 1998, y el segundo de 0,047% en 1990 a 0,034% en 1998.

En resumen, los socios comerciales del TLCAN y los países seleccionados de la Cuenca del Caribe, analizados como conjunto, aumentaron su participación de mercado de 24,5% en 1990 a 31% en 1998. En consecuencia, el resto del mundo perdió 5,5% del mercado estadounidense, aproximadamente US\$51.000 millones de las importaciones totales en 1998. No obstante, esta pérdida de mercado no se distribuyó uniformemente entre los países. Japón perdió 4,75% mientras que China ganó 4,72%. Los "dragones asiáticos" (Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong) perdieron en conjunto 2,8% del mercado, mientras que los "tigres asiáticos" Malasia, Tailandia, Filipinas e Indonesia incrementaron su participación en 2,4%. En conjunto la Unión Europea reportó una pérdida cercana al 1% del mercado estadounidense y los países sudamericanos vieron caer su participación de mercado en 1,6 puntos porcentuales.

La composición por producto de las importaciones de EE.UU. está dominada por 4 de los 97 sectores a dos dígitos del Sistema Armonizado, los cuales sumaron poco más del

50% de las importaciones totales en 1998 (cuadro 3). El rubro 84 comprende principalmente a la industria de la computación y ha aumentado su participación en las importaciones totales de 13,5% en 1990 a 16,9% en 1998, lo que lo ubica como el grupo de productos con la demanda más dinámica. El rubro 85 (máquinas y aparatos eléctricos) también presenta una dinámica positiva con un incremento de 11,7% en 1990 a 13,9% en 1998. Por el contrario, los otros dos rubros principales han reportado una dinámica adversa: los vehículos automotores y autopartes, bajo el rubro 87, han perdido importancia relativa (14,9% en 1990 y 13,5% en 1998); y los combustibles minerales que disminuyeron de 13,1% a 6,3% entre 1990 y 1998, tendencia acentuada por el desplome de los precios internacionales del petróleo en este último año. De particular importancia para los países estudiados son los rubros 61 y 62, confecciones de prendas de vestir, que sumados han aumentado su participación en las importaciones de 4,7% en 1990 a 5,5% en 1998.

La estructura de las exportaciones mexicanas a EE.UU. presenta una gran similitud con la composición de las importaciones globales descritas en el párrafo anterior (cuadro 4). Los cuatro principales rubros en las importaciones globales coinciden con los cuatro principales en las exportaciones de México a EE.UU. y representan el 63% de estas últimas. También en el cuadro 4 se muestran los rubros en los que México tiene la mayor participación en el mercado de importaciones de EE.UU. Destacan dos en los que si bien ha perdido participación en lo que va de la presente década, continúan siendo dominados por las exportaciones mexicanas: legumbres y hortalizas (rubro 07) y productos vegetales (rubro 14).

La estructura de las exportaciones de los países seleccionados de la Cuenca del Caribe hacia EE.UU. no coincide con la estructura de las importaciones de EE.UU., debido a que están concentradas en prendas de vestir, café, frutas, tabaco, pescados y crustáceos (cuadro 5). Después de una década de continuo y muy significativo crecimiento, los rubros 61 y 62 representan casi el 60% de las exportaciones a EE.UU., lo que se ha reflejado en una menor importancia de otros rubros tradicionales. No obstante, esto no significa que los países seleccionados hayan perdido participación de mercado en los rubros "tradicionales", por el contrario, han ganado importantes cuotas de mercado en productos como el tabaco, y los pescados y crustáceos.

Otro indicador interesante que reporta el Departamento de Comercio de EE.UU. es el monto recaudado por concepto de tarifas arancelarias, por producto y país de origen, con lo cual se puede calcular el arancel efectivamente pagado. En el cuadro 6 se muestran los aranceles efectivamente pagados de algunos rubros a dos dígitos del Sistema Armonizado. Sobresale el hecho de que los grupos de productos con los mayores aranceles efectivos son las confecciones de prendas de vestir (entre 12 y 14%), que son precisamente en los cuales se han concentrado las exportaciones de los países seleccionados de la Cuenca del Caribe. Al analizar el arancel efectivamente pagado promedio por socio comercial se ven claramente los efectos del TLCAN sobre las exportaciones mexicanas: el arancel promedio se redujo de 3% en 1990 a 0,5% en 1998. Por el contrario, en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua este indicador ha aumentado, lo que refleja la mayor presencia de la confección de prendas de vestir en las exportaciones a EE.UU. En Costa Rica se observa una situación inversa con la disminución del arancel promedio de 8% en 1990 a 2% en 1998, explicado en gran parte por el menor peso de las exportaciones de confecciones (cuadro 7).

Por último, en el cuadro 8 se muestra la diversificación de las exportaciones de los países seleccionados de la Cuenca del Caribe según el destino de los productos. Destacan los casos de República Dominicana y Honduras en los que el 90% de las exporta-

ciones están dirigidas a EE.UU. Cabe señalar que las cifras de dicho cuadro incluyen la actividad de Zona Franca, lo que explica el alza significativa de las exportaciones hondureñas a EE.UU. (de 64% en 1990 a 87,4% en 1997), así como de las salvadoreñas (de 41% en 1990 a 55% en 1997). También sobresale el caso de Nicaragua debido al ya comentado bloqueo comercial: en 1990 sólo el 4,6% de las exportaciones nicaragüenses se dirigían a EE.UU., mientras que para 1997 este indicador representaba el 54,5%. Por su parte, en Guatemala y Costa Rica el coeficiente de exportaciones a EE.UU. ha oscilado entre 52% y 59% en la presente década. En Panamá y Belice el indicador presentó variaciones significativas, pero finalizó 1997 en niveles similares a los registrados al principio de la década: 55% y 48%, respectivamente.

EL ANÁLISIS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO

En este apartado se busca analizar las causas del sólido comportamiento de la participación de mercado en las importaciones de EE.UU. reportada por los países seleccionados. En la misma línea del apartado anterior y también sobre los datos proporcionados por el Departamento de Comercio y de indicadores calculados con ayuda del sistema MAGIC, se presenta un análisis retrospectivo de la evolución del intercambio comercial.

En un primer nivel de análisis, los cambios totales en los flujos comerciales pueden descomponerse en tres efectos. El efecto global de la demanda (EGD) indica como se hubiera distribuido el crecimiento de las importaciones totales de EE.UU. si se hubieran mantenido constantes la participación de los productos y de los países.

El efecto composición (EC) se interpreta como el cambio de las importaciones a raíz de las variaciones en la estructura de la demanda (una menor o mayor participación de los productos). En el cuadro 9, el efecto composición se encuentra bajo el nombre de Efecto Estructural de la Demanda; en el presente artículo ha sido modificado el nombre con el objetivo de facilitar la comprensión del concepto.

El efecto participación (EP) refleja el cambio a raíz de una mayor o menor participación de mercado en un producto específico. En el anexo metodológico se muestra con mayor detalle el análisis de la descomposición del cambio y el detalle de las fórmulas.

El ejercicio se realiza para los años 1990-1993 y 1994-1998, tomados como períodos antes y después del TLCAN, a un nivel de agregación de dos dígitos del Sistema Armonizado. Cabe señalar que no es conveniente usar datos más desagregados debido a los cambios que sufrió el Sistema Armonizado en 1996, cuando fueron creadas y eliminadas algunas fracciones ocasionando discontinuidades que afectan el análisis de la descomposición del cambio.

México, Canadá y los países seleccionados presentaron un efecto participación positivo en el período anterior al TLCAN, lo que significa que en promedio desplazaron a otros países en los mercados de los productos en los que participan (cuadro 9).

Por otro lado, todos los países seleccionados, salvo Costa Rica y República Dominicana, mostraron un efecto composición de la demanda negativo, lo que significa que su estructura de exportaciones a EE.UU. en 1993 estaba dominada por productos con una demanda de menor dinamismo al promedio de la demanda global para el período 1990-1993. No obstante, dado que los dos países con EC positivo son los dos más importantes de la muestra en términos del valor exportado, el EC para el conjunto de países seleccionados es positivo. Dado que el EP es mayor que el EC se tiene como resultado un cambio total positivo de US\$2.696 millones.

En el período 1994-1998 el efecto participación vuelve a ser positivo para México, Canadá y todos los países seleccionados, salvo en el caso de Panamá donde las exportaciones totales a EE.UU. se contrajeron en US\$10 millones. El EP del conjunto de países seleccionados sumó US\$1.500 millones, equivalentes a una cuarta parte del cambio total. Costa Rica y República Dominicana volvieron a reportar EC positivos, confirmando su orientación hacia mercados dinámicos. Por su parte, Guatemala, El Salvador y Honduras mejoraron claramente su orientación hacia mercados dinámicos y presentaron EC positivos en este período. Nicaragua, Panamá y Belice continuaron dirigidos en promedio hacia productos con demanda estancada. Para el grupo de países seleccionados en conjunto el EC vuelve a ser positivo, pero por un monto apenas superior a US\$300 millones, lo que indica que menos del 10% del cambio total se atribuye a tener una orientación de mercado favorable.

En México y Canadá el cambio total en el período 1994-1998 es positivo gracias al significativo efecto participación en el caso del primero y al efecto global de la demanda en el segundo, a pesar de estar predominantemente orientados a mercados estancados (EC negativo). Es decir, las altas tasas de crecimiento de México se sustentan en gran parte en el desplazamiento de otros competidores, mientras que Canadá ha crecido prácticamente al mismo ritmo que las importaciones totales.

Con la idea de proporcionar un panorama más claro de la dimensión de los efectos participación y composición, en el cuadro 10 se presentan los índices de posicionamiento y eficiencia, que son el resultado de dividir el efecto composición y el efecto participación, respectivamente, por el efecto global de la demanda. De esta manera, el primer índice es un indicador de la calidad de la estructura de las exportaciones en términos del dinamismo de la demanda, mientras que el segundo mide la competitividad de las exportaciones en términos de participación de mercado ganada.

En el período 1990-1993 Nicaragua mostró la mayor eficiencia. Debido al ya comentado bloqueo comercial, el restablecimiento de las relaciones comerciales se tradujo en ganar espacios de mercado a los que antes no se tenía acceso. Los países centroamericanos y República Dominicana reportaron sólidos índices de eficiencia por arriba de los de Canadá, México, Belice y Panamá. En la misma línea de lo comentado en párrafos anteriores, sólo Costa Rica y República Dominicana mostraron un posicionamiento favorable en el período anterior al TLCAN. En el período 1994-1998 destaca la eficiencia positiva de México, Honduras, Guatemala y Nicaragua, y el posicionamiento favorable de El Salvador y Honduras.

LA MATRIZ DE COMPETITIVIDAD

La matriz de competitividad se construye sobre la base de los indicadores usados en la descomposición de cambio. En el eje horizontal se distinguen los productos dinámicos de los estancados, es decir, aquellos con un crecimiento promedio mayor de aquellos con un crecimiento debajo de la media en términos del valor importado. En el eje vertical se distinguen los productos en los que el país pierde o gana participación de mercado. De esta manera, se originan cuatro situaciones, como se ilustra en la Figura 1.

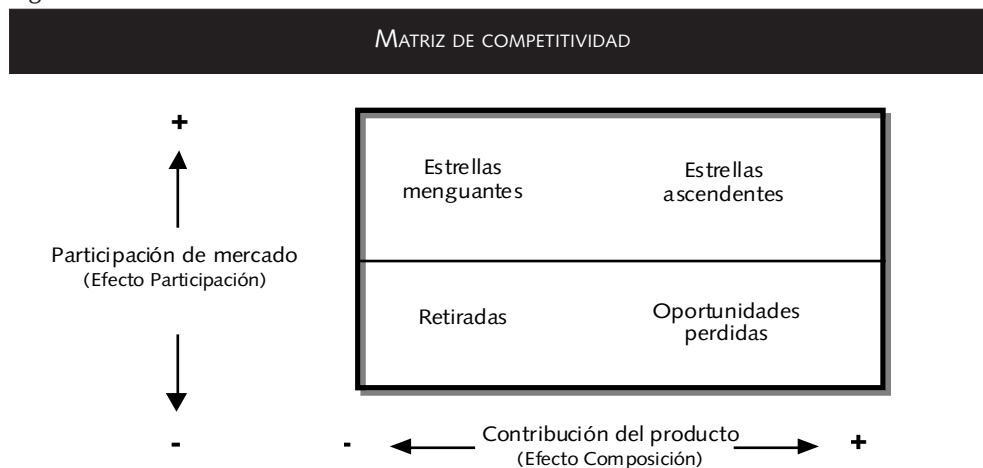
i) Países ganadores en productos dinámicos (“estrellas ascendentes”). Son productos que presentan efectos composición y participación positivos.

ii) Países perdedores en productos dinámicos (“oportunidades perdidas”). Son productos en los cuales un país reporta efecto participación negativo y efecto composición positivo.

iii) Países ganadores en productos estancados (“estrellas menguantes”). Son productos en los cuales el país reporta efecto participación positivo y efecto composición negativo.

iv) Países perdedores en mercados estancados (“retiradas”). Son aquellos productos en los cuales el país reporta los dos efectos negativos.

Figura 1



El cuadro 11 muestra la matriz de competitividad para los períodos 1990-1993 y 1994-1998. En el caso de las exportaciones de México a EE.UU. el 51% fueron estrellas ascendentes y el 37% estrellas menguantes. En consecuencia, poco menos del 90% de las exportaciones mexicanas se ubicaron en grupos de productos que desplazaron a otros competidores. Para el período posterior a la entrada en vigor del TLCAN la matriz de competitividad mostró mejoras en este aspecto: 62,5% de estrellas menguantes y 34,2% de estrellas crecientes, para un impresionante total de 97% de los productos en rubros donde el país incrementa su participación de mercado (véase cuadro 9). Por otro lado, mientras que el 57% de los productos se ubicó en sectores dinámicos en el período anterior al TLCAN (51,2% en estrellas ascendentes y 5,7% en oportunidades perdidas) este porcentaje disminuyó a 37% en 1994-1998, lo que refleja un importante deterioro en el posicionamiento en rubros dinámicos.

Los países seleccionados en conjunto mostraron un desempeño similar al de México en el período anterior al TLCAN: más de 90% de sus exportaciones se ubicaron en rubros que ganaron participación de mercado (58,6% en estrellas ascendentes y 33,2% en estrellas menguantes) y el 65% en grupos de productos de demanda dinámica. Para el período posterior al TLCAN se observó una situación ligeramente menos favorable al ubicarse el 39,5% y el 42,7% de las exportaciones a EE.UU. dentro de las categorías de estrellas menguantes y estrellas crecientes, respectivamente, en la que aún el 83% de los rubros de exportación de los países seleccionados desplazan a otros competidores. No obstante, la composición empeoró al disminuir a 48,5% las exportaciones ubicadas en secto-

res dinámicos, situación fuertemente influida por el estancamiento de las importaciones de prendas de vestir clasificadas en el rubro 62 (prendas que no sean de punto).

Por países, una vez más destaca la situación de Nicaragua, que en el período anterior al TLCAN contaba con el 99,5% de sus exportaciones en rubros que ganaron participación de mercado, cifra que se contrajo a 91,5% para 1994-1998. Por el contrario, las exportaciones nicaragüenses a EE.UU. se ubicaron con una marcada tendencia hacia rubros de bajo dinamismo (83% en estrellas manguantes) en el primer período de análisis, situación que mejoró ligeramente en el segundo período: 62% en estrellas manguantes y 8,4% en retiradas.

En el período anterior al TLCAN, El Salvador, Honduras, Guatemala, Costa Rica y República Dominicana mostraron un desempeño sobresaliente al colocar más del 80% de sus productos en rubros con ganancias en participación de mercado. En el período posterior al TLCAN la situación aún fue más favorable para los dos primeros (90%), ligeramente menos favorable para Guatemala (76%) y negativa para los dos últimos países al caer a niveles cercanos al 40%.

El cuadro 12 muestra los principales productos que determinan los resultados descritos en los párrafos anteriores. De los 97 grupos de productos a dos dígitos del Sistema Armonizado, comúnmente menos de cinco son los que determinan la dirección de los movimientos. De esta manera en México, para el período posterior al TLCAN, los muebles (rubro 94) y las máquinas y aparatos mecánicos (rubro 84) tuvieron la mayor contribución positiva al efecto composición, mientras que los combustibles minerales (rubro 27) y los vehículos automotores (rubro 87) tuvieron el mayor peso negativo. El efecto participación positivo se atribuye principalmente a los vehículos automotores, las máquinas y aparatos eléctricos, las máquinas y aparatos mecánicos y la confección de prendas de vestir.

En el caso de los países seleccionados, el efecto composición positivo se atribuye a las prendas de vestir (rubro 61), neutralizado parcialmente por el efecto negativo de los pescados y crustáceos, el calzado, las carnes y otro rubro de prendas de vestir (62). El efecto participación positivo, mucho más fuerte que el efecto composición, se origina principalmente en los dos rubros de confección de prendas de vestir, así como tabaco, y máquinas y aparatos mecánicos. En sentido opuesto, se tiene una importante pérdida de participación de mercado en carnes, frutas comestibles y azúcar.

III. ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

En este apartado se hace un breve análisis de tres rubros específicos, caracterizados no sólo por su importancia en las exportaciones de los países seleccionados de la Cuenca del Caribe hacia EE.UU., sino también por la fuerte competencia que enfrentan por parte de las exportaciones mexicanas.

MELONES, PAPAYAS Y SANDÍAS (RUBRO 0807)

Las importaciones de melones, papayas y sandías que EE.UU. realizaron de todo el mundo sumaron US\$274 millones en 1998, lo que representó el 0,03% de las importaciones totales (véase el cuadro 13A). Es un rubro dinámico que ha crecido a una tasa ligeramente superior a la de la demanda total. Este mercado ha sido dominado en años recientes por México y los países seleccionados: mientras que en 1990 en conjunto abastecían el 48% del mercado, en 1998 el porcentaje se había elevado a un sorprendente 98%. Los aumentos más importantes en participación de mercado entre 1990 y 1998 se dieron en

México (de 34,5% a 58,7%), Costa Rica (de 5,5% a 12,8%), Guatemala (de 2,5% a 10,4%) y Honduras (de 3,5% a 9,5%).

Gracias a las preferencias arancelarias concedidas a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), los países seleccionados tienen derecho a introducir estos productos libres de impuestos. Para el caso de México el TLCAN ha significado una gran ventaja al reducir el arancel efectivamente pagado de 19% en 1993 a sólo 3,8% en 1998. Al finalizar el calendario de desgravación de dicho tratado, se llegará a la paridad otorgada por la ICC.

CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO (RUBRO 61)

En 1998 las importaciones totales que realizó EE.UU. de este grupo de productos totalizaron US\$21.654 millones contra US\$8.616 millones registrados en 1990, lo que ha significado un aumento de la participación del producto de 1,7% a 2,4% (véase el cuadro 13B). A pesar que este rubro es uno de los que enfrentan mayor competencia, con una fuerte presencia de los países asiáticos, México y los países seleccionados han ganado impresionantes cuotas de mercado: en 1990 tenían una participación conjunta de apenas 2,5% y en 1998 esta cifra se había elevado a 30%. Los crecimientos más sobresalientes se dieron en México, Honduras y El Salvador que partiendo de porcentajes menores a 0,5 en 1990 obtuvieron el 13%, 5,7% y 3,6%, respectivamente, del mercado estadounidense en 1998. Si bien la tasa de crecimiento de México se aceleró notablemente a partir de la entrada en vigor del TLCAN, sólo en los casos de Costa Rica y Panamá se observan retrocesos significativos a partir de 1994. Aunque escapa del análisis del presente trabajo, a grandes líneas se puede afirmar que en estos dos países ciertas situaciones internas, como el alza de salarios y los cambios en la estructura productiva, han llevado a la pérdida de ventajas competitivas en la confección de prendas de vestir.

Sin lugar a dudas, para México la disminución de los aranceles ha sido un factor importante de competitividad en los productos del rubro 61: en 1990 el arancel efectivamente pagado era de 19% y para 1998 se redujo a sólo 0,5%. Si bien los países seleccionados de la Cuenca del Caribe también se han beneficiado de una reducción en el arancel efectivamente pagado en este rubro, sobre todo Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá y República Dominicana, los aranceles efectivamente pagados son muy superiores a los que paga México.

Otro indicador es el valor unitario relativo (VUR), que representa el valor unitario (valor entre volumen) del producto que se importa de un país específico en comparación con el valor unitario promedio de las importaciones globales de ese producto. De esta manera, un VUR mayor a uno indica que el producto en el comercio bilateral tiene un valor unitario mayor al comercio global. En la confección de prendas de vestir de punto es ilustrativo el caso de Costa Rica que con un VUR de 1,06 se sitúa por arriba del resto de países. Esto refleja, entre otros factores, la posible especialización en productos de mayor valor, lo que se a su vez podría explicarse por los mayores salarios pagados en este país. En la misma línea, los VUR más bajos se reportan en Honduras, República Dominicana, El Salvador y Panamá.

CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO DE PUNTO (RUBRO 62)

Si bien las importaciones que EE.UU. realiza del rubro 62 tienen un mayor peso que las del rubro 61, han presentado un menor dinamismo década de los años noventa: en 1998 totalizaron US\$28.140 millones y en 1990 US\$14.364 millones. Los países seleccionados y México contaron con el 28% del mercado en 1998, cifra que apenas superaba el

6% en 1990. Una vez más el crecimiento más espectacular fue el de las exportaciones mexicanas, de 2,1% en 1990 a 13,8% de mercado en 1998, el cual se acentuó claramente después de la entrada en vigor del TLCAN. Entre los países seleccionados los mayores incrementos fueron en República Dominicana, Guatemala, Honduras y El Salvador. No obstante, el primero junto con Costa Rica han sufrido un claro estancamiento en el periodo posterior al TLCAN.

Los aranceles efectivamente pagados que enfrentan estos productos han mostrado un desempeño similar al descrito en el rubro 61: una drástica caída para las importaciones provenientes de México contra una disminución moderada para los países de la Cuenca del Caribe. En esta ocasión el VUR no refleja tendencias claras, con el mayor valor en Belice, México y Costa Rica, y los más bajos en República Dominicana y Guatemala.

IV. CONCLUSIONES

Entre 1990 y 1998 México incrementó significativamente su participación de mercado en las importaciones de EE.UU., principalmente en productos en los que los países seleccionados de la Cuenca del Caribe no participan, pero con excepciones importantes como las confecciones de prendas de vestir. Entre los países seleccionados se observó un comportamiento heterogéneo: El Salvador, Honduras y Nicaragua mostraron un sólido crecimiento tanto antes como después del TLCAN; Costa Rica, Guatemala y República Dominicana tuvieron un fuerte crecimiento en el período 1990-1993, un estancamiento en 1994 y una recuperación a partir de 1996; y Panamá y Belice reportaron en general un comportamiento negativo en todo el período de estudio.

Entre los países seleccionados se observó una clara tendencia a concentrar las exportaciones a EE.UU. en las confecciones de prendas de vestir. Salvo en los casos de Costa Rica y Panamá, donde la tendencia fue inversa, más del 50% de las exportaciones de estos países hacia EE.UU. están concentradas en los rubros 61 y 62. Esta situación se acentúa en El Salvador y Honduras, donde la cifra alcanza 90 y 80%, respectivamente. Al respecto vale la pena poner atención en dos puntos: estos son los rubros que enfrentan los aranceles efectivamente pagados más altos y el rubro 62 presentó una demanda de mercado estancada en el período 1994-1998.

Los países seleccionados no registraron un efecto participación negativo en confecciones de prendas de vestir, lo que significa que en general no fueron desplazados del mercado de EE.UU. por las exportaciones mexicanas o de cualquier otro país (una excepción parece ser el caso de Costa Rica). Por el contrario, los rubros 61 y 62 son los que en mayor medida orientan el sentido positivo del efecto participación en el período 1994-1998. Si hubiera algún efecto negativo al respecto, como consecuencia del TLCAN, este podría haberse dado en dos sentidos. El primero sería un menor crecimiento de las exportaciones de confecciones, de manera que si México no hubiera penetrado en el mercado estadounidense con la fuerza que lo hizo, los países seleccionados hubieran incrementado su participación de mercado a mayores tasas a las registradas. La segunda posibilidad es un efecto precio a raíz de la competencia enfrentada por parte de México. Es decir, para evitar ser desplazados, los países seleccionados disminuyeron los precios de venta a través de distintos mecanismos como pudieron haber sido menores salarios o reducciones en los márgenes de utilidad.

Los estudios sectoriales y de equilibrio general presentados en los otros artículos de esta revista, buscan responder a los interrogantes anteriormente planteados.

Cuadro 1

EE.UU.: IMPORTACIONES DEL TLCAN Y DE PAÍSES SELECCIONADOS									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Participación de mercado (porcentajes)									
Canadá	18,440	18,670	18,540	19,106	19,425	19,518	19,788	19,319	19,132
México	6,092	6,391	6,620	6,879	7,456	8,299	9,221	9,867	10,363
TLCAN	24,532	25,061	25,160	25,985	26,881	27,817	29,009	29,186	29,495
Belice	0,009	0,009	0,011	0,009	0,008	0,007	0,009	0,009	0,007
Guatemala	0,160	0,184	0,202	0,206	0,193	0,205	0,212	0,229	0,227
El Salvador	0,048	0,062	0,072	0,084	0,092	0,109	0,136	0,155	0,157
Honduras	0,099	0,114	0,147	0,158	0,165	0,194	0,227	0,267	0,278
Nicaragua	0,003	0,012	0,013	0,022	0,025	0,032	0,044	0,050	0,050
Costa Rica	0,204	0,236	0,266	0,266	0,248	0,248	0,250	0,267	0,300
Panamá	0,047	0,055	0,048	0,048	0,049	0,041	0,044	0,042	0,034
República Dominicana	0,353	0,413	0,447	0,460	0,466	0,457	0,452	0,498	0,486
<i>Países seleccionados</i>	<i>0,923</i>	<i>1,085</i>	<i>1,206</i>	<i>1,253</i>	<i>1,246</i>	<i>1,293</i>	<i>1,373</i>	<i>1,517</i>	<i>1,540</i>
Valor importado (US\$ millones)									
<i>Importaciones totales</i>	<i>495.258</i>	<i>488.123</i>	<i>531.276</i>	<i>580.440</i>	<i>663.830</i>	<i>743.505</i>	<i>791.315</i>	<i>869.874</i>	<i>913.885</i>
Canadá	91.372	91.141	98.497	110.899	128.947	145.119	156.587	168.051	174.844
México	30.172	31.194	35.184	39.930	49.493	61.705	72.968	85.830	94.709
TLCAN	121.544	122.335	133.681	150.829	178.440	206.824	229.555	253.881	269.553
Belice	47	46	59	54	51	52	70	77	66
Guatemala	795	900	1.075	1.194	1.283	1.527	1.674	1.990	2.072
El Salvador	238	303	384	488	609	813	1.074	1.347	1.438
Honduras	492	567	783	915	1.097	1.442	1.797	2.322	2.545
Nicaragua	15	60	69	126	167	238	351	439	453
Costa Rica	1.008	1.154	1.411	1.542	1.646	1.845	1.975	2.323	2.745
Panamá	233	270	254	281	323	307	348	367	313
República Dominicana	1.747	2.017	2.372	2.671	3.094	3.397	3.575	4.329	4.443
<i>Países seleccionados</i>	<i>4.574</i>	<i>5.316</i>	<i>6.406</i>	<i>7.270</i>	<i>8.269</i>	<i>9.621</i>	<i>10.864</i>	<i>13.194</i>	<i>14.075</i>

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 2

EE.UU.: IMPORTACIONES DEL TLCAN Y PAÍSES SELECCIONADOS
(Tasas de crecimiento)

	1991/ 1990	1992/ 1991	1993/ 1992	1994/ 1993	1995/ 1994	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997	1998/ 1990
Participación de mercado									
Canadá	1,25	-0,70	3,05	1,67	0,48	1,38	-2,37	-0,97	3,75
México	4,91	3,58	3,91	8,39	11,31	11,11	7,00	5,03	70,11
<i>TLCAN</i>	2,16	0,40	3,28	3,45	3,48	4,29	0,61	1,06	20,23
Belice	0,00	22,22	-18,18	-11,11	-12,50	28,57	0,00	-19,76	-19,76
Guatemala	15,00	9,78	1,98	-6,31	6,22	3,19	8,14	-0,89	41,70
El Salvador	29,17	16,13	16,67	9,52	18,48	24,52	14,09	1,61	227,81
Honduras	15,15	28,95	7,48	4,43	17,58	17,06	17,55	4,33	181,29
Nicaragua	300,00	8,33	69,23	13,64	28,00	38,61	13,78	-1,78	1.552,29
Costa Rica	15,69	12,71	0,00	-6,77	0,00	0,64	7,00	12,48	47,24
Panamá	17,02	-12,73	0,00	2,08	-16,33	7,26	-4,06	-18,82	-27,13
República Dominicana	17,00	8,23	2,91	1,30	-1,93	-1,14	10,16	-2,31	37,72
<i>Países seleccionados</i>	17,55	11,15	3,90	-0,56	3,77	6,19	10,48	1,53	66,86
Valor importado									
<i>Importaciones totales</i>	-1,44	8,84	9,25	14,37	12,00	6,43	9,93	5,06	84,53
Canadá	-0,25	8,07	12,59	16,27	12,54	7,90	7,32	4,04	91,35
México	3,39	12,79	13,49	23,95	24,67	18,25	17,63	10,34	213,90
<i>TLCAN</i>	0,65	9,27	12,83	18,31	15,91	10,99	10,60	6,17	121,77
Belice	-2,13	29,13	-8,87	-5,11	2,71	33,24	10,97	-14,57	41,78
Guatemala	13,24	19,49	11,07	7,39	19,06	9,61	18,88	4,12	160,72
El Salvador	27,43	26,89	27,04	24,79	33,51	32,13	25,42	6,76	505,47
Honduras	15,24	38,03	16,87	19,99	31,38	24,65	29,22	9,60	417,32
Nicaragua	289,06	15,25	83,54	32,46	42,61	47,55	25,07	3,19	2.860,59
Costa Rica	14,48	22,27	9,28	6,74	12,09	7,05	17,62	18,17	172,32
Panamá	15,95	-6,12	10,79	14,78	-4,78	13,31	5,46	-14,71	34,33
República Dominicana	15,46	17,60	12,61	15,84	9,79	5,24	21,09	2,63	154,32
<i>Países seleccionados</i>	16,22	20,51	13,49	13,74	16,35	12,92	21,45	6,68	207,72

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 3

EE.UU.: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES										
Código	Descripción	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
84	Máquinas y aparatos mecánicos (computadoras)	16,9	16,6	16,4	16,5	15,9	15,0	14,3	13,8	13,5
85	Máquinas y aparatos eléctricos	13,9	14,0	14,5	15,4	14,2	13,4	12,8	12,5	11,7
87	Vehículos automotores y autopartes	13,5	13,2	13,3	13,8	14,6	14,6	14,4	14,7	14,9
27	Combustibles mineales	6,3	9,0	9,2	8,0	8,5	9,6	10,4	11,2	13,1
90	Instrumentos de óptica y fotografía	3,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,7
62	Prendas de vestir	3,1	3,0	2,9	3,0	3,2	3,4	3,4	3,1	2,9
71	Perlas, piedras preciosas, metales preciosos	2,5	2,2	2,2	2,1	2,3	2,4	2,3	2,5	2,3
61	Prendas de vestir	2,4	2,1	1,9	1,9	1,8	1,8	1,9	1,8	1,7
29	Productos químicos orgánicos	2,2	2,1	2,1	2,0	1,8	1,8	1,9	1,8	1,6
95	Juguetes	2,0	1,9	1,8	1,7	1,7	1,9	1,9	1,7	1,7
94	Muebles	1,8	1,6	1,5	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3
72	Hierro y acero	1,8	1,6	1,7	1,7	1,9	1,5	1,5	1,5	1,6
39	Materiales plásticos y sus manufacturas	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4
64	Calzado	1,5	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	1,9	2,0	1,9

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 4

MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU. Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Código	Descripción	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Estructura de las exportaciones a EE.UU.										
85	Máquinas y aparatos eléctricos	27,2	25,5	25,6	26,7	29,1	27,7	27,3	26,3	25,7
87	Vehículos automóbiles y autopartes	17,7	17,9	19,3	16,7	14,4	15,2	14,4	13,6	12,1
84	Máquinas y aparatos mecánicos (computadoras)	12,3	11,7	10,8	10,3	10,9	9,1	8,9	8,1	7,9
27	Combustibles minerales (petróleo)	5,6	9,8	9,3	9,5	10,3	12,2	13,5	15,0	17,5
62	Prendas de vestir	4,1	3,6	3,1	2,9	2,6	2,5	2,6	2,3	1,8
90	Instrumentos de óptica y fotografía	3,5	3,1	3,2	3,5	3,7	3,4	2,9	2,6	2,2
61	Prendas de vestir	3,0	2,5	2,0	1,6	1,0	0,8	0,5	0,4	0,3
94	Muebles	2,9	2,6	2,4	2,3	2,6	2,6	2,6	2,4	2,2
07	Legumbres y hortalizas	1,7	1,6	1,9	2,0	2,0	2,4	2,1	2,6	3,1
73	Manufacturas de fundición, hierro y acero	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,0
72	Fundición, hierro y acero	1,1	1,3	1,4	1,4	1,2	0,8	0,7	0,7	0,9
Producto	Descripción	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Participación de mercado en las importaciones de EE.UU.										
07	Legumbres y hortalizas	63,2	64,3	67,2	67,1	65,0	66,2	63,0	66,5	68,4
14	Productos vegetales	45,7	55,1	54,4	53,3	62,1	64,9	57,4	60,0	59,4
08	Frutas comestibles	22,0	18,1	17,9	19,7	16,8	17,7	19,4	17,4	14,3
85	Máquinas y aparatos eléctricos	20,3	17,9	16,3	14,4	15,2	14,2	14,0	13,4	13,3
78	Plomo y manufacturas de plomo	18,5	22,6	19,5	18,6	12,5	18,9	27,6	19,2	24,8
74	Cobre y artículos de cobre	17,7	12,4	12,2	16,6	10,4	11,0	9,6	8,1	8,5
34	Jabones	17,2	16,1	13,3	12,4	11,8	12,3	12,9	10,9	9,0
70	Vidrio y manufacturas de vidrio	17,1	15,2	14,3	13,9	14,2	12,3	13,3	14,5	13,2
94	Muebles	16,1	15,9	14,8	13,0	13,4	12,8	12,7	11,8	10,3
63	Artículos textiles confeccionados	15,2	16,0	14,4	14,4	12,7	13,9	13,3	12,2	11,8
86	Vehículos y material para vías férreas	14,6	10,7	10,0	5,1	6,0	9,8	7,9	4,1	1,0
62	Prendas de vestir	13,8	11,9	10,0	8,1	6,0	5,1	5,2	4,8	3,9

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 5

PAÍSES SELECCIONADOS: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU. Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO										
Producto	Descripción	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Estructura de las exportaciones a EE.UU.										
62	Prendas de Vestir	28,6	29,6	29,6	32,4	33,0	33,1	30,6	27,9	23,9
61	Prendas de Vestir	25,4	23,1	19,8	17,2	14,6	13,6	13,2	10,5	8,7
08	Frutas comestibles	5,9	6,6	8,1	8,2	8,4	9,1	10,2	10,4	11,9
09	Café, té y especias	5,4	6,0	4,6	6,2	5,1	4,8	6,0	7,1	9,0
85	Máquinas y aparatos eléctricos	5,1	5,0	4,2	4,0	5,0	4,6	4,4	3,9	3,7
03	Pescados y crustáceos	3,0	3,3	3,6	3,8	4,1	3,8	4,0	4,7	4,6
90	Instrumentos de óptica y fotografía	2,9	2,8	3,3	3,4	2,5	2,2	2,1	2,2	1,9
24	Tabaco	2,7	3,3	1,9	1,0	1,0	1,4	1,3	1,2	1,4
84	Máquinas y aparatos mecánicos	2,6	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4
64	Calzado	2,3	2,5	2,7	2,9	3,8	3,3	3,1	3,0	3,1
Participación de mercado en las importaciones de EE.UU.										
24	Tabaco	29,8	26,6	15,7	13,5	10,0	6,7	6,3	5,3	8,0
08	Frutas comestibles	24,2	27,4	28,8	28,4	26,8	27,1	26,3	23,6	24,6
09	Café, té y especias	19,5	18,3	16,0	16,8	15,0	19,0	18,9	17,4	19,0
17	Azúcar	19,0	25,5	23,9	19,2	22,9	26,3	25,6	29,6	22,0
61	Prendas de Vestir	16,5	16,3	14,3	11,9	9,9	9,3	8,2	6,3	4,6
62	Prendas de Vestir	14,3	15,0	14,0	14,0	13,0	12,1	10,9	9,9	7,6
03	Pescados y crustáceos	6,2	6,7	6,9	6,3	5,9	5,5	5,3	5,3	4,8
65	Artículos de sombrería	5,2	5,8	6,2	6,8	7,0	8,5	9,0	6,0	5,0
06	Plantas vivas	4,9	5,0	4,8	5,0	5,8	5,6	5,4	5,1	5,0
07	Legumbres y hortalizas	4,9	5,4	5,0	5,7	5,9	5,4	6,8	5,6	4,6

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 6

EE.UU.: TARIFAS EFECTIVAS										
Código	Descripción	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
61	Prendas de vestir	13,65	14,13	14,83	16,01	16,99	17,51	18,66	20,05	20,71
51	Lana y pelo pino	12,37	12,18	13,10	12,84	15,10	15,28	15,77	16,75	15,36
62	Prendas de vestir	11,90	12,12	12,67	13,01	13,65	13,81	15,13	17,04	17,13
42	Manufacturas de cuero	10,92	10,85	10,56	10,61	10,29	10,21	10,13	10,60	10,48
04	Leche y productos lácteos	10,86	5,51	11,42	7,03	6,80	6,45	6,41	7,21	7,22
64	Calzado	10,50	10,20	10,34	10,66	10,62	10,43	10,54	10,39	10,35
60	Tejidos de punto	9,99	11,73	11,91	11,63	12,78	13,19	13,27	13,60	13,88
54	Filamentos sintéticos	8,54	9,31	9,18	9,81	10,55	11,25	11,97	12,30	12,80
55	Fibras sintéticas	8,00	8,51	9,22	9,55	10,54	10,99	11,28	11,59	11,62
58	Tejidos especiales	7,59	8,31	8,28	9,06	10,04	10,67	9,92	10,24	11,06
52	Algodón	6,99	7,15	6,38	7,94	8,40	8,50	8,63	8,73	8,85
69	Productos cerámicos	6,76	6,82	7,20	7,49	8,91	9,05	9,20	9,41	10,14
63	Demás textiles confeccionados	6,44	6,66	7,02	7,29	7,71	7,60	7,71	7,93	8,13
65	Sombreros	6,25	6,37	6,64	6,85	6,81	7,05	7,26	7,33	7,47
20	Preparaciones de legumbres	6,22	5,99	6,98	7,03	11,19	11,37	8,56	10,54	11,24
67	Plumas	5,46	6,04	6,24	6,54	6,67	6,36	6,41	6,34	6,58
32	Extractos curtientes tintóreos	5,33	5,95	6,45	7,21	8,58	8,87	8,93	9,23	9,33
91	Relojería	5,27	5,67	5,51	5,33	5,59	5,04	9,39	8,26	8,66
70	Vidrio	4,59	4,82	4,77	5,17	5,66	5,79	6,12	6,13	6,52
66	Paraguas y sombrillas	4,43	4,48	4,79	5,09	7,13	7,27	4,95	4,69	7,00

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 7

EE.UU.: TARIFAS EFECTIVAS PROMEDIO POR SOCIO COMERCIAL									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Canadá	0,72	0,59	0,51	0,36	0,31	0,25	0,22	0,15	0,05
México	2,94	3,05	2,23	2,00	1,34	0,84	0,66	0,55	0,45
Belize	3,10	7,10	3,51	2,95	2,20	1,37	1,39	1,18	1,65
Guatemala	4,94	7,64	6,49	5,42	5,74	5,25	5,77	6,32	7,62
El Salvador	5,53	7,23	6,76	6,20	7,72	7,65	6,90	7,26	7,61
Honduras	4,75	6,99	6,40	5,80	5,59	5,67	5,42	5,43	5,39
Nicaragua	0,45	0,44	0,73	1,25	2,69	5,25	6,78	6,46	7,55
Costa Rica	7,79	7,53	5,03	3,43	3,34	2,99	2,36	2,36	1,81
Panamá	4,76	4,54	3,44	2,25	1,48	1,33	0,88	0,57	0,56
República Dominicana	8,67	9,60	6,60	4,43	4,39	4,19	3,98	4,07	4,14
<i>Países seleccionados</i>	6,96	8,02	6,00	4,52	4,64	4,56	4,62	4,64	-
<i>Resto del Mundo</i>	3,92	3,96	3,95	3,98	3,86	3,28	3,05	2,84	-
<i>Global</i>	3,30	3,32	3,22	3,16	2,99	2,50	2,28	2,12	-
<i>Recaudación efectiva total (miles de millones de dólares)</i>	16,3	16,2	17,2	18,3	19,8	18,6	18,0	18,4	-

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio.

Cuadro 8

PAÍSES SELECCIONADOS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (Porcentajes)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Belize									
EE.UU.	n.d.	n.d.	51,87	72,66	42,22	35,74	43,46	47,56	n.d.
Reino Unido	n.d.	n.d.	27,97	n.d.	35,86	45,06	43,75	32,47	n.d.
Países Bajos	n.d.	n.d.	0,25	0,05	0,06	0,34	2,20	7,61	n.d.
Canadá	n.d.	n.d.	3,11	10,69	8,45	4,58	2,62	3,56	n.d.
Jamaica	n.d.	n.d.	0,95	3,32	1,58	1,38	0,85	2,33	n.d.
Otros	n.d.	n.d.	15,85	13,29	11,84	12,90	7,12	6,46	n.d.
Costa Rica a/									
EE.UU.	54,27	56,23	58,78	58,05	56,70	52,50	52,98	52,34	48,52
Alemania	9,32	8,50	7,21	7,08	6,81	4,92	5,54	4,20	3,82
Italia	3,37	3,54	3,47	3,31	3,63	3,76	4,03	2,80	2,43
Bélgica-Luxemburgo	3,56	3,69	3,26	4,68	5,10	5,05	3,41	2,58	1,66
Guatemala	2,83	2,86	3,14	3,19	3,53	3,33	3,31	3,39	3,04
Otros	26,65	25,17	24,14	23,70	24,22	30,43	30,73	34,68	40,54
El Salvador b/									
EE.UU.	41,05	55,91	50,74	48,95	49,03	49,87	56,29	54,95	59,18
Guatemala	15,19	12,35	17,30	15,82	14,31	12,52	11,04	10,82	11,63
Alemania	23,29	12,05	5,68	7,55	9,70	8,78	8,33	9,73	5,76
Honduras	2,48	2,46	4,18	4,72	4,52	4,31	5,11	5,57	6,12
Costa Rica	7,01	5,07	7,26	6,62	5,80	4,75	4,89	4,56	4,54
Otros	10,98	12,15	14,84	16,34	16,64	19,76	14,35	14,36	12,77
Guatemala									
EE.UU.	52,72	54,30	56,09	58,83	55,63	53,34	56,54	56,95	54,29
El Salvador	9,57	9,33	9,52	9,41	9,93	9,39	8,72	8,90	8,39
Honduras	2,52	2,65	3,18	3,79	3,77	4,36	4,74	5,07	5,66
Alemania	4,21	2,74	2,31	2,92	2,83	3,93	3,47	3,25	2,91
Costa Rica	4,89	4,54	4,67	4,70	4,23	3,53	3,37	3,20	3,14
Otros	26,09	26,44	24,23	20,35	23,60	25,45	23,18	22,63	25,61

Cuadro 8 (cont.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Honduras									
EE.UU.	63,92	65,45	68,48	75,59	78,48	78,92	83,51	87,36	85,11
Alemania	7,13	5,09	8,47	7,58	5,38	6,90	4,37	3,09	1,98
Reino Unido	1,53	1,32	1,27	0,87	0,91	0,59	0,67	1,20	0,74
Japón	3,65	4,14	1,63	1,59	1,73	2,42	1,04	1,04	1,19
España	1,26	1,31	0,95	1,13	1,60	1,39	1,16	0,93	0,53
Otros	22,53	22,69	19,20	13,23	11,91	9,79	9,25	6,38	10,46
Nicaragua									
EE.UU.	4,60	21,88	27,58	44,42	44,63	44,01	48,71	54,53	56,74
Alemania	13,13	10,32	10,44	8,47	11,80	10,73	8,48	7,52	7,66
España	3,68	0,94	1,97	0,86	3,63	7,31	10,18	7,45	2,94
El Salvador	2,89	7,04	5,49	5,38	9,93	7,64	8,07	7,05	7,22
Honduras	2,63	3,24	2,23	4,07	3,36	2,59	2,72	3,53	2,87
Otros	73,08	56,57	52,29	36,80	26,64	27,71	21,84	19,93	22,57
Panamá									
EE.UU.	56,89	57,09	43,49	46,86	50,26	48,99	55,13	52,31	43,40
Suecia	1,58	1,29	3,77	8,02	7,56	4,47	9,17	7,75	7,07
Costa Rica	7,13	5,65	5,30	5,64	5,68	6,66	5,98	5,84	6,45
Alemania	12,76	11,83	23,12	11,95	10,75	11,44	4,00	2,86	3,37
Bélgica-Luxemburgo	4,49	1,88	1,71	4,64	5,91	4,39	3,76	4,98	4,21
Otros	17,14	22,26	22,62	22,90	19,84	24,05	21,97	26,27	35,49
Rep. Dominicana									
EE.UU.	n.d.	n.d.	89,51	90,82	90,91	88,29	49,80	51,03	48,99
Países Bajos	n.d.	n.d.	0,35	1,44	3,05	3,63	1,21	0,22	n.d.
Corea	n.d.	n.d.	0,88	0,78	1,11	1,18	0,65	0,51	0,26
Bélgica-Luxemburgo	n.d.	n.d.	1,51	1,53	0,64	0,73	0,57	1,20	0,85
Canadá	n.d.	n.d.	3,51	0,75	0,56	0,56	0,27	0,26	0,24
Otros	n.d.	n.d.	4,25	4,68	3,75	5,61	47,49	46,78	49,65

a/ Los datos de 1997 tienen como fuente la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER); b/ Los cambios importantes en el periodo 1990-1992 se deben a la fuerte volatilidad en los precios internacionales del café.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de BADECEL y el MAGIC.

Cuadro 9

ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN CONSTANTE DE MERCADO (A DOS DÍGITOS)
(US\$ miles)

	Cambio total	EED	EGD	EP	EEl	EGl
1994-1998						
Canadá	45.896.000	-4.349.000	48.573.000	1.580.000	-503.000	595.000
México	45.215.865	-821.992	18.643.188	19.870.165	39.716	7.484.790
Belice	15.109	-2.444	19.162	173	-1.848	65
Guatemala	789.132	29.272	483.229	181.826	26.314	68.491
El Salvador	829.410	67.395	229.318	319.271	93.161	120.265
Honduras	1.447.613	66.546	413.341	570.819	181.888	215.019
Nicaragua	286.446	-17.972	62.836	166.803	11.947	62.832
Costa Rica	1.099.060	60.678	620.180	297.535	8.590	112.077
Panamá	-10.013	-4.588	121.496	-85.631	-9.033	-32.256
República Dominicana	1.349.154	106.999	1.165.428	25.655	41.408	9.664
<i>Países seleccionados</i>	<i>5.805.911</i>	<i>305.886</i>	<i>3.114.991</i>	<i>1.476.449</i>	<i>352.429</i>	<i>556.156</i>
1990-1993						
Canadá	19.535.286	-3.896.428	15.715.342	7.470.473	-1.065.970	1.284.868
México	9.753.724	-334.791	5.189.421	4.049.545	153.055	696.493
Belice	7.057	-9.153	8.088	3.423	4.190	588
Guatemala	399.757	-61.333	136.688	247.636	34.175	42.592
El Salvador	250.344	-17.575	40.850	192.903	989	33.178
Honduras	422.554	-2.173	84.615	254.645	41.670	43.797
Nicaragua	110.630	-2.358	2.632	103.995	-11.525	17.886
Costa Rica	533.212	40.354	173.421	275.477	-3.420	47.380
Panamá	48.016	-572	40.075	11.187	-4.597	1.924
República Dominicana	924.481	93.147	300.374	375.084	91.265	64.512
<i>Países seleccionados</i>	<i>2.696.053</i>	<i>40.337</i>	<i>786.761</i>	<i>1.464.351</i>	<i>152.746</i>	<i>251.858</i>

Fuente: MAGIC sobre la base de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 10

ÍNDICES DE POSICIONAMIENTO Y EFICIENCIA				
	1990-1993		1994-1998	
	Posicionamiento	Eficiencia	Posicionamiento	Eficiencia
Canadá	-0,25	0,48	-0,09	0,03
México	-0,06	0,78	-0,04	1,07
Belice	-1,13	0,42	-0,13	0,01
Guatemala	-0,45	1,81	0,06	0,38
El Salvador	-0,43	4,72	0,29	1,39
Honduras	-0,03	3,01	0,16	1,38
Nicaragua	-0,90	39,51	-0,29	2,65
Costa Rica	0,23	1,59	0,10	0,48
Panamá	-0,01	0,28	-0,04	-0,70
República Dominicana	0,31	1,25	0,09	0,02
<i>Países seleccionados</i>	<i>0,05</i>	<i>1,86</i>	<i>0,10</i>	<i>0,47</i>

Fuente: MAGIC, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 11

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD (DOS DÍGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO)

País	Sectores estancados	Sectores dinámicos	Sectores estancados	Sectores dinámicos
	1990-1993		1994-1998	
Ganadores				
Canadá	52,25	17,83	19,82	14,42
México	37,18	51,21	62,54	34,24
Belice	27,69	36,04	39,08	7,06
Guatemala	28,96	52,62	51,97	24,32
El Salvador	32,78	53,63	33,71	62,26
Honduras	16,67	59,40	29,50	59,55
Nicaragua	82,88	16,63	61,94	29,62
Costa Rica	35,99	56,15	19,83	25,11
Panamá	35,10	8,17	11,47	52,44
República Dominicana	13,49	69,26	9,16	34,21
<i>Países seleccionados</i>	33,26	58,68	39,47	42,73
Perdedores				
Canadá	13,16	16,76	41,33	24,44
México	5,95	5,66	0,84	2,38
Belice	34,93	1,34	52,25	1,60
Guatemala	15,74	2,68	4,75	18,96
El Salvador	3,23	10,36	2,56	1,47
Honduras	18,50	5,44	10,43	0,52
Nicaragua	0,02	0,47	8,36	0,09
Costa Rica	3,50	4,36	34,80	20,26
Panamá	21,60	35,14	13,61	22,48
República Dominicana	9,11	8,15	45,97	10,66
<i>Países seleccionados</i>	1,88	6,19	12,02	5,78

Fuente: MAGIC, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 12

RUBROS CON MAYOR EED Y EP (1994-1998)
(US\$ miles)

Países seleccionados					
Efecto Estructural de la Demanda					
Rubro	Descripción	Positivo	Rubro	Descripción	Negativo
61	Prendas de vestir	481.809	62	Prendas de vestir	-110.843
71	Perlas, piedras finas	32.285	3	Pescados y crustáceos	-64.886
7	Legumbres y hortalizas	26.300	64	Calzado	-60.527
18	Cacao y sus preparaciones	15.591	2	Carnes	-45.093
94	Muebles	15.140	8	Frutas comestibles	-38.343
Efecto Participación					
Rubro	Descripción	Positivo	Rubro	Descripción	Negativo
61	Prendas de vestir	806.785	2	Carnes	-138.378
62	Prendas de vestir	286.609	71	Perlas, piedras finas	-70.687
84	Máquinas y aparatos mecánicos	234.081	8	Frutas comestibles	-64.997
24	Tabaco	170.393	17	Azúcar	-45.773
9	Café, té y especias	126.030	64	Calzado	-42.365
México					
Efecto Estructural de la Demanda					
Rubro	Descripción	Positivo	Rubro	Descripción	Negativo
94	Muebles	465.865	27	Combustibles minerales	-1.814.050
84	Máquinas y aparatos mecánicos	449.475	87	Vehículos automotores	-719.700
7	Legumbres y hortalizas	289.597	85	Máquinas y aparatos eléctricos	-439.548
61	Prendas de vestir	206.844	3	Pescados y crustáceos	-61.404
90	Instrumentos de óptica	108.152	62	Prendas de vestir	-51.527
Efecto Participación					
Rubro	Descripción	Positivo	Rubro	Descripción	Negativo
			87	Vehículos automotores	-184271
			1	Animales vivos	-71196
			29	Productos químicos orgánicos	-69139
			28	Productos químicos inorgánicos	-34272
			25	Sal, azufre, yeso	-28613
			7	Legumbres y hortalizas	

Fuente: MAGIC, sobre la base de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 13A

EE.UU.: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE MELONES, PAPAYAS Y SANDÍAS
Por país de origen

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
<i>Importaciones totales</i>	274.388	254.385	234.624	191.456	157.945	137.680	136.348	156.387	125.803
<i>Participación</i>	0,030	0,025	0,030	0,024	0,024	0,026	0,026	0,032	0,029
Valor importado (US\$ miles)									
México	160.972	134.469	135.653	101.650	73.986	54.497	71.800	100.206	87.805
Costa Rica	35.130	37.719	37.368	34.122	32.370	33.244	27.074	22.442	13.957
Guatemala	28.417	30.009	19.920	18.148	16.580	13.785	11.386	8.482	6.425
Honduras	26.072	25.351	19.837	18.622	19.196	17.838	12.358	11.670	8.913
Panamá	9.850	7.581	3.730	5.050	4.653	5.308	4.906	4.085	1.859
República Dominicana	4.359	7.739	5.878	4.623	2.126	1.351	1.117	1.530	1.024
Belice	3.272	2.862	1.037	328	775	915	431	35	368
Nicaragua	751	2.942	2.393	2.009	2.490	2.354	1.774	694	0
El Salvador	490	1.270	1.816	1.708	2.182	3.278	2.947	3.239	2.788
Países seleccionados	108.341	115.473	91.979	84.610	80.372	78.073	61.993	52.177	35.334
Participación de mercado (porcentajes)									
México	58,67	52,86	53,33	39,96	29,08	21,42	28,22	39,39	34,52
Costa Rica	12,80	14,83	14,69	13,41	12,72	13,07	10,64	8,82	5,49
Guatemala	10,36	11,80	7,83	7,13	6,52	5,42	4,48	3,33	2,53
Honduras	9,50	9,97	7,80	7,32	7,55	7,01	4,86	4,59	3,50
Panamá	3,59	2,98	1,47	1,99	1,83	2,09	1,93	1,61	0,73
República Dominicana	1,59	3,04	2,31	1,82	0,84	0,53	0,44	0,60	0,40
Belice	1,19	1,12	0,41	0,13	0,30	0,36	0,17	0,01	0,14
Nicaragua	0,27	1,16	0,94	0,79	0,98	0,93	0,70	0,27	0
El Salvador	0,18	0,50	0,71	0,67	0,86	1,29	1,16	1,27	1,10
Países seleccionados	39,48	45,4	36,16	33,26	31,6	30,7	24,38	20,5	13,89

Cuadro 13A (cont.)

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Tarifa efectiva (porcentajes)									
México	3,8	3,8	3,3	5,2	5,2	19,2	11,3	13,0	9,0
Costa Rica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2
Panamá	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9
República Dominicana	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
Belice	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nicaragua	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	—
El Salvador	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Valor Unitario Relativo									
México	1,103	1,018	0,961	0,967	0,989	0,904	1,010	0,979	1,640
Costa Rica	0,915	1,310	1,398	1,389	1,297	1,541	1,442	1,562	1,278
Guatemala	0,887	1,012	0,890	0,953	0,983	0,894	0,780	0,851	0,75
Honduras	0,761	0,609	0,812	0,771	0,772	0,838	0,732	0,768	0,606
Panamá	1,200	1,393	1,070	0,954	0,913	0,897	1,006	0,994	1,044
República Dominicana	0,457	0,871	0,820	0,791	0,728	0,631	0,530	0,530	0,490
Belice	1,470	1,532	0,817	0,929	0,736	0,750	1,103	1,544	1,983
Nicaragua	0,840	0,964	0,852	0,769	0,824	0,826	0,869	0,823	—
El Salvador	1,076	1,394	1,439	1,080	1,146	1,033	0,855	0,930	0,937

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 13B

EE.UU.: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO (RUBRO 61)
Por país de origen

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
<i>Importaciones totales</i>	21.654.658	18.653.248	15.060.046	13.885.932	12.188.227	10.630.702	10.288.371	8.853.569	8.616.738
<i>Participación</i>	2,37	2,144	1,903	1,868	1,836	1,831	1,933	1,814	1,74
Valor importado (US\$ miles)									
México	2.818.814	2.164.665	1.462.031	975.332	517.109	303.234	169.758	112.237	87.389
Honduras	1.234.131	1.046.391	731.594	449.099	277.677	199.287	150.348	59.347	31.381
República Dominicana	805.873	687.324	538.321	465.625	390.281	348.069	308.991	218.116	178.429
El Salvador	768.073	659.957	392.095	293.466	190.126	118.125	88.524	31.180	14.977
Guatemala	371.621	250.391	184.345	143.161	112.210	102.841	100.871	78.545	38.916
Costa Rica	344.566	357.150	270.452	269.676	210.365	193.471	162.998	126.335	97.352
Nicaragua	45.280	41.448	30.449	18.334	5.816	318	35	50	0
Panamá	3.665	5.800	7.174	11.397	16.122	22.255	28.813	37.571	34.004
Belice	245	59	265	35	1.921	2.978	3.979	3.625	1.795
Países seleccionados	3.573.454	3.048.520	2.154.695	1.650.793	1.204.518	987.344	844.559	554.769	396.854
Participación de mercado (porcentajes)									
México	13,02	11,60	7,84	5,23	2,77	1,63	0,91	0,60	0,47
Honduras	5,70	5,61	3,92	2,41	1,49	1,07	0,81	0,32	0,17
República Dominicana	3,72	3,68	2,89	2,50	2,09	1,87	1,66	1,17	0,96
El Salvador	3,55	3,54	2,10	1,57	1,02	0,63	0,47	0,17	0,08
Guatemala	1,72	1,34	0,99	0,77	0,60	0,55	0,54	0,42	0,21
Costa Rica	1,59	1,91	1,45	1,45	1,13	1,04	0,87	0,68	0,52
Nicaragua	0,21	0,22	0,16	0,10	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00
Panamá	0,02	0,03	0,04	0,06	0,09	0,12	0,15	0,20	0,18
Belice	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01
Países seleccionados	16,51	16,33	11,55	8,86	6,46	5,30	4,52	2,98	2,13

Cuadro 13B (cont.)

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Tasa efectiva (porcentajes)									
México	0,47	0,52	0,59	1,39	2,83	5,48	10,24	18,84	19,04
Honduras	6,81	7,24	7,92	9,93	11,46	13,39	15,08	18,76	20,10
República Dominicana	5,20	5,12	5,96	7,34	8,10	8,31	12,38	19,61	20,57
El Salvador	7,72	7,42	7,90	8,84	10,34	10,07	14,35	22,49	20,65
Guatemala	15,01	14,03	13,05	12,27	14,30	14,07	16,75	21,35	21,08
Costa Rica	4,41	5,14	5,57	5,92	6,35	6,63	10,72	17,09	19,06
Nicaragua	16,09	17,59	17,49	18,01	18,17	3,57	9,85	18,55	—
Panamá	6,93	8,44	10,15	14,50	15,03	15,61	18,04	20,48	17,38
Belize	19,70	19,31	20,33	12,12	14,54	20,23	17,71	23,91	30,02
Valor Unitario Relativo									
México	0,843	0,846	0,875	0,894	0,924	0,992	0,981	0,934	0,950
Honduras	0,797	0,772	0,765	0,768	0,793	0,784	0,805	0,806	0,849
República Dominicana	0,742	0,772	0,727	0,712	0,766	0,798	0,811	0,783	0,849
El Salvador	0,865	0,879	0,795	0,727	0,714	0,733	0,808	0,760	0,646
Guatemala	0,884	0,858	0,825	0,811	0,823	0,806	0,771	0,698	0,573
Costa Rica	1,057	1,036	0,974	1,007	0,996	0,999	0,992	0,948	0,935
Nicaragua	0,787	0,753	0,793	0,739	0,713	1,079	0,717	0,464	—
Panamá	0,671	0,701	0,699	0,763	0,548	0,700	0,940	0,838	0,680
Belize	0,941	1,800	1,218	0,498	0,533	0,472	0,465	0,441	0,505

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro 13C

EE.UU.: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR EXCEPTO DE PUNTO (RUBRO 62)
Por país de origen

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
<i>Importaciones totales</i>	28.140.633	25.992.576	22.869.540	22.217.488	21.062.179	19.861.507	17.966.676	14.891.865	14.364.048
<i>Participación</i>	3,079	2,988	2,890	2,988	3,173	3,422	3,375	3,051	2,900
Valor importado (US\$ miles)									
México	3.883.648	3.080.805	2.280.866	1.803.388	1.268.791	1.012.647	925.710	719.455	554.799
Rapública Dominicana	1.504.275	1.501.765	1.181.791	1.232.067	1.147.662	1.019.036	854.042	681.581	507.291
Guatemala	765.848	713.462	613.775	540.315	480.932	444.274	352.442	252.837	152.068
Honduras	668.396	639.850	508.220	483.136	370.576	308.962	216.939	136.875	81.398
Costa Rica	476.602	488.076	430.161	484.900	469.973	452.060	416.534	307.006	279.978
El Salvador	402.869	392.607	329.512	289.279	207.668	133.051	77.328	59.187	39.119
Nicaragua	186.679	140.550	111.712	55.633	22.750	10.625	3.409	1.131	0
Belize	18.179	16.594	15.308	13.337	14.937	16.030	14.056	13.818	5.329
Panamá	6.763	12.076	18.899	18.847	14.902	19.422	22.433	25.254	28.802
Países seleccionados	4.029.611	3.904.980	3.209.378	3.117.514	2.729.400	2.403.460	1.957.183	1.477.689	1.093.985
Participación de mercado (porcentajes)									
México	13,80	11,85	8,78	6,94	4,88	3,90	3,56	2,77	2,13
Rapública Dominicana	5,35	5,78	4,55	4,74	4,42	3,92	3,29	2,62	1,95
Guatemala	2,72	2,74	2,36	2,08	1,85	1,71	1,36	0,97	0,59
Honduras	2,38	2,46	1,96	1,86	1,43	1,19	0,83	0,53	0,31
Costa Rica	1,69	1,88	1,65	1,87	1,81	1,74	1,60	1,18	1,08
El Salvador	1,43	1,51	1,27	1,11	0,80	0,51	0,30	0,23	0,15
Nicaragua	0,66	0,54	0,43	0,21	0,09	0,04	0,01	0,00	0,00
Belize	0,06	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,05	0,05	0,02
Panamá	0,02	0,05	0,07	0,07	0,06	0,07	0,09	0,10	0,11
Países seleccionados	14,31	15,02	12,35	11,99	10,52	9,24	7,53	5,68	4,21

Cuadro 13C (cont.)

	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Tasa efectiva (porcentajes)									
México	1,15	1,27	1,24	1,88	5,82	6,62	10,16	17,06	16,82
Rapública Dominicana	8,56	8,46	8,21	7,70	8,00	7,58	12,10	20,26	19,81
Guatemala	13,09	12,48	11,55	11,11	11,32	10,64	14,07	19,44	19,00
Honduras	7,72	7,71	7,59	7,58	7,78	8,26	12,17	19,51	19,32
Costa Rica	6,35	6,53	6,56	7,42	8,08	8,11	12,02	20,14	20,04
El Salvador	11,46	11,32	11,48	10,99	11,43	11,32	12,96	18,57	16,81
Nicaragua	14,38	14,93	16,37	16,44	14,87	13,21	13,16	17,59	—
Belize	5,70	5,35	5,37	4,76	5,40	5,97	9,64	16,76	16,92
Panamá	16,64	11,53	10,96	12,16	14,36	13,63	15,27	17,27	16,94
Valor Unitario Relativo									
México	0,936	0,932	0,946	0,964	0,964	0,978	0,986	0,946	0,923
Rapública Dominicana	0,828	0,908	0,901	0,917	0,918	0,899	0,870	0,842	0,826
Guatemala	0,839	0,845	0,820	0,824	0,831	0,797	0,764	0,741	0,730
Honduras	0,896	0,902	0,907	0,924	0,922	0,913	0,874	0,818	0,770
Costa Rica	0,925	0,950	0,921	0,924	0,928	0,922	0,914	0,883	0,858
El Salvador	0,854	0,846	0,854	0,830	0,793	0,791	0,725	0,709	0,703
Nicaragua	0,922	0,879	0,852	0,847	0,875	0,877	0,908	0,846	—
Belize	0,956	1,033	0,826	0,833	0,880	0,873	0,888	0,945	0,866
Panamá	0,844	0,571	0,610	0,650	0,727	0,756	0,731	0,717	0,726

Fuente: US Imports of Merchandise, Departamento de Comercio de EE.UU.

Anexo Metodológico

Este anexo sigue la notación propuesta por Adrian ten Kate y está tomado del Manual de Uso del MAGIC, elaborado con la participación del autor (CEPAL [1999]).

ANÁLISIS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO

Notación

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

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

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

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

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

Descomposición de Cambio

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

Escribiendo el cambio en el valor de las importaciones como:

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

Efecto Demanda

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

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

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

Efecto Participación

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

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

Se interpreta como el cambio en el valor de las importaciones que habría resultado si la

participación global de las importaciones del producto j se hubiera mantenido constante desde el año base. El cambio en el valor de las importaciones hubiera sido el resultado exclusivo del cambio en la participación del país en el producto.

Efecto Interacción

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

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

Cambios Estructural y Global de la Demanda

Tanto el efecto demanda como el efecto interacción se descomponen a su vez en un componente global y un componente estructural.

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

Componente global

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

Es el resultado del cambio en la demanda del producto j en el país i multiplicado por el cambio global del mercado (importaciones totales del mercado de referencia). Se deja constante el valor del año base, y se multiplica por el cambio en el tamaño total del mercado.

Componente estructural

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

Es la diferencia de la dinámica del producto menos la dinámica del mercado total de importaciones, es decir, se aísla la variación de una mayor o menor participación del producto. El componente estructural refleja el grado en que la dinámica de la demanda del producto j difiere de la demanda global.

Cambios Estructural y Global de Interacción

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

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

Bibliografía

BUITELAAR, RUDOLF. "La Competitividad Auténtica en América Central y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿Llueve sobre Mojado?" en: Muñoz, Juan José (comp.) *La industria Costarricense: retos ante la globalización y la apertura comercial*. Heredia, Costa Rica : EFUNA. 1996

_____. "La posición de los países pequeños en el mercado de las importaciones de Estados Unidos: Efectos del TLC y la devaluación Mexicana", *Desarrollo Productivo* N° 39. Santiago : CEPAL. 1997.

CEPAL. *Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras*. México : CEPAL. 1995.

_____. *El Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las Economías Pequeñas de la Región: una Evaluación Empírica Preliminar*. México : CEPAL. 1995a.

_____. "Manual de Uso del MAGIC". México (mimeo).

DE FRANCO, MARIO. "El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: Impactos e Implicaciones para Centroamérica". INCAE (mimeo). Managua, 1994.

HINOJOSA, RAÚL ET. AL. "Regional Integration in Greater North America: NAFTA, Central America and the Caribbean". Banco Interamericano de Desarrollo (mimeo). Washington D.C., 1994.

LEAMER, E. ET AL. *Central America and the North American Free Trade Agreement*. Washington D.C. : The World Bank. 1995.

Las políticas macroeconómicas y el entorno legal-institucional en la industria maquiladora de exportación de México y Centroamérica

Jorge Máttar¹ y René A. Hernández²

¹ Economista, Coordinador de Investigación de la Oficina de la CEPAL en México.

² Economista, Encargado de la Unidad de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en México.

Resumen

Este artículo presenta una sinopsis de la incidencia de las políticas macroeconómicas y del entorno legal-institucional en las empresas exportadoras de prendas de vestir. Se comienza con una síntesis del panorama económico de México y Centroamérica, diferenciando las situaciones antes y después del TLCAN. Posteriormente, se presenta la evolución de las principales variables macro y se termina con una síntesis de las principales políticas de fomento de las exportaciones y del papel desarrollado por las instituciones relevantes en el proceso.

El estudio concluye que la economía mexicana, después de sufrir en 1995 la peor crisis económica en más de 60 años, ha venido recuperándose paulatinamente, en buena parte por la rápida respuesta de las exportaciones, que han adquirido un peso dominante en el aparato productivo. En Centroamérica, la actividad de la maquila de prendas de vestir ha sido fundamental en su desempeño exportador, especialmente en el mercado de EE.UU. Además de la maquila y otros rubros, como los componentes de maquinaria eléctrica y electrónica y, en el caso de México, en la industria automotriz, se continuaron aprovechando las condiciones preferenciales para acceder al mercado de EE.UU., así como los estímulos creados por las legislaciones nacionales sobre la maquila. Así, el avance de los países estudiados en los mercados internacionales se asocia en buena medida a este fenómeno y su futuro depende de la ampliación de tales preferencias.

I. RASGOS GENERALES DEL PANORAMA ECONÓMICO MEXICANO

INTRODUCCIÓN

Después de casi diez años de virtual estancamiento, México inició la década de los años noventa con un renovado optimismo en materia económica. Se estimaba que las reformas económicas iniciadas a mediados de los años ochenta empezarían a rendir frutos en la década siguiente, a lo que se agregaban las expectativas positivas generadas por la negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU.

En efecto, a partir de 1986, con el ingreso del país en el GATT, se siguió una estrategia de desarrollo más abierta, en donde se le otorgó un papel primordial al mercado y al sector privado, al tiempo que el Estado se retiraba gradualmente de la actividad productiva. Así, en la segunda parte de los años ochenta el gobierno impulsó reformas económicas de largo alcance, como la liberalización del comercio exterior, la desregulación de la economía, la privatización de empresas públicas y la apertura a la inversión extranjera.

Las reformas económicas se profundizaron entre finales de los años ochenta y principios de los años noventa. Se desincorporaron empresas públicas grandes (Teléfonos de México, bancos comerciales, compañías acereras y empresas de fertilizantes, entre otras), se emprendió la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos y se pusieron en práctica reformas para liberalizar el sistema financiero. La política económica de concertación entre los sectores gubernamental, empresarial y obrero, puesta en práctica en 1988 para estabilizar a la economía, propició que los niveles de inflación se redujeran notablemente y la estabilidad del peso dio mayor certidumbre a los agentes económicos (ver cuadro 1).

La apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos junto con las expectativas favorables que generó la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) alentaron una fuerte entrada de recursos financieros del exterior, la mayor parte de ellos de corto plazo, aunque la inversión directa también fue en ascenso. La utilización de la política cambiaria como ancla nominal para contener la inflación cumplió su cometido durante la primera parte de los años noventa, pero la entrada de capital financiero provocó una fuerte tendencia hacia la apreciación del peso en términos reales en ese período.

Así, el déficit comercial fue ensanchándose paulatinamente, pues buena parte de los ingresos del exterior se canalizaron para financiar la creciente demanda por importaciones y el consumo, lo que deterioró significativamente el coeficiente de ahorro interno. Las exportaciones, por su parte, enfrentaban un tipo de cambio sobrevaluado, no competitivo, que impedía un dinamismo superior de aquéllas. La apreciación cambiaria y el ensanchamiento del déficit en cuenta corriente alcanzaron niveles muy elevados en 1994, año que resultó particularmente complejo, pues sucedieron acontecimientos extraeconómicos de extrema gravedad.

El año 1994 inició con un levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional, que tomó por la fuerza varias ciudades del estado sureño de Chiapas. Los enfrentamientos con el ejército tuvieron duración efímera, y el gobierno dispuso iniciar negociaciones a mediados de enero. Sin embargo, los esfuerzos de solución del conflicto han sido infructuosos y a la fecha el grupo armado permanece parapetado en las montañas de Chiapas, sin que se avizore una pronta solución al diferendo.

En marzo el candidato del PRI a la presidencia de la República fue asesinado, causando una gran conmoción nacional e impactos de consideración en la economía, particularmente en la dirección de los flujos de capital de corto plazo. A partir de entonces las reservas internacionales fueron a la baja, en lo que también contribuyeron otros eventos políticos del resto del año (el conato de renuncia del secretario de Gobernación y el asesinato del secretario general del PRI).

La fuga de capitales se aceleró en diciembre, después que el nuevo gobierno tomó posesión, al grado que el 20 de diciembre de 1994 tuvo que anunciar que abandonaba el régimen de bandas para la fijación del tipo de cambio; éste se devaluó considerablemente y el nivel de reservas, que había superado los US\$30.000 millones en marzo, descendió a poco más de US\$6.000 millones a fines de diciembre, desencadenando la más aguda recesión del país en sesenta años.

Los antecedentes de la crisis económica, que inició a fines de 1994 y se expresó fundamentalmente en 1995, son el déficit sin precedentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos (8% del PIB) y el grado de apreciación real que tenía el peso (entre 25 y 40%, dependiendo de los indicadores de precios y de los períodos de referencia), lo que fue generando, a lo largo de 1994, expectativas devaluatorias entre los inversionistas. La sobrevaluación del peso desestimuló las exportaciones y alentó las importaciones, contribuyendo al sesgo de la composición del empleo y de la inversión en contra de los sectores productores de bienes comerciables internacionalmente. De su lado, la política fiscal alentó el gasto de consumo provocado por el auge y la liberalización financieros de 1991 en adelante. Adicionalmente, la política financiera de corto plazo en 1994 promovió la dolarización de la deuda interna, a través de la sustitución de CETES por TESOBONOS; el sistema bancario, debido al alto diferencial entre las tasas de interés internas y externas, se convirtió en un deudor neto en moneda extranjera (Ros [1995]).

La excesiva liquidez fue otro elemento que profundizó la crisis del país. El crédito de la banca comercial, de nuevo en manos privadas desde principios de los años noventa, se expandió muy aceleradamente. En un contexto de liberalización financiera y laxa supervisión bancaria, las expectativas favorables sobre el crecimiento de la economía, así como los cuantiosos ingresos de capitales de principios de los años noventa, trajeron consigo un auge en la demanda de crédito del sector privado, aun a pesar que las tasas reales de interés se mantuvieron altas. Precisamente, el saldo del crédito bancario recibido por empresas y particulares se duplicó en términos reales entre 1991 y 1994.¹ El aumento del crédito se acompañó de incrementos significativos del monto de la cartera vencida consignada por los bancos, que pasó de 2,3% del total de la cartera de préstamos en 1990 a 9,5% a fines de 1994 (OCDE [1995]).

La economía mexicana experimentó en 1995 la crisis más grave en su historia moderna. El gobierno instrumentó un programa de emergencia dirigido primordialmente a ajustar el sector externo con rapidez y a profundidad, con el fin de suplir la brusca interrupción de las entradas de capital externo. En el marco de la severa crisis del sistema bancario, de una fuerte inestabilidad cambiaria y del riesgo del desborde de la inflación, la economía se contrajo 6,2% en 1995 y la tasa de desempleo abierto se elevó a 6,2% (3,7% en 1994). La inflación rebasó 50% y la reducción del ingreso real de amplias capas de la población provocó una fuerte caída de la demanda interna (14%). La rápida respuesta de las exportaciones (aumentaron 30%) al ajuste cambiario (el peso se devaluó 47% en términos nominales y 31% en términos reales), a la reducción de los costos internos (principalmente mano de obra), así como el acceso preferencial al mercado estadounidense gracias al TLCAN, contribuyeron a evitar un mayor deterioro del nivel de actividad.²

El programa de ajuste se centró en una severa restricción fiscal³ y en una política monetaria muy contraccionista, y contó con el respaldo de un paquete crediticio internacional por más de US\$50.000 millones (constituido principalmente con préstamos extraordinarios del Tesoro de EE.UU. y del Fondo Monetario Internacional), de los cuales sólo se utilizaron US\$27.000 millones. Estos recursos externos fueron decisivos para la viabilidad del programa de ajuste. En particular, permitieron garantizar la amortización de la inversión foránea en valores gubernamentales de corto plazo convertibles en dólares (Tesobonos), por un monto cercano a los US\$29.000 millones que se vencían durante 1995. La consecuencia natural de este rescate fue el aumento de la deuda externa total

por más de US\$24.000 millones, con lo cual el país acumuló un saldo total de US\$166.000 millones al cierre de 1995.

La cartera vencida de la banca comercial se incrementó vertiginosamente, al punto que obligó al gobierno a instrumentar diversos mecanismos dirigidos a salvaguardar los ahorros del público, a apoyar a los deudores en la reestructuración de sus créditos y a facilitar el saneamiento financiero de la banca comercial.

El ajuste del sector externo en 1995 fue espectacular. La cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de un déficit equivalente a cerca de ocho puntos porcentuales del PIB en 1994 a un virtual equilibrio en 1995. Por primera vez en siete años, y como respuesta a la interrupción de los flujos de capital foráneo, se obtuvo un superávit comercial, determinado por el alto dinamismo de las exportaciones y la contracción de las importaciones. La inversión extranjera en el mercado de dinero se retiró masivamente del país, debido principalmente a la amortización de los Tesobonos, la inversión directa se redujo 13% y la del mercado accionario se desplomó, determinando un saldo negativo en la cuenta de capitales luego de siete años de crecientes superávits.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

En 1994 se inició la operación del TLCAN, firmado por Canadá, México y EE.UU. Si bien la integración económica de México con EE.UU. era evidente desde hacía décadas,⁴ hasta fines de los años ochenta el gobierno mexicano no había considerado oportuna la firma de un acuerdo de libre comercio con ese país. Sin embargo, la apertura comercial unilateral de México y la presencia de restricciones arancelarias y no arancelarias para el acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense, motivó que México propusiera la creación de una zona de libre comercio.

El TLCAN culminó el proceso de reformas en las relaciones económicas de México con el exterior y apuntaló la estrategia de políticas orientadas hacia el mercado. El Tratado incluye la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre los tres países firmantes y comprende también mecanismos de salvaguarda, disposiciones sobre el comercio de servicios, protección de la propiedad intelectual, normas ambientales y laborales y derechos humanos.⁵

Además del TLCAN, en la primera parte de los años noventa México ingresó a la OCDE y a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Como parte de la intensa actividad en materia de negociaciones comerciales internacionales el gobierno mexicano ha firmado acuerdos de libre comercio con Chile (entró en vigor el 1 de agosto de 1999), Costa Rica (entró en vigor el 1 de enero de 1995), Colombia y Venezuela (entró en vigor el 1 de enero de 1995), Bolivia (entró en vigor el 1 de enero de 1995), Nicaragua (entró en vigor el 1 de julio de 1998), la Unión Europea (1999) y el Triángulo Norte Guatemala, El Salvador, Honduras (2000).

Dada la enorme concentración del comercio mexicano con EE.UU., el TLCAN implicó la liberalización de la gran mayoría de importaciones pues, además de especificar calendarios sectoriales de desgravación arancelaria y de eliminación de otras barreras al intercambio comercial intrarregional, establece una serie de reglas y lineamientos que han pasado a definir la política comercial mexicana actual, tanto intra como extrarregional.

La administración del Presidente Zedillo ratificó el compromiso de la política económica con la liberalización comercial. Se debe notar que la crisis del sector externo en 1995, a diferencia de crisis anteriores, no repercutió en la imposición de restricciones al comercio interregional, aunque se elevaron ciertas tasas arancelarias sobre importaciones

de algunos productos provenientes de países con los que México no tenía acuerdo de libre comercio y sobre los que se presumía la utilización de prácticas desleales de comercio por parte de esos países. La caída del PIB en 1995 pudo haber sido mayor, de no haber mediado el importante aumento de las exportaciones, la mayoría de las cuales se dirigieron al mercado del TLCAN.

A partir de la operación del Tratado, el comercio internacional de México se ha acelerado, especialmente las exportaciones; ello resulta de las condiciones favorables de acceso al mercado de EE.UU. aunque no debe olvidarse que la devaluación real del peso en 1995 le otorgó un impulso extraordinario a las ventas externas del país.

De este modo, México se ha convertido en el segundo socio comercial de EE.UU., con un intercambio de alrededor de US\$215.000 millones en 1999; el acceso preferencial de los productos mexicanos a EE.UU. (el arancel promedio que se aplica a los productos mexicanos pasó de 3,3% en 1993 a 1,1% en 1998) lo ubica como el tercer proveedor del mercado de importaciones de EE.UU., con una cuota de 10%, sólo detrás de Canadá y Japón. El comercio con Canadá también se ha fortalecido; México es su tercer socio comercial y cuarto proveedor de bienes, aunque el nivel de comercio es muy inferior que el que se tiene con EE.UU.

La posición de México como plataforma de exportación al mercado de EE.UU. y Canadá, a partir de condiciones de acceso preferenciales con el TLCAN, ha atraído fuertes sumas de inversión directa, no sólo de esos países, sino también de otras naciones, principalmente de Europa Occidental y Japón. La inversión extranjera directa se mantuvo en alrededor de US\$4.000 millones en 1990-1993; sin embargo, a partir de 1994 los flujos se elevaron a cerca de US\$10.000 millones por año, incluso en 1994-1995, período que se caracterizó por la inestabilidad de la economía. Alrededor del 60% de la inversión extranjera directa proviene de los otros firmantes del TLCAN. En 1999 se preveía que el flujo se mantuviera en torno a US\$10.000 millones, lo que ubicaría a México como el principal receptor de inversión directa en la década de los años noventa en América Latina.

Desde la entrada en vigor del Tratado el empleo creció 10,1% en Canadá, generando 1,3 millones de trabajos, en México aumentó 22%, por lo que se generaron 2,2 millones, y en EE.UU. se incrementó más de 7%, dando por resultado una generación de 12,8 millones de puestos de trabajo, todo ello vinculado al sector exportador.⁶

Si bien el sector exportador ha mostrado un desempeño notable en los años noventa y, en particular, desde la operación del TLCAN, cabe señalar que dicho segmento de la economía se encuentra concentrado en un número reducido de empresas, típicamente grandes, vinculadas con firmas extranjeras, que se financian afuera y que además poseen escasos vínculos con el resto del aparato productivo interno. Ello no sólo es el caso de la industria maquiladora, que aporta el 45% de las exportaciones totales de bienes, sino también el de muchas otras firmas que se abastecen primordialmente en el exterior. Ello se asocia a la desarticulación o rompimiento de cadenas productivas en la manufactura que se ha suscitado en los años noventa. Así, se ha generado una estructura dual en la que prevalece un segmento competitivo internacionalmente, mientras que el resto de la economía, en el que abundan los pequeños establecimientos, muestra una baja competitividad en sus productos y problemas para allegarse recursos crediticios, ya sea de la banca comercial o de desarrollo.

EL PERÍODO 1996-1999: AJUSTE, ESTABILIZACIÓN Y RECUPERACIÓN PRODUCTIVA

La recuperación de la actividad económica a partir de 1996 ha sido notable, en la que influyeron decisivamente dos fenómenos ausentes en períodos de postcrisis anteriores:

el rápido retorno del país a los mercados voluntarios internacionales de deuda y el dinamismo de las exportaciones no petroleras, en parte asociado a la operación del TLCAN, que pasaron a ocupar una parte importante de la demanda agregada. La inflación descendió rápidamente y continuaron aplicándose restricciones monetarias y fiscales en el marco del programa de ajuste auspiciado por el FMI.

El producto aumentó 5,1% en 1996 y la tendencia favorable continuó en el período 1997-1999, aunque con una trayectoria declinante de la tasa de crecimiento (véase el cuadro 1). El empleo se recuperó gradualmente y la tasa de desocupación abierta descendió hasta 2,5% a fines de 1999. La inflación tendió a la baja, situándose en 13% en 1999. La corrección de los desequilibrios en el sector externo también ha continuado, observándose un crecimiento de dos dígitos en las exportaciones, aun a pesar de la fuerte caída de los ingresos petroleros en 1998. Así el déficit comercial se mantiene en niveles razonables, lo que permite que el déficit de la cuenta corriente no sobrepase el 4% del producto.

La conducción de las políticas monetaria y fiscal ha mantenido la austeridad y el régimen de flotación ha continuado, con ligeros ajustes que se han implementado ante episodios especulativos causados principalmente por la volatilidad financiera internacional que ha prevalecido desde 1997. Así, el déficit fiscal en el último trienio no ha rebasado el 3,5%. Mediante colocaciones de bonos en los mercados internacionales, el gobierno ha seguido una activa política de refinanciamiento de la deuda externa, que le ha permitido aligerar su peso. Hoy se observa un perfil de amortizaciones y pago de intereses relativamente favorable.

Política monetaria

En el marco del objetivo central de disminuir la inflación después de la crisis cambiaria de 1994-1995, la política monetaria en los últimos años ha perseguido: a) restaurar la estabilidad de los mercados financieros; b) mantener un control estricto del crédito interno y c) aumentar la transparencia de las operaciones del banco central con el propósito de fomentar la confianza del mercado.

Para cumplir dichas metas, el banco central ha llevado a cabo ajustes a la política monetaria. Así, para moderar las fluctuaciones de las tasas de interés y el tipo de cambio, emplea el mecanismo de subastas de crédito entre las instituciones financieras, ampliando o restringiendo la cuantía de recursos puestos a disposición de los bancos; además, en algunos casos exige posiciones netas acreedoras con el instituto central. A través de este mecanismo se envía una señal a los agentes para propiciar que las tasas de interés se eleven o detengan su descenso, el cual fue utilizado en varias ocasiones durante 1996 y 1997.⁷

La volatilidad financiera internacional de 1998 y la caída del precio del petróleo, significaron una contracción del flujo de divisas hacia el país, lo que redundó en un mayor déficit en la balanza comercial y un tipo de cambio más alto. Para corregir estas fluctuaciones en los mercados financieros el Banco de México modificó su postura al pasar de una política monetaria neutral a una restrictiva.

En los primeros días de 1999 surgieron brotes de inestabilidad en el mercado brasileño al registrarse un desplazamiento del techo de la banda cambiaria, que ocasionó que el tipo de cambio en México se devaluara con rapidez. A fin de evitar mayores presiones el Banco de México reforzó su política de restricción de la liquidez, apoyando la recuperación del peso, que desde entonces mantuvo una ligera tendencia a la apreciación en términos reales. Con todo, la política cambiaria de flotación parece haber resultado muy adecuada en los últimos tiempos, especialmente en el bienio 1998-1999, que se ha carac-

terizado por fluctuaciones violentas de los flujos financieros internacionales, ante lo cual parece ser oportuna la práctica de una política de tipo de cambio flexible.

Finanzas públicas

Desde fines de 1997 y durante 1998 se sintieron las secuelas de la crisis financiera en los países asiáticos, sobre todo al registrarse una fuerte disminución de los precios internacionales del petróleo. A fin de cumplir con las metas establecidas en el programa económico para 1998 (déficit fiscal de 1,25% del PIB), se realizaron diversos ajustes al gasto público. La disminución de los precios del petróleo implicó una caída en los ingresos petroleros de cerca de 1% del PIB. Este fenómeno puso de manifiesto la debilidad estructural de las finanzas públicas, pues los ingresos petroleros representan alrededor de un tercio del total de ingresos del sector público presupuestario.⁸

La disminución del gasto público afectó la recuperación paulatina que venían registrando sectores como el de la construcción, que está íntimamente relacionado con los proyectos de inversión pública, y lo anterior tuvo efectos en diversas ramas vinculadas con la construcción. Otros sectores afectados fueron las inversiones al sector energético y de comunicaciones y transportes.

Programas para restablecer el crecimiento sostenido

A fin de hacer frente a los problemas económicos del país, así como al grave deterioro de los ingresos de la población, el gobierno dio a conocer en 1997 el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000 (Pronafide), que se propuso lograr un crecimiento económico de más del 5% anual, generar más de un millón de empleos al año, incrementar el nivel real de los salarios, fortalecer la capacidad del Estado para atender las demandas sociales y evitar las crisis recurrentes que se han presentado en los últimos veinte años. Este programa busca abatir rezagos sociales, sobre todo en las comunidades más necesitadas, promover el ahorro privado, consolidar el ahorro público, adecuar al sector financiero a las actuales circunstancias y aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno.

Adicionalmente, el gobierno ha impulsado programas que buscan paliar esos efectos, a través de acciones de cobertura amplia destinada a la población en general, a fin de garantizar el acceso a servicios básicos como educación, salud, seguridad social, capacitación laboral y vivienda, así como superación de la pobreza extrema que afecta a un importante sector de la población.

Rescate financiero

Debido a los problemas en torno a la convertibilidad de los pasivos del FOBAPROA a deuda pública durante 1998 y la creciente cartera vencida que se venía acumulando, el costo de ésta siguió creciendo. Después de un largo debate en el Poder Legislativo, la deuda del FOBAPROA se consolidó en deuda pública a fines de 1998; el Congreso aprobó también la creación del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), el cual se encarga de administrar y vender la cartera que le traspasó el FOBAPROA. Adicionalmente se estableció en 1999 el Programa "Punto Final", último de una serie de mecanismos para apoyar el cumplimiento del pago de los deudores de la banca comercial. Contempla descuentos entre el 45% y el 60% para los diversos tipos de créditos como el hipotecario, empresarial y agropecuario y pesquero.

Las últimas estimaciones oficiales calculan que el saldo de los pasivos brutos del IPAB al cierre de 1999 ascienden a 844.200 millones de pesos (cerca de US\$89.000 millones), cifra equivalente a cerca de 20% del PIB.

Blindaje financiero

La ocurrencia de crisis económicas al fin de cada sexenio en las dos últimas décadas, condujo a la administración a la formulación de un programa de fortalecimiento financiero, apoyado por diversas instituciones financieras internacionales. El fin es proteger a la economía y al sistema financiero de choques externos e internos de cara a los procesos electorales del año 2000 y al cambio de administración gubernamental.

El Programa de Fortalecimiento Financiero 1999-2000 incluye recursos por US\$16.900 millones en forma de líneas de refinanciamiento y comercio exterior provenientes del FMI, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y el Eximbank de Estados Unidos, así como US\$6.800 millones de líneas contingentes al amparo del Acuerdo Financiero de América del Norte (NAFA), lo que hace un total de US\$23.700 millones.

El gobierno buscaba consolidar las reformas que había venido implementado desde la década de los años ochenta (en la segunda mitad de los años noventa se avanzó poco) y apuntalar el desempeño macroeconómico posterior a la crisis financiera de 1995. Además, se seguirán profundizando las reformas estructurales y la descentralización de empresas estatales. Se reconoce que para garantizar el cumplimiento de los objetivos se podrían tomar medidas adicionales y se consultaría al FMI sobre los posibles ajustes que deban hacerse a la política económica.

Se presume que la política económica tenderá a consolidar la estabilidad macro, planteando, para el año 2000, las siguientes metas: crecimiento del producto del 4,5% inflación 10%, déficit en la cuenta corriente 3,2% del PIB, balance fiscal 1% del PIB y una relación de deuda pública a PIB del 27%.

II. RASGOS GENERALES DEL PANORAMA ECONÓMICO CENTROAMERICANO

Para el período 1993-1998, Centroamérica registró una tasa promedio de crecimiento en su actividad económica de 4,1%, ligeramente superior al crecimiento de 3,8% observado en el período 1990-1992. El PIB per cápita tuvo un crecimiento de 1,3% para los años del estudio y de 0,9% para el período 1990-1992 (véase cuadro 3).

El comportamiento de otras variables estuvo diferenciado. Por ejemplo, la inversión bruta interna creció a una tasa promedio de 3,5%, experimentando tasas negativas en 1996 (-13,2%), una tasa muy baja (1,9%) en 1995, sobre todo provenientes de los menores niveles de inversión realizados en Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

La tasa de inflación diciembre-diciembre se mantuvo en promedio para la región en 16%.⁹ El déficit fiscal del gobierno central registró un promedio de 4,2%, en gran parte por los niveles de 5,5 y 8,9% alcanzados por Honduras y Nicaragua, respectivamente.

El año de 1998 tuvo un desempeño económico muy particular si se le compara con los años previos. Así, el producto interno bruto regional se expandió a una tasa de 4,5% frente a 4,3% del año anterior, similar a los promedios de crecimiento de los períodos 1990-1992 y 1993-1998. A finales del año, el impacto del huracán Mitch no afectó significativamente las metas programadas originalmente en 1998 y su verdadero efecto se observó durante 1999; no obstante, su desempeño se compara muy favorablemente con la sustancial desaceleración de América Latina en su conjunto (CEPAL, L.367 /72 [1999]).

En contraste con la situación anterior y el efecto del meteoro, el desempeño centroamericano en 1998 fue favorecido por el influjo de inversión extranjera directa; el comportamiento dinámico de las exportaciones no tradicionales y el sostenido esfuerzo mostrado en la formación bruta de capital. De forma desfavorable influyó la reducción de los precios internacionales de los principales productos tradicionales de exportación, las adversas condiciones climáticas en la primera parte del año, producidas por el fenómeno de "El Niño" y la presencia durante el último bimestre del huracán Mitch, como se mencionó antes, que devastó extensas áreas de la región, ocasionando grandes pérdidas de producción y graves daños a la infraestructura económica, sobre todo en Honduras y Nicaragua (CEPAL, L.367/72 [1999]).

De 1993 a 1997, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) percibió ingresos netos en concepto de inversión extranjera directa por más de US\$5.400 millones, si se incluye a Belice la cifra se eleva a más de US\$5.500 millones (ver Tabla A). Durante 1998 solamente, la región centroamericana percibió importantes flujos de ingresos del exterior por concepto de inversión extranjera directa, alcanzando un monto global de US\$2.390 millones, en gran parte debido a la compra de empresas estatales privatizadas de telecomunicaciones y electricidad. Este monto es casi equivalente a la inversión recibida por la región en los tres años previos. Además con un peso siempre significativo, las remesas de centroamericanos residiendo en EE.UU., continuaron creciendo para llegar a US\$3.185 millones, monto 17% mayor al del año anterior. El valor de las exportaciones al resto de Centroamérica aumentó en 10,5% y en contraste, el valor de las importaciones disminuyó en 5%.

La relación entre el valor del comercio intracentroamericano y el valor del comercio total de bienes por el lado de las exportaciones alcanzó un nivel de 18,1% en el período 1990-1992, de 17,5% de 1993 a 1998 y un valor muy similar en la ponderación de toda la década. Esta misma relación por el lado de las importaciones se mantuvo en 11,5% a lo largo de toda la década y en todos los períodos analizados (véase cuadro 6).

En el desempeño del sector externo en general, influyó en forma significativa el crecimiento de 27,5% en las ventas externas de bienes de Costa Rica, atribuido en gran medida a la empresa INTEL, que al iniciar operaciones exportó US\$1.000 millones, suma equivalente a dos terceras partes del incremento en las ventas reportado por la región. Asimismo, el valor agregado de la maquila en la región aumentó 14,8%, para situarse en US\$1.418 millones (CEPAL, L.373 [1999]). La tasa de crecimiento de valor agregado de la maquila en 1998 está muy por debajo de los promedios entre 20 y 50% alcanzados por cada uno de los países en el período 1993-1998 y 1992-1998 (véase cuadro 7).

Parte de la dinámica de las exportaciones se explica por la rápida expansión de la actividad maquiladora en la región, especialmente de Honduras y El Salvador, la contracción de 1996 y la recuperación paulatina en 1997 y 1998, la cual no alcanzó los niveles observados en años anteriores.

El déficit en cuenta corriente respecto al PIB ha ido disminuyendo gradualmente de 8,7% en 1993 a 4,9%, promediando 5,7% para el período en estudio. Esta situación es particularmente interesante de observar en Honduras que pasó de 9,5% en 1993 a 2,9% en 1998, impulsado por el dinamismo de sus exportaciones en esos años.

En este contexto se puede destacar que en 1998 y a causa del huracán Mitch, Honduras y Nicaragua redujeron sensiblemente su tasa de crecimiento (el primero 2,1 puntos porcentuales y el segundo 1,1 puntos), como resultado de las pérdidas económicas del último bimestre del año. A nivel regional, estas pérdidas fueron compensadas por la aceleración del crecimiento de Costa Rica más allá de lo previsto. El principal impacto del huracán se observó

en la producción agropecuaria regional. El PIB de este sector se contrajo 7% en Honduras y 1,9% en El Salvador, y redujo en forma marcada el crecimiento en Nicaragua de 8,3% en 1997 a 4,2% en 1998 (CEPAL, L.367/71/72 [1999]).

En materia fiscal, la región continuó aplicando medidas de saneamiento de las finanzas públicas mediante aumentos en la recaudación tributaria y controles del gasto. Sobresale la reducción del déficit del gobierno central de Honduras de 9,9% en 1993 a 3,5% en 1998, y de Nicaragua de 7,3% a 4,5%. Costa Rica hizo un esfuerzo notable al reducir su déficit de 3,9% en 1997 a 3,2% en 1998. En cambio, ese indicador observó un repunte en El Salvador y Guatemala (2,0 y 2,2%, respectivamente).

Todos los países expandieron el crédito interno, principalmente el dirigido al sector privado y elevaron su gasto público en términos del producto. En particular, Costa Rica, Guatemala y Honduras siguieron una política crediticia expansiva durante gran parte del año, en un contexto de baja en las tasas de interés. El Salvador hizo lo mismo con la excepción de 1998, año en que el crédito interno bajó a 1,7% comparado con 24,7% del año anterior y el crédito al sector privado de 13,2%, fue menor en más de 14 puntos porcentuales al de 1997. En el último año, la formación de capital a escala regional mantuvo su alto ritmo de expansión (14,3% frente al 15,3% en 1997), en gran medida por el impulso de las inversiones privadas, pero también por el incremento del gasto público en obras de infraestructura productiva y social, principalmente en El Salvador y Guatemala. La inversión se aceleró en Costa Rica y Honduras (22,9% y 19,8%, respectivamente); aumentó 11,8% en Guatemala, en parte por el mayor gasto público destinado al cumplimiento de los Acuerdos de Paz, y se redujo en El Salvador (5,8%). En Nicaragua se registró una fuerte desaceleración (5,7% frente a 16,9% de 1997) motivada por la caída de la inversión pública y el menor ritmo de la privada (CEPAL, L.370/71/73/67/72 [1999]).

En 1988, el panorama ocupacional tendió a mejorar en la región por efecto del incremento del nivel de actividad económica. Asimismo, se presentaron alzas en los salarios reales de casi todos los países (CEPAL, L.370/71/73/67/72 [1999]).

Tabla A

CENTROAMÉRICA Y BELICE: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1998
(US\$ millones)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Costa Rica	163	178	226	247	298	396	427	446	559 ^a	2.940
El Salvador	2	25	15	16	23	38	25	...	872 ^a	1.016
Guatemala	48	91	94	143	65	75	77	84	673 ^a	1.350
Honduras	44	52	48	27	35	50	91	122	84	553
Nicaragua	...	1	15	39	40	75	97	173	184	624
Belice	17	14	16	9	15	21	17	12	18	139
Total MCCA	257	347	398	472	461	634	717	825	2.372	6.483
Total MCCA y Belice	274	361	414	481	476	655	734	837	2.390	6.622

^a Estimaciones de la UNCTAD.

Fuente: CEPAL [1998]. Las cifras excluyen los centros financieros.

SINOPSIS DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA EN EL PERÍODO 1993-1998

Durante el período 1990-1998 la tasa de crecimiento del producto interno manufacturero (PIM) de los cinco países que conforman el MCCA fue de 3,9%, tasa prácticamente idéntica a la del crecimiento del PIB para los mismos años. De 1993 a 1998, el PIM fue de 3,8%, similar al promedio de nueve años de la década e inferior al 4,1% de crecimiento del PIB (véase cuadro 5).

En 1998, el crecimiento del PIM fue de 6%, ligeramente superior a lo observado en 1997. Por segundo año consecutivo, dicho crecimiento fue superior al del PIB. En este desempeño industrial influyó la expansión del comercio intrarregional; y particularmente, la expansión de las exportaciones manufactureras (12,8%) (CEPAL, R.732 [1999]).

La política de competitividad industrial de la región se caracterizó por apoyarse en las políticas de los programas nacionales de desarrollo, bajo un marco de creciente apertura comercial, mayor competencia internacional, desregulación, eliminación de incentivos fiscales y financieros, privatización y orientación al mercado.

Mediante las encuestas realizadas y los contactos con las instituciones de la región se percibió un claro interés por parte del sector privado de definir una estrategia para el desarrollo productivo e industrial y contar ante todo con un contexto macroeconómico favorable, una infraestructura física adecuada, una fuerza laboral alfabetizada y calificada y un marco institucional que ofrezca condiciones mínimas de funcionamiento del sistema productivo y financiero.

En el debate surgido entre los agentes económicos y las autoridades económicas, por lograr la reconversión industrial y elevar la competitividad, destacan los programas nacionales de competitividad de los distintos países, apoyados por el Instituto para el Desarrollo Internacional de Harvard y el Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible -CLACDS- del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas -INCAE- (INCAE [1999]).

En el desempeño por países, es notable que Costa Rica en el período 1990-1992 creciera a tasas superiores al promedio de la industria manufacturera regional, en el período 1993-1998 su desempeño en el PIB manufacturero y global fue menor al promedio regional y terminara igual al promedio, en la ponderación de toda la década. El Salvador en cambio, mostró un desempeño superior al promedio regional en todos los períodos considerados. En 1998 por ejemplo, al igual que Costa Rica superó la tasa de crecimiento del PIM anual del conjunto de países del MCCA (8,0% y 7,2%, respectivamente), debido a que incorporaron en sus registros de producción, ciertas actividades de la actividad maquiladora, una de las más dinámicas en la década de los años noventa (véanse gráficos 4 y 5).

Nicaragua y Guatemala registran tasas de crecimiento del PIM menores a los promedios regionales. El PIM de Honduras fue menor al promedio regional en los primeros años de la década, levemente superior durante los años 1993-1998 y terminó los nueve años de la década con una tasa de crecimiento idéntica a la del promedio regional (3,9%).

El coeficiente de industrialización de la región (participación del PIM en el PIB) fue de 16,9% para el período 1990-1998, muy similar al crecimiento del período 1993-1998 (16,8%) y tres décimas de punto porcentual por debajo del promedio de 1990-1992 (17,1%). El gráfico 2 muestra en 1998 una leve recuperación del grado de industrialización regional con respecto a los últimos dos años; sin embargo, aún no ha logrado alcanzar los niveles observados a principios de la década de los años noventa. En general, todos los países, con excepción de Costa Rica muestran un descenso en su coeficiente de industrialización a partir de 1993 y un leve repunte en 1998.

En los gráficos 2 y 3 se refleja el grado de industrialización de los países centroamericanos (véase también cuadro 4). Se puede observar que el coeficiente de industrialización de Costa Rica varía entre 19,2% y 19,9% con una tendencia a la alza en los últimos años; el de Honduras muestra una tendencia estable en 16,2% hasta 1995 y ascendente a partir de 1995; mientras que el de Guatemala es descendente desde 1990; el de El Salvador es ascendente desde 1997 y el de Nicaragua descendente a partir de 1994. Puede notarse que la gráfica de industrialización de El Salvador es la más similar a la regional (véanse gráficos 2 y 3) (INCAE [1999]).

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO

Durante todos los años de la presente década, la estructura del sector industrial centroamericano y el coeficiente de industrialización se mantuvo sin cambios importantes (véase cuadro 4). La rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco concentra aproximadamente el 50% del valor de la producción bruta, indicador significativamente superior al promedio de los países con mayores dimensiones económicas de América Latina como México, Argentina y Brasil, y más de tres veces superior al promedio mundial (UNIDO [1993]).

La segunda rama con mayor peso fue la de textiles, vestuario y productos de cuero, la cual en promedio representó 11,6% del total del valor bruto de la producción manufacturera entre 1993 y 1998, pero que se considera subestimado por problemas de registros estadísticos en los países de la región.¹⁰ El valor de la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo se ha mantenido alrededor del 9% de la producción manufacturera.

Un aspecto a destacar es el cambio de la tasa de importación de bienes de capital que se redujo en más de 50% durante los años 1993-1998 para El Salvador y Guatemala, si se le compara con las tasas de crecimiento del período 1990-1992. Para Costa Rica se mantuvo en niveles de 13% aproximadamente. Los cambios más notables fueron Honduras y Nicaragua. El primero duplicó sus importaciones de bienes de capital en el período del estudio y el segundo lo cuadruplicó. Gran parte de esta inversión se debió al dinamismo más reciente de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en esos países. Las importaciones de bienes de capital del sector manufacturero estuvieron cercanas al 15% para toda la región.

La contribución del empleo manufacturero en el empleo total fue de 15,5% en promedio para toda la región y se ha mantenido igual a lo largo de la década. No se observan variaciones significativas. A nivel de país, destaca El Salvador, donde el sector manufacturero participó con un 25% en la generación de empleo total del país y se constituyó en el más alto de la región. En menor proporción se encuentra Guatemala (16,9%); Nicaragua (13,8%); Costa Rica (13,2%); y Honduras (11,8%).

Por otra parte, las tasas de crecimiento del empleo total y del empleo manufacturero en la región fueron de 3,7% y de 3%, respectivamente. Costa Rica registró una ocupación total similar al promedio regional y cero por ciento de crecimiento en la ocupación del sector manufacturero, lo cual es paradójico si se observa que es el segundo país de la región con el mayor coeficiente de industrialización (19,6%). El Salvador mantuvo la ocupación total y manufacturera por encima del promedio regional en más de un punto porcentual para cada caso; Guatemala registró un crecimiento de 1,7% en la ocupación total y de tan sólo 0,6% en la ocupación manufacturera, ambas tasas por debajo del pro-

medio regional. Honduras y Nicaragua mostraron un desempeño mucho más favorable al igual o situarse por encima de los promedios de la región.

III. EL ENTORNO-LEGAL INSTITUCIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Las empresas maquiladoras han jugado un papel relevante en la generación de empleo y como una fuente de generación de divisas para México; sin embargo, su articulación y encadenamientos con el aparato productivo nacional ha sido muy escaso o inexistente. En la década de los años noventa su fortalecimiento ha sido extraordinario debido al elevado grado de flexibilidad con el que operan y al dinamismo ininterrumpido de la demanda, que proviene fundamentalmente de EE.UU.

El ciclo de las empresas maquiladoras de exportación ha pasado por dos periodos básicos; el primero va de 1964 a 1973, durante el cual se constituye el sector y crece en forma irregular, manteniendo un peso poco significativo en la actividad industrial del país. El segundo, entre 1974 y fines de la década de los años noventa, en el que se acrecienta su importancia en los flujos comerciales, el empleo y la inversión. Casualmente, este último periodo coincide con el ciclo de reformas económicas emprendidas a partir de 1982, en donde se puede observar una fase de especialización industrial regional acompañada por una diversificación tecnológica.

La industria maquiladora se inició especializándose en el ensamble de productos poco sofisticados tecnológicamente (textil, confección), pero hoy opera en un gran número de ramas, siendo las principales la automotriz, la electrónica y eléctrica, textil, autopartes, cuero y calzado, muebles, alimentos, químicos, herramienta y equipo, juguetes y artículos deportivos.

El número de establecimientos, el empleo, la inversión y el comercio exterior de la maquila han crecido significativamente en los últimos quince años, y su ubicación se ha diversificado a otras regiones alejadas de la frontera con EE.UU. De hecho, los programas de maquila hicieron posible proyectos con inversión netamente extranjera, situación que no era factible fuera de ese programa, por lo que esta condición explica en buena parte el crecimiento de la actividad maquiladora. Con todo, se reconoce que, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, muchas empresas ampliaron sus operaciones de producción compartida en México (el número de maquiladoras se incrementó de 2.405 en 1993 a 4.470 en 1999).

La industria maquiladora de exportación jugó un papel estratégico como amortiguador de la crisis de 1995 y en el restablecimiento del crecimiento a partir de 1996. Considérese, por ejemplo, que, en el periodo 1993-1998 la inversión bruta fija de toda la economía creció a una tasa de 3,6% en términos reales; en cambio, la inversión fija bruta realizada por las empresas maquiladoras de exportación creció en el mismo periodo a un promedio anual de 30,4%, acumulando US\$12.000 millones, es decir, 11,1% del total nacional (Mendiola [1998]). La industria maquiladora representa un 45% de las exportaciones totales de bienes y opera característicamente con saldos comerciales positivos (véase cuadro 2). En la crisis económica de 1995 las exportaciones maquiladoras crecieron 31%, por lo cual se constituyó en la válvula de escape de una crisis mucho más profunda.

La maquila en México otorga empleo a más de 1,1 millones de personas; es el sector más dinámico en cuanto a generación de puestos de trabajo y se estima que el desarrollo de capacidades de la mano de obra está avanzando, al ser preponderante el

ensamble de productos con una sofisticación tecnológica relativamente alta (televisores, computadoras, circuitos impresos, autopartes, entre otros) (Buitelaar et al [1999]).

El reto de la industria maquiladora en México es irradiar su dinamismo a otros sectores de la economía. Pese a los esfuerzos realizados por el gobierno para promover encadenamientos de la maquila con industrias locales, los resultados a la fecha son magros. El coeficiente de insumos nacionales (diferentes del trabajo) respecto al total de insumos no llega al 3% (véase cuadro 2), por lo que hace falta redoblar esfuerzos en este sentido. Actualmente, esta forma de producción constituye un receptáculo muy importante para absorber parte de la creciente fuerza de trabajo del país y constituye un aporte fundamental a la balanza comercial, pero sus efectos multiplicadores serían mucho mayores si se lograra ampliar las conexiones de este circuito con proveedores locales.

La industria de la maquila de exportación en Centroamérica¹¹ surgió a mediados de los años ochenta como consecuencia de la evolución de una serie de factores internos y externos. A nivel interno, jugó un papel crucial el estancamiento y agotamiento del modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones (ISI); y en el externo, la redefinición de la división internacional del trabajo.

La importancia de la maquila se ha incrementado de manera importante en los últimos años, llegando a generar alrededor de 250.000 empleos directos, lo cual representa entre el 25 y 30% del empleo formal, el 20% sobre el valor agregado de las exportaciones que excluyen la maquila y aproximadamente un 10% del PIB manufacturero (Gitli [1997]).

El auge de la actividad maquiladora se vio impulsado por la adopción de una nueva estrategia de industrialización basada en la promoción de exportaciones de productos no tradicionales hacia terceros mercados, con el fin de disminuir el sesgo antiexportador existente hasta entonces; por las políticas de asociación impulsadas por el gobierno estadounidense; y además, por la reestructuración de la industria manufacturera estadounidense, y en particular la industria de la confección, que se vio gravemente afectada por la alta competitividad de los productos asiáticos. Los productores se vieron en la necesidad de transferir procesos productivos intensivos en mano de obra hacia países vecinos con abundante fuerza laboral y bajos salarios (Gitli [1997]).

La industria maquiladora de exportación de Centroamérica se caracteriza por una alta concentración en el sector textil y de confecciones; llegando a representar en 1995, el 80% del total y destinando más del 90% de las exportaciones hacia EE.UU. Una característica singular de las exportaciones de textiles y prendas de vestir centroamericanas es su alto componente de valor agregado estadounidense, proveniente del trato preferencial arancelario que reciben conforme al esquema de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe cuando son procesadas con materia prima de EE.UU. Este es un argumento que explica el hecho de que EE.UU. sea el principal socio comercial de estos países.

Por otra parte, como resultado de las condiciones de acceso preferencial, las exportaciones de la IME poseen una alta competitividad y una gran capacidad de expansión, incluso con la noción de que a partir de 1990 la exportación de confecciones centroamericanas está desplazando a las de origen asiático (CEPAL [1997]). Así, en el período 1990-1995 la exportación de prendas de vestir se incrementó en más del 20% sobre el total. Por ejemplo, en Costa Rica la exportación de confecciones representó aproximadamente 25% de las exportaciones totales a EE.UU. en 1995. En el mismo año, este coeficiente en Guatemala fue de 22,6%. Honduras es el principal exportador de confecciones centroamericanas a EE.UU. En 1995 dicha exportación representó 62% del total de bienes vendidos a EE.UU. (CEPAL [1997]). En el período 1991-1992, la tasa media de crecimen-

to de las exportaciones de prendas de vestir a EE.UU. aumentó 46,1%, en el período 1993-1998 declinó hasta llegar a 22,5% y en el promedio del período 1991-1998, el crecimiento fue de 28,4% lo cual evidencia un ritmo de crecimiento menor a partir de 1994 y que no ha logrado recuperar los niveles registrados para los primeros años de la década (véase gráfico 5). Las características de la IME de Centroamérica, desde el punto de vista del origen geográfico del capital, se observan en la Tabla B.

Tabla B

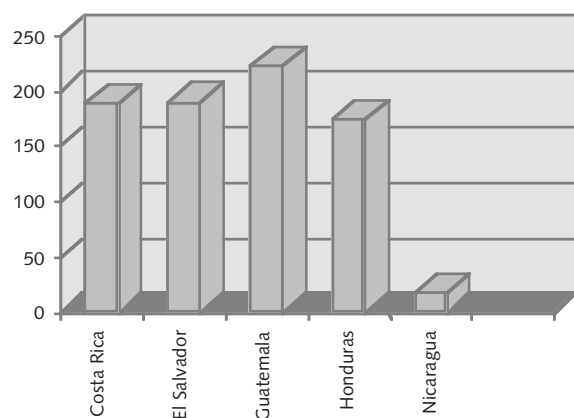
CENTROAMÉRICA: ORIGEN DEL CAPITAL Y GENERACIÓN DE EMPLEO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, 1996

País	Total de empresas	Origen del capital					Empleos
		Nacionales	EE.UU.	Corea	Otros asiáticos	Diversos	
Costa Rica	189	39 (21%)	113 (60%)	4 (2%)	3 (2%)	30 (16%)	47.972
El Salvador	190	123 (65%)	20 (11%)	16 (8%)	12 (6%)	19 (10%)	42.000 ^{a/}
Guatemala ^{b/}	220	95 (43%)	20 (9%)	96 (44%)	4 (2%)	5 (2%)	61.800
Honduras	174	56 (32%)	62 (36%)	37 (21%)	17 (10%)	2 (2%)	78.583 ^{c/}
Nicaragua	19	3 (16%)	6 (32%)	3 (16%)	6 (32%)	1 (5%)	13.000
Regionales	792	316(40%)	217 (28%)	156 (20%)	42 (5%)	57 (7%)	243.355

^{a/} En 1994 el total de empleos ascendía a 48.821, de acuerdo con las cifras de FUSADES. Otros estudios estimaban que en 1994 las empresas maquiladoras grandes (294 trabajadores en promedio por establecimiento) generaban 50.000 empleos, a los que había que sumar entre 15.000 y 25.000 generados por los pequeños talleres del sector informal, subcontratados por las empresas grandes; ^{b/} Maquiladoras en confecciones; ^{c/} En Gitli [1997].

Fuente: CEPAL [1999] sobre la base de información de PROCOMER, Costa Rica; Ministerio de Economía, El Salvador; GEXPRONT, Guatemala; Asociación Hondureña de Maquiladores, Honduras, y Corporación de Zonas Francas y Banco Central, Nicaragua; en Gitli [1997].

CENTROAMÉRICA: EMPRESAS BAJO REGÍMENES DE MAQUILA EN 1996



El gráfico muestra el número de empresas por país, hacia fines de 1996. Claramente, Guatemala y El Salvador cuentan con el mayor número de empresas maquiladoras, 190 y 220 (24% y 28% del total), respectivamente. El número de empresas registradas en Costa Rica (189) es ligeramente inferior a las de El Salvador. Honduras presenta el menor número de empresas y el mayor número de empleos generados. En Costa Rica se ha observado un fuerte dinamismo de las llamadas maquiladoras de "alta tecnología", donde destaca el caso

de INTEL, que inició operaciones en los primeros meses de 1998. La primera etapa de instalación generó 2.000 puestos de trabajo y en cinco años la cifra aumentará hasta 3.500. La inversión total oscilará entre US\$300 millones y US\$500 millones, y será la mayor que una sola empresa haya hecho en Costa Rica (Gitli [1997] p.158).

En el plano institucional, en Guatemala se creó a principios de los años setenta el Centro Nacional de Promoción de Exportaciones (GUATEXPRO), y se construyó la primera zona franca (ZF) en 1973, como una institución estatal descentralizada. La ZF se orientó principalmente hacia actividades de almacenamiento y reenvío. El esquema no tuvo el éxito esperado, entre otras causas, por la falta de infraestructura y telecomunicaciones.

En Costa Rica, la IME surgió en 1972 mediante la creación de un régimen tarifario especial, otorgado a las empresas dedicadas al ensamble o exportación de productos no tradicionales. Con la Ley de Promoción de Exportaciones (1973) se creó el Centro de Promoción de Exportaciones (CENPRO) y del Régimen de Admisión Temporal, entre otros incentivos. La modalidad de ZF se creó en 1981, mediante la promulgación de la Ley de Zonas Francas Procesadoras y Parques Industriales, que permite como accionistas exclusivos a las instituciones del Estado.

El esquema en El Salvador, se enmarcó en una Ley de Promoción de Exportaciones (1974), con una ZF de propiedad y administración estatal. La zona franca de San Bartolo albergó 14 empresas en 1979, que en conjunto generaron casi 4.200 empleos directos. Actualmente está en desarrollo la zona franca del Pedregal.

Por último, en Honduras se creó el Régimen de Zonas Libres (ZOLI) en 1976, y la primera ZF se instaló en Puerto Cortés, como entidad estatal y bajo la administración de la Empresa Portuaria. En 1979 se permitió la instalación de ZOLI en otras ciudades del país; sin embargo, la actividad no se desarrolló con el dinamismo esperado.

Con el fin de modernizar el marco legal y elevar el dinamismo de la actividad maquiladora en la región y que las exportaciones manufactureras se convirtieran en uno de los ejes principales de desarrollo, en Costa Rica por ejemplo, se modificó el esquema legal e institucional a partir de 1983. En ese año se creó el Programa de Exportaciones e Inversiones de la Presidencia de la República. En el sector privado se creó la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), para atraer inversión extranjera, principalmente mediante la modalidad de maquila.

En 1996 se creó la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER), como una nueva institución oficial para la promoción de las exportaciones e inversiones. PROCOMER fue resultado de la fusión del CENPRO, la CZF y el Consejo Nacional de Inversiones, tradicionalmente vinculados con el comercio exterior (Buitelaar [1999]).

El marco legal en Honduras fue igualmente modificado mediante la introducción del Régimen de Importación Temporal (RIT) en 1984, y en 1987, el Régimen de Zonas Industriales de Procesamiento para la Exportación (ZIP). La atracción de la inversión extranjera hacia las zonas francas ha sido impulsada por la Fundación para las Inversiones y el Desarrollo Económico (FIDE).

En El Salvador en cambio, la participación del capital privado, nacional y extranjero, tanto en términos de propiedad como de administración de las zonas francas, se introdujo en 1986. A partir de 1990 el funcionamiento de ZF y actividades conexas se regulan por la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, y se produce una expansión acelerada de la industria maquiladora. La modalidad de "recinto fiscal" permite que cualquier empresa del sector de la industria manufacturera tradicional se convierta en maquila y se beneficie de las exenciones fiscales que ofrece el régimen de ZF. Las ZF coexisten con los "recintos fiscales", que se extienden en todo el territorio nacional (Gitli [1997]).

En 1982 se creó en Guatemala una nueva institución privada de promoción de exportaciones (GEXPRONT), y en 1984 se logró modificar la legislación aplicable a actividades de maquila. En 1989 se logró la aplicabilidad de un marco legal más completo, se

establecieron los regímenes de admisión temporal, devolución de derechos, reposición de derechos para exportadores indirectos, y la reposición con franquicia arancelaria.

En síntesis y en contraste con la maquila en México, la IME en Centroamérica no cuenta con un programa específico de promoción, ya que en el primero, la legislación reconoce y aprueba "el programa de maquila". En Centroamérica, se han atravesado diversos esquemas y modalidades; unas de estancamiento, otras de lento crecimiento y, a partir de los años noventa, de crecimiento acelerado. Del recuadro siguiente se deduce que, en la época en que surgió la actividad de la maquila, la estrategia de producción en Centroamérica todavía estaba orientada casi en su totalidad al mercado doméstico, lo cual explica el poco éxito que obtuvo la política de promoción de plataformas de exportación, lo cual llevó a la necesidad de emigrar en forma gradual a una nueva política económica, cada vez más orientada al mercado externo.

*CENTROAMÉRICA: RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DEL MARCO LEGAL DE LA
INDUSTRIA MAQUILADORA*

INICIAL

- √ La mayoría de las legislaciones contemplaban únicamente programas especiales de fomento a las exportaciones.
- √ Participación exclusiva del capital estatal en la posesión y operación de ZF.
- √ Restricción para instalarse en áreas pre-determinadas.
- √ Producir estrictamente para el mercado externo (producción 100% maquiladora).
- √ La inversión extranjera estaba restringida a ciertas actividades de exportación.
- √ Restricción de actividades que se clasificaban como maquila.

ACTUAL

- √ Distinción entre regímenes de exportación y programas especiales que dan sentido a la actividad maquiladora y a las ZF.
- √ Apertura al capital privado para poseer y administrar ZF.
- √ Autorización para radicarse en diferentes partes del territorio nacional.
- √ Aceptación de la modalidad de subcontratación de la producción propia, ya sea parcial o totalmente.
- √ Liberalización y diversificación de la participación de la inversión extranjera en los diferentes programas y modalidades de exportación.
- √ Diversificación de actividades que pueden clasificarse como maquila o que pueden ser admitidas en zonas francas y parques industriales.

Fuente: CEPAL [1999] y sobre la base de información de Gitli [1997].

En resumen, en Centroamérica se distinguen actualmente tres esquemas legales con diferentes combinaciones que amparan la actividad de la maquila: el régimen de ZF, el régimen de admisión temporal y el régimen devolutivo de derechos. Aunque las definiciones legales pueden diferir ligeramente de un país a otro, estos tres esquemas presentan rasgos muy similares y se pueden fusionar en dos modalidades: el régimen de ZF o zonas de

procesamiento para la exportación, y el régimen de admisión temporal. La principal diferencia entre estos dos sistemas radica en que la maquila acogida en las ZF se encuentra en áreas extra-aduanales específicas delimitadas, mientras que la segunda abre la posibilidad de transformar de hecho en ZF cualquier planta productiva con actividades de exportación (Buitelaar [1999]).

IV. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Después de sufrir en 1995 la peor crisis económica en más de sesenta años, la economía mexicana ha venido recuperándose paulatinamente. Buena parte de la rápida respuesta del aparato productivo se debe al importante peso que han adquirido las exportaciones dentro del PIB y al pronto re acceso de la economía a recursos financieros de los mercados internacionales de capital

Se estima un crecimiento del producto por encima de 3% en 1999 y que la inflación seguirá a la baja (13%), lo que garantizaría el cumplimiento de la meta oficial, al igual que en el caso del déficit público (1,25% del producto). Se anticipa también una disminución de los déficits comercial y de la cuenta corriente, y se calculan ingresos por inversión extranjera directa cercanos a los US\$10.000 millones.

Factores extraeconómicos vinculados a los procesos electorales del año 2000 podrían incidir en el panorama económico. El desempeño satisfactorio de la economía en este período es crítico, no sólo para reducir la probabilidad de un nuevo episodio especulativo de fin de sexenio, sino también para asegurar tranquilidad política en un ambiente electoral. Con todo, las condiciones de la economía parecen estar correctamente enfiladas para prevenir un desplome durante el año 2000.

En primer lugar, las finanzas públicas están cerca del equilibrio y, no obstante la proximidad de las elecciones, se anticipa que la disciplina fiscal se mantendrá. En segundo término, el esquema de flotación del tipo de cambio permitiría, en principio, sortear posibles ataques especulativos contra el peso. Luego, el moderado ritmo de crecimiento que se avizora contribuirá a aligerar las presiones sobre el déficit comercial y, por tanto, sobre la paridad cambiaria. Cuarto, las reservas internacionales del país alcanzan niveles históricos récord; y, quinto, los flujos de inversión extranjera directa mantienen su dinamismo, lo que reduce la vulnerabilidad del déficit de la cuenta corriente.

En síntesis, considerando las adversidades del entorno global, la economía mexicana ha observado un desempeño satisfactorio en los últimos años. Empero, subyacen escollos estructurales que podrían hacerse evidentes en la coyuntura del corto plazo, como son la debilidad del sistema bancario, la heterogeneidad de la modernización del aparato industrial, la fragilidad de las finanzas públicas (altamente dependiente del petróleo y con una baja carga tributaria) y la alta elasticidad producto de las importaciones. Además, quedan pendientes de resolver importantes desequilibrios sociales que se reflejan en los elevados niveles de subempleo y pobreza.

Hacia el corto y mediano plazos la agenda del desarrollo deberá encarar la solución de problemas, vinculados entre sí, que atañen al fortalecimiento de la capacidad del país para sostener un alto crecimiento; en ese sentido se requiere: el restablecimiento de las funciones de intermediación de la banca, la recuperación del ahorro interno, elemento esencial para la estrategia de financiamiento del desarrollo; el robustecimiento de la capacidad de la economía de generar empleos productivos y bien remunerados; la recuperación del ingreso de los asalariados para reactivar la demanda interna, y propiciar el mejoramiento del bienestar de los sectores de pobreza extrema.

En la década de los años noventa, la actividad de la maquila de prendas de vestir ha sido fundamental en el mayor o menor desempeño exportador de los países centroamericanos, especialmente en el mercado de EE.UU. En este mercado, las exportaciones centroamericanas de prendas de vestir a EE.UU. superaron los US\$5.000 millones en 1998, representando cerca del 57% de la estructura de las exportaciones centroamericanas con una participación de mercado en las importaciones de EE.UU. de casi 22%.

El crecimiento del sector exportador también se refleja en otros rubros, como por ejemplo en componentes de maquinaria eléctrica y electrónica y, en el caso de México, en la industria automotriz. En todos estos sectores se aprovechan las condiciones preferenciales para acceder al mercado de EE.UU., así como los estímulos creados por las legislaciones nacionales sobre la maquila. Por este motivo, el avance de los países estudiados en los mercados internacionales se asocia en buena medida a este fenómeno.

Las actividades económicas bajo la clasificación de maquila, se caracterizan por ser etapas de un proceso productivo que se llevan a cabo en países con una oferta de mano de obra barata. Por ende, se refiere a procesos intensivos en mano de obra y con baja especialización. En países como los centroamericanos se continúan aprovechando las facilidades arancelarias específicas en el país emisor e incentivos fiscales en el país receptor.

En general se concluye que para los países centroamericanos existen diferentes maneras de lograr un auge exportador; sin embargo, no todas han contribuido por igual a una estrategia de desarrollo sustentable y equitativo. La evidencia empírica lleva a sostener que sólo cuando el dinamismo exportador se basa en la incorporación de tecnología y en el aumento de la productividad, éste se convertirá en un eje del desarrollo sustentable y de la equidad. El ritmo de crecimiento de la maquila de exportación de prendas de vestir muestra una tendencia de menor dinamismo en años recientes por la mayor competencia internacional, de tal forma que países como Costa Rica, han adoptado opciones alternativas como la industria de alta tecnología para compensar esta pérdida de dinamismo. No obstante, los problemas de encadenamientos hacia atrás y de integración con la industria local persisten y continúan siendo no solamente un desafío teórico, sino también un reto práctico de la política económica.

En el plano institucional se han dado diversos esquemas de apoyo institucional y legal con éxitos relativos, pero sin verdaderas políticas y/o programas de apoyo específico tendientes a eliminar o al menos reducir, el sesgo antiexportador. Los programas nacionales de competitividad se constituyen en esfuerzos importantes pero poco maduros e insuficientemente integrados a las políticas de promoción de exportaciones y comerciales actualmente en curso en la región.

Cuadro 1

MÉXICO: INDICADORES ECONÓMICOS 1990-1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Producto interno bruto a/	5,2	4,2	3,5	1,9	4,5	-6,2	5,2	6,8	4,8	3,2
PIB por habitante a/	2,5	2,3	1,6	0,1	2,6	-7,8	3,4	4,9	2,9	
Inflación b/	29,9	18,8	11,9	8,0	7,1	52,0	27,7	15,7	18,6	10,2
Tipo de cambio nominal c/	2,8	3,0	3,1	3,1	3,4	6,4	7,6	7,9	9,1	9,4
Tipo de cambio real c/	2,6	3,0	3,4	3,6	3,7	4,9	6,4	7,6	8,6	
Tasa de interés nominal d/	26,0	16,7	16,9	11,8	20,1	48,7	27,2	18,9	33,7	16,5
Tasa real pasiva de interés d/	9,4	2,2	4,5	7,5	7,9	6,5	7,1	5,3	8,1	n.d.
Empleo (miles) e/	9.361,0	10.022,0	10.175,0	10.076,0	10.071,0	9.460,0	9.700,0	10.444,0	11.261,0	11.701,0
Tasa de desempleo abierto */	2,7	2,7	2,8	3,4	3,6	6,3	5,5	3,7	3,2	2,5
Balanza comercial f/	-882,4	-7.279,1	-15.933,8	-13.479,5	-18.463,7	7.088,5	6.530,9	623,2	-7.914,1	-3.023,0
Exportaciones	40.710,9	42.687,5	46.195,6	51.886,0	60.882,2	79.541,6	95.999,7	110.431,0	117.459,0	99.079,0
Importaciones	41.593,3	49.966,6	62.129,4	65.365,5	79.345,9	72.453,1	89.468,8	109.807,8	125.373,1	102.102,0
Finanzas Públicas g/	-0,9	1,8	3,1	0,7	0,2	0,0	0,0	-0,8	-1,2	-1,3
Déficit en cuenta corriente h/	-7.451,1	-14.646,7	-24.438,6	-23.399,2	-29.661,9	-1.576,6	-2.330,4	-7.448,4	-15.957,7	-6.029,0

Cuadro 1(cont.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deuda externa i/	106.743,2	117.016,8	116.501,1	130.524,8	139.817,6	165.645,2	157.154,9	160.150,9	160.257,4	160.078,0
Pública	77.770,3	79.987,8	75.755,2	78.747,4	85.435,8	100.933,7	98.284,5	88.321,2	92.294,5	91.055,0
Privada	39,6	12.035,0	15.840,5	23.226,0	25.427,6	26.518,3	26.411,6	45.923,2	43.762,0	47.529,0
Bancaria	13.425,0	18.235,0	18.948,0	23.756,0	25.094,0	20.911,0	19.180,0	16.819,0	15.821,0	15.524,0
Banco de México	6.508,3	6.759,0	5.957,4	4.795,4	3.860,2	17.282,2	13.278,8	9.087,5	8.379,9	5.970,0
Inversión extranjera h/	6.003,7	17.514,7	22.433,9	33.308,1	19.154,7	-188,4	22.604,0	17.866,7	11.530,3	12.741,0
Directa	2.633,2	4.761,5	4.392,8	4.388,8	10.972,5	9.526,3	9.185,5	12.829,6	10.237,5	5.469,0
De cartera	3.370,5	12.753,2	18.041,1	28.919,3	8.182,2	-9.714,7	13.418,5	5.037,1	1.292,8	7.272,0
Inversión bruta interna total g/	23,1	19,7	21,6	21,0	22,2	15,4	18,4	21,6	22,3	n.d.
Ahorro nacional bruto g/	20,3	15,7	15,3	15,2	15,2	15,1	18,0	20,0	19,1	n.d.
Ahorro externo g/	2,8	4,0	6,3	5,8	7,0	0,3	0,5	1,6	3,2	n.d.

a/ Tasa de crecimiento. Para 1999, al tercer trimestre; b/ Variación porcentual, diciembre-diciembre. Para 1999, a octubre; c/ Promedio del periodo, pesos por dólar. El tipo de cambio real corresponde al tipo de cambio nominal deflactado por la relación entre los índices de precios al consumidor de México y EUA, año base 1978; d/ Cetes a 28 días, fin de periodo. Para 1999, primera semana de noviembre; e/ Total de trabajadores asegurados al IMSS, promedio anual. Para 1999, agosto; f/ Millones de dólares. Para 1999 enero-septiembre; g/ Como porcentaje del PIB; h/ Millones de dólares, para 1999, primer semestre; i/ Millones de dólares, para 1999, a septiembre; * / Promedio anual. Para 1999, a agosto.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco de México, Secretaría de Hacienda e INEGI.

Cuadro 2

MÉXICO: INDICADORES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
(Miles de pesos)

	Número de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado	Insumos Nac./ Insumos Totales	
			Miles de pesos			%
1989	1.655	429.725	3.811.892	7.499.322	1,58	
1990	1.703	446.436	5.106.776	9.918.504	1,71	
1991	1.914	467.352	6.432.341	12.605.766	1,79	
1992	2.075	505.698	8.172.667	14.936.125	1,99	
1993	2.114	542.074	9.598.665	17.264.031	1,73	
1994	2.085	583.044	11.536.071	20.425.827	1,47	
1995	2.130	648.263	16.231.279	33.182.509	1,67	
1996	2.411	753.708	24.088.900	49.638.234	2,01	
1997	2.717	898.786	34.883.936	70.086.751	2,29	
1998	2.983	1.008.031	47.162.575	96.703.531	2,70	
1999	3.243	1.080.759	19.114.942	38.726.820	2,93	
		Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial		
		Millones de dólares				
1989		12.205	9.328	2.877		
1990		13.873	10.321	3.552		
1991		15.832	11.782	4.050		
1992		18.680	13.937	4.743		
1993		21.854	16.442	5.412		
1994		26.269	20.466	5.803		
1995		31.103	26.179	4.924		
1996		36.920	30.505	6.415		
1997		45.166	36.332	8.834		
1998		52.864	42.557	10.307		

Nota: Para 1999, cifras al mes de abril.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del INEGI y Banco de México.

Cuadro 3

CENTROAMÉRICA: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/
	Tasas de Crecimiento								
<i>Producto Interno Bruto b/</i>	2,7	2,9	5,8	5,2	3,8	4,5	2,1	4,3	4,5
Costa Rica	3,5	2,3	7,7	6,3	4,5	2,4	- 0,6	3,7	6,2
El Salvador	4,8	3,6	7,5	7,4	6,1	6,4	1,7	4,2	3,2
Guatemala	3,0	3,7	4,8	3,9	4,0	4,9	3,0	4,3	4,9
Honduras	- 0,8	3,3	5,6	6,2	- 1,3	4,1	3,7	5,1	3,0
Nicaragua	- 0,1	- 0,2	0,4	- 0,4	3,3	4,3	4,7	5,1	4,0
<i>PIB por habitante</i>	- 0,4	0,2	3,0	2,4	1,0	1,7	- 0,6	1,6	1,8
Costa Rica	0,8	- 0,3	5,1	3,8	2,1	0,1	- 2,7	1,5	4,0
El Salvador	1,3	1,6	5,3	5,1	3,8	4,2	- 0,4	2,1	1,1
Guatemala	0,1	0,7	1,9	1,0	1,1	2,0	0,1	1,4	2,0
Honduras	- 3,7	0,2	2,5	3,1	- 4,1	1,1	0,8	2,2	0,1
Nicaragua	- 3,1	- 3,2	- 2,6	- 3,4	0,2	1,2	1,5	2,0	1,0
<i>Inversión bruta interna</i>	- 2,5	7,5	27,3	8,0	4,6	1,9	- 13,2	10,8	8,9
Costa Rica	4,0	- 13,4	42,3	11,9	- 3,1	- 8,1	- 16,6	11,5	22,8
El Salvador	- 16,2	17,3	28,1	10,0	14,2	15,2	- 22,1	5,8	14,7
Guatemala	- 1,3	22,7	29,6	- 5,7	1,5	- 1,2	- 15,0	16,0	- 4,8
Honduras	3,2	17,9	12,4	29,2	7,3	3,0	- 5,9	4,5	2,6
Nicaragua	- 14,5	15,0	- 0,4	- 15,1	28,5	21,2	10,2	22,1	6,8
<i>Inflación (diciembre-diciembre)</i>									
Costa Rica	27,3	25,3	17,0	9,1	19,9	22,6	13,9	11,2	12,4
El Salvador	19,3	9,9	19,9	12,1	8,9	11,4	7,4	1,9	4,2
Guatemala	59,6	10,2	14,2	11,6	11,6	8,6	10,9	7,1	7,5
Honduras	36,4	21,4	6,5	13,0	28,9	26,8	25,3	12,8	15,6
Nicaragua	13.490,2	865,6	3,5	19,5	12,5	11,1	12,1	7,3	18,5

Cuadro 3 (cont.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/
<i>Déficit fiscal (gobierno central): Porcentajes con respecto al PIB</i>									
Costa Rica	4,4	3,1	1,9	1,9	6,9	4,5	5,2	3,9	3,2
El Salvador	1,2	3,2	3,3	1,3	0,7	0,5	2,0	1,1	2,0
Guatemala	2,1	0,0	0,0	1,5	1,4	0,7	0,1	0,8	2,2
Honduras	7,2	4,1	6,9	9,9	7,0	4,2	3,8	3,0	3,5
Nicaragua	20,2	7,5	7,6	7,3	10,1	8,8	8,4	5,6	4,5
Millones de dólares									
<i>Saldo cuenta corriente de pagos</i>	-1.663,4	-1.561,0	-2.701,0	-2.705,8	-2.482,5	-2.119,3	-1.718,0	-1.750,0	-2.367,2
Costa Rica	-494,0	-99,2	-406,8	-679,3	-520,1	-358,1	-266,7	-214,9	-291,0
El Salvador	-260,8	-212,4	-195,3	-118,2	-17,9	-322,1	-171,6	96,1	-83,8
Guatemala	-232,9	-183,7	-705,9	-701,7	-700,2	-511,1	-390,8	-634,6	-1.031,8
Honduras	-186,4	-213,4	-298,2	-327,2	-351,5	-176,8	-189,1	-182,4	-156,4
Nicaragua	-489,3	-852,3	-1.094,8	-879,4	-892,8	-751,2	-699,8	-814,3	-804,2
<i>Saldo de la deuda externa total</i>	22.996,5	22.558,8	23.249,0	24.147,2	24.252,7	23.483,9	19.141,3	19.209,5	16.712,4
Costa Rica	3.923,6	3.991,9	4.055,7	4.011,1	3.818,2	3.888,6	3.375,8	3.290,2	...
El Salvador c/	2.076,1	2.200,3	2.343,0	1.975,8	2.055,7	2.168,4	2.517,4	2.678,9	2.640,3
Guatemala	2.703,6	2.613,6	2.520,4	2.322,9	2.643,8	2.935,9	3.033,2	3.209,5	3.535,0
Honduras	3.577,8	3.440,5	3.537,8	3.850,1	4.040,0	4.242,6	4.120,6	4.029,9	4.264,2
Nicaragua c/	10.715,4	10.312,5	10.792,1	11.987,3	11.695,0	10.248,4	6.094,3	6.001,0	6.272,9

a/ Cifras preliminares; b/ Sobre la base de cifras a precios constantes de 1990; c/ Se refiere únicamente a la deuda externa pública total. Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4

CENTROAMÉRICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) Y COEFICIENTE DE INDUSTRIALIZACIÓN (PIM/PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/
	Millones de dólares de 1990								
Total	23.645,9	24.306,8	25.733,4	27.072,3	28.065,4	29.368,2	29.950,6	31.250,0	32.657,2
Costa Rica b/	5.709,2	5.838,6	6.290,2	6.688,9	6.988,1	7.154,3	7.114,5	7.379,3	7.835,6
El Salvador	4.800,9	4.972,6	5.347,7	5.741,8	6.089,2	6.478,6	6.589,2	6.867,9	7.087,5
Guatemala	7.650,1	7.930,2	8.313,9	8.640,5	8.988,9	9.433,8	9.712,8	10.130,2	10.623,5
Honduras	3.348,2	3.432,0	3.639,9	3.867,8	3.794,7	4.001,9	4.126,6	4.341,6	4.477,1
Nicaragua	2.137,5	2.133,4	2.141,7	2.133,3	2.204,4	2.299,6	2.407,6	2.530,9	2.633,4
	Porcentajes								
PIM/PIB	17,0	17,1	17,2	16,8	16,8	16,8	16,5	16,7	17,0
Costa Rica	19,4	19,3	19,8	19,8	19,6	19,9	19,2	19,4	19,6
El Salvador	21,7	22,2	22,7	20,8	21,1	21,2	21,2	21,9	22,9
Guatemala	12,5	12,4	12,2	12,1	12,0	11,8	11,6	11,5	11,3
Honduras	16,3	16,2	16,2	16,2	16,2	16,2	16,5	16,6	17,0
Nicaragua	16,9	18,0	17,0	17,1	16,6	16,4	16,0	15,8	15,5

a/ Cifras preliminares; b/ Incluye minería.
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5

CENTROAMÉRICA: PIB GLOBAL Y DEL SECTOR MANUFACTURERO a/ (Tasas de crecimiento)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 b/	1998 c/
Centroamérica									
Manufacturas	2,4	3,5	6,5	2,9	3,4	4,6	0,5	5,4	6,0
Producto interno bruto	2,7	2,8	5,9	5,2	3,7	4,6	2,0	4,3	4,5
Costa Rica									
Manufacturas d/	2,6	2,1	10,3	6,4	3,5	3,6	-4,1	5,1	7,2
Producto interno bruto	3,5	2,3	7,7	6,3	4,5	2,4	-0,6	3,7	6,2
El Salvador									
Manufacturas	4,9	5,9	9,9	-1,5	7,4	6,9	1,7	8,0	8,0
Producto interno bruto	4,8	3,6	7,5	7,4	6,1	6,4	1,7	4,2	3,2
Guatemala									
Manufacturas	2,2	2,4	3,3	2,9	3,0	3,2	1,9	2,7	3,5
Producto interno bruto	3,0	3,7	4,8	3,9	4,0	4,9	3,0	4,3	4,9
Honduras									
Manufacturas	0,7	1,7	6,1	6,3	-1,8	5,5	4,6	6,1	5,8
Producto interno bruto	-0,8	2,5	6,1	6,3	-1,9	5,5	3,1	5,2	3,1
Nicaragua									
Manufacturas	-1,5	6,4	-5,1	0,0	0,8	2,8	2,4	3,8	2,1
Producto interno bruto	-0,1	-0,2	0,4	-0,4	3,3	4,3	4,7	5,1	4,0

a/ Sobre la base de cifras a precios constantes en dólares de 1990; b/ Cifras preliminares; c/ Cifras estimadas; d/ Incluye la minería.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 6

CENTROAMÉRICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO REAL
(En US\$ millones y porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/
Valor de las exportaciones al resto de Centroamérica								
<i>Total</i>	778,6	1.021,4	1.171,0	1.325,8	1.604,9	1.725,1	2.022,8	2.234,8
Costa Rica	177,6	248,3	268,4	286,6	349,7	384,9	422,1	520,8
El Salvador	193,7	282,5	322,6	340,4	426,7	455,1	578,4	616,6
Guatemala	324,0	395,4	417,8	475,0	565,4	578,0	683,4	748,5
Honduras	32,1	48,2	105,2	139,9	180,8	206,3	213,0	226,9
Nicaragua	51,2	47,0	57,0	83,9	82,3	100,8	125,9	122,0
Valor de las importaciones CIF del resto de Centroamérica								
<i>Total</i>	810,7	1.102,5	1.165,0	1.419,3	1.547,4	1.565,9	1.974,4	1.880,3
Costa Rica	151,0	180,8	207,1	231,2	233,0	249,1	294,1	301,8
El Salvador	241,5	304,6	326,8	450,3	491,5	505,9	578,5	199,2
Guatemala	156,8	239,7	235,2	292,4	291,4	242,8	411,4	608,0
Honduras	96,8	150,4	198,8	214,2	290,2	299,6	342,2	354,6
Nicaragua	164,6	227,1	197,1	231,2	241,3	268,5	348,2	416,7
Relación entre el valor del comercio intracentroamericano y el valor del comercio total de bienes								
<i>Exportaciones FOB</i>	17,3	18,8	19,2	18,1	17,3	17,1	17,0	16,6
Costa Rica	11,9	10,4	10,2	9,9	10,0	10,2	9,7	9,4
El Salvador	33,0	47,2	44,1	27,2	25,7	25,4	23,9	25,1
Guatemala	25,0	28,7	28,4	28,2	26,2	25,9	26,3	26,3
Honduras	3,8	5,7	10,5	12,3	12,4	12,7	11,6	11,3
Nicaragua	18,8	21,1	21,3	23,3	15,6	15,1	17,9	19,9
<i>Importaciones CIF</i>	10,9	12,1	11,3	12,4	11,6	11,5	12,2	10,0
Costa Rica	6,3	6,1	5,9	6,1	5,8	5,8	5,9	4,8
El Salvador	16,0	16,4	15,2	17,5	14,8	15,7	15,5	5,0
Guatemala	8,5	9,9	9,0	10,5	8,9	7,7	10,7	13,1
Honduras	10,1	14,5	15,4	14,7	17,7	16,3	15,9	14,2
Nicaragua	21,9	26,6	26,5	26,4	24,3	23,2	23,9	28,2

a/ Cifras preliminares.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales y de la SIECA.

Cuadro 7

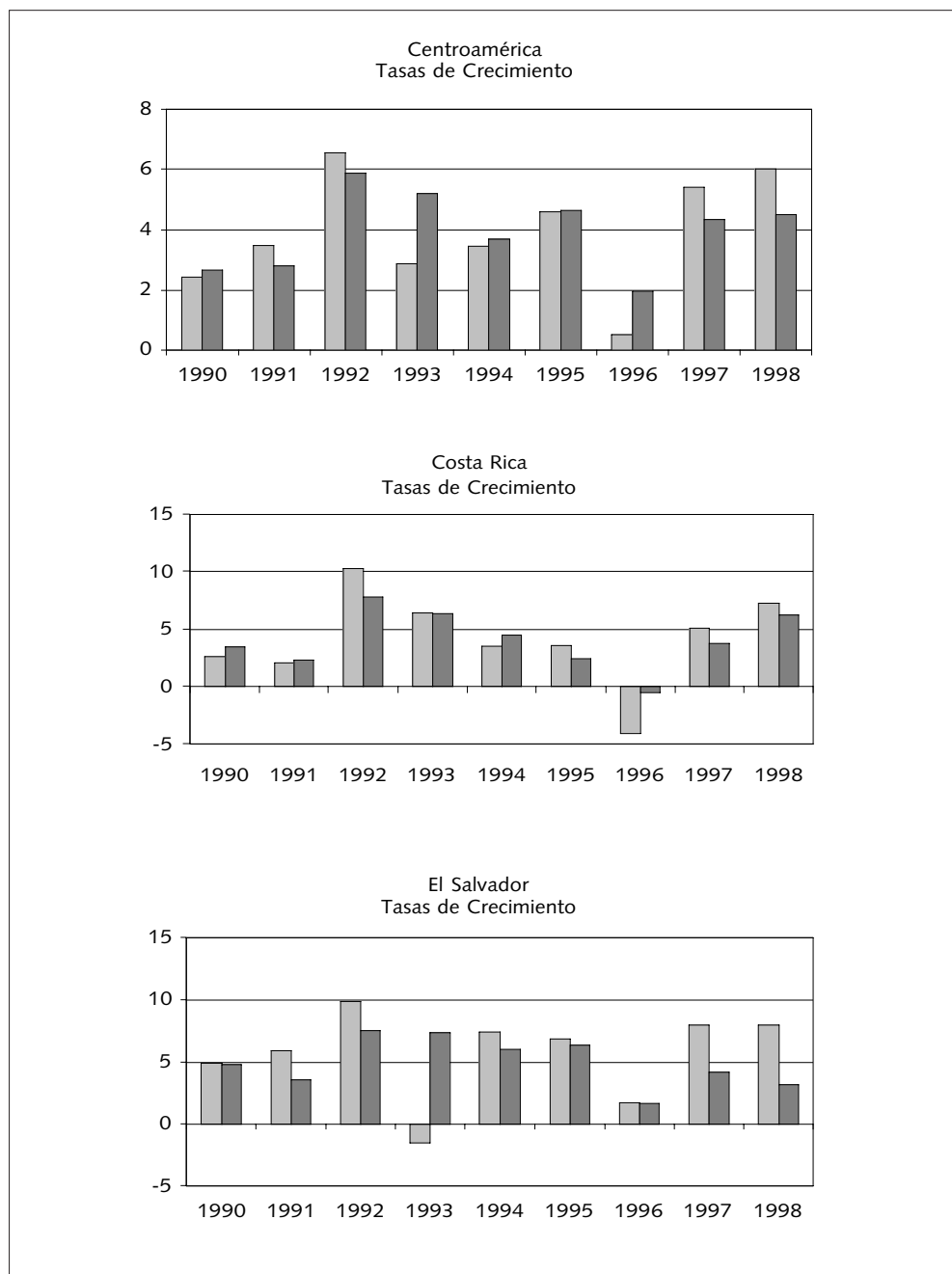
CENTROAMÉRICA: EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/
Millones de dólares								
<i>Total b/</i>	201,4	321,5	382,4	485,4	978,0	971,6	1.235,1	1.417,7
Costa Rica	94,5	108,7	116,4	115,8	475,2	378,8	427,2	396,1
El Salvador	-	42,1	70,1	108,4	173,6	213,5	291,1	339,1
Guatemala	68,4	96,2	105,5	136,4	166,5	175,6	212,2	284,9
Honduras	38,5	74,5	90,4	124,8	162,7	203,7	304,6	397,6
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasas de crecimiento								
<i>Total b/</i>	-	59,6	19,0	26,9	101,5	-0,7	27,1	14,8
Costa Rica	-	15,0	7,1	-0,5	310,4	-20,3	12,8	-7,3
El Salvador	-	-	66,6	54,5	60,1	23,0	36,3	16,5
Guatemala	89,5	40,6	9,7	29,3	22,1	5,5	20,8	34,3
Honduras	-	93,5	21,3	38,1	30,4	25,2	49,5	30,5
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-

a/ Cifras preliminares; b/ No incluye a Nicaragua.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

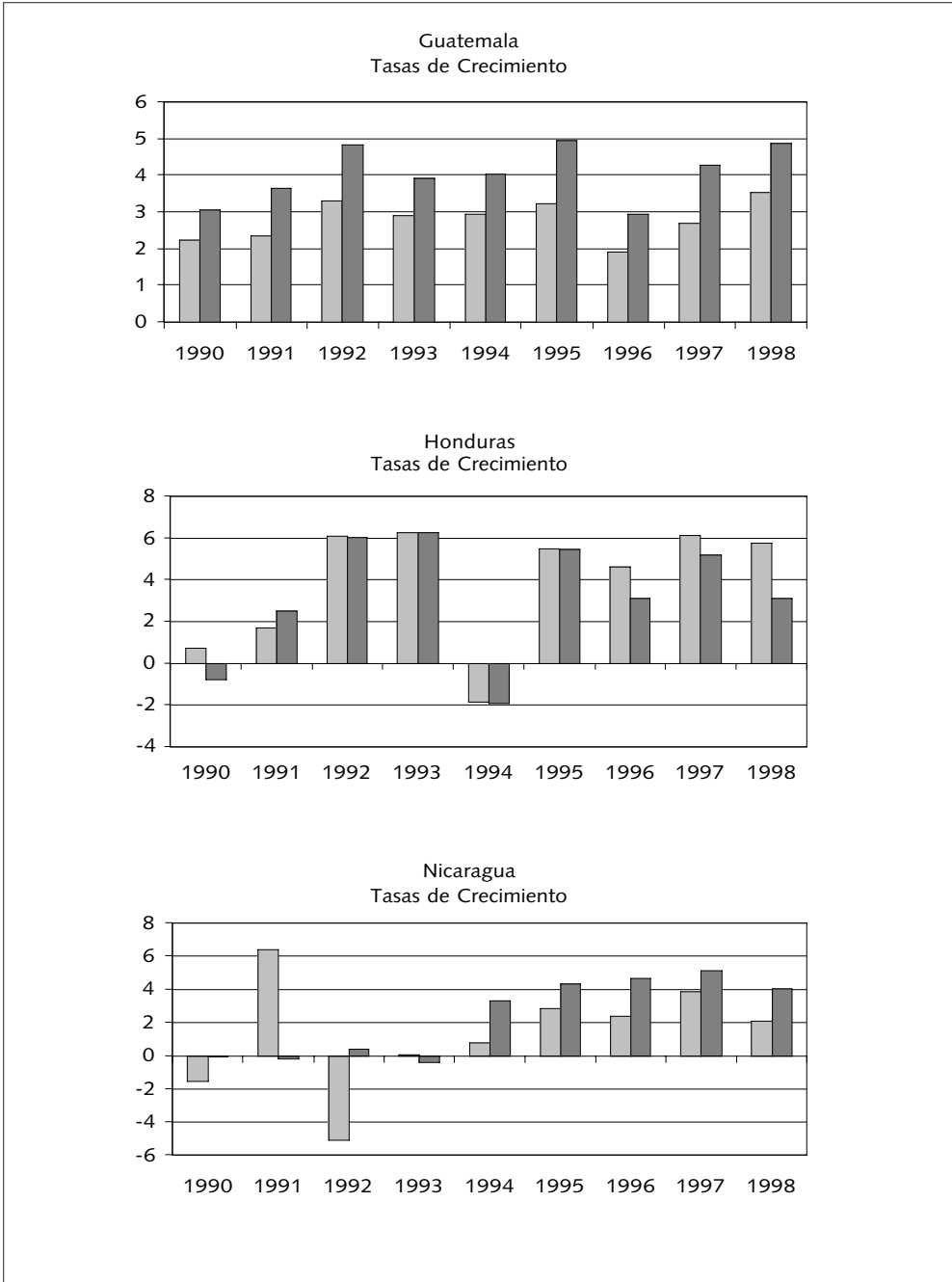
Gráfico 1

**EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) Y EL PRODUCTO INTERNO MANUFACTURERO (PIM)
1990-1998**



■ PIM ■ PIB

Gráfico 1 (cont.)



■ PIM ■ PIB

Gráfico 2

GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN (PIM/PIB) PARA CENTROAMÉRICA Y POR PAÍS, 1990-1998
(Porcentajes)

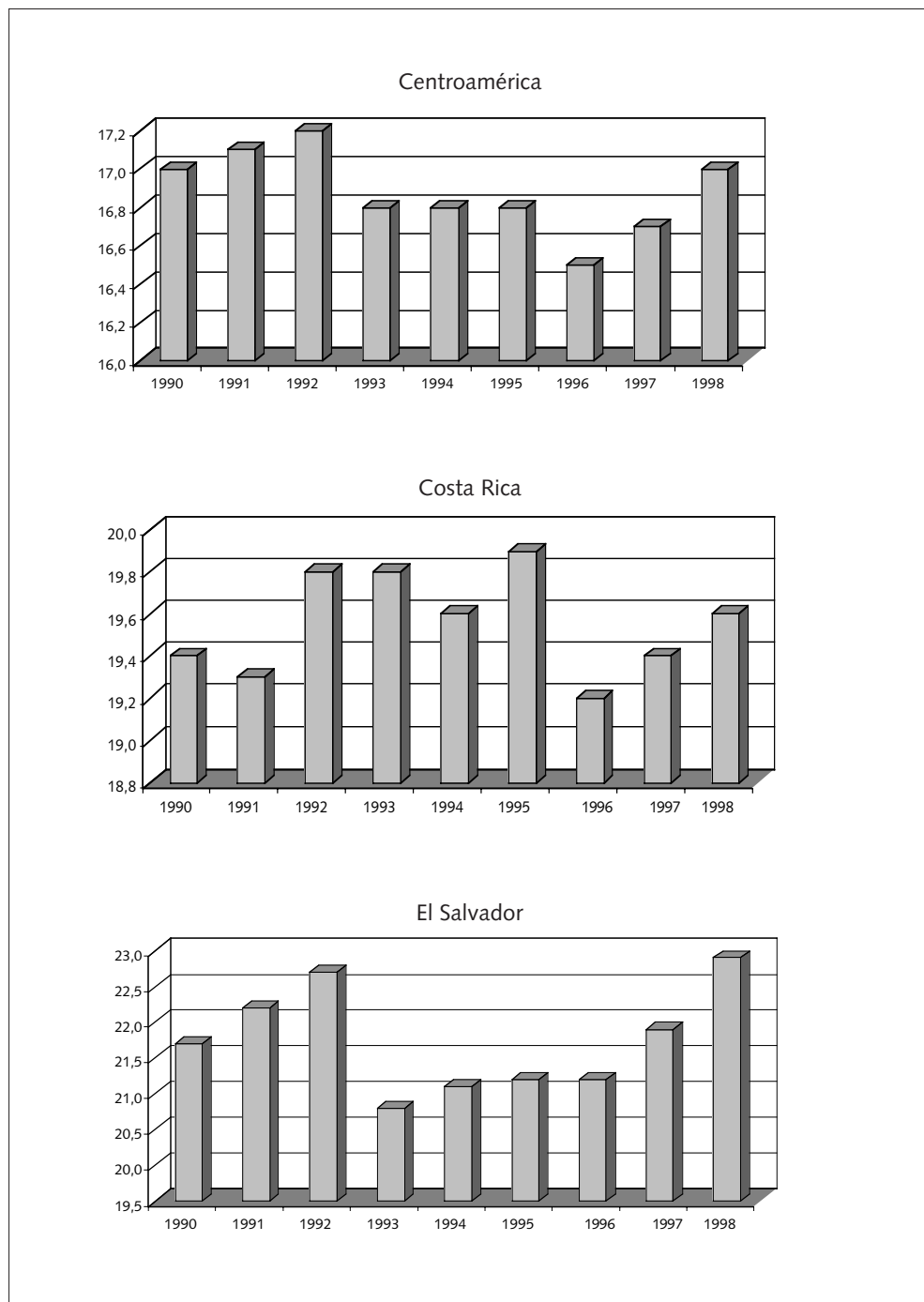
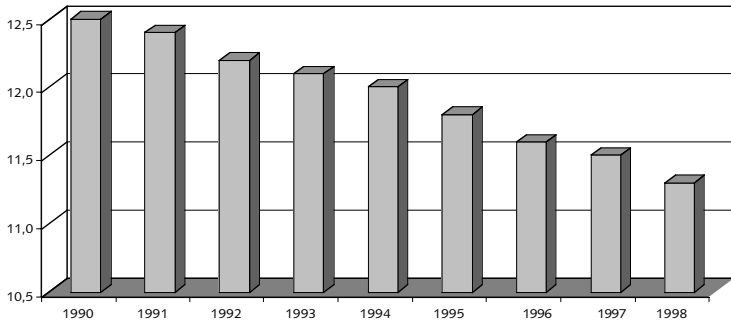
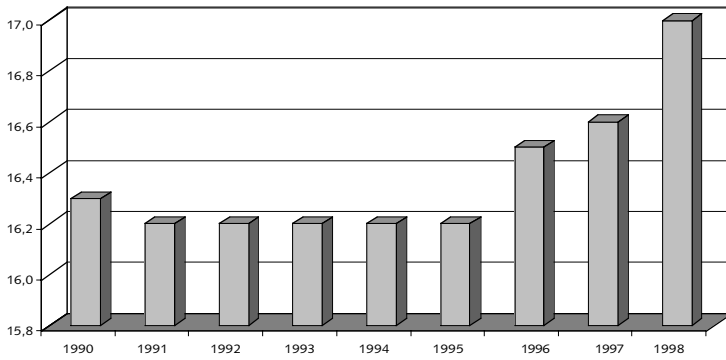


Gráfico 2 (cont.)

Guatemala



Honduras



Nicaragua

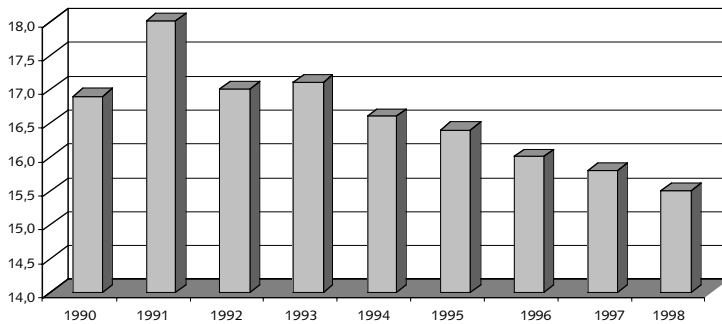


Gráfico 3

GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN (PIM/PIB) PROMEDIO PARA CENTROAMÉRICA Y POR PAÍS
1990-1998

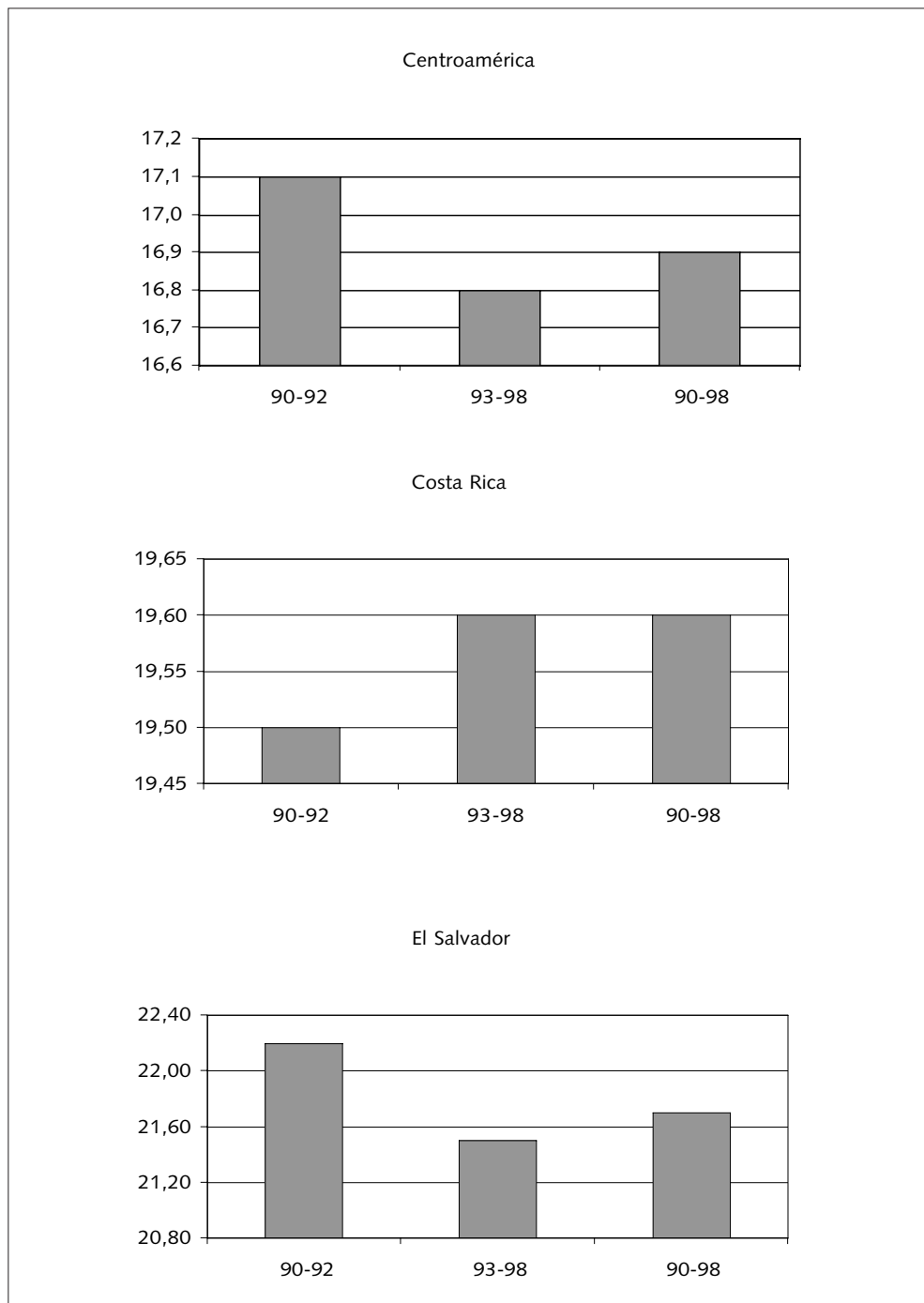


Gráfico 3 (cont.)

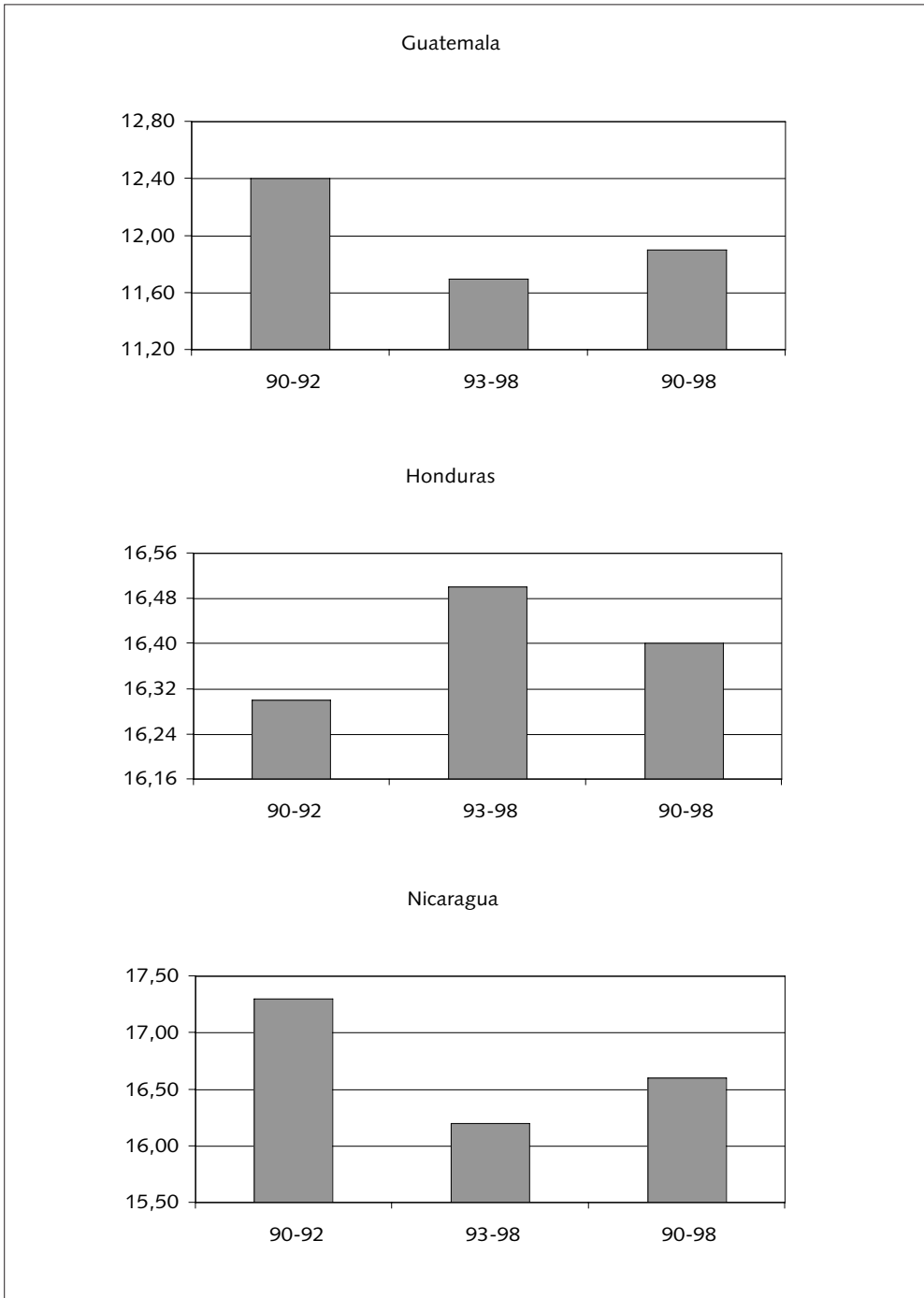


Gráfico 4

EXPORTACIONES DE MAQUILA DE CONFECCIONES HACIA EE.UU.
1990-1998

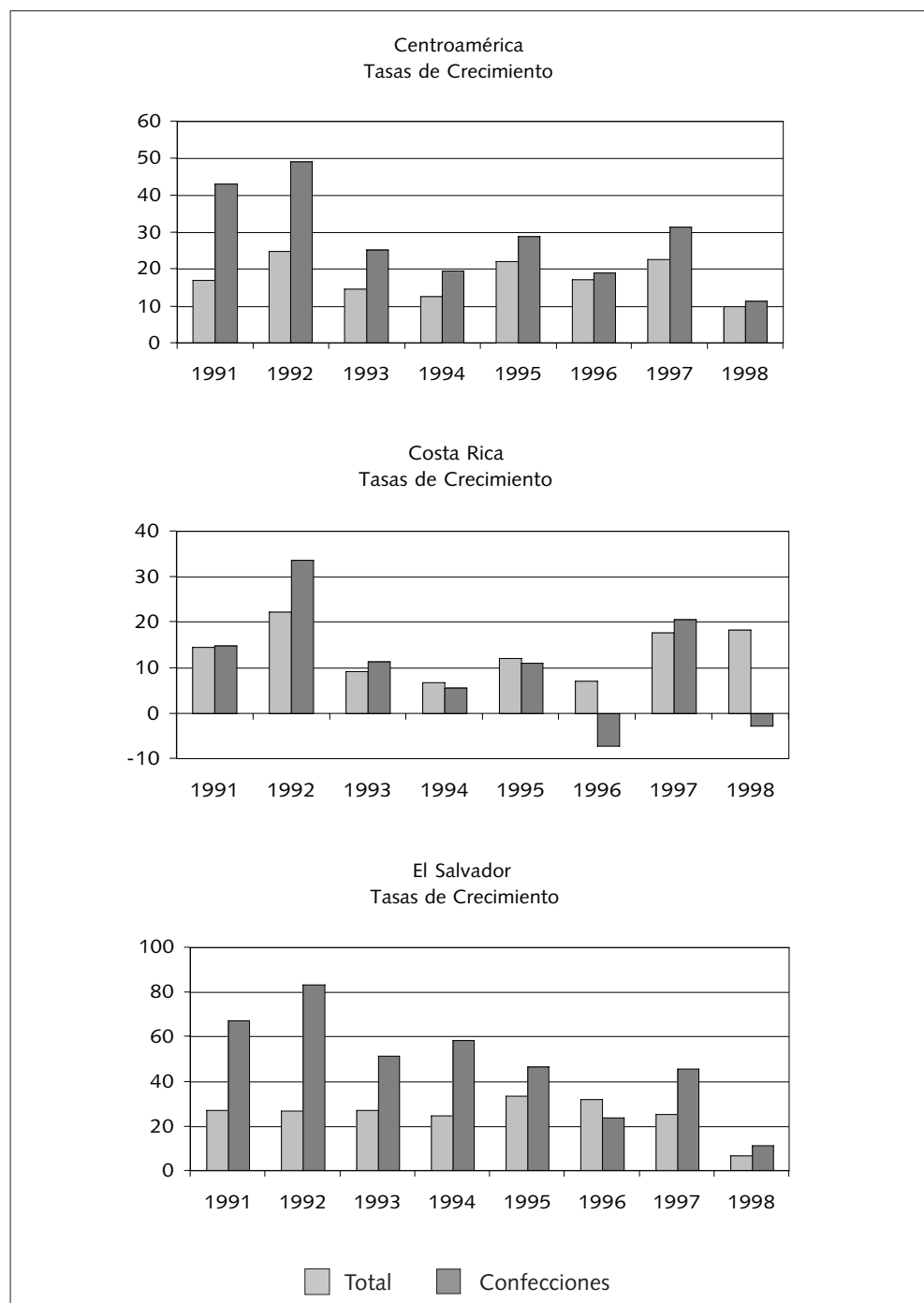


Gráfico 4 (cont.)

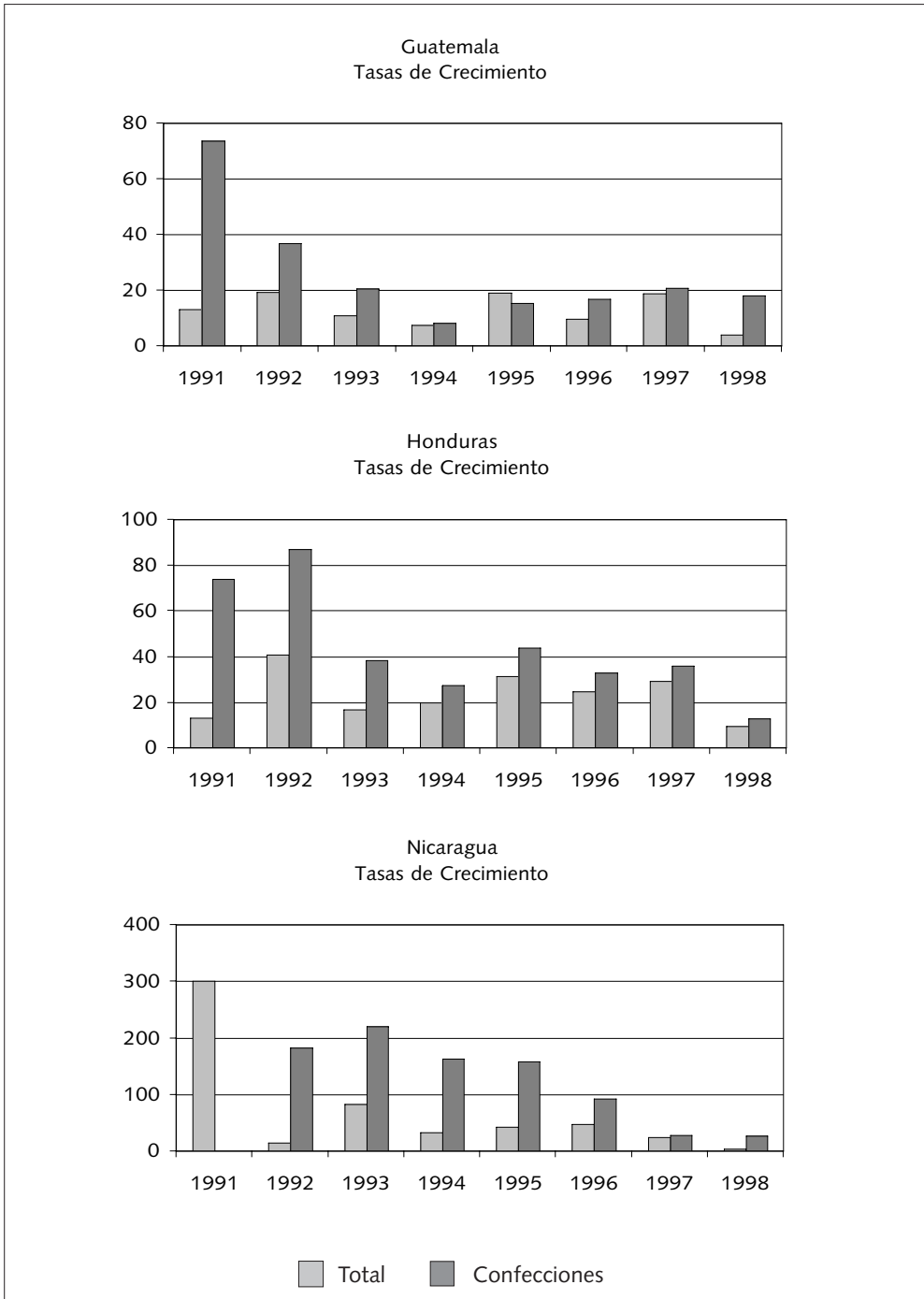
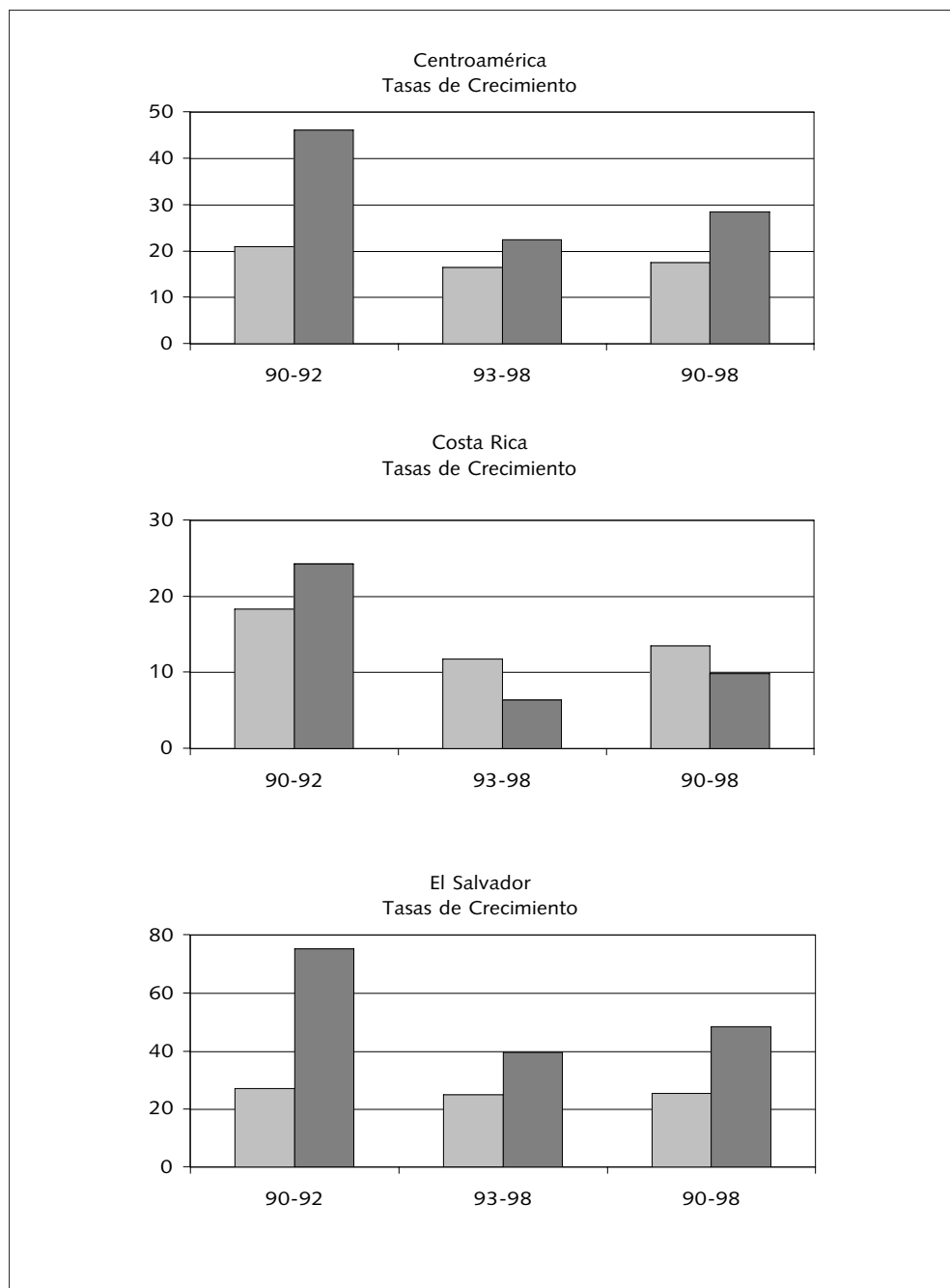


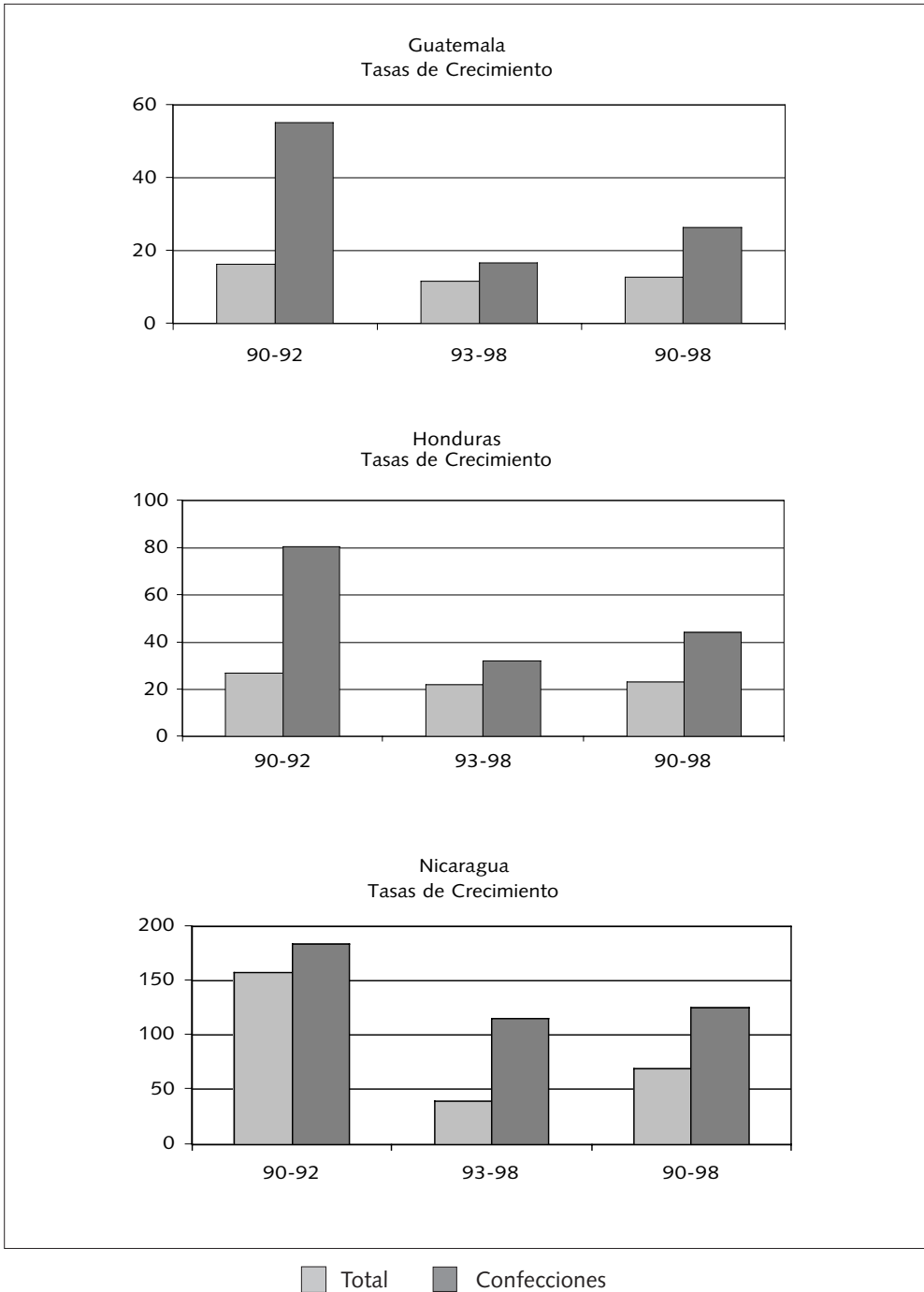
Gráfico 5

EXPORTACIONES DE MAQUILA DE CONFECCIONES PROMEDIO HACIA EE.UU.
1990-1998



■ Total ■ Confecciones

Gráfico 5 (cont.)



Notas

¹ Los incrementos reales anuales fueron 19% en 1991, 26% en 1992, 16% en 1993 y 36% en 1994.

² Véase CEPAL [1996].

³ Con el fin de fortalecer la recaudación en 1995 se incrementó la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) de 10% a 15%, nivel en el que permanecía en 1999.

⁴ Más de 80% del comercio exterior de México se realiza con EE.UU.

⁵ Para una descripción detallada del Tratado, véase SECOFI [1993].

⁶ Véase SECOFI [1999]. Desde luego, no es posible identificar el efecto neto del Tratado sobre el empleo. Sin embargo, existe consenso en que el impacto ha sido positivo.

⁷ Véanse Banco de México [1997] y CEPAL [1997].

⁸ Los recortes al gasto programable ascendieron a 0,79% del PIB.

⁹ No se incluye a Nicaragua por presentar promedios de inflación de tres dígitos en los primeros tres años de la década.

¹⁰ En los cinco países que conforman el MCCA, las cifras de producción y empleo, maquila o empleo de la pequeña y mediana empresa no se encuentran adecuadamente desagregadas y/o reflejadas en las estadísticas oficiales.

¹¹ Elaborado sobre la base de Buitelaar, et al [1999] y Gitli [1997].

Bibliografía

BANCO DE MÉXICO. *Informe anual 1996*. México, 1997.

BUITELAAR, R., PADILLA, R. Y URRUTIA, R. *Centroamérica, México y República Dominicana, maquila y transformación productiva*. Cuadernos de la CEPAL, N° 85. 1999.

CEPAL. *México: evolución económica durante 1995*. LC/MEX/R.560, Junio de 1996.

_____. *Panorama Económico de México*. 1997.

_____. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 1998.

_____. *Honduras: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998*. LC/MEX/L.367, Enero de 1999.

_____. *El Salvador: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998*. LC/MEX/L.371, Febrero de 1999.

_____. *Guatemala: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998*. LC/MEX/L.370. Febrero de 1999.

_____. *Costa Rica: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998*. LC/MEX/L.373, Marzo de 1999.

_____. *Nicaragua: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998*. LC/MEX/L.372, Marzo de 1999.

_____. *Centroamérica: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998: sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*. LC/MEX/L.375, Mayo de 1999.

_____. *México: Evolución económica durante 1998*. LC/MEX/L.391, Agosto de 1999.

_____. *Centroamérica: Evolución Económica durante 1998*. LC/MEX/L.398, Septiembre de 1999.

_____. *Centroamérica: Evolución del sector industrial durante 1998*. LC/MEX/R.732, Octubre de 1999.

_____. *México: Informe de la coyuntura económica, tercer trimestre de 1999*. LC/MEX/R:741, Octubre de 1999.

GITLI, EDUARDO. *La industria de la Maquila en Centroamérica*. San José : Organización Internacional del Trabajo. 1997.

INCAE/CLACDS; HIID. *Centroamérica en el Siglo XXI: Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible; bases para la discusión sobre el futuro de la región*. 1999.

MENDIOLA, GERARDO. "México: Inversión en las empresas maquiladoras de exportación en los noventa". CEPAL, mimeo. 1998.

OCDE. *México 1995*, Estudios económicos de la OCDE. París, 1995.

ROS, JAIME. "La crisis mexicana: causas, perspectivas, lecciones". Nexos, Mayo de 1995.

SECOFI. *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. 1993.

_____. *El TLCAN funciona, cinco años, tres países, un mercado*. 1999.

UNIDO. *Economic integration in Central America: an overview of implications for industrial modernization in the 1990s*. PPD. 240, Abril de 1993.

