

Implicancias del término del
Acuerdo sobre los Textiles y el
Vestuario (ATV) para América
Latina y el Caribe

Mikio Kuwayama

Martha Cordero

comercio internacional

**Implicancias del término del
Acuerdo sobre los Textiles y el
Vestuario (ATV) para América
Latina y el Caribe**

**Mikio Kuwayama
Martha Cordero**



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, octubre del 2005

Este documento fue preparado por Mikio Kuwayama, Oficial a Cargo de la Unidad de Comercio Internacional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL y por Martha Cordero, Oficial de Asuntos Económicos de la Sede Subregional de la CEPAL en México. El trabajo fue desarrollado en el marco del programa regular de las respectivas División y Sede Subregional, cuyos directores, Osvaldo Rosales y Rebeca Grynspan, han considerado pertinente poner este documento a disposición del público interesado.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-869X

ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322779-5

LC/L.2399-P

Nº de venta: S.05.II.G.145

Copyright © Naciones Unidas, octubre del 2005. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

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

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Importancia del comercio del sector textil y de prendas de vestir	13
II. El Acuerdo Multifibra y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario	19
A. Antecedentes	19
B. El “proceso de integración” del ATV	20
C. El grado de utilización de cuotas en las primeras tres fases (I-III).....	22
D. Posibles efectos de la eliminación de cuotas	24
III. Los perceptibles efectos de la eliminación de de las cuotas hasta ahora	29
A. Países ganadores y perdedores	29
B. Las implicancias de la fase IV para México y los países de la CBTPA	33
C. Aplicación de medidas de salvaguardias por los Estados Unidos y la Unión Europea para contener importaciones chinas	38
IV. Otros factores que inciden sobre la competitividad de los países de América Latina y el Caribe	43
A. Compañías de venta a detalle (<i>retailers</i>) y los Intermediarios	43
B. Aranceles para el sector	44
C. Preferencias comerciales.....	46
D. Medidas de contingencia.....	48
E. Proximidad geográfica	49

V. Resumen y conclusiones	51
Bibliografía	55
Serie comercio internacional: números publicados	59

Índice de cuadros

Cuadro 1	Tasa de crecimiento: Importaciones Estados Unidos del sector, en valor y volumen, por origen país/región 2003, 2004, enero-julio 2005 y agosto 2004-julio 2005	11
Cuadro 2	Principales corrientes regionales en las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir, 2003.....	14
Cuadro 3	ATV: Proceso acordado de integración de los textiles y el vestuario al GATT/OMC.....	20
Cuadro 4	Textiles y vestuario: Integración al GATT durante las primeras tres etapas del ATV en Canadá, Unión Europea y Estados Unidos	21
Cuadro 5	Estados Unidos: Cuotas en el sector textil y prenda de vestir, 2001-2002.....	23
Cuadro 6	Cuotas: Equivalente del impuesto de exportación, año de base 1997	27
Cuadro 7	Estados Unidos: Crecimiento de importaciones del sector textil y prendas de vestir.....	31
Cuadro 8	Concentración de las categorías de exportación de México y la CBTPA	34
Cuadro 9	Porcentajes de utilización de cuotas y valores de importaciones estadounidenses en países seleccionados, por categorías, 2003	35
Cuadro 10	Participación de China en las importaciones de EE.UU., por categorías de productos y grado de utilización de cuotas, 1999-2004	36
Cuadro 11	Estados Unidos: Importaciones de algunas categorías seleccionadas de prenda vestir desde el mundo y China, 2002-2005 (mayo)	40
Cuadro 12	Crecimiento de la exportación de algunos productos originarios de China a Unión Europea, primer trimestre 2005 en comparación con el mismo período 2004	42
Cuadro 13	Países seleccionados: niveles de tarifas del sector textil y de confección en comparación con el sector manufacturero en su conjunto, por país importador, 2003.....	45
Cuadro 14	Aranceles y participación en el mercado estadounidense del sector textil y de confección: Principales países exportadores en desarrollo.....	45
Cuadro 15	CAFTA-RD: Principales reglas de origen.....	48

Índice de gráficos

Gráfico 1a	Participación de las exportaciones de textiles en las exportaciones totales de determinadas economías, 2003	16
Gráfico 1b	Participación de las exportaciones de prendas de vestir en las exportaciones totales de determinadas economías, 2003.....	17
Gráfico 2	Estados Unidos: producción interna e importaciones (partidas seleccionadas: 1994-2004).....	18
Gráfico 3	Estimación por Nordas (2004) basada en un modelo GTAP: Participación estimada del mercado en Estados Unidos, antes y después de la eliminación de cuotas	26
Gráfico 4	Estados Unidos: Principales fuentes de importación de textiles y vestuario 1989-2004	30

Gráfico 5	Estados Unidos: Participación en las importaciones de prendas de vestir, por país/región, 1989-1er trimestre 2005	32
Gráfico 6	Centroamérica y República Dominicana: Exportaciones del sector textil y del vestuario a los Estados Unidos, 1989-2004.....	33
Gráfico 7	Composición de exportaciones de confecciones a Estados Unidos según preferencia utilizada, 2003	47

Índice de recuadros

Recuadro 1	Posibles impactos del fin del ATV: Algunas estimaciones	25
------------	---	----

Resumen

Los impactos de la eliminación de cuotas del Acuerdo sobre Textiles y el Vestuario (ATV), vigente a partir del 1 de enero de 2005, para los países latinoamericanos y caribeños sobre sus exportaciones ya están visibles. A partir de esta fecha, la tasa de crecimiento de la participación de China en las importaciones estadounidenses del sector ha ido en aumento: su participación correspondiente a los primeros siete meses del año, en comparación con el mismo período anterior, aumentó en más de 65% y cerca de 46% en términos de valor y volumen, respectivamente. Como resultado, la participación de China en las importaciones totales estadounidenses del sector durante los primeros siete meses de 2005 aumentó de 17% a 26% y de 24% a 33%, comparada con el mismo período del año anterior, en los mismos términos. En contraste, pese al desempeño bastante diferenciado entre países, América Latina y el Caribe en su conjunto experimentó una disminución en su participación, debido, principalmente, a la tasa negativa de crecimiento sufrida por México (-5%) tanto en valor como en volumen. Mientras, los países miembros de CAFTA-RD y los países firmantes de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) lograron registrar una tasa positiva de crecimiento, al igual que otros países de la región como Chile y Paraguay que están aumentando sus exportaciones al mercado estadounidense.

En teoría, si se mantuviera este ritmo de crecimiento, la participación china en el mercado estadounidense podría aumentar, o incluso superar un nivel del 50%, del total de las importaciones estadounidenses en este sector, en unos tres años, como algunos estudios han pronosticado. Sin embargo, los efectos de la eliminación

para los países de la región son inciertos. Por un lado, estos efectos podrían ser menores si las autoridades estadounidense siguen aplicando las medidas de salvaguardia contra los productos chinos en los próximos años; y por el otro, los efectos adversos para los países de la región serían acotados si se toman en cuenta elementos como los siguientes: (i) la estructura industrial y las estrategias de abastecimiento (*sourcing*) de insumos por productores, continuando con la diversificación de sus proveedores de países de origen; y (ii) el patrón de protección, de los distintos esquemas de preferencias, incluyendo las normas de origen que regulan el comercio de este rubro, lo que permitiría que los países importadores puedan seguir regulando este comercio más allá del término del ATV.

En el marco de la discusión acerca del papel del sector textil y del vestuario en las estrategias nacionales de desarrollo hacia el mediano y largo plazo para los países centroamericanos y caribeños, sería importante considerar las consecuencias de una posible profundización del esquema de maquila textil y de confección con la entrada en operación del CAFTA-RD, especialmente en Honduras, Nicaragua y la República Dominicana, *vis a vis* a una estrategia de escalamiento y diversificación hacia actividades de mayor valor agregado y contenido tecnológico, ya sea dentro de la misma industria textil/confección (por ejemplo desarrollar los nichos de prendas de mayor calidad) como en otros sectores, tal como ha sido la experiencia de la maquila de México y de Costa Rica, que hoy se encuentran más diversificadas.

I. Introducción

La literatura sobre las negociaciones de la Ronda Uruguay ha señalado que entre todas las medidas de liberalización comercial planteadas en ese ámbito, la eliminación del Acuerdo Multifibras (AMF), que fue reemplazado por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestuario (ATV) en el marco de la OMC en 1994, produciría las ganancias de bienestar más significativas. Los resultados de simulaciones basados en modelos de equilibrio general computable (CGE) y otros estudios indican que al término de la Ronda Uruguay, la liberalización del sector textil y de prendas de vestir podría haber representado hasta dos tercios de todas las ganancias de bienestar de las que se esperaba de la liberalización contemplada en la ronda (OECD 2003, UNCTAD 2004, Nordas 2004).¹ Si bien los resultados de los modelos de CGE o de otros estudios similares deben ser examinados con mucha cautela, todavía son muy indicativos de la magnitud de bienestar que podría producirse al eliminar el proteccionismo en ese sector.

Estos estudios también apuntan a cambios considerables en la producción y el comercio del sector a nivel global como resultado de la completa implementación del Acuerdo sobre Textiles y el Vestuario (ATV). Pronostican que en la víspera de la eliminación de cuotas, se produciría un desplazamiento de recursos a gran escala entre regiones, con una expansión significativa en los países asiáticos y otros países en desarrollo. Por supuesto, todos los exportadores, incluidos los de América Latina y el Caribe, que tienen ventajas en cuanto al acceso a mercados de

¹ Para un resumen detallado sobre las ganancias de bienestar estimadas por distintos autores e instituciones para distintos países/regiones, véase OECD (2003).

los países industrializados, enfrentarán una mayor competencia china o asiática en esos mercados, como consecuencia de la eliminación de las cuotas. Dependiendo de distintas estimaciones, la eliminación de las cuotas en los Estados Unidos podría aumentar la participación de China en el mercado de textil y vestuario desde, aproximadamente, un 15% actual a valores entre 30 y 50% a unos tres años más, a costa de países como los africanos y los latinoamericanos que han contado con acceso preferencial.

El programa de eliminación de cuotas establecido al amparo del ATV ha contribuido, supuestamente, a generar una estructura de los países exportadores que tiende a recuperar, o incluso fortalecer, sus ventajas comparativas y a corregir malas distribuciones de recursos en el sector a nivel mundial. Actualmente, la eliminación de cuotas, ya en vigencia a partir de enero de 2005, está cambiando de manera drástica los flujos comerciales del sector, y se piensa que los países en desarrollo en general serían mayores beneficiarios del proceso. Sin embargo, las ganancias serían repartidas entre esos países de manera no equitativa: la mayoría de los países, que sean de costos relativamente bajos de producción, serían desplazados por grandes exportadores como China.

El término de cuotas no significa, de ninguna manera, un comercio libre para el sector. Los países, tanto desarrollados como en desarrollo, seguirán estando equipados con instrumentos como salvaguardias y *anti-dumping*. Los aranceles aplicados al sector textil y especialmente de confección han sido relativamente altos en comparación con los de otros productos manufactureros. Los niveles arancelarios de dicho sector aplicados en los países industrializados, en la etapa post Ronda Uruguay, son los más altos, salvo de los productos agrícolas, triplicando o cuadruplicando los niveles correspondientes a todos los bienes industriales. Además, las reducciones arancelarias que se han materializado en este sector han sido muy modestas. Todos estos elementos reflejan la alta sensibilidad del sector a la liberalización.

Los impactos de la eliminación de cuotas para los países latinoamericanos y caribeños sobre sus exportaciones ya están visibles. A partir del comienzo del año 2005, la participación de China en las importaciones estadounidenses del sector está en pleno aumento: sus importaciones desde China correspondientes a los primeros cinco meses del año en comparación con el mismo período anterior, aumentaron por 62% y 47% en términos de valor y volumen, respectivamente. En vista de este enorme aumento, el gobierno estadounidense empezó a aplicar medidas de salvaguardia a las siete categorías de los productos textiles y de vestuarios de origen chino a partir de mediados de mayo de 2005. Pese a la imposición de estas medidas, la tendencia alcista se mantiene: las importaciones del sector desde China para los primeros siete meses representan un aumento de 65% y 46% en términos de valor y volumen, en comparación con el mismo período de 2004 (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

**TASA DE CRECIMIENTO: IMPORTACIONES ESTADOS UNIDOS DEL SECTOR,
EN VALOR Y VOLUMEN, POR ORIGEN PAÍS/REGIÓN 2003, 2004,
ENERO-JULIO 2005 Y AGOSTO 2004-JULIO 2005**

País/Región	Valor			Volumen		
	2004	Enero 2005/ julio 2005	Agosto 2004/ julio 2005	2004	Enero2005/ julio 2005	Agosto 2004/ julio 2005
Mundo	7,6	9,4	9,8	11,2	8,1	9,5
China	25,4	65,5	33,7	40,7	45,8	41,2
India	13,1	27,2	20,9	14,9	21,4	20,1
México	-1,9	-5,0	-1,9	4,4	-5,4	-1,6
CAFTA-RD	3,6	0,3	3,7	3,4	3,3	4,0
Rep. Dominicana	-2,9	-4,1	-0,3	1,9	0,1	1,9
Guatemala	10,5	0,7	7,1	12,9	1,8	7,1
Honduras	6,8	1,0	4,0	3,8	6,5	6,4
El Salvador	0,0	-2,0	-1,6	0,0	4,4	0,3
Nicaragua	22,9	24,8	24,6	17,9	19,3	25,9
Costa Rica	-11,8	-7,1	-5,7	-5,6	-8,7	-5,2
Resto CBTPA	2,9	19,9	14,4	-2,7	10,7	9,2
CAN (ATPDEA)	25,3	11,9	15,7	18,8	-2,4	5,7
Colombia	18,1	4,9	10,4	11,5	-0,8	5,1
Perú	34,0	20,0	21,3	33,1	8,8	18,4
Ecuador	10,3	-14,7	-9,3	19,6	-37,0	-19,5
Bolivia	15,3	-6,0	6,2	28,6	-57,8	-37,8
Otros países AL						
Brasil	0,6	2,7	-2,9	14,8	-12,9	-4,3
Venezuela	-23,6	-23,8	-26,0	119,0	52,8	120,3
Chile	125,7	27,8	45,8	149,6	29,5	70,9
Argentina	40,9	17,1	23,9	5,1	-59,4	-50,0
Uruguay	18,5	6,5	13,0	17,9	15,9	15,3
Paraguay	-67,2	41,6	-45,7	-67,6	482,2	120,0
TOTAL ALC	2,6	-0,5	2,7	4,9	-1,7	1,1
TOTAL ASIA*	5,5	-4,6	2,5	5,0	-5,9	-0,5

Fuente: Elaboración propia de los autores basada en cifras de la OTEXA, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Nota: * Excluye China e India

En realidad, el salto visto para estos meses del año 2005 viene del dinamismo que las importaciones chinas experimentaban en el período de la fase III (desde enero de 2002 hasta diciembre de 2004) de la implementación del ATV² durante la cual las importaciones de China crecieron a una tasa de 29% y 53% en términos de valor y volumen, respectivamente.

² Véase el capítulo II del presente documento para mayores antecedentes sobre las distintas fases del ATV.

En contraste al aumento de China, la participación de los países de América Latina y el Caribe en las importaciones estadounidenses del sector está en declinación o estancada, tanto en valor como en volumen. Así ha sido el caso para los países miembros del Acuerdo de Asociación Comercial de los Estados Unidos con los países de la Cuenca del Caribe (CBTPA por su sigla en inglés) en su conjunto y los países firmantes de la CAFTA-RD como agrupación. México ha sufrido una caída significativa en sus exportaciones del sector durante los primeros siete meses del año 2005. Los países miembros del Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la droga (ATPDEA por sus siglas en inglés)³ también sufrido una disminución importante en términos de volumen pese a un modesto aumento medido en valor.

No obstante, el comportamiento respecto a las exportaciones al mercado estadounidense a partir del 1 de enero de 2005 ha sido muy heterogéneo entre países y regiones. Como se puede apreciar en el cuadro 1, el desempeño más bien desalentador de América Latina y el Caribe en general durante los primeros siete meses en comparación con los mismos meses de 2004 ha sido determinado principalmente por el de México cuyas exportaciones han bajado cerca de 5% tanto en valor como en volumen. Se observa también una gran disparidad entre los países miembros de CAFTA-RD: en términos de valor, Costa Rica, Republica Dominicana y El Salvador no han podido mantener el mismo nivel de envíos a los Estados Unidos al correspondiente al periodo anterior. En contraste, Nicaragua ha logrado aumentar significadamente sus exportaciones del sector. La misma tendencia alcista se observa en el caso de los países restantes que conforman al CBTPA si bien muy dispareja entre países. Entre los cuatro países participantes del ATPDEA Ecuador y Bolivia han sufrido una disminución, especialmente en volumen, que contrasta con el caso de Perú. Pese al monto de sus envíos, relativamente reducido, países como Chile y Paraguay han podido expandir sus exportaciones de manera muy marcada. Argentina muestra un comportamiento tan disparejo cuando se mide en términos de valor o volumen. Es interesante observar que Asia (excluyendo a China e India) también ha sufrido una tasa negativa durante el mismo período con grandes variaciones entre los países, mismas que no se muestran en el estudio.

Si se mantuviera la tasa de crecimiento actual, en teoría, el nivel de la participación china, por lo menos en el mercado estadounidense, se estaría acercando, o incluso superando, al nivel que algunos estudios pronostican de un rango de hasta el 50% en unos tres años más. Por lo tanto, los efectos para los países de la región son inciertos. Por un lado, estos efectos podrían ser menores si las autoridades estadounidense siguen aplicando las medidas de salvaguardia contra los productos chinos en los próximos años; y por el otro, los efectos adversos para los países de la región serían acotados si se toman en cuenta elementos como los siguientes: (i) la estructura industrial y las estrategias de abastecimiento (*sourcing*) de insumos por productores, continuando con la diversificación de sus proveedores de países de origen; y (ii) el patrón de protección, de los distintos esquemas de preferencias, incluyendo las normas de origen que regulan el comercio de este rubro, lo que permitiría que los países importadores puedan seguir regulando este comercio más allá del termino del ATV.

³ Se refiere a los países participantes de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA).

I. Importancia del comercio del sector textil y de prendas de vestir

El comercio del sector textil y de vestuario alcanzó \$169 mil millones de dólares y \$226 mil millones de dólares en el año 2003, representando 2,3% y 3,1% del comercio mundial de bienes, respectivamente. Así, el primer sub-sector representó 3,1% de las exportaciones mundiales de manufacturas en el mismo año, mientras el segundo, 4,2% de ellas. La suma combinada de \$395 mil millones de dólares es relativamente pequeña en comparación con otros sectores principales de manufacturas: como el sector de equipos de oficinas y de telecomunicación (\$933 mil millones de dólares); los productos químicos (\$794 mil millones de dólares); y el sector automotriz (\$724 mil millones de dólares), pese a que supera la suma para el sector de hierro y acero (\$181 mil millones de dólares).

En cuanto a las importaciones de los Estados Unidos, los dos sub-sectores representaron, en el año 2003, 1,4% y 5,5% de sus importaciones totales de bienes, mientras que estos porcentajes en la Unión Europea correspondieron a 1,8% y 3,5%. De los dos sub-sectores, el del vestuario ha sido mucho más importante tanto para los Estados Unidos como para la Unión Europea. Aunque, la importancia relativa del sector en las importaciones totales de ambos grupos ha sido relativamente baja, en torno a 6 ó 7%.

Al examinar las principales corrientes regionales (ver cuadro 2), se observa que las más importantes del sub-sector textil, en términos de valor, han sido las que se transan entre los países asiáticos,

seguidas por las intra-europeas. Los flujos desde Asia hacia Europa y América del Norte, considerados separadamente, superan las corrientes desde América del Norte a América Latina. Las últimas, crecieron a una tasa anual de 20% durante el período de 1995 y 2000 alcanzando a \$5,9 mil millones de dólares en 2003, influidos fuertemente por las normas de origen que se imponen en distintos acuerdos comerciales como el TLCAN. Las tasas de los flujos desde Asia hacia tanto América de Norte como hacia Europa occidental en los años recientes han sido notablemente altas en comparación con los realizados en el período 1995-2000.

En el caso del sector del vestuario, las corrientes más importantes han sido las intra-europeas, seguidas por el eje de Asia a América del Norte, y las intra-asiáticas. El eje de América Latina hacia América del Norte, con la suma de \$18,9 mil millones de dólares en 2003, mostró una tasa de crecimiento anual muy elevada de 22% superando, por un gran margen, a los otros ejes examinados. Sin embargo, las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia América del Norte han sufrido un marcado deterioro en términos relativos desde el comienzo del año 2000. Este comportamiento parece ser resultado de la fuerte penetración de los países asiáticos en el mercado estadounidense.

Desde la perspectiva de los dos mercados principales que aplicaron el régimen de cuotas, la participación de China en las importaciones del sector en los Estados Unidos y la Unión Europea ha sido acotada hasta fines de 2004 a nivel relativamente reducido —sólo 12,2% de las importaciones europeas en el sector vestuario y 16,9% de las importaciones estadounidenses, por una suma de \$13,6 mil millones de dólares.

Cuadro 2
PRINCIPALES CORRIENTES REGIONALES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR, 2003

Textiles					PRENDAS DE VESTIR				
Miles de millones de dólares y porcentajes					Miles de millones de dólares y porcentajes				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual		
	2003	1995-2000	2002	2003		2003	1995-2000	2002	2003
Asia (intrarregional)	41,8	0	2	11	Europa Occidental (intrarregional)	55,5	0	9	18
Europa Occidental (intrarregional)	41,1	-4	1	10	Asia a América del Norte	37,4	7	2	6
Europa Occidental a Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	10,9	4	10	21	Asia (intrarregional)	25,2	4	-5	11
Asia a Europa Occidental	9,4	1	4	15	Asia a Europa Occidental	23,7	4	3	15
Asia a América del Norte	9,3	8	15	10	América Latina a América del Norte	18,9	22	-2	0
América del Norte a América Latina	5,9	20	7	3	Europa C./O., Estados Bálticos CEI a Europa Occidental	11,5	7	6	18

Fuente: OMC(2004).

Como se mencionó anteriormente, pese a que las exportaciones del sector textil y de vestuario representan cerca de 5,4% de las exportaciones mundiales de bienes, dicho sector, especialmente el sub-sector de vestuario (Gráfico 1b), ha sido el componente más importante para

un número significativo de países en desarrollo.⁴ Así ha sido el caso para algunos países de la región; para El Salvador y la República Dominicana, el sub-sector de vestuario ha representado más del 50% de sus exportaciones totales; al igual que para países como Honduras, Jamaica, Perú, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay este sub-sector ha representado un sector de gran relevancia comercial, aunque sea en menor grado. El sub-sector textil (ver gráfico 1a) ha sido un componente significativo para países como Uruguay, Colombia, Brasil, Perú y México. Conviene recalcar que aunque sean de alta importancia, en los términos comerciales, estos dos sub-sectores no han sido tan trascendentales para China como se podría imaginar.

Por otro lado, las cifras otorgadas por las autoridades chinas indican que en los primeros dos meses del 2005, sus exportaciones del sector textil y de vestuario aumentaron en 31% al pasar de \$10.5 mil millones de dólares a \$14 mil millones de dólares, en el mismo período del año pasado. La mayor ganancia en mercados se deriva de su creciente participación en los Estados Unidos y en la Unión Europea. Respecto al primero, según datos recientes del Departamento de los Estados Unidos, China está aumentando su participación en detrimento de la de México y la de algunos países centroamericanos. Como consecuencia, existe un creciente temor de que las importaciones desde China, en la víspera de la eliminación de cuotas, estén desplazando las provenientes de otros países mucho más rápidamente que lo esperado anteriormente, lo que afectaría muy negativamente el empleo del sector en los Estados Unidos y el de algunos de sus países exportadores.

Según los datos de *US Census Bureau*,⁵ durante el período 1999-2004 la industria textil estadounidense ha perdido cerca de 220.000 puestos de trabajo, lo que equivale a un tercio del empleo de dicho sector. Sólo en 2003 se perdieron 50.000 puestos de trabajo. En el caso del sub-sector prendas de vestir, la situación ha sido más seria: se han perdido cerca de 347.000 puestos en los últimos seis años, lo que correspondía a más de la mitad del mercado laboral del sector.⁶ La amenaza por las crecientes importaciones del sector aumenta con creces, dado el hecho que los productos “sensibles” están cada vez más abastecidos por importaciones (ver gráfico 2). Estos productos se consideran “sensibles” dada su alta significación comercial para los Estados Unidos y con mucha frecuencia están sujetos a medidas proteccionistas para contener sus importaciones. Un informe de la Oficina de Textil y Prendas de Vestir de los Estados Unidos (OTEXA)(2005) dice que desde la segunda mitad de los noventa, las importaciones, medidas en metros cuadrados equivalentes (SME por su sigla en inglés), han superado la producción interna del sector, y la brecha entre la producción local y importaciones se ha ampliado rápidamente a favor de la primera.

⁴ Por ejemplo, las exportaciones del sector en Bangladesh representan más de 60% de sus exportaciones totales, 40% de las cuales se dirigen a los Estados Unidos. Una parte importante de sus exportaciones a la Unión Europea ya gozan del acceso sin aranceles como parte de la iniciativa “*Everything But Arms*” y ha resultado en un aumento de 19% en las exportaciones de este rubro desde 2001, lo que ha convertido a este país en el cuarto país exportador más importante en el mercado europeo. Las exportaciones de este país a los Estados Unidos han bajado en 6% durante el mismo período.

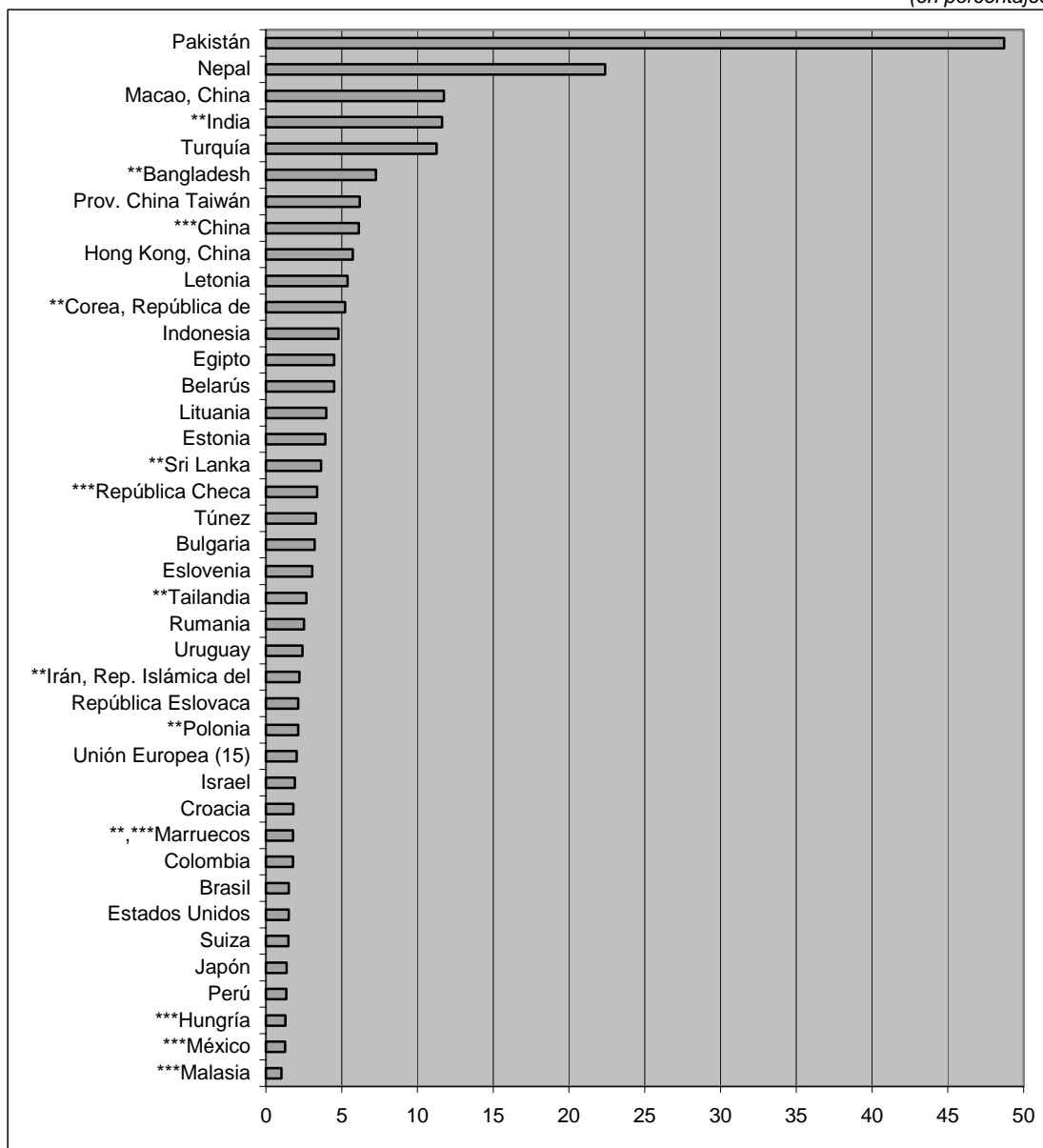
⁵ Citada en “*Request for Reapplication of Safeguards: Brassieres and Other Body Supporting Garments (Category 349/649) Imported from The People’s Republic of China*” filed November 30, 2004.

⁶ Se indica que la industria estadounidense ofrece todavía 665.000 puestos de empleo y a partir de comienzos del 2005 se han perdido 17.000 puestos de empleo, con la clausura de 11 plantas.

Gráfico 1a

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE DETERMINADAS ECONOMÍAS, 2003

(en porcentajes)



Fuente: elaboración propia de los autores basada en cifras de la OMC (2004).

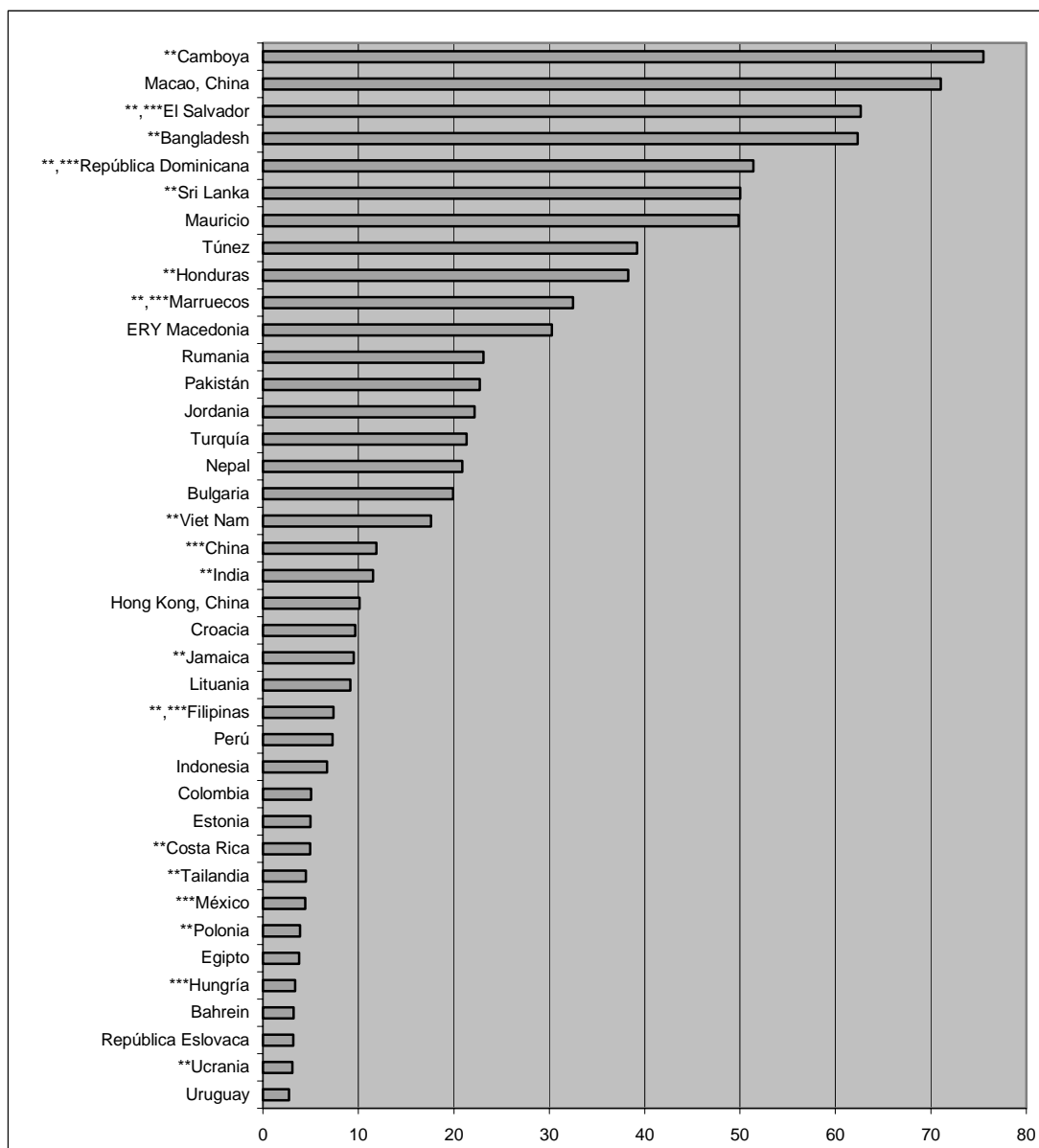
* O el año más próximo.

** Incluye estimaciones de la Secretaría.

*** Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

Gráfico 1b

**PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR EN LAS EXPORTACIONES
 TOTALES DE DETERMINADAS ECONOMÍAS, 2003**
 (en porcentajes)



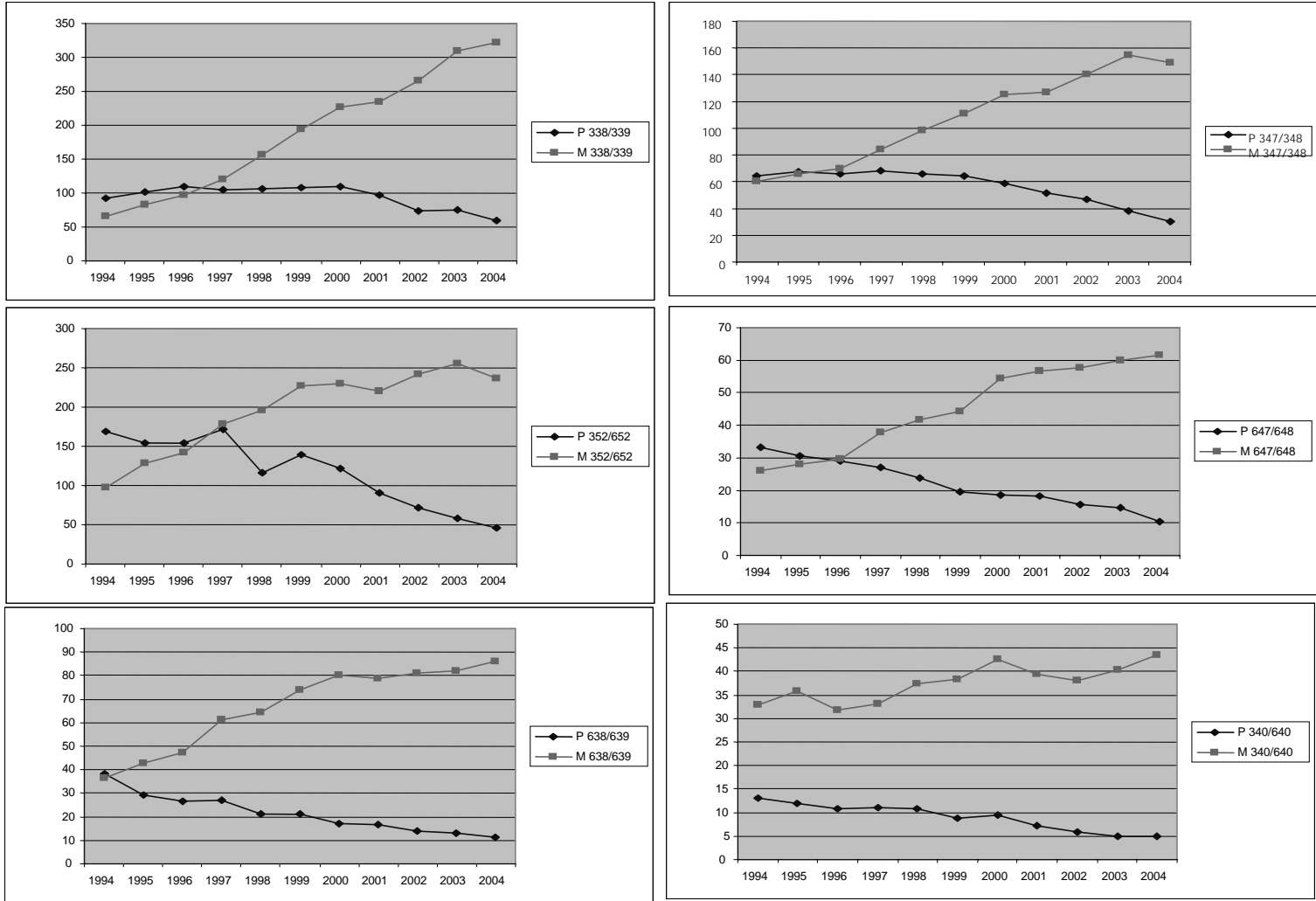
Fuente: elaboración propia de los autores basada en cifras de la OMC (2004).

* O el año más próximo.

** Incluye estimaciones de la Secretaría.

*** Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

Gráfico 2
ESTADOS UNIDOS: PRODUCCIÓN INTERNA E IMPORTACIONES (PARTIDAS SELECCIONADAS, 1994-2004)
(En millones de metros cuadrados equivalentes)



Fuente: OTEXA (2005).

II. El Acuerdo Multifibra y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario

A. Antecedentes

Los acuerdos bilaterales entre países importadores y exportadores de textiles y vestuario para imponer restricciones cuantitativas a la importación de estos productos —fuera de las normas y disciplinas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)—, tienen su origen en la segunda mitad del siglo XX. El GATT reconoció en 1960 los problemas que ocasionaban estos acuerdos bilaterales por lo que, en un intento por evitar la desorganización del mercado, autorizó a los países a negociar o imponer cuotas bilaterales de importación al margen de las reglas y disciplinas del propio GATT.

Esta política propició la firma de otros acuerdos de imposición de cuotas y posteriormente la firma de un Acuerdo Multifibras (AMF) en 1973, cuyo objetivo era proteger durante cuatro años a las industrias nacionales de los países importadores de textiles y del vestuario mediante la imposición de cuotas para después incorporar estos productos a las normas y disciplinas del GATT. Sin embargo, el Acuerdo extendió su vigencia en cuatro ocasiones más hasta 1994 debido a posiciones proteccionistas de los países. Durante este tiempo se firmaron múltiples acuerdos bilaterales entre países importadores y exportadores de textiles y vestuario que permitían la imposición

unilateral de cuotas de importación al algodón, a la lana y a las fibras.^{7/8}

El AMF estuvo sujeto a críticas pues sus detractores señalaban que violaba los principios del multilateralismo y libre comercio que promovía el GATT: el AMF quebrantaba el principio de nación más favorecida; aplicaba restricciones cuantitativas en lugar de tarifas; ejercía una discriminación hacia los países en desarrollo y no tenía reglas claras (Nordas 2004).

En vista de lo anterior, la Ronda de Negociación de Uruguay del GATT se encaminó a incorporar el sector textil y del vestuario a las normas y disciplinas del GATT. En diciembre de 1993 se firmó el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) cuya meta era incluir los productos de textiles y del vestuario a las normas y disciplinas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en un lapso de 10 años, de 1995 a 2005.

B. El “proceso de integración” del ATV

El ATV se diseñó como un acuerdo transitorio dividido en cuatro fases mediante las cuales se integrarían paulatinamente la normatividad del comercio de textiles y prendas de vestir a las reglas y disciplinas de la OMC. La primera fase se inició el primero de enero de 1995, fecha en la que cada parte firmante del Acuerdo debía elegir e integrar productos de la lista contenida en el anexo del ATV que hubieran representado no menos del 16% de volumen del total de las importaciones de textiles y vestuario del país en cuestión en 1990. En enero de 1998 comenzó la segunda fase; en ésta debían integrarse productos que hubieran representado no menos del 17% adicional de las importaciones de textiles y vestuario del país en cuestión en 1990. En enero de 2002 se inició la tercera etapa, en la que deberían integrarse productos que hubieran representado no menos del 18% y, finalmente, el 1° de enero de 2005 debía integrarse el 49% los productos restantes (véase el Cuadro 3). Los únicos Miembros de la OMC que aplicaban el mecanismo de cuotas (i.e., los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Noruega) dejaron dentro de la última fase del proceso de integración los productos más sensibles para su producción local.

Cuadro 3
ATV: PROCESO ACORDADO DE INTEGRACIÓN DE LOS TEXTILES Y EL VESTUARIO AL GATT/OMC

Fecha	Volumen mínimo de integración a/ (porcentaje)	Volumen acumulado de integración (porcentaje)	Tasa de crecimiento de las cuotas restantes b/
01/01/1995	16	16	16
01/01/1998	17	33	25
01/01/2002	18	51	27
01/01/2005	49	100	Integración total

Fuente: Norda, 2004, Mayer, 2004.

a Participación en porcentaje se basa en el volumen importado en 1990.

b Las tasas de crecimiento se aplican a las tasas de crecimiento acordadas con anterioridad: por ejemplo, una tasa inicial acordada de 3% aumenta a 3.48 en la Fase I.

Cabe señalar que durante el proceso de integración, el ATV permitía la aplicación de un mecanismo de salvaguardia específico de transición que podría emplearse a los productos que no estuvieran integrados en el GATT en cualquiera de las etapas. Así también, para la decisión de los

⁷ Antes del Acuerdo de Multifibras las cuotas sólo incluían al algodón.

⁸ No todos los países miembros del GATT fueron participantes en el AMF. En realidad, solo 39 países miembros del GATT (casi la mitad de los socios del GATT) participaban en el AMF en 1994 cuando se terminó el acuerdo. Este número de países incluía todos los países importantes del sector; ocho eran los países “importadores” del mundo desarrollado y el restante 31, los países “exportadores” en desarrollo.

productos que se incluirían en cada etapa del proceso de integración, los países no tenían ninguna obligación de limitarse a los productos que fueran objeto de restricciones,⁹ por lo que valiéndose de esta modalidad comenzaron por los artículos menos sensibles e incluyeron muy pocos de los productos sujetos a cuotas.

Un análisis más reciente sobre el proceso de integración del ATV (Mayer 2004) subraya que durante las tres primeras fases, los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá, eliminaron sólo 164 de las 1.271 restricciones cuantitativas (i.e., aproximadamente 13%) que habían heredado del AMF (véase el cuadro 4). En el caso de los Estados Unidos, se eliminaron sólo 57 de las 758 restricciones, y el porcentaje de las restricciones eliminadas antes de la Fase IV respecto del volumen total de las importaciones de textiles y prendas de vestir correspondía a sólo 7,5%. En estas fases, estos países optaron por integrar aquellos productos que: (i) no fueron cubiertos por cuotas; (ii) tenían cuotas pero muy poco utilizadas (la redundancia de cuotas); o (iii) tenían bajos precios unitarios. Así, lograron postergar la integración de los artículos más sensibles, tales como vestuarios de alto valor agregado hasta el fin del período de transición.

El resultado de estas disposiciones fue un uso extensivo de medidas de salvaguardia y una tendencia a integrar productos en los que la utilización de la cuota era baja (redundancia de las cuotas), lo que llevó a una alta concentración de la eliminación de contingentes durante la última etapa de 2002 a 2005. Por lo tanto, el objetivo del ATV de fortalecer paulatinamente las industrias nacionales durante el período de integración no se cumplió, razón por la cual los temores por la terminación del acuerdo habían sido mayores tanto para los países importadores como para nuevos exportadores de textiles y de vestuario, que en cierta medida, se habían beneficiado de la existencia del Acuerdo.¹⁰

Cuadro 4

**TEXTILES Y VESTUARIO: INTEGRACIÓN AL GATT DURANTE LAS PRIMERAS TRES ETAPAS DEL
ATV EN CANADÁ, UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS**

	Canadá	Unión Europea	Estados Unidos	Total
Restricciones cuantitativas heredadas del AMF	295	218	758	1271
Restricciones cuantitativas eliminadas en Fase I	6	0	0	6
Restricciones cuantitativas eliminadas en Fase II	23	14	14	51
Restricciones cuantitativas eliminadas en Fase III	27	27	43	97
Restricciones que permanecían después de la tercera fase y debían ser eliminadas el 01/01/2005	239	167	701	1107
Notas				
Porcentaje de las restricciones cuantitativas eliminadas antes de la fase IV respecto del volumen total de las importaciones de textiles y prendas de vestir	19,0	23,4	7,5	12,9
Porcentaje de las restricciones cuantitativas en vestuarios eliminadas antes de la Fase IV respecto del volumen total de las importaciones de prendas de vestir	7,0	6,0	6,5	

Fuente: Mayer (2004), Norda (2004).

⁹ La única condición que imponía el Acuerdo era que en la lista de integración se incluyeran productos de cada uno de los cuatro grupos: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

¹⁰ Comparando los años anteriores a la Ronda Uruguay y los posteriores a ésta, los países que no figuraban como los primeros diez exportadores en 1997 eran justamente los que habían podido aumentar su participación. Este logro fue particularmente obvio en el sector de vestuarios donde estos exportadores alcanzaron doblar su participación en tres años entre 1994 y 1997 (PNUD, 2003, Capítulo 8).

C. El grado de utilización de cuotas en las primeras tres fases (I-III)

Varios estudios confirman que la utilización de cuotas durante las primeras dos fases era relativamente baja. Respecto al mercado estadounidense, Evans y Harrigan (2003) muestra que durante la década de los noventa, sólo alrededor de 40% de las importaciones estadounidenses en el sector textil y de prenda de vestir entraron a este mercado bajo las cuotas obligatorias “vinculantes” (“*binding*”), y este porcentaje se mantuvo relativamente estable durante la década.¹¹ En general, una cuota se considera “vinculante” cuando su grado de utilización supera el 90%. Los países que las utilizaron más plenamente tenían ventajas comparativas y eran grandes exportadores, que además habían exportado sus productos más allá de las cuotas.¹² El sistema de cuotas, en cierta medida, también creó incentivos para que aquellos países que estaban perdiendo su ventaja comparativa en el sector pudieran mantener sus cuotas con el fin de apropiarse de las cuota-rentas. Los países competitivos aplicaron una estrategia de llenar sus cuotas, trasladando su producción hacia los países de menor costo cuyas cuotas estaban sub-utilizadas.

Más tarde, durante el período 2001-2002, como indicaran los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la tasa de utilización por China en sus 90 categorías de cuotas aplicadas por el mercado estadounidense alcanzó, en promedio, un 76% (véase el cuadro 5), exportando a dicho mercado, bajo el régimen de cuotas, una suma de \$5,3 mil millones de dólares de productos textiles y de confección, contra sus exportaciones totales de \$11,5 mil millones de dólares del sector, con una relación entre ambas de 46%. Es decir, menos de la mitad de exportaciones chinas a los Estados Unidos se realizó bajo el sistema de cuotas. Se observa una situación relativamente similar para India: la tasa de utilización de sus 30 categorías llegó a un 68%, con la relación entre las importaciones bajo el esquema de cuotas y las totales se situó en un 52%. Salvo una posible excepción de Hong Kong (China), los países examinados en este cuadro muestran que la cantidad permitida bajo el régimen de cuotas, no fue, de ninguna manera, suficiente para cubrir cabalmente sus capacidades exportadoras.

¹¹ Nordas (2004) muestra que incluso en el caso de China, en el año 2000, menos de la mitad de sus cuotas fueron vinculantes. Esta conclusión concuerda con el trabajo de Condo et al (2004) que señala que sólo el 20% del total de categorías liberadas por los mayores importadores durante las primeras tres fases representaron bienes con cuotas.

¹² A través de la reubicación de su producción en países con una utilización baja de su cuota.

Cuadro 5
ESTADOS UNIDOS: CUOTAS EN EL SECTOR TEXTIL Y PRENDA DE VESTIR, 2001-2002
 (en millones de dólares estadounidenses, y porcentajes)

	Num. de categorías de cuotas	Grado de utilización, promedio	Importaciones con Cuotas		Importaciones totales		Porcentaje (a)/(b)	
			(a)	(b)	(a)	(b)	(a)/(b)	(a)/(b)
			2001	2002	2001	2002	2001	2002
Bangladesh	30	83	1 453	1 396	2 235	2 017	65	69
Camboya	23	24	548	639	953	1 062	57	60
China	90	76	4 669	5 315	9 629	11 476	48	46
Egipto	19	10	154	141	515	493	30	29
Hong Kong China	64	55	3 848	3 809	4 461	4 081	86	93
India	30	68	1 497	1 714	2 912	3 294	51	52
Indonesia	34	33	1 109	1 045	2 586	2 363	43	44
Pakistán	36	31	1 066	1 047	1 958	2 010	54	52
Filipinas	42	32	1 437	1 460	2 274	2 060	63	71
Sri Lanka	38	26	1 132	1 065	1 725	1 552	66	69
Tailandia	59	56	1 468	1 470	2 534	2 299	58	64
Turquía	28	23	850	990	1 472	1 702	58	58

Fuente: Yang y Mlachila (2004) basado en datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Nota: Categorías de cuotas agregadas a nivel de 3 dígitos de clasificación.

Sin embargo, este panorama general cambia radicalmente cuando se analizan los sectores sensibles para los Estados Unidos: respecto a las categorías de productos sensibles, y por ende, con cuotas más restringidas, la tasa de utilización (“*quota fill-rates*”) por los Estados Unidos fue casi 100%, como se analizará en detalle más adelante.¹³ Estas categorías, que representaron 53% de las importaciones totales estadounidenses de prenda de vestir en 2002, tenían un gran número de países proveedores que fueron sujetos a cuotas “vinculantes” (“*binding*”). Por lo tanto, los sectores sensibles tenían sus cuotas “agotadas”. Cabe recordar que los Estados Unidos eliminaron cuotas a las importaciones de productos de confección contenidas en 29 categorías en 2002 (e.g., categorías 350/650 (*dressing gowns*) y 222 (*knit fabric*)), y sus impactos fueron dramáticos: dos años más tarde, China aumentó su participación en estos productos desde 9% al 65%. Como consecuencia, los precios de los productos pertenecientes a dichas 29 categorías disminuyeron 48% (BID 2004). La preocupación principal ha sido que los efectos resultantes del término del ATV serían mucho más severos que este resultado.

En resumen, si bien las primeras tres fases eran implementadas en conformidad con la letra del ATV, los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá, que habían heredado las restricciones de la AMF en el ATV, lograron, en gran medida, mantener restricciones en los sectores más sensibles para los productores locales. Los productos integrados durante las primeras tres fases resultaban en una menor participación en términos de valor que en volumen (sobre el cual “el programa de integración” se basaba). Estos también implicaban que la liberalización para los productos con alto potencial comercial no se habría materializado (Norda 2004, Mayer 2004). Tampoco, el proceso de integración en las tres fases garantizaba una transición suave para los países importadores y exportadores hacia la terminación del ATV.

¹³ Estas categorías incluyen: camisas de algodón y fibra sintética (338/339 y 638/639); pantalones y shorts (347/348 y 647/648), pijamas y ropas de noche (351 y 651), y ropas interiores (352 y 652).

D. Posibles efectos de la eliminación de cuotas

Desde un punto de vista económico, hay una clara ganancia al eliminar las cuotas. En teoría, la cuota, como una tarifa, aumenta el precio nacional del producto afectado en el país importador y reduce la demanda nacional por el producto. Sin embargo, como se trata de una cuota y no tarifa, el aumento del precio beneficia a productores del país importador y exportadores del país exportador. La eliminación de cuotas dañaría a los productores y exportadores locales en los mercados de importación. Los productores locales que habían sido protegidos de la competencia externa por el sistema de cuotas, deberán competir por costos más efectivos. Los ganadores serán los consumidores de los países importadores. De todas maneras, los efectos sobre los precios y cantidades dependerán de la elasticidad de la demanda y del tamaño de la cuota con respecto a la demanda interna.¹⁴ Cabe recordar que cuando la cuota se establece a nivel que supera la demanda local, en los precios internacionales, esta cuota aplicada al amparo del ATV no sería obligatoria, y por lo tanto no involucraría costos, a parte de los costos relacionados con la administración del sistema.

Los resultados de simulación basados principalmente en los modelos de CGE (Nordas 2004, OECD 2003) tienden a apuntar a un crecimiento muy rápido y sustancial de la participación de China e India en el mercado global de textiles y vestuarios (Recuadro 1). La evidencia sobre los posibles impactos comerciales como resultado de la eliminación de las cuotas para la fase III del proceso de integración del ATV por los Estados Unidos y la Unión Europea indica que un rápido aumento de India no sería muy probable, mientras que efectivamente sería factible producirse un incremento sustancial en el caso de China después de la cesación de cuotas; las importaciones estadounidenses desde India durante los primeros siete meses del 2005 aumentaron en 27% y 21% en términos de valor y volumen, respectivamente, en comparación con los respectivos de 66% y 46% para China. Durante el mismo período, China representó 26,1% de las importaciones totales estadounidenses del sector, mientras que India, 5,3%, en términos de valor. En el caso que se mantuviese este ritmo de crecimiento y que no se aplicaran medidas de contingencia, China podría llegar a un rango que han sugerido típicamente los modelos CGE dentro de un plazo de dos a tres años.

Las estimaciones de impactos, expresados en los equivalentes al impuesto de exportación (*Export Tax Equivalents*, ETEs), basado en el año 1997, muestran que por lo general, las cuotas relacionadas con el sector de vestuario han sido mucho más restringidas que las correspondientes al sector textil, tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea (véase el cuadro 6).¹⁵ Los países más restringidos, medidos en tal forma, han sido China e India.¹⁶ Los Estados Unidos/Canadá han tenido las cuotas más restringidas, razón por la cual los impactos de la eliminación sobre su importación del sector suelen ser más drásticos. Se destacan los altos equivalentes de impuestos a exportación para China e India, lo que implicaría un mercado mucho más abierto para los productos de estos países en la fase IV y una competencia intensificada con otros países asiáticos y con los latinoamericanos en la víspera del término del ATV. Se puede observar en el mismo cuadro un panorama similar para la mayoría de los países examinados para el período 2002-2003, pero con equivalentes más reducidos respecto al mercado estadounidense. Importa anotar que los ETEs para algunos países son mucho más altos que los aranceles promedios

¹⁴ Es posible también que cuando el país importador es grande (como lo son los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea), la cuota contribuye a bajar el precio del producto en cuestión porque en las grandes economías la reducción de la demanda es suficiente para reducir la demanda mundial.

¹⁵ Los Estados Unidos, en comparación con la Unión Europea, tenía las cuotas más restringidas, mientras que la Unión Europea no aplicaban cuotas a los países de Europa Central y del Este.

¹⁶ Según las cifras del Banco Mundial (2004), para el período 2002-2003, los ETEs que enfrentaba China frente a la Unión Europea y los Estados Unidos podrían haber alcanzado hasta el 54% y 36% respectivamente.

correspondientes a los productos manufactureros que importan los Estados Unidos y la Unión Europea (véanse los cuadros 13 y 14 para los aranceles aplicados en el sector).

Recuadro 1

POSIBLES IMPACTOS DEL FIN DEL ATV: ALGUNAS ESTIMACIONES

Según algunos estudios (Mayer 2004, Nordas 2004), el incremento en el volumen de exportación por la eliminación de cuotas solamente para el sector textil podría variar entre 17.5% y 72.5%. El bajo rango se aplica cuando se consideran sólo los efectos estáticos, y para el rango alto se incorporan los efectos dinámicos. Las cifras correspondientes al sector de vestuario serían mucho mayor, que se sitúan entre un 70% y 190%, respectivamente. Las ganancias en el bienestar (i.e., aumentos en el ingreso) que se originarían de su eliminación se estiman alcanzaría 42% de las ganancias resultantes de la liberalización comercial de la Ronda Uruguay, en el modelo estático, 65% en el modelo dinámico (Nordas 2004). Estas ganancias suelen ser concentradas en los países importadores, mientras que se produciría una pequeña pérdida en los países exportadores en el modelo estático, pero una ganancia en los países exportadores en la versión dinámica.

Las estimaciones de modelos CGE tienen que ser miradas con cautela: se basan principalmente en los cambios en los precios relativos y la competitividad de costo de los participantes.^a La mayoría de los estudios abordan sólo los efectos estáticos, mientras que otros incorporan los efectos de la demanda creciente y su impacto sobre la capacidad productiva y el nivel de sueldo. Estos modelos tampoco captan efectos de cambios tecnológicos y posibles incrementos en la competitividad como resultado de la cercanía geográfica. Tampoco toman en consideración los efectos de las preferencias del acceso a mercado que tienen los países de la región, ni los de posibles rebajas de aranceles que se podrían suceder en el ámbito de las negociaciones de la Ronda Doha.

Respecto al mercado norteamericano, los modelos CGE estiman que la eliminación de las cuotas en el sector de vestuario (Gráfico 3b) podría aumentar la participación de China y la India juntas en las importaciones estadounidenses de dicho sector por 65%; es decir China triplicaría su participación desde 16% a 50%, mientras que India cuadruplicaría la suya desde 4% hasta 15%. Se estiman que el resto de las economías perderían participación, entre las cuales los países africanos y México sufrirían mayores pérdidas. La participación del último disminuiría de 10% a 3%. La participación del resto de América sufriría también una reducción, des 16% a 5%. Los impactos en el sector de textiles se estiman mucho menores (Gráfico 3a).^b

Pese a la posibilidad que las pérdidas para México y el resto de las Américas sean sobreestimadas, es cierto que China e India aumentarán sus participaciones en el mercado mundial del sector de textiles y del vestuario, de manera muy marcada. Por lo que la participación de América Latina y el Caribe en el mercado estadounidense podría sufrir una reducción importante, aún con el acceso libre de los productos de esa región al mercado de los Estados Unidos.

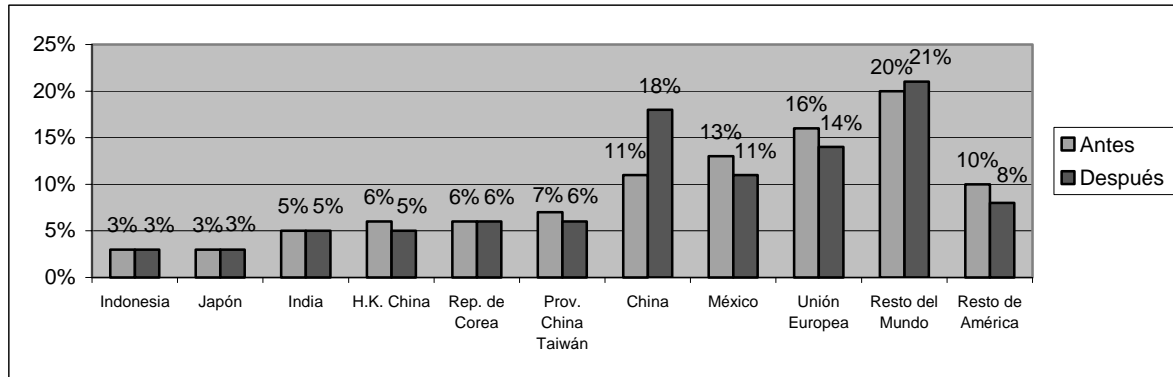
Notas: ^a Un resumen de los estudios sobre los efectos de la eliminación de cuotas se puede encontrar en OECD (2003) y US, ITC (2004), capítulo 2.

^b Terra (2001) pronostica que la producción de vestuarios originarios de los países exportadores con restricciones en su conjunto, aumentaría por cerca de 20%, y que su producción textil aumentaría por aproximadamente 6%. En contraste, la participación de los países proveedores sin cuotas, por ejemplo, los africanos y los países de la ICC, se reduciría, y también las exportaciones de los países de América Latina se reducirían y serían desplazados por los grandes exportadores con cuotas. Se proyecta que MERCOSUR y Chile reducirían sus exportaciones de confección, de manera significativa, y de textiles moderadamente.

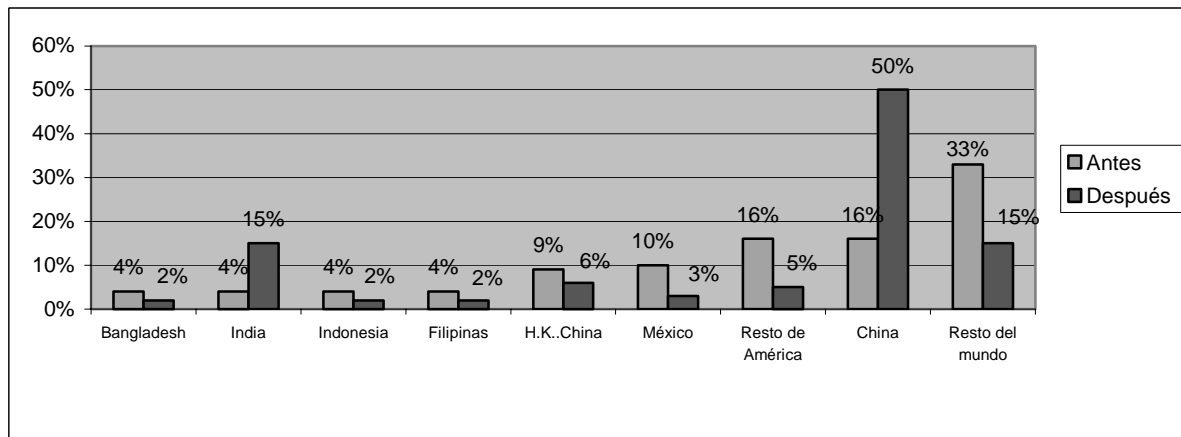
Gráfico 3

ESTIMACIÓN POR NORDAS (2004) BASADA EN UN MODELO GTAP: PARTICIPACIÓN ESTIMADA DEL MERCADO EN ESTADOS UNIDOS, ANTES Y DESPUÉS DE LA ELIMINACIÓN DE CUOTAS

A. TEXTILES



B. VESTUARIOS



Fuente: Elaboración de los autores basada en la información otorgada en Norda (2004, p.30).

Cuadro 6
CUOTAS: EQUIVALENTE DEL IMPUESTO DE EXPORTACIÓN, AÑO DE BASE 1997
(porcentaje)

	Estados Unidos/Canadá		Unión Europea	
	Textiles	Vestuario	Textiles	Vestuario
Bangladesh	15,3	8,1	8,4	7,3
China	20,0	33,0	12,0	15,0
Hong Kong, China	1,0	10,0	1,0	5,0
Hungría	6,9	5,0	0	0
India	9,8	34,2	12,0	15,2
Indonesia	8,1	7,8	6,3	6,0
Filipinas	6,5	7,8	5,7	6,0
Polonia	6,9	5,0	0	0
Sri Lanka	15,3	8,3	5,5	6,6
Tailandia	8,3	13,2	6,4	7,8
Turquía	7,0	4,9	1,5	0
Vietnam	6,9	7,1	7,5	7,2
Otros Europa Central	6,9	5,0	0	0

Fuente: Base de datos GTAP, citado en Nordas (2004), Cuadro 10, p.25.

III. Los perceptibles efectos de la eliminación de las cuotas hasta ahora

A. Países ganadores y perdedores

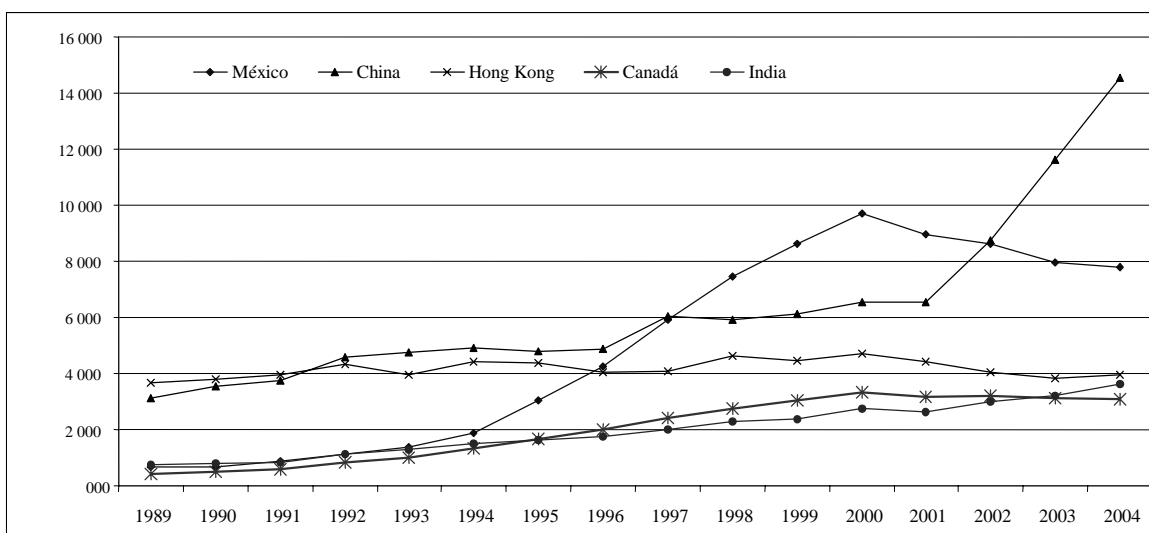
Como resultado de algunos estudios de modelos CGE, se prevé que China y la India capten más del 50% del mercado mundial del vestuario después del fin del Acuerdo, como lo han hecho en países que no tienen cuotas como Japón y Australia.¹⁷ De acuerdo a datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y OTEXA, de enero a julio de 2005 el valor de las exportaciones de textiles y vestuario de China a los Estados Unidos aumentó 66% con respecto al mismo período de 2004 y alcanzó la cifra de 13.085 millones de dólares; en tanto las de India se incrementaron 27% para colocarlas en 2.707 millones de dólares. Este aumento, dentro un contexto de una situación compleja del déficit comercial del país con China que alcanzó \$162 mil millones de dólares en 2004, una cifra récord de déficit comercial que el país ha registrado con un país individual, ha obligado a las autoridades estadounidenses a monitorear los flujos de importaciones chinas y a aplicar algunas medidas de salvaguardia.

El dinamismo del comercio mundial de textiles y vestuario en los últimos cinco años fomentó la exigencia de países exportadores para el fin del ATV, pues las cuotas imponían directamente un límite a

¹⁷ En Japón, China abarca el 77,5% de las importaciones, mientras que en Australia el 70,5%.

la expansión de sus inversiones, producción y exportaciones. Sin embargo, estos mismos países, solicitaron en su momento la extensión del Acuerdo o de medidas restrictivas para detener la penetración de las exportaciones chinas y de otros países asiáticos, que han incrementado vertiginosamente sus ventas, especialmente desde 2002, año en que una parte importante de los productos fue incluida en la OMC, pero no la más significativa. Se destaca un salto en la tasa de crecimiento de China, en contraste con México, y Hong Kong (China) y Canadá aunque sea menos marcado, que muestran una tendencia declinante desde el comienzo de la fase III. India registra una tendencia alcista pero con una tasa mucho más reducida que la de China (véase el Gráfico 4).

Gráfico 4
ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES FUENTES DE IMPORTACIÓN DE TEXTILES Y VESTUARIO 1989-2004
(en mil millones de dólares estadounidenses)



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

Como se observa en el Cuadro 6, el comportamiento de las exportaciones chinas al mercado estadounidense fue bastante favorable incluso durante la fase III (2002-2004) creciendo a una tasa de 29% en términos de valor y cerca de 53% respecto al volumen. Durante los primeros cinco meses del 2005 crecieron a una tasa mayor de 60% en términos de valor, y una tasa menor de 47%, medida en el volumen. Cabe señalar que a partir del inicio de junio de este año, las actividades estadounidenses comienzan a aplicar medidas de salvaguardia contra los productos chinos de este sector. Los grupos de la región como ICC,¹⁸ CAFTA, y ATPDEA crecieron a tasas relativamente elevadas durante el período anterior a la ATV (1989-1994) y la fase I. Sus exportaciones a los Estados Unidos que se habían estancado durante las subsiguientes dos fases, empiezan a crecer nuevamente, por lo menos en términos de valor. Las exportaciones de los países de ATPDEA crecieron a tasas muy altas durante la fase III, aprovechando el trato preferencial que otorga el Acuerdo. Los países miembros del ATPDEA intentan mantener este dinamismo mediante la firma

¹⁸ Los países participantes en el Acuerdo de Asociación Comercial de los Estados Unidos con los países de la Cuenca del Caribe (CBTPA por sus siglas en inglés) es la ampliación de la iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) establecida en enero de 1984 para beneficiar a los países del Caribe que incluyen los siguientes países: Antigua y Barbuda, Aruba, Barbados, Belize, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Grenada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Neerlandesas, Nicaragua, Panamá, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tabago, y las islas Vírgenes Británicas.

de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Sin embargo, expresada en términos del volumen la ATPDEA registra una tasa negativa.

Cuadro 7

EE.UU.: CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL Y PRENDAS DE VESTIR
(Variación promedio anual)

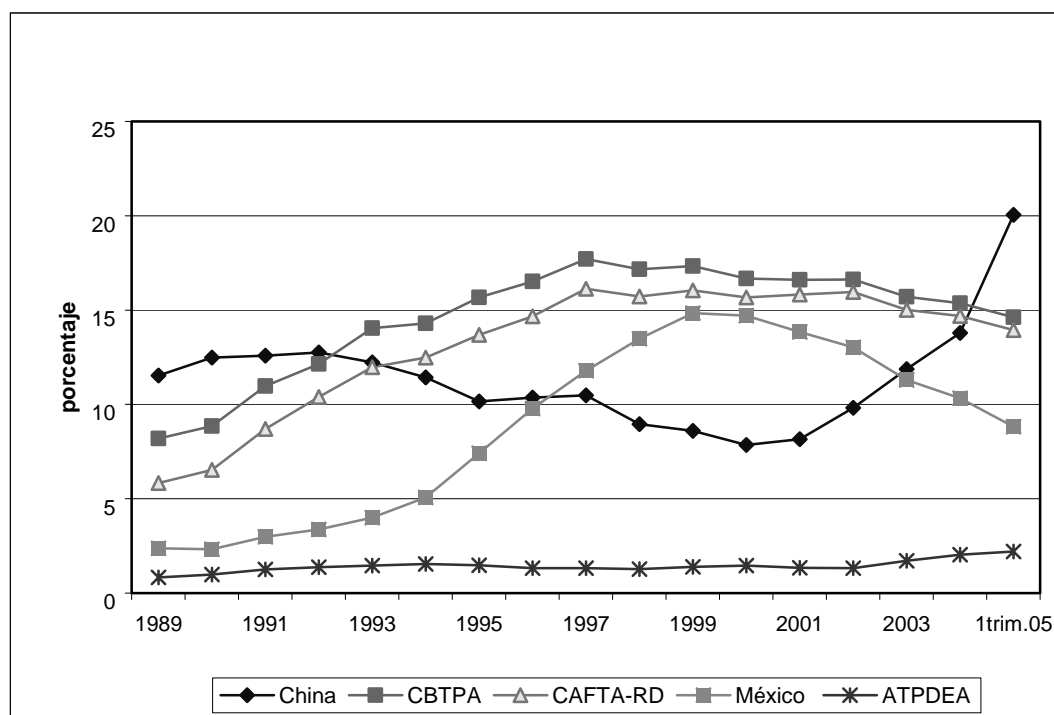
	Anterior ATV	Fase I	Fase II	Fase III	enero-mayo(2004) vs enero-mayo (2005)	junio (2003)-mayo (2004) vs junio (2004) - mayo (2005)
Importaciones totales del sector en valores US\$						
Mundo	8,37	10,8	5,2	7,4	11,14	11,13
China	9,5	12,0	3,5	29,0	61,56	42,41
CBTA	20,6	17,8	4,1	2,5	5,47	7,26
CAFTA-RD	25,5	20,2	5,4	2,3	4,85	7,1
México	24,0	39,7	6,3	-4,9	-4,17	-1,1
ATPDEA	18,1	5,9	6,3	31,7	16,3	22,9
Importaciones del sector en volumen (metros cuadrados equivalentes)						
Mundo	7,3	11,8	8,1	10,7	9,85	11,2
China	3,9	8,7	4,4	53,3	46,67	41,6
CBTA	17,0	17,1	4,8	4,3	7,75	6,6
CAFTA-RD	17,1	40,1	6,4	-2,7	7,60	6,8
México	22,6	19,9	6,0	4,5	-4,11	1,0
ATPDEA	2,9	4,1	4,8	23,1	-0,80	10,5

Fuente: elaboración propia de los autores basada en cifras de *U.S. Department of Commerce - International Trade Administration*, www.otexa.ita.doc.gov

Al analizar la participación de las exportaciones chinas del sector de vestuario en el mercado estadounidense, después de una disminución durante la década de los noventa (véase el gráfico 5), se reversionó a partir de la fase III del ATV, y crece con mucho vigor hasta hoy, alcanzando cerca de 20% de dicho sector. Una situación más bien opuesta se observa para México y la ICC cuyas exportaciones crecieron a una tasa alta hasta el fin de la Fase I. Incluso, desde 1994 hasta 2004, la participación de los países miembros de la CBTPA superaba, con creces, la de China. En cambio, China superaba la de México y de los países de la CBTPA durante 1997 y 2002. Estos comportamientos alentadores para México y el CBTPA parecen ser resultados de los tratos preferenciales que otorgan acuerdos comerciales, o mediante el aprovechamiento de los esquemas de maquila como la producción compartida (*production sharing*). Los países andinos que mantenían una participación relativamente estable durante la década de los noventa, empiezan a expandir sus exportaciones desde el comienzo de la nueva década. Aparte de estos países, interesa notar el caso de Chile que tiene un tratado de libre comercio con los Estados Unidos a partir del primero de enero de 2004, aumentó sus exportaciones del sector textil y prendas de vestir alcanzando \$29,5 millones de dólares en el 2004, en comparación con una suma de \$13,0 millones de dólares en el año anterior.

Gráfico 5

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR, POR PAÍS/REGIÓN, 1989-PRIMER TRIMESTRE 2005
(en porcentajes)

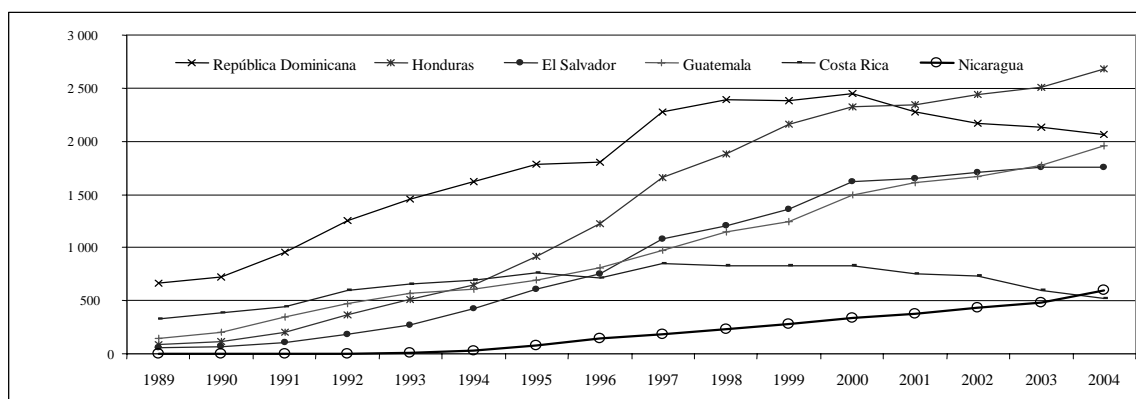


Fuente: Elaboración propia de los autores basado en cifras de OTEXA.

A nivel de la agrupación CAFTA-RD, como se aprecia en el Gráfico 6, posibles impactos del ATV han sido visibles para la República Dominicana y Costa Rica, países donde las exportaciones del sector a los Estados Unidos empiezan a estancarse o incluso rebajarse a partir del año 2001. Contrastan con el caso de Honduras y, en menor grado, Guatemala. Los datos más recientes de la OTEXA indican que las importaciones de textiles y vestuario de los Estados Unidos desde los países estudiados, durante el período enero-julio de 2005 en comparación con el mismo período de 2004, en términos del dólar estadounidense, sólo disminuyeron en el caso de México por 5,0% y Costa Rica por 7,1%, República Dominicana por 4,1% y El Salvador por 2,0%. Mientras, otros países experimentaron un crecimiento positivo; Honduras (1,0%), Guatemala (0,7%), Perú (20,0%), Colombia (4,9%), y Nicaragua (24,8%). Este último país se ha beneficiado de sus menores costos laborales, en comparación con el resto de la región. Sin embargo, al igual que en el caso de China, estos datos deberán tomarse con reserva, pero dan un ligero indicio de los países que se verán más afectados por el fin del ATV. Desde esta perspectiva, importa notar los comportamientos bastante diferenciados entre los países de la misma sub-región.

Gráfico 6

CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL Y DEL VESTUARIO A LOS ESTADOS UNIDOS, 1989-2004
(Millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Elaboración propia de los autores basado en cifras de OTEXA.

B. Las implicancias de la fase IV para México y los países de la CBTPA

En la cuarta y última fase de integración se nota claramente que las categorías en las cuales los Estados Unidos eliminó sus cuotas, distribuidas entre 46 países, correspondían a 79% de las importaciones totales del sector textil y de confección del país en 2002. En esa fase, los Estados Unidos incorporaron los productos de más alta sensibilidad, que comprenden algodón y fibra sintética, productos que son también los más importantes para los exportadores de Latinoamérica: la fase IV liberó 45 categorías de prendas de vestir, incluidas 19 confeccionadas con tela de algodón, 14 con lana y 12 con fibra sintética (Condo et al 2004). Las categorías como prendas confeccionadas con algodón y fibra sintética son aquellos sectores donde la producción estadounidense todavía abastece una parte importante del consumo local, pese a su importancia declinante en el consumo local (véase nuevamente el gráfico 2). Además, la producción de algodón es una de las actividades agrícolas más subsidiadas, lo que se convierte en un motivo más para proteger la industria. En las fases anteriores, aunque algunos países de la CBTPA tenían cuotas en algunas categorías, por lo general fueron muy poco utilizadas (Condo et al 2004). Como se analizará más adelante, estos países han entrado a los mercados estadounidenses a través de las preferencias otorgadas por varios acuerdos comerciales regionales y bilaterales.

Por lo tanto, desde la perspectiva de los países de México y la CBTPA, la fase IV ha sido crucial porque esta fase concentra sus principales productos de exportación en las categorías que aún se mantenían muy protegidas hasta muy recientemente, y la mayoría de ellos colocaban más del 90% de sus productos textiles y de confección en la fase IV (el Cuadro 8). Las principales categorías de exportación, tanto de México como de la CBTPA, son en general poco diferenciadas y de relativa baja complejidad. Tal ha sido el caso de las camisas de algodón de punto para hombre y mujer (Categorías 338/339) que juntas alcanzan el 30% del valor vendido por la CBTPA, seguida por la ropa interior de algodón para mujer (352) y los shorts de algodón para hombre y mujer (347/348). Estas cinco partidas representan el 63% del valor exportado por los países de la CBTPA. En el caso de México, los pantalones y shorts de algodón (347/348) y las camisas de algodón y fibra sintética (338/339/638) son las principales categorías exportadas. Estas representan el 59% del total exportado (Condo et al 2004).

Cuadro 8
CONCENTRACIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE
EXPORTACIÓN DE MÉXICO Y LA CBTPA
(en porcentaje)

	Fase II	Fase III	Fase IV	Otro
México	2,1	2,0	95,4	0,6
Costa Rica	7,4	1,7	90,9	
Rep. Dominicana	1,0	3,0	96,0	
Guatemala		2,0	94,1	3,9
El Salvador	4,0	1,0	90,0	5,0
Honduras	1,3	1,7	95,7	1,4
Nicaragua		3,0	90,0	7,0
Colombia	5,8	1,8	91,3	1,0

Fuente: OTEXA, citado en Condo et al 2004, Cuadro 2.4, p. 21 y el BID (2004), Cuadro 7.1, p.133.

A pesar de la importancia de los Estados Unidos como mercado, algunos países de la CBTPA no explotaron activamente sus cuotas contenidas en aquellas categorías por ser liberadas en la fase IV (Condo et al 2004). En contraste, los países asiáticos utilizaron en promedio un 90% de sus cuotas. Como se aprecia en el cuadro 9, las categorías, en las que los países asiáticos acogieron a “llenar” sus cuotas con altos porcentajes de su utilización durante el período 2001-2002, fueron precisamente los principales rubros de exportación de los países de la CBTPA y México.¹⁹ El mecanismo de cuotas consecuentemente le había dado una ventaja artificial a la industria de América Latina y el Caribe hasta la expiración del sistema en el 2005. Esto suele indicar que la liberalización de estas partidas, posterior a la eliminación de cuotas, no beneficiaría a estos países en gran medida, más bien aprovechadas mejor por los productores asiáticos que utilizaron ampliamente las cuotas correspondientes a estos productos.

El panorama, bastante favorable para México y los países miembros del CBTPA, se atenúa cuando se considera el desempeño de China en los últimos 12 meses cuando empieza a penetrar a los mercados estadounidenses con mucho mayor intensidad. En el cuadro 9, se analizan las principales categorías en las que México y la ICC compiten con China. Cabe recordar que para algunas categorías como 340/640, 638/639, y 647/648 que están incluidas en la lista de productos, los Estados Unidos ya han impuesto medidas de salvaguardia, así como para otras categorías, mientras que algunas más están en investigación. Las cuotas de China para estos productos ya han sido agotadas. Es decir, China ha aprovechado plenamente las cuotas en los últimos años. Entre los países exportadores, en la mayoría de los productos examinados, China no fue el mayor exportador; en el caso de la categoría 338/339, Guatemala, Vietnam, El Salvador, Pakistán, India, República de Corea, Filipinas y República Dominicana exportaron más que China en 2003, en términos de valor. En la categoría 638/639, Jamaica exportó casi cinco veces más que China. En el caso de la categoría 347/348, Hong Kong (China), Vietnam y República Dominicana fueron los mayores exportadores al mercado estadounidense. Por lo tanto, la eliminación de cuotas en estos productos “sensibles” en los cuales China utilizó casi cabalmente sus cuotas, y que son de gran importancia para la región latinoamericana, podría significar un desplazamiento, de gran escala, para los productos latinoamericanos en el futuro.

¹⁹ Las cifras otorgadas por el Comité de Implementación del Acuerdo Textil de los Estados Unidos indican que las tasas de utilización más altas, casi 100%, para la mayoría de los productos examinados, que superan a las por el *U.S. Bureau of Customs and Border Protection*. Las diferencias que se observan entre el cuadro 8 y el cuadro 9 se relacionan con las dos fuentes distintas.

Cuadro 9
PORCENTAJES DE UTILIZACIÓN DE CUOTAS Y VALORES DE IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES EN PAÍSES SELECCIONADOS, POR CATEGORÍAS, 2003

(cuotas, 1.000 docenas; valores en US\$1000)

Categorías	China	Bangladesh	India	Pakistán	Sri Lanka	Hong Kong China	Corea del Sur	Indonesia	
338/339	Cuota	2 526	2 792	5 777	4 476	2 636	5 283	2 160	
	% utilización	87,6	87,1	91,6	91,6	77,6	85,7	98,00	
	US\$1.000	197 835	105 950	341 684	544 778	142 173	377 906	119 766	
352/652	Cuota	5 263	18 594		1 792	2 479	14 697	245 ^a	
	% utilización	89,5	80,8		81,2	71,0	75,9	71,9	
	US\$1.000	120 125	132 130	63 697	26 832	59 409	161 610	6 000	
638/639	Cuota	2 698	3 083		417	1 781	5 106	5 635	
	% utilización	82,5	78,9		87,5	67,5	86,9	69,7	
	US\$1.000	188 273	81 964	69 048	10 035	64 362	378 982	283 552	
347/348	Cuota	2 687	3 735	1 343	1 832	2 336	6 980	719	
	% utilización	94,9	89,9	85,8	96,0	76,4	82,8	90,4	
	US\$1.000	280 219	212 886	122 703	112 469	156 686	692 838	67 416	
647/648	Cuota	3 020	3 053	1 449	1 944	1 871	1 959	1 427	
	% utilización	92,77	94,0	72,1	38,7	62,6	79,1	75,9	
	US\$1.000	297 328	121 979	59 695	23 679	82 276	135 808	104 685	
340/640	Cuota	2 353	5 986	3 342	1 477	2 215	4 072	6 891	
	% utilización	84,5	77,2	90,8	34,3	64,0	64,4	78,3	
	US\$1.000	136 003	261 851	215 482	20 537	102 066	311 095	215 957	
Categorías	Filipinas	Malasia	Tailandia	Vietnam	El Salvador	Guatemala	Rep. Dominicana	Costa Rica	Jamaica
338/339	Cuota	3 634	2 146	2 801	10 463				3 714 ^a
	% utilización	99,9	98,3	93,3	91,2				5,2
	US\$1.000	227 424	131 070	178 738	667 928	587 045	804 049	203 468	7 226
352/652	Cuota	4 167			1 180				14 071
	% utilización	100,0			99,8				0,5
	US\$1.000	62 300	13 348	138 134	16 380	350 108	11 263	352 405	170 195
638/639	Cuota	3 096	973	3 340	949				
	% utilización	98,1	65,7	84,3	96,8				
	US\$1.000	130 320	32 457	120 601	77 960	109 318	68 812	45 498	6 504
347/348	Cuota	3 541	1 074	1 386	5 320				4 412
	% utilización	100,0	97,1	94,2	98,9				14,2
	US\$1.000	309 540	86 864	140 587	636 678	181 301	381 620	669 823	151 350
647/648	Cuota	1 947	3 039	1 989	1 473			4 190	
	% utilización	99,4	42,9	83,9	99,8			61,9	
	US\$1.000	95 313	71 777	95 855	132 832	66 300	143 730	254 223	35 278
340/640	Cuota	1 575	2 190	1 452	1 383	1 853	340	2 378	2 211
	% utilización	62,0	28,4	47,0	79,9	23,1	7,0	1,7	0,1
	US\$1.000	103 389	82 343	51 552	98 394	56 969	19 186	18 265	7 466

Fuente: Los datos de los límites de cuotas se extraen del *US Customs and Border Protection, 2003 Year-end Textiles Status Report for Absolute Quotas*.

Las cifras de importaciones en valor se extraen de la *United States, Office of Textiles and Apparel*.

^a Incluyen a sólo 352.

^b Incluyen a otras categorías 638/639.

Cuadro 10

PARTICIPACIÓN DE CHINA EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y GRADO DE UTILIZACIÓN DE CUOTAS, 1999 – 2004

(primer semestre) */

338/339								
Categoría	camisas de algodón de punto para hombre y mujer (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$) por docena	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$) por docena	(1 000 docenas)	(%)
1999	193 920	8 031	41,4	2 503	220	87,9	2 503	100,0
2000	226 929	9 079	40,0	2 324	208	89,5	2 439	95,3
2001	234 260	9 281	39,6	2 546	211	82,9	2 546	100,0
2002	265 158	9 912	37,4	2 492	205	82,3	2 492	100,0
2003	309 038	10 848	35,1	2 440	197	80,7	2 454	99,4
2004	322 212	11 278	35,0	2 816	216	76,7	2 524	92,8
340/640								
Categoría	camisas de algodón y de fibra sintética no de punto (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$) por docena	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$) por docena	(1 000 docenas)	(%)
1999	38 187	2 882	75,5	2 266	146	64,4	2 266	100,0
2000	42 279	3 165	74,9	2 247	153	68,1	2 268	99,1
2001	39 380	2 837	72,0	2 364	152	64,3	2 364	100,0
2002	38 155	2 561	67,1	2 351	155	65,9	2 351	100,0
2003	40 288	2 730	67,8	2 302	136	59,1	2 311	99,6
2004	43 395	3 050	70,2	2 471	161	65,2	2 360	95,5
347/348								
Categoría	Pantalones de algodón (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(%)
1999	111 061	8 666	78,0	2 442	278	113,8	2 442	100,0
2000	125 377	9 875	78,8	2 339	239	102,2	2 420	96,7
2001	126 983	9 726	76,6	2 544	296	116,4	2 544	100,0
2002	140 305	10 405	74,2	2 480	315	127,0	2 480	100,0
2003	154 902	11 376	73,4	2 487	280	112,6	2 487	100,0
2004	149 314	11 355	76,0	2 184	272	124,5	2 422	83,9
352/652								
Categoría	Ropa interior de algodón y de fibra confeccionada por el hombre (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(%)
1999	227 180	2 998	13,2	4 554	105	23,1	4 646	98,0
2000	229 884	3 053	13,3	4 630	99	21,4	4 721	98,1
2001	220 921	2 870	13,0	4 955	110	22,2	4 955	100,0
2002	242 402	3 078	12,7	4 962	104	21,0	4 962	100,0
2003	255 977	3 146	12,3	5 032	120	23,8	5 115	98,4
2004	268 286	3 311	12,3	5 212	137	26,2	4 848	91,8

Cuadro 10 (continuación)

352/652								
Categoría	Ropa interior de algodón y de fibra confeccionada por el hombre(1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(%)
1999	227 180	2 998	13,2	4 554	105	23,1	4 646	98,0
2000	229 884	3 053	13,3	4 630	99	21,4	4 721	98,1
2001	220 921	2 870	13,0	4 955	110	22,2	4 955	100,0
2002	242 402	3 078	12,7	4 962	104	21,0	4 962	100,0
2003	255 977	3 146	12,3	5 032	120	23,8	5 115	98,4
2004	268 286	3 311	12,3	5 212	137	26,2	4 848	91,8

638/639								
Categoría	Pantalones y shorts de fibra sintética (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1 000 docenas)	(%)
1999	73 965	3 330	45,0	2 490	233	93,6	2 507	99,3
2000	80 220	3 534	44,1	2 513	141	56,1	2 584	97,3
2001	78 991	3 383	42,8	2 685	252	93,9	2 685	100,0
2002	81 116	3 560	43,9	2 626	204	77,7	2 626	100,0
2003	82 026	3 642	44,4	2 582	188	72,8	2 621	98,5
2004	86 060	3 889	45,2	2 925	235	80,3	2 713	94,3

647/648								
Categoría	Pantalones y shorts de fibra sintética (1 000 docenas)							
	Importaciones Estados Unidos totales			Importaciones desde China				
	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Cantidad	Imp. Valor	Precio Unitario	Límite Cuota	Cuota utilizada
	(1 000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1000 docenas)	(millones US\$)	(US\$)	(1000 docenas)	(%)
1999	44 144	2 734	61,9	2 854	279	97,8	2 854	100,0
2000	54 285	3 526	65,0	2 759	315	114,2	2 783	99,1
2001	56 801	3 548	62,5	2 743	266	97,0	2 852	96,2
2002	57 775	3 308	57,3	2 972	285	95,9	29 780	10,0
2003	60 030	3 453	57,5	2 959	297	100,4	2 960	100,0
2004	61 560	3 529	57,3	2 852	288	101,0	2 974	89,5

Fuente: elaboración propia de los autores basado en cifras de OTEXA.

*/ Los datos en este cuadro que se extraen de distintos informes del Comité de Implementación del ATV (titulados *Petition for Safeguard Action*, por distintas categorías), difieren ligeramente de los datos contenidos en otros cuadros en este estudio.

En el mismo cuadro se puede observar que los precios de productos pertenecientes a estos grupos han bajado sustancialmente y de manera consistente en los últimos cinco años. La reducción

de precios ha sido muy marcada en algunos casos. Sin embargo, salvo el caso del grupo 340/640 (Camisas de algodón y de fibra sintética de no punto para hombre), el precio unitario para China ha superado siempre lo correspondiente al total. Aunque el nivel de salario es muy reducido en China, su nivel de compensación no es necesariamente el más bajo del mundo. La compensación salarial por hora en países como Bangladesh, India, Pakistán, Sri Lanka, Indonesia, Haití, podría ser inferior a la China (US. ITA 2004, Cuadro 3-1, p.3-7). El relativamente alto nivel de precios unitarios de China se podría entender como la apropiación de cuota-rentas por los exportadores chinos, también.

De todas maneras, los costos de producción de China son menores que los de Centroamérica, México o República Dominicana. Abernathy (2004) observa que el costo final de unos jeans para hombres en México es de 7,96 dólares, de 8,32 dólares para Nicaragua y de 6,75 dólares para China, contando el transporte a los Estados Unidos. Asimismo, la cadena textil-vestuario-distribución en China está mucho mejor integrada que en los países estudiados, lo que favorece la reducción de los costos (Véase Dussel, 2004). Como se analizará más adelante, otros factores como la ventaja china sobre los ciclos de pedido-entrega en una industria como esta donde las modas cambian rápidamente, y mejorías sustantivas de China en el área de la distribución, que ha reducido desde un ciclo de 90 días hasta 60 días.

Respecto a la ocupación, por ahora es difícil estimar con precisión la cantidad de empleos que podrían perderse por efecto de la reubicación de las empresas del sector textil y del vestuario de acuerdo a las ventajas comparativas de cada país. En República Dominicana, por ejemplo, se considera que la posible reducción del 34% de las exportaciones de textiles y vestuario a los Estados Unidos podría generar la pérdida de cerca de 37.000 empleos en las industrias de las zonas francas. (Nathan Associates, 2004).

C. Aplicación de medidas de salvaguardias por los Estados Unidos y la Unión Europea para contener importaciones chinas

A raíz de esto, las empresas de fabricación de productos textiles y de prendas de vestir instaron al gobierno de Estados Unidos a volver a aplicar los contingentes a las importaciones procedentes de China, con el argumento de que, desde la eliminación de los contingentes globales el 1 de enero del 2005, los productos chinos habían inundado el mercado estadounidense. El 13 de mayo, el Comité para la Aplicación de Acuerdos sobre Textiles (CITA) anunció que recurriría a las salvaguardias en referencia a ciertas categorías de prendas de vestir correspondientes a las del ATV, a saber, 338/339, 347/348 y 352/652 y que, a partir del 26 de mayo, aplicaría salvaguardias a otras cuatro categorías de importaciones procedentes de China, esto es, hilados de algodón peinado (categoría 301); camisas de hombre y niño de algodón y fibras sintéticas, excepto las de punto (340/640); camisas y blusas de fibras sintéticas de punto (638/639); y pantalones de fibras sintéticas (647/648). A partir de la recepción de esta solicitud, el 27 de mayo del 2005, China ha debido limitar sus envíos a un nivel 7,5% superior al del año anterior, de conformidad con lo estipulado en el Acuerdo de la Adhesión de China a la OMC. Teniendo en cuenta que no se llegó a una solución mutuamente satisfactoria dentro de un período de 90 días de consultas, los Estados Unidos, por medio del CITA, agregó dos productos más (de terminados filamentos sintéticos y los sostenes) a las categorías ya restringidas en sus importaciones desde China. En sentido estricto, los nuevos contingentes de importación de Estados Unidos no violan las normas de la OMC, ya que China aceptó la aplicación de salvaguardias hasta el 2008 como parte de las condiciones para su ingreso a la OMC en el 2001.

Los funcionarios europeos también consideraron alguna modalidad de restricciones al comercio para detener la enorme corriente de importación de artículos textiles y prendas de vestir chinas en la Unión Europea. Sobre la base de estadísticas de importaciones correspondientes al primer trimestre del 2005, la Comisión inició investigaciones acerca de 10 categorías de exportaciones de artículos textiles a la Unión Europea y comprobó que, en todos los casos, el volumen importado había superado los “niveles de alerta” definidos. Se estableció un grupo de trabajo especial para realizar una investigación rápida y exhaustiva al respecto.

Con el fin de contener la presión, el gobierno chino ha aplicado un impuesto de exportación de rango 2-3% sobre sus exportaciones textiles y de confección desde fines del año 2004. Sin embargo, esta política parece haber tenido un efecto sólo marginal y obligándolo a adoptar medidas más drásticas como los precios mínimos de exportación. En el mes de junio, como represalia a las medidas aplicadas por los Estados Unidos, las autoridades chinas decidieron revocar el impuesto de exportación que habían aplicado a algunas categorías.

Cuadro 11

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE ALGUNAS CATEGORÍAS SELECCIONADAS DE
PRENDA DE VESTIR DESDE EL MUNDO Y CHINA, 2002 - 2005 (MAYO)**

Período	Importaciones desde el mundo	Importaciones desde China	Participación de China (%)
338/339 Camisas de algodón de punto para hombre y mujer (1 000 docenas)			
2002	265 158	2 848	1,1
2003	309 038	2 602	0,8
2004	322 212	2 816	0,9
2004 (Enero-Mayo)	138 283	831	0,6
2005 (Enero-Mayo)	162 076	13 557	8,4
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	311 340	2 416	0,8
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	346 005	15 542	4,5
352/652 Ropa interior de algodón y de fibra confeccionada por el hombre (1 000 docenas)			
2002	242 402	4 446	1,8
2003	255 977	5 394	2,1
2004	268 287	5 211	1,9
2004 (Enero-Mayo)	97 272	1 981	2,0
2005 (Enero-Mayo)	110 513	10 774	9,7
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	253 676	5 520	2,2
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	281 557	14 005	5,0
638/639 camisas de algodón y fibra sintética (1 000 docenas)			
2002	8 1116	2 606	3,2
2003	82 026	2 440	3,0
2004	86 060	2 925	3,4
2004 (Enero-Mayo)	31 075	1 012	3,3
2005 (Enero-Mayo)	34 642	5 408	15,6
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	82 327	2 738	3,3
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	89 627	7 322	8,2
347/348 Pantalones de algodón (1 000 docenas)			
2002	140 305	2 787	2,0
2003	154 903	2 476	1,6
2004	149 307	2 184	1,5
2004 (Enero-Mayo)	64 705	723	1,1
2005 (Enero-Mayo)	75 823	12 356	16,3
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	148 277	1 843	1,2
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	160 432	13 817	8,6
647/648 Pantalones y shorts de fibra sintética (1 000 docenas)			
2002	57 775	3 366	5,8
2003	60 030	3 219	5,4
2004	61 506	2 851	4,6
2004 (Enero-Mayo)	24 916	968	3,9
2005 (Enero-Mayo)	25 760	4 099	15,9
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	59 413	2 633	4,4
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	62 350	5 983	9,6
340/640 camisas de algodón y de fibra sintética no de punto (1 000 docenas)			
2002	38 155	2 540	6,7
2003	40 288	2 243	5,6
2004	43 395	2 471	6,0
2004 (Enero-Mayo)	16 279	806	5,0
2005 (Enero-Mayo)	19 889	3 305	16,6
2003 (Junio) - 2004 (Mayo)	39 511	2 077	5,3
2004 (Junio) - 2005 (Mayo)	47 006	4 971	10,6

Fuente: elaboración propia de los autores basada en cifras de la OTEXA, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

De manera similar, la Unión Europea ha exigido la apertura de una investigación acerca de la posibilidad de invocar las disposiciones especiales de salvaguardia para los productos textiles originarios de China que involucran a nueve categorías de productos. Las importaciones de las categorías mencionadas a continuación (el Cuadro 12) han amenazado con obstaculizar el desarrollo ordenado del comercio. Concretamente, durante el primer trimestre del 2005, las importaciones de esas nueve categorías de productos han superado los “niveles de alerta” establecidos por la Unión Europea,²⁰ a las cuales se agrega posteriormente otra categoría, sumándose a diez categorías de productos que están sujetos a medidas de salvaguardia. Tras una serie de arduas negociaciones, en un intento de evitar un enfrentamiento comercial, ambas partes acordaron el 10 de junio que, del 11 de junio del 2005 a fines del 2007, el aumento de las exportaciones de productos textiles chinos a la Unión Europea no superará una cifra entre el 8% y el 12,5% anual, a partir de una cantidad base especificada. En el 2008, la Unión Europea solo aplicará “con restricciones” del apartado c) del artículo 242, relativo a los textiles, del Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China a la OMC, que exige a China limitar las exportaciones de estos productos. En contrapartida, la Unión Europea acordó detener la investigación de las exportaciones chinas a su mercado de 10 artículos textiles, incluidos tela de algodón, camisetas, hilados de lino, sábanas, manteles y pantalones. Los medios de comunicación públicos de China realzaron la importancia de este acuerdo. Se destacó que el enfoque positivo de los 25 países que componen la Unión contrastaba radicalmente con el adoptado por Estados Unidos, que este bloque protegía los intereses de la industria textil china y le brindaba un entorno comercial estable a las empresas del país. En otros círculos chinos se expresó insatisfacción con el acuerdo, y se acusó al gobierno de haber cedido ante la presión extranjera.

El 5 de septiembre de 2005, China y la Unión Europea firmaron un acuerdo que enmienda el anterior, que limitaba el acceso al mercado europeo de diez tipos de artículos textiles. Por medio de esta enmienda, las cuotas de importación fueron aumentadas para permitir la entrada de toneladas de artículos chinos que estaban detenidos en los puertos europeos como producto de la aplicación de las medidas de salvaguardia.

²⁰ Después que la Comisión Europea había decidido imponer un arancel de 49,5% sobre las importaciones chinas de poliéster, los empresarios chinos del sector textil presentaron una petición al gobierno de Beijing para llevar este caso de *anti-dumping* a la consulta de la OMC. Si se aprueba la petición, sería el primer caso que presentará el gobierno chino al organismo internacional como país individual.

Cuadro 12

**CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS ORIGINARIOS
DE CHINA A LA UNIÓN EUROPEA
PRIMER TRIMESTRE 2005 EN COMPARACIÓN CON EL MISMO PERÍODO 2004**
(en volumen)

Categoría	Productos	Porcentaje
Categoría 4	Camisa y polos o niquis, T-shirts, etc.	164%
Categoría 5	Suéteres, pullovers, chalecos etc.	534%
Categoría 6	Pantalones cortos	413%
Categoría 7	Camisas, blusas	186%
Categoría 12	Calzas, panty-medias, leotardos, etc.	183%
Categoría 15	Abrigos, impermeables	139%
Categoría 31	Sostenes y corsés	63%
Categoría 115	Hilos de lino o de ramio	51%
Categoría 117	Hilos de lino o de ramio	257%

Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea "Anuncio de apertura de una investigación de salvaguardia en relación con la importación de determinados productos procedentes de la República Popular China" el 29 de abril de 2005.

IV. Otros factores que inciden sobre la competitividad de los países de América Latina y el Caribe

A. Compañías de venta a detalle (*retailers*) y los Intermediarios

Al referirse a cuota-rentas, Norda (2004) indica que las estimaciones sobre los efectos “dinámicos” tienen que ser interpretadas con mucha cautela; las cuota-rentas ya fueron compartidas con las tiendas al detalle multinacionales (*retailers*) como Wal-mart, antes de su eliminación y las rentas para los exportadores fueron probablemente menos de lo que los modelos estiman. Actualmente, estas tiendas de venta por menor administran, con creces, las cadenas de valor del sector que son cada vez más fragmentadas y complejas. Desde esta óptica, un elemento a favor de México y los países miembros del CBTPA ha sido la estrategia de diversificación por las tiendas a detalle (*retailers*) en los Estados Unidos que han intentado diversificar su origen de abastamiento por países (BID 2004).

En este sentido, bajo el régimen de cuotas, la gran mayoría de las exportaciones de vestuario de China se ha realizado a través de los intermediarios (*middlemen*) localizados en Hong Kong (China), Provincia China de Taiwán y Macao, y se contabilizaba como exportaciones de estas economías, no como chinas. Una reducción importante en el costo unitario de exportaciones chinas que se ha

registrado en los últimos años suele reflejar la eliminación de cargos de intermediación que se cobraban anteriormente. El “*bypassing*” de los intermediarios podría explicar una parte importante del aumento de las importaciones estadounidenses provenientes de China y al mismo tiempo la rebaja del precio unitario de las importaciones estadounidenses (Mayer 2004). Es muy posible que una parte importante de la cuota-rentas estuviese quedando en los intermediarios, ubicados no sólo en los Estados Unidos, sino también con aquellos que estaban ubicados en las tres economías de China.

En la práctica, se puede decir que las cuotas no han sido obligatorias en otro sentido. En los mercados textil y de vestuario, las restricciones al comercio contribuyeron a fragmentar la cadena de la oferta internacional, bajo los sistemas internacionales de producción integrado (SIPI). El desmembramiento de la cadena productiva de este sector comenzó cuando la producción de China alcanzó los niveles máximos de su cuota. El proceso de ensamblaje del vestuario fue subcontratado en países en desarrollo de bajos salarios, como en Bangladesh. Cuando un país llegaba al límite de su cuota, las empresas que habían producido ahí redirigían sus operaciones a otros países que aún no habían agotado la cuota de exportación impuesta por el país importador. Por otro lado, los países desarrollados garantizaban acuerdos preferenciales de comercio a un número de países con bajos salarios, para el ensamble de partes de vestuario, para luego ser re-importados con preferencias (Mayer 2004).

B. Aranceles para el sector

Cabe recordar que las reglamentaciones actuales de la OMC establecen que aunque todas las restricciones cuantitativas sobre importaciones textiles y de confección serán eliminadas a partir de 2005 —no especifican obligaciones sobre la reducción de aranceles en este rubro. La reducción arancelaria del sector es parte de las negociaciones de la Doha relacionadas con los productos no agrícolas. Esto significa que la eliminación de restricciones cuantitativas no implica, de ninguna manera, un comercio no restringido para el sector. En los mercados de los países industrializados, el nivel de aranceles promedio para el sector textil es el doble de los productos manufactureros, en su conjunto, y el triple en el caso del sector de prenda de vestir (véanse los cuadros 13 y 14). Adicionalmente, este sector textil en los países industrializados, además del conocido escalonamiento arancelario,²¹ está sujeto a un gran número de “crestas arancelarias”. Ninguna de estas barreras desaparece con el fin de las cuotas.

²¹ Para ver la estructura arancelaria del sector en función del grado de procesamiento, véase Mayer (2004) Cuadro 5, p.9.

Cuadro 13
PAÍSES SELECCIONADOS: NIVELES DE TARIFAS DEL SECTOR TEXTIL Y
DE CONFECCIÓN EN COMPARACIÓN CON EL SECTOR MANUFACTURERO
EN SU CONJUNTO, POR PAÍS IMPORTADOR, 2003

	Manufacturas		Textiles		Vestuario	
	Promedios simples	Participación de líneas arancelarias que superan al 15%	Promedios simples	Participación de líneas arancelarias que superan al 15%	Promedios simples	Participación de líneas arancelarias que superan al 15%
Canadá	4,2	7,8	8,5	7,9	14,3	65,4
Unión Europea (2002)	1,3	0,6	2,8	0,0	3,8	0,0
Japón	3,2	10,1	5,6	3,9	12,1	37,5
Estados Unidos (2004)	3,3	4,2	6,9	4,4	10,3	20,6
Brasil	14,7	45,0	17,1	86,7	20,0	100,0
China (2004)	9,7	15,1	11,4	11,4	17,0	86,7
México	30,8	93,5	29,3	98,3	34,0	95,9
Rep. Corea	7,8	0,4	9,5	0,0	12,5	0,0
Prov. China Taiwán	5,7	3,4	8,8	3,4	11,9	14,3

Fuente: UNCTAD y el Banco Mundial, *World Integrated Trade Solution Database*.

Cuadro 14
ARANCELES Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE DEL SECTOR TEXTIL Y DE
CONFECCIÓN: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES EN DESARROLLO
(porcentaje)

	Textiles					Vestuarios				
	Aranceles NMF	Aranceles Aplicados Efectivos	Participación en las importaciones (%)			Aranceles NMF	Aranceles Aplicados efectivos	Participación en las importaciones (%)		
			2002	1995	2000			2002	2002	1995
México	7,6	0,0	7,0	9,8	9,6	12,3	0,7	7,0	13,1	11,6
Bangladesh	6,2	6,0	0,7	0,6	0,7	11,6	11,6	2,7	3,4	3,0
China	6,9	6,9	11,7	12,2	15,8	9,1	9,1	14,9	13,3	15,2
India	6,0	5,6	6,3	7,6	8,0	11,6	11,4	3,3	3,2	3,3
Turquía	9,3	9,2	1,9	2,8	3,1	11,5	11,4	1,1	1,7	1,9
ASEAN4	9,2	9,0	8,6	7,7	6,8	11,8	11,7	16,1	12,1	11,0
Europea del Este	6,6	6,2	1,2	0,7	0,8	12,1	12,0	0,7	0,6	0,6
NIEs	9,7	9,7	14,4	12,7	11,7	12,4	12,4	22,2	15,0	12,8

Fuente: Elaboración propia de los autores basada en cifras citadas en Mayer (2004), Cuadro 4, p.7.

Notas: ASEAN4 incluye Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia;

NIEs incluye Hong Kong (China), Rep. de Corea, Singapur y Provincia china de Taiwán;

Europa del Este incluye Bulgaria, Rep. Checa, Estonia, Hungría, Latvia, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia.

C. Preferencias comerciales

Es importante remarcar que los acuerdos comerciales de distinta índole, regional y bilateral, que han firmado los Estados Unidos y la Unión Europea, otorgan preferencias a un número creciente de países en desarrollo que son exportadores de los productos textiles y de confección. Los países beneficiarios de ellas gozan de ventajas considerables en cuanto al acceso a mercado. Adicionalmente, las reglas de origen que regulan este sector, que son de alta complejidad, impactan fuertemente sobre el grado por lo cual las preferencias otorgadas pueden ser aprovechadas para aumentar las exportaciones.

Desde los años ochenta, el régimen comercial de los Estados Unidos creó diversos programas con el fin de fomentar la maquila en el exterior y de gravar exclusivamente el valor agregado del producto final (y no sobre el insumo proveniente de los Estados Unidos). Particularmente el régimen de producción compartida (*production sharing*), en los que se presentan en el Sistema Armonizado con los números 9802.00.60 y 9802.00.80 (806 y 807 en la antigua nomenclatura de Estados Unidos), y la Ley del *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA, por sus siglas en inglés) en 2000, entre otras, beneficiaron particularmente a México y a los países de la Cuenca del Caribe. El desarrollo del sector en los países de la Cuenca del Caribe ha respondido en gran parte a las preferencias unilaterales concedidas por los Estados Unidos (ICC y CBTPA), similar al caso de la industria textil mexicana a partir del TLCAN. Colombia, cuyos mercados de exportación de dicho sector han estado más diversificados, no era tan dependiente de las preferencias otorgadas por los Estados Unidos. Fue a partir de la concreción del *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA) en 2002 que los países andinos han aprovechado en forma considerable estas preferencias para exportar a los mercados estadounidenses. De acuerdo con la información del *National Cotton Council* y *O' Rouke Group*, en el año 2003, una cuarta parte de los mercados de prendas de vestir en los Estados Unidos de venta a detalle (*retail*) de 25,7 mil millones de metros cuadrados equivalentes se abastece de las Américas excluyendo el propio país. Además, tres cuartas partes de los hilos y confecciones que se fabrican en las Américas son de origen estadounidense.²²

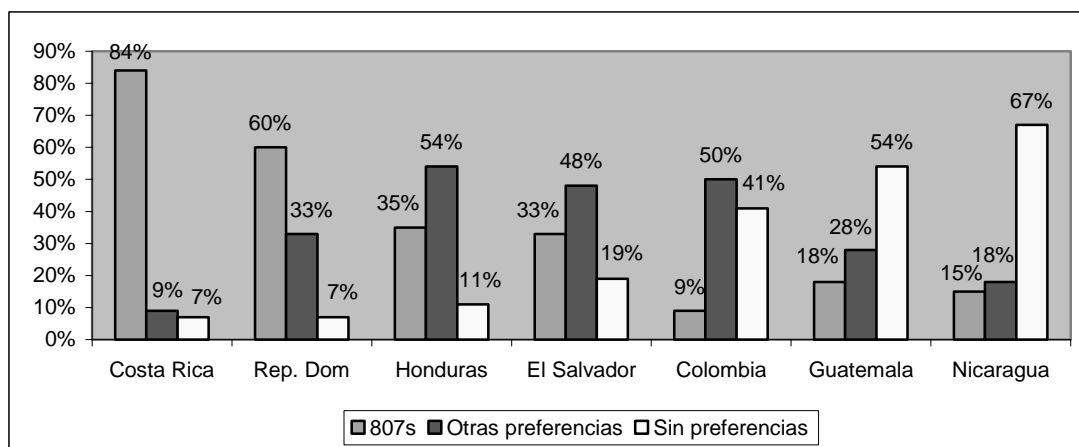
Como se puede apreciar en el gráfico 7, la utilización actual del régimen 807 varía significativamente entre países. Costa Rica es el país que más se acoge a este sistema de producción, seguido por la República Dominicana. Por su parte, Honduras y el Salvador están utilizando esquemas preferenciales al amparo del CBTPA. La mayor parte de las exportaciones del sector en Guatemala y Nicaragua no utilizan preferencias comerciales. Como Condo et al (2004) señala, esto puede ser el resultado de la importante inversión de origen asiático, ya que el objetivo principal de estas empresas es el de maquilar dentro de la región con materias primas asiáticas, evitando las cuotas textiles en los Estados Unidos, y no necesariamente el aprovechamiento de preferencias comerciales. En realidad, se observa una fuerte presencia asiática en la sub-región: 66% de las firmas textiles (273) en Guatemala, y 65% de las 24 firmas en Nicaragua son de origen asiático, respectivamente (BID 2004). Evans y Harrigan (2004) destacan que las medidas arancelarias a favor de México, Centroamérica y el Caribe durante los años noventa efectivamente permitieron incrementar sustancialmente las exportaciones de la cadena a los Estados Unidos y afectaron negativamente a los exportadores asiáticos incluyendo a China. Ante la eliminación de las cuotas en 2005 es posible que los países asiáticos recuperen las participaciones perdidas, si bien los autores señalan que la ventaja geográfica aún persiste.

En el marco del TLCAN, México goza desde 1994 de preferencias como un período de apertura de 10 años (actualmente ya están liberados todos), eliminación de cuotas en productos que

²² Citada en "Request for Reapplication of Safeguards: Brassieres and Other Body Supporting Garments (Category 349/649) Imported from The People's Republic of China" filed November 30, 2004.

cumplan con las normas de origen; eliminación gradual de las cuotas en 10 años en productos que no cumplan con las normas de origen; desgravación inmediata no sujeta a cuotas para los productos artesanales; así como eliminación inmediata de aranceles y cuotas para los productos de maquilado que utilicen tela fabricada y cortada en los Estados Unidos (como parte de su estrategia de producción compartida).

Gráfico 7
COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES DE CONFECCIONES A ESTADOS UNIDOS SEGÚN PREFERENCIA UTILIZADA, 2003
(en porcentaje de metros cuadrados equivalentes, SME)



Fuente: elaboración de los autores basados en Condo et al (2004) y BID (2004).

En el caso de los países centroamericanos y la República Dominicana, el Tratado de Libre Comercio entre estos países y los Estados Unidos (CAFTA-RD, por sus siglas en inglés) recientemente negociado, firmado y ratificado por algunos de sus países miembros, constituye la reafirmación de las preferencias que los Estados Unidos ya les otorgaba mediante la ICC y el CBTPA. A través de este tratado, los productos centroamericanos y de la República Dominicana podrán ingresar a los Estados Unidos sin aranceles, respetando las reglas de origen; en la negociación se acordó incluir una lista de escaso abasto²³ que les permite importar insumos que se encuentren dentro de la lista de países integrantes del TLCAN, del Acta de Crecimiento y Oportunidad del África (AGOA) y de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), para ser incluidas como originarios. A Costa Rica y Nicaragua se les concedió tratamiento preferencial en la utilización de algunas telas como originarias, de manera similar a la que se le otorgó a México en el TLCAN, por dos años para Costa Rica y cinco años para Nicaragua.

En el marco del CAFTA-RD, las reglas de origen de los principales productos de exportación de Centroamérica y la República Dominicana no permiten la incorporación de insumos de terceros países, salvo en escaso abasto, por lo que para seguir beneficiándose de las preferencias otorgadas por el Tratado estos países deberán seguir importando insumos de los Estados Unidos, ya que ellos no cuentan con suficiente oferta de sus sectores textiles, lo que implica la compra de insumos que reducen la competitividad de costos frente a los países asiáticos. En el cuadro 14 se indican las principales reglas de origen del CAFTA-RD en materia de proceso (ensamble y corte) y materia prima (tela, hilaza, hilo y fibra). El porcentaje mayor de materiales no originarios que podría ser considerado para su libre acceso es de 10% del peso de la prenda (tres puntos porcentuales más que lo negociado en el TLCAN).

²³ En la lista se incluyen telas que no pueden ser encontradas en Estados Unidos ni en Centroamérica o la República Dominicana y por lo tanto, se permite su importación de países integrantes del TLCAN, del AGOA y del ATPA.

Cuadro 15

CAFTA-RD: PRINCIPALES REGLAS DE ORIGEN

Descripción	Ensamble	Corte	Tela	Hilaza	Hilo de coser	Fibra	Arancel
Tejidos de punto	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	0%
Productos de algodón	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	0%
Alfombras	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	Otro	0%
Productos de seda, lana o fibras vegetales	CAFTA	CAFTA	CAFTA	Otro	Otro	Otro	0%
Boxer, shorts y pijamas (tejido plano)	CAFTA	Otro	Otro	Otro	Otro	Otro	0%
Brasiers (tejido plano)	CAFTA	Otro	Otro	Otro	Otro	Otro	0%
Otros	CAFTA	CAFTA	EE.UU.		EE.UU.		NMF sobre valor agregado

Fuente: Condo (2004).

En el caso del Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos, tanto las exportaciones como las importaciones textiles y de vestuario de las dos partes quedaron con desgravación inmediata en el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo el primero de enero de 2004. En el mismo Tratado se acordaron dos cuotas con una de origen más laxa que la del régimen general para un grupo de productos del sector que Chile no produce. Una de ellas, de un millón de metros cuadrados equivalentes (MCE), anuales, es para vestuario de algodón o fibras sintéticas o artificiales.²⁴ Así, permite a Chile acogerse a los beneficios arancelarios del Acuerdo elaborando prendas de vestir a partir de telas o hilados fuera del territorio de las partes. La otra, de un millón de MCE, para telas de algodón o fibras sintéticas o artificiales. Se acordó también un esquema de cooperación aduanera para evitar la triangulación desde terceros países.

D. Medidas de contingencia

Respecto al tema de acceso a mercado, cabe señalar que los Estados Unidos negoció un acuerdo de acceso a mercado con China, dentro del ámbito del Protocolo de Adhesión de China a la OMC. Este acuerdo incluye provisiones de salvaguardias que son específicas al sector textil, las que expiran sólo a fines de 2008. Esto indica que los Estados Unidos tiene en su poder un instrumento que podría efectivamente limitar las exportaciones chinas, pese a la eliminación de las cuotas y eso es lo que está indicando el debate actual en el Congreso en el curso de 2005.

Como se ha mencionado, a parte de los Estados Unidos, varios países se reservaron el derecho de mantener las restricciones arancelarias sobre algunos productos chinos y, uno es el referido al sector textil y prendas de vestir. Entre estos países, se cuentan a la Comunidad Europea y a México, país que anunció que mantendrá medidas *anti-dumping* a las importaciones procedentes de China durante seis años hasta el 31 de diciembre de 2007. Los sectores productivos de textil y vestuario mexicanos han solicitado al gobierno que se implanten salvaguardias para protegerse de las importaciones de China. Esto les otorgaría un período de tres años para documentar *dumping*, comercio desleal por parte de empresa chinas. Otros miembros de la OMC podrán usar durante 15 años (hasta 2016) medidas *anti-dumping*, considerando a China una economía “en transición” (vale decir, que aún no sería “economía de mercado”), precepto que

²⁴ Cabe recordar que en los Estados Unidos, los aranceles aplicados a los productos textiles y de vestuarios se elevan al 15%, 20% hasta el 32% (véanse los Cuadros 10 y 11), según el grado de elaboración del producto. Se considera que la eliminación de aranceles daría un fuerte impulso a la inversión productiva en el sector de los países exportadores.

permite usar precios domésticos de un tercer país como referencia en las investigaciones, lo que equivale a utilizar un estándar más exigente en las investigaciones y, por ende, a ampliar la probabilidad de detectar prácticas de *anti-dumping*.²⁵

Para invocar una salvaguardia exclusiva para los productos textiles y de confección procedentes de China, contemplada dentro del Protocolo de Adhesión de ese país a la OMC, no son necesarias consultas con la OMC, solamente negociaciones entre el país afectado y China. Tras recibir la solicitud de consultas para la imposición de este mecanismo, China mantendrá los envíos de textiles y productos de textiles de la categoría o categorías objeto de dichas consultas que haga al Miembro solicitante en un nivel que no será superior en más de un 7.5% (6% para las categorías de productos de lana) a la cantidad que haya entrado durante los 12 primeros meses del período de 14 meses más recientes anterior al mes en que se haya hecho la solicitud de consultas.

En el caso del Tratado Chile-Estados Unidos, la cobertura de salvaguardias es sólo para los productos textiles o del vestuario de alta sensibilidad en la producción interna de cada país que tengan trato arancelario preferencial en ese Tratado. Esa salvaguardia aplica un arancel con el techo que es la tasa de Nación Más Favorecida (NMF), así imponiéndose un límite sobre el aumento arancelario que surja de la medida de salvaguardia. Su aplicación se limita a un período máximo de tres años. Se establece también que no se puede aplicar una medida de salvaguardia más de una vez al mismo producto. Es interesante señalar que el organismo encargado del proceso de investigación de estas salvaguardias textiles en el caso de los Estados Unidos, difiere de aquel encargado de la investigación de las otras salvaguardias de este Tratado. Por ende, se requiere que Chile dicte un reglamento y designe al organismo competente encargado de las investigaciones correspondientes.

Dada la existencia de las barreras arancelarias y la complejidad de administrar distintas preferencias y normas de origen para el sector (costos relacionados con el fenómeno de “*Spaghetti Bowl*”, y de enfrentar posibles amenazas de medidas de contingencia (tanto de salvaguardias como de *anti-dumping*), sería más transparente y eficaz asimilar la metodología de “tarificación” de las cuotas, a nivel multilateral.

E. Proximidad geográfica

Como se analizó anteriormente, los efectos del fin del ATV en los países de la región norte de América Latina y el Caribe estarán determinados por las características del acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos. Además, otros aspectos determinantes serían tanto la cercanía de este mercado *vis a vis* China como las características de su sector respecto a toda la cadena textil-vestuario-distribución, calidad de los insumos y proceso, costos, entre otros. En el mundo post-cuota desde 2005, los compradores escogerán sus proveedores en función de entregas seguras y confiables, de estilo “*just in time*” (Nordas 2004, Mayer 2004).

Los países del CAFTA-RD y México se han pronunciado por explotar los segmentos de la rama del vestuario que requieren cambios constantes y entregas a tiempo (beneficiándose de su proximidad geográfica con los Estados Unidos), así como por implementar la estrategia de producción “paquete completo”, la cual consiste en recibir especificaciones detalladas del comprador para las prendas de vestir y el proveedor es el responsable de adquirir los insumos y realizar y/o coordinar todas las etapas del proceso productivo. Sin embargo, se estima que los países del CAFTA-RD y México no cuentan con los encadenamientos, la productividad o la

²⁵ Argentina, al igual que Brasil, reconoció a China como “economía de mercado” a fines de noviembre pasado, pero al poco tiempo instrumentó medidas de salvaguardia en el sector textil y abrió procesos de queja para los demás segmentos que podrían resultar perjudicados por el ingreso de productos producidos en el país asiático. La decisión fue tomada después de que empresarios del sector textil, de juguetes y de calzados expresaron su preocupación por un eventual ingreso masivo de productos de origen asiático.

habilidad para proveer esta clase de servicios de manera cabal y eficiente. A Centroamérica le lleva de dos a siete días trasladar un producto a los Estados Unidos, mientras que a China le toma de 12 a 18 días. Sin embargo, China aventaja a estos países en el abastecimiento de insumos y su procesamiento, así como en la confiabilidad y la calidad en la entrega. Además hay que tener en cuenta que los nuevos barcos chinos pueden llegar a los Estados Unidos en 11 días y cargar 30% más que los anteriores y que China continúa realizando investigaciones para reducir este tiempo.

V. Resumen y conclusiones

De acuerdo con las cifras preliminares del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, sus importaciones desde China en el sector textil y de vestuarios durante los primeros cinco meses de 2005 han aumentado de manera espectacular. La participación de China alcanza 20% de las importaciones totales de prendas de vestir de los Estados Unidos en términos de valor. Conviene recalcar que el fuerte aumento en sus exportaciones hacia el mercados estadounidense viene realizándose desde la fase III, y a partir del 2005, este dinamismo se intensifica aún más. Sin embargo, su participación del mercado en los Estados Unidos después del término de la eliminación de cuotas todavía está distante del nivel que pronostican algunos modelos CGE.

Es muy factible que China sea el país más “ganador” después del fin del ATV; se prevé que los consumidores, sobre todo de Norteamérica y Europa, podrán obtener bienes más baratos. Pero también se calcula que habrá una pérdida de empleo por el reajuste de la producción en estos países en respuesta a los cambios en el mercado internacional, lo que afectará la ocupación tanto en los países proveedores de estos bienes, como también en los importadores, lo que a su vez dependerá de las ventajas comparativas de cada uno de ellos.

La eliminación de las cuotas en los Estados Unidos podría aumentar la participación de China si se mantiene la tendencia actual de crecimiento muy elevado en los próximos años, a costa de países como los africanos y los latinoamericanos que han contado con acceso preferencial. En el sector del vestuario el impacto sería mucho más considerable. China y la India podrían abarcar juntos cerca del 65% de las importaciones de textiles y confecciones de los Estados Unidos; China podría triplicar su participación de mercado y la India

la cuadruplicaría (Nordas, 2004). Otras estimaciones precisan que el aumento de la participación de las exportaciones chinas en estas importaciones totales sería algo menor, llegando a 28% en 2010 (OXFAM International, 2004).

Por lo tanto, los impactos de la eliminación de cuotas sobre las exportaciones chinas podrían ser más reducidos o acotados que los indicados por los modelos CGE. Las razones principales de esta conclusión son que estos modelos no toman en consideración elementos como los siguientes: (i) la estructura industrial y las estrategias de abastecimiento (*sourcing*) de insumos por productores/compradores, continuando con la diversificación de sus proveedores de países de origen; (ii) el patrón de protección, de los distintos esquemas de preferencias, incluyendo las normas de origen que regulan el comercio de este rubro, lo que permitiría que los países importadores puedan seguir regulando este comercio más allá del término del ATV; y (iii) el costo de los ajustes que serán necesarios en la industria textil y de confección por parte de los países industrializados, lo que podría abrir espacio a proteccionismos que invoquen cláusulas de salvaguardias o medidas de *anti-dumping*.

La discusión anterior también sugiere que el aumento esperado en las inversiones y exportaciones de Centroamérica y República Dominicana sería limitado. Por otro lado, el fin del sistema de cuotas podría aumentar considerablemente la participación de China en el mercado estadounidense, propiciando la reducción de la participación de mercado de algunos países centroamericanos y República Dominicana, a la vez que podría generarse una tendencia a la baja de los precios por la expansión de la oferta hacia los Estados Unidos, lo que significará un esfuerzo de Centroamérica y República Dominicana para reducir costos.

Las reacciones ante el término del ATV son diversas en la región, pero en general, excepto Nicaragua, todos los sectores textiles y del vestuario están preocupados por el impacto a partir de 2005 y han solicitado el apoyo de sus respectivos gobiernos. En México, las cámaras de textiles y del vestuario han solicitado al gobierno mayor apoyo para fortalecer su sector, por lo que se elaboró un Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestuario entre el Ejecutivo Federal y los organismos empresariales, cuyos objetivos son consolidar la manufactura de “paquete completo” en México para recuperar y ampliar el mercado, tanto nacional como internacional, y mejorar la posición competitiva de cada uno de los eslabones de la cadena; para consolidar la generación de empleo e inversión sustentables. Las estrategias que pone en marcha son el combate a la ilegalidad, el impulso a las operaciones de paquete completo y la adecuación de la normativa. El Programa tiene contemplado reducir los aranceles a las importaciones de materias primas para fabricantes de textiles, así como los costos de energía.

Los países centroamericanos y la República Dominicana esperan que el RD-CAFTA les permita mantener su presencia en el mercado estadounidense y aumentar sus inversiones gracias a la consolidación de las preferencias otorgadas mediante el acuerdo, por lo que sus sectores textiles y los gobiernos firmantes se han enfocado en promover la ratificación del Tratado tanto en sus respectivos congresos, como en el de los Estados Unidos. Adicionalmente, los sectores textiles confían en que el desarrollo de una estrategia de producción de “paquete completo” y la cercanía geográfica con los Estados Unidos les aseguren su permanencia en el mercado.

De todas maneras, el fin del ATV traerá para los países de la región norte de América Latina cambios considerables que repercutirán en la generación de empleo y en la estructura de sus sectores textil y del vestuario. Los países centroamericanos y la República Dominicana se beneficiarían con la aplicación de una política de desarrollo que les permita fortalecer su industria, de acuerdo a sus ventajas comparativas, diversificar sus esfuerzos hacia nuevos sectores, capacitar a su fuerza laboral y emprender políticas de empleo para resarcir los efectos que se verán a partir de 2005.

Ayudaría a los países contar con una estrategia de desarrollo que les permitiera fortalecer su industria verticalmente, es decir, no solamente en la fase de maquila sino también en el abastecimiento de insumos, diseño, la distribución, etc., que fortalezcan al sector textil y del vestuario en su conjunto; así como implementar esquemas de capacitación y elevación de la calidad de los productos. Los países también deberían basar su ventaja comparativa en calidad, tiempo de respuesta, distribución, etc., y descartar su ventaja en términos de costos laborales. Una opción para fortalecer su competitividad sería la formación de alianzas estratégicas con los países de la región, así como con algunos de sus mayores competidores en el mercado estadounidense.

Finalmente, en el marco de la discusión acerca del papel del sector textil y del vestuario en las estrategias nacionales de desarrollo hacia el mediano y largo plazo, sería importante considerar las consecuencias de una posible profundización del esquema de maquila textil y de confección con la entrada en operación del CAFTA-RD, especialmente en Honduras, Nicaragua y la República Dominicana, *vis-à-vis* a una estrategia de escalamiento y diversificación hacia actividades de mayor valor agregado y contenido tecnológico, ya sea dentro de la misma industria textil/confección (por ejemplo desarrollar los nichos de prendas de mayor calidad) como en otros sectores, tal como ha sido la experiencia de la maquila de México y de Costa Rica, que hoy se encuentran más diversificadas.

Bibliografía

- Abernathy, Frederick H., Anthony Volpe, y David Weil (2004), *The Apparel and Textile Industries after 2005: Prospects and Choices*, Harvard Center for Textile and Apparel Research Briefing Paper, octubre.
- Acharya, Rohini y Daly Michael. (2004) *Selected Issues Concerning the Multilateral Trading System*. World Trade Organization. Ginebra, Suiza. Discussion Paper No. 7, 2004.
- BID (2004), *The Emergence of China, Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean, Integration and Regional Programs Department*, Washington D.C.
- BBC Mundo.com. Preocupación en México. Alejandra Noguez. BBC, México
- Centre for International trade economics & environment (CUTS). “The End of the WTO’s Agreement on Textiles and Clothing: opportunity or Treat?”
- CEPAL (2003) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas, CEPAL, Santiago, mayo.
- Condo, Arturo, et al (2004) *El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio*. CEN 1605, CLADS, INCAE, Costa Rica, febrero.
- Condo, Arturo, et al (2003) *Textiles en Centroamérica*. CEN 1604, CLADS, INCAE, Costa Rica, julio.
- Diario del Navegante-El Mundo (27/11/1997), www.el-mundo.es
- Diario Financiero-Chile, 30/11/2004, página 3. (www.diariofinanciero.cl)
- Dussel Peters, Enrique (2004) *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*. LC/MEX/L.633, CEPAL, México, septiembre.
- Emerging Textiles.com <http://www.emergingtextiles.com>
- Evans, Carolyn and James Harrigan (2004), “Thigh Clothing: How the MFA affects Asian Apparel Exports”, NBER Working Paper Series, No. 10250, Cambridge MA.
- Grumiau, Samuel. (2004) *Disaster looms with the ending of the quota system. The social impact of the ending of the quota system in the textile and*

- garment industry from 2005. International Confederation of Free Trade Unions. Brussels, noviembre.
- “En Breve”, Pro-Competencia (2003) Comunidad Europea, (www.globalcompetitionforum.org)
- Farrel y Shapiro (1990), Horizontal Mergers: An equilibrium Analysis, *American Economic Review* 80
- Fiscalía Nacional Económica, Chile. www.fne.cl
- Fss (2003), Noticias de aduanas “Felipe Serrano Soler, Agencia de Aduana”, www.fss.cl
- Hart O. (1989), An Economist’s Perspective on the Theory of the firm, *Columbia Law Review*
- Hoekman B. y P. Holmes (1999), Competition policy, developing countries and the WTO
- Hoekman y Mavroidis (2002) Economic Development, Competition Policy and the WTO, World Bank Policy Research Working Paper 2917, October 2002
- Horn y Levinsohn (1997), “Merger Policies and Trade Liberalization”, NBER Working Paper.
- Hviid M y G. Shaffer (1998), Hassle Costs: the Achilles Heel of Price-Matching Guarantees, mimeo, Warwick University
- ICN (2004), Merger Notification and procedures Template , European Community.
- ____ (2004), “Project on Merger Guidelines”, Abril 2004
- Krugman P. y Obstfeld M. (1994), *Economía Internacional: Teoría y Política*, 2ª edición, capítulo 6.
- Mayer, Jörg (2004) Not Totally Naked: Textiles and Clothing trade in a Quota Free Environment. Discussion Paper No. 176, UNCTAD, Geneva, diciembre.
- Mercosur (2002), Acuerdo sobre el Reglamento de Protocolo de Defensa de la Competencia en el MERCOSUR. (www.mercosur.org.uy)
- Metha P. (2000), Source Book, capítulo 26: Competition Policy and Containing Corruption”.
- Moguillansky, G. y V. Silva (2004). “Creando condiciones para el desarrollo productivo”, N°48, DCII-CEPAL, páginas 8 y 9, agosto 2004.
- Monti M, (2004), FreedomWorks on March 2004 and Wall Street Journal on March 22, 2004.
- Muris T. (2003), “Improving the economic foundation of Competition Policy”, Enero 15, 2003, USA
- Nathan Associates Inc. (2004) Competitividad de las Exportaciones Textiles y de Confecciones de República Dominicana. Informe de industria y comercio. USAID, EE.UU., noviembre.
- Nordas, Kyvik, Hildegunn. (2004) The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. World Trade Organization, Geneva, Switzerland, Discussion Paper No. 5. Correa y Aguiar (2002), “Control de las fusiones en los países en desarrollo: Enseñanzas de la experiencia de Brasil”
- Nilssen (1997), “On the consistency of Merger Policy”, *Journal of Industrial Economics* 45
- Noticiasdot, el diario del mundo digital (08/06/2004). www.noticiasdot.com
- OEA, “Informe sobre Desarrollos y Aplicación de las Políticas y Leyes de Competencia” (ALCA), www.sice.org.
- OECD (2004), Competition Law and Policy in Mexico: An OECD peer review
- ____ (2003), Recent International Cartels in Hard Core Cartels
- ____ (2002a), Hard Core Cartels.
- ____ (2002b), Recommended Practices for Merger Notification procedures.
- Official Journal of the European Community (OJ) (1996), Leniency in Cartel Cases within the European Community toward a common approach?. Commission Notice on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases.
- OPEC (2004), www.opec.org
- Pittman (1999), Why Competition Policy –especially for Developing Countries?, *Economic Perspectives*, USIA Electronic Journal, Vol 4, N° 1, February 1999.
- Rachagan (2003), Competition Policy and Law in the Consumer and Development Interest.
- Rees (1993), Collusive equilibrium in the Great Salt Duopoly, *The Economic Journal*, July 1993
- Rees R. (1996), Tacit Collusion, University of Munich. Reimpreso en T. Jenkinson, *Readings in Microeconomics*, Oxford University Press.
- Revista Capital (Sept. 2004): La experiencia de los empresarios chilenos que salieron a conquistar Latinoamérica.
- Rivera E. (2003). Regulación y Competencia de las Telecomunicaciones en Centro América: Un análisis Comparativo.
- Riviere J (2003), Boletín Latinoamericano de Competencia, “Del espejismo internacional de la política de competencia a la Realidad Cotidiana”, julio 2003.
- Salises Uwi (2004), “Shaping Competition Legislation to the needs of small open economies: The case of CARICOM”.

- Salop (1987), The empirical renaissance in Industrial Organization, International Journal of Industrial Organization.
- Schatan C. y Avalos M. (2003), “Condiciones de Competencia en el contexto internacional: cemento, azúcar y fertilizantes en Centro América”. Serie Estudios y Perspectivas N° 13, CEPAL-México.
- Serra M (2004), European Union Competition Policy: Revolutionary change and uncertain times. Boletín Latino-Americano de Competencia.
- SICE, Foreign Trade Information System (www.sice.org). Variados TLC.
- Shy Oz (1997), Industrial Organization, England.
- Silva V. (2004), “Cooperación en Políticas de Competencia y Acuerdos Comerciales Bilaterales en ALC”, Evaluación preliminar, DCII-Cepal,
- ____ (2003), La Dimensión del Desarrollo en las políticas de competencia, DCII-CEPAL
- Stewart T. (2004), “An empirical Study on Competition issues in selected CARICOM countries: Towards Policy Formulation”. Journal of World Trade 38 (4) 2004
- Sutton J. (1989), “Endogenous sunk costs and the structure of advertising intensive industries”, European Economic Review 33
- ____ (1987), “Product differentiation and Industrial Structure”, The Journal of Industrial Structure
- ____ (1986), “Vertical product differentiation: some basic theories”, American Economic Review
- Tirole J. (1996), The theory of Industrial Organization, MIT Press
- UNCTAD (2004), Competition Policy for Development. A report on UNCTAD capacity building and technical assistance program.
- ____ (2003), Recent competition cases.
- ____ (2002), Recientes casos importantes relativos a la competencia en los países en desarrollo.
- ____ (2000), World Investment Report.
- Vicomex (2004), Ministerio de Comercio e Industrias, Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales, www.Vicomex.gob.pa
- Waterson M. (1984), Economic Theory of the industry, CUP, capítulos 1 y 2.
- Williamson O. (1991), Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structure Alternatives. Administrative Science. Quarterly 36(2)



Serie

comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de venta S.99.II.G.45 (US\$ 10.00), octubre de 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N° E.99.II.63 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P), N° de venta S.99.II.G.62 (US\$ 10.00), diciembre de 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LCL1306-P), Sales N° E.99.II.20 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura-Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P), Sales N° E.00.II.G.23 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 6 Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P), Sales N° E.99.II.G.21 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P), N° de venta S.00.II.G.65. (US\$ 10.00), junio de 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam, Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L.1419-P), N° de venta S.00.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre de 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P), Sales N° E.00.II.G.100 (US\$ 10.00), September 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P), N° de venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.00), marzo de 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P), N° de venta S.01.II.G.94 (US\$ 10.00), junio de 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr., Carla Macario, Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P), Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.00), March 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences 90, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P), Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.00), October 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P), N° de venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 15 Análisis del comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental durante la segunda mitad de los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P), N° de venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678.-P), Sales N° S.00.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: A review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 18 Tendencias municipales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.00), noviembre de 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de venta S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), abril de 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de venta S.00.II.G.219. (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira Portela, (LC/L.1682-P), N° de venta S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: The contrasting experience of Mexico and Brazil, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683.-P), Sales N° E.00.II.G.221 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 24 Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta:S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth when trade becomes as a complex system? Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta:S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo de 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencies, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° S.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta:S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto de 2003
- 31 Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin Ameraica, Miguel Izam, (LC/L1945-P), Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00), August 2003. [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta:S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto de 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre de 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 47 La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 48 Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Moguillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$ 10.00), octubre de 2004. [www](#)

- 49 Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$ 10.00), enero del 2005. [www](#)
- 50 Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective, Mikio Kuwayama, (LC/L.2245-P), Sales N° S.04.II.G.165 (US\$ 10.00), February 2005. [www](#)
- 51 Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional, Iván Valdés (LC/L.2365-P), N° de venta S.05.II.G.104 (US\$ 10.00), agosto del 2005. [www](#)
- 52 La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Joaquín Piña (LC/L.2390-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), septiembre del 2005. [www](#)
- 53 Implicaciones del Término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para el Norte de América Latina, Mikio Kuwayama y Martha Cordero, (LC/L.2399-P), N° de venta S.05.II.G.145 (US\$ 10.00), octubre del 2005. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. Correo electrónico: publications@eclac.cl.

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:.....

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: