

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.580 (SEM.76/3)
8 de noviembre de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

e.1

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Reunión de Expertos sobre la Competitividad Regional en Centroamérica

México, D.F., 5 y 6 de diciembre de 1996



TENDENCIAS RECIENTES EN EL COMERCIO DE CENTROAMERICA

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

Este documento fue elaborado por el señor Enrique Dussel Peters para la Unidad de Comercio Internacional. No fue sometido a revisión editorial y está sujeto a cambios de fondo y forma.

INDICE



	<u>Página</u>
PRESENTACION	1
RESUMEN Y CONCLUSIONES	3
1. Análisis del trato arancelario diferenciado	6
2. Pérdida de competitividad y negociaciones	9
I. EL SISTEMA ARANCELARIO Y LAS CONDICIONES DE ACCESO A LOS ESTADOS UNIDOS	11
II. LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS DE CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-1995)	13
1. Evolución de las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80	13
2. Las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos (1990-1995)	16
III. TARIFAS ARANCELARIAS IMPLICITAS IMPUESTAS A LAS EXPORTACIONES DE CONFECCION CENTROAMERICANAS (1990-1995)	20
1. Evolución de los aranceles de las importaciones de confección de Estados Unidos (1990-1995)	21
2. La estructura de precios de las exportaciones de confección centroamericanas a Estados Unidos (1990-1995)	23
IV. CONCLUSIONES	30
BIBLIOGRAFIA	35
<u>Anexo estadístico:</u> Aranceles pagados por los principales exportadores de textiles y prendas de vestir	39

PRESENTACION

El presente documento busca relacionar el comportamiento de las exportaciones de Centroamérica hacia los Estados Unidos con las condiciones de acceso, particularmente el trato arancelario, durante el período reciente (1990-1995). Se concentra el análisis en los textiles y prendas de vestir por la importancia creciente que dichos productos han tenido en el peso del comercio entre ambas partes.

El trabajo parte por hacer una breve revisión del sistema arancelario de los Estados Unidos, constatando su complejidad y las múltiples regulaciones que afectan el comercio, en particular las importaciones generales hechas desde Centroamérica y más específicamente el trato acordado a los productos textiles y las prendas de vestir, tanto con como sin materias primas de origen norteamericano. Así, en primera instancia, se revisan brevemente las disposiciones Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y se analizan otras disposiciones que afecten a las naciones centroamericanas, en particular respecto del comercio de productos de confección y prendas de vestir.^{1/}

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

En la tercera parte se examinan las tarifas arancelarias que efectivamente se aplican (tasa arancelaria implícita) a las exportaciones de confección de Centroamérica. Ello permite plantear en el capítulo final presentar algunas conclusiones sobre el cambio en la composición del comercio de Centroamérica hacia los Estados Unidos, en particular respecto a las cambiantes condiciones de acceso y los riesgos de pérdida de preferencias y erosión en las mismas y sugerir que ello hace necesario un proceso de negociación y cooperación entre las partes.

^{1/} En lo que sigue cuando se hace referencia a confección o prendas de vestir se trata específicamente de las fracciones 61 y 62 del Sistema Armonizado.

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

RESUMEN Y CONCLUSIONES

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

Desde esta perspectiva, y dado el alto grado de apertura comercial de la subregión --aunque existe una elevada variación entre los distintos países-- las condiciones de acceso de bienes y servicios al mercado estadounidense resultan estratégicas y de importancia crucial.

Las tarifas arancelarias, las normas de calidad y los requerimientos sanitarios y fitoosanitarios de los Estados Unidos tienen efectos importantes en las relaciones comerciales bilaterales. Por ello se ha otorgado importancia a realizar un estudio de las condiciones de acceso, en particular las diferencias en el régimen arancelario de los Estados Unidos y los montos de los aranceles impuestos por ese país a sus importaciones desde Centroamérica. Así, en primera instancia, se revisan brevemente las disposiciones Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y se analizan otras disposiciones que afecten a las naciones centroamericanas, en particular respecto del comercio de productos de confección y prendas de vestir.

El énfasis sectorial en la confección y el vestido obedece a que las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos en estos rubros han aumentado significativamente durante la presente década, alcanzando a superar el 52% de las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos en 1995 (ver cuadro 1). Se analizaron los principales cambios de las exportaciones en el período 1990-1995, tanto a dos dígitos del Sistema Armonizado como a 10 dígitos, a fin de identificar los principales productos de las partidas 61 y 62 (confección y prendas de vestir). Se observó que durante ese período se produjo un importante cambio estructural en las ventas centroamericanas. Los rubros tradicionales de exportación cedieron importancia tanto en volumen

como en dinamismo a diversas exportaciones no tradicionales y, dentro de éstas, adquirieron relevancia sin precedentes los rubros del sector textil y de prendas de vestir.

Otro elemento que asimismo deriva del análisis realizado es que las exportaciones de confección centroamericanas y de otros países, muy en particular las mexicanas en general se caracterizan por un bajo nivel de valor agregado. (ver cuadro 2)

Cuadro 1 CENTROAMÉRICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS (1990-1995)					
	1990		1995		1990-1995
	(miles de dólares)	(%)	(miles de dólares)	(%)	(tasa de crecimiento promedio anual)
TOTALES	2,547,810		5,864,684		18.15
Partidas 61 (Prendas de vestir de punto)	182,626	7.17	1,173,737	20.01	45.08
Partidas 62 (Prendas de vestir, exc. las de punto)	552,564	21.69	1,853,263	31.60	27.38
Partidas 08 (Frutas comestibles)	511,015	20.06	733,761	12.51	7.50
Partidas 09 (Café, té, yerba mate y especias)	366,499	14.38	519,223	8.85	7.22

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 2 ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE MÉXICO Y PAÍSES BENEFICIARIOS DE LA ICC (partida 9802.00.80) Régimen de procesamiento compartido y niveles garantizados de acceso (NAG)				
	VALOR TOTAL	CONTENIDO DE LOS ESTADOS UNIDOS	PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO LOCAL	ESTRUCTURA PORCENTUAL
MÉXICO	2,548,756	1,791,813	29.7	100.0
trato preferencial (TLC) (9802.00.8055)	7,043	4,024	42.9	0.3
trato preferencial (TLC) (9802.00.90)	2,322,339	1,656,648	28.7	91.1
trato general (9802.0080)	219,374	131,141	40.2	8.6
REPÚBLICA DOMINICANA	1,565,152	988,603	36.8	100.0
NAG	766,818	487,343	36.5	49.0
trato general (9802.0080)	798,334	501,260	37.2	51.0
JAMAICA	448,061	363,061	19.0	100.0
NAG	245,477	201,349	18.0	54.8
trato general (9802.0080)	202,584	161,712	20.2	45.2

Cuadro 2				
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE MÉXICO Y PAÍSES BENEFICIARIOS DE LA ICC				
(partida 9802.00.80)				
Régimen de procesamiento compartido y niveles garantizados de acceso (NAG)				
	VALOR TOTAL	CONTENIDO DE LOS ESTADOS UNIDOS	PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO LOCAL	ESTRUCTURA PORCENTUAL
COSTA RICA	670,208	443,106	33.9	100.0
NAG	141,186	95,770	32.2	21.1
trato general (9802.0080)	529,022	347,336	34.3	78.9
HONDURAS a/	675,808	479,458	29.1	100.0
trato general (9802.0080)				
GUATEMALA	519,525	258,121	50.3	100.0
NAG	157,580	85,454	45.8	30.3
trato general (9802.0080)	361,945	172,667	52.3	69.7
EL SALVADOR	477,303	260,176	45.5	100.0
NAG	18,901	12,728	32.7	4.0
trato general (9802.0080)	458,402	247,448	46.0	96.0

Fuente: USITC, 1996
a/ El sistema de niveles de acceso garantizado entró en efecto en 1996

En los rubros anotados los abastecedores de Centroamérica, junto con los de México, han desplazado en el mercado de Estados Unidos a las exportaciones de origen asiático y de otros países desde 1990. Esta evolución se explicaría en parte por condiciones de acceso más favorables (a algunos países asiáticos los Estados Unidos les aplica salvaguardias y restricciones cuantitativas) así como a un cambio estratégico en la estructura de las exportaciones asiáticas que se estarían desplazando hacia rubros de mayor valor agregado y alto contenido tecnológico.

La confección en su conjunto representa un mercado de más de 36,000 millones de dólares y ha mostrado una tasa de crecimiento anual promedio (TCPA) de 9.46% durante 1990-1995 y ligeramente superior al crecimiento global de las importaciones de Estados Unidos. Destaca para este período que los principales exportadores de confección a Estados Unidos (Hong Kong, China y Taiwan) han disminuido significativamente su posicionamiento. En 1990 su participación en el total de la confección representaba el 40.51%, mientras que en 1995 sólo el 30%. Centroamérica en su conjunto, con una TCPA del 32.74% durante 1990-1995 y México, con una TCPA de 34.04%, han sido los principales "ganadores" en este mercado. En este contexto, las exportaciones centroamericanas presentan una diferenciada evolución durante 1990-1995. Mientras que Costa Rica

y Guatemala presentan tasas de crecimiento anuales cercanas al 15% anual, El Salvador, Honduras y Nicaragua realizan tasas de crecimiento, con pocas excepciones, superiores al 40%. Particularmente la dinámica exportadora de Honduras y El Salvador ha permitido que Centroamérica, en su conjunto, tenga una participación incluso superior a la mexicana en 1995. (ver cuadro 3)

Cuadro 3 ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LAS PARTIDAS 61 Y 62 (millones de dólares y porcentajes)				
	1990		1995	
TOTAL	22,979	100.0	36,103	100.0
CENTROAMÉRICA	734	3.2	3,027	8.4
Costa Rica	377	1.6	755	2.1
El Salvador	54	0.2	583	1.6
Guatemala	191	0.8	683	1.9
Honduras	112	0.5	932	2.6
Nicaragua	0	0.0	74	0.2
México	642	2.8	2,779	7.7
Brasil	128	0.6	112	0.3
Canadá	173	0.8	774	2.1
China	3,197	13.9	4,653	12.9
Corea del Sur	2,248	9.8	1,661	4.6
Filipinas	1,008	4.4	1,489	4.1
Hong Kong	3,864	16.8	4,261	11.8
Italia	798	3.5	1,076	3.0
Japón	140	0.6	68	0.2
República Dominicana	685	3.0	1,698	4.7
Tailandia	436	1.9	4,438	12.3
Taiwan	2,248	9.8	1,917	5.3
Resto	6,678	29.1	11,547	32.0

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

1. Análisis del trato arancelario diferenciado

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

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

Cuadro 4 CENTROAMÉRICA: EXPORTACIONES TOTALES Y GRAVABLES, TASAS ARANCELARIAS Y OTROS CARGOS PAGADOS, 1990 - 1995						
	1990			1995		
	TOTALES	PARTIDA 61	PARTIDA 62	TOTALES	PARTIDA 61	PARTIDA 62
Exportaciones gravables	917,349	181,582	549,584	1,442,713	433,429	797,495
Exportaciones totales	2,547,810	182,626	552,564	4,802,171	796,194	1,551,899
Cargos: flete aéreo	32,483	3,456	9,328	49,400	10,351	18,580
Cargos: flete marítimo	230,197	3,658	10,376	297,829	13,929	26,598
Tasa arancelaria (sobre exportación gravable)	16.83	19.92	19.53	16.78	18.91	18.61
Tasa arancelaria implícita (sobre exportación total)	6.06	19.80	19.42	5.04	10.29	9.56

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

Una primera observación es que el sistema arancelario de Estados Unidos es sumamente complejo y en el caso del sector textil y de la confección se ha caracterizado históricamente por la aplicación de cuotas, altos aranceles y otras disposiciones, en particular sobre el origen de la materia prima (fibra, hilo y telas). Las condiciones de acceso al mercado norteamericano incluyen un trato preferencial a las exportaciones centroamericanas en el marco del sistema generalizado de preferencias (SGP) de las sucesivas versiones de la iniciativa de apoyo a los países de la Cuenca del Caribe (ICC). Se destaca asimismo que de ese trato, sin embargo, han estado excluidas las exportaciones de textiles y prendas de vestir.

Los aranceles estadounidenses se ubican en promedio en un 5.09% para el total de los productos gravables y en un 2.50% para el total de las importaciones en 1995. Sin embargo, y dependiendo del producto y la nación, existen una gran variedad de productos que se enfrentan a aranceles por encima del promedio. Por un lado, el arancel pagado sobre la parte que grava arancel

permanece relativamente estable durante 1990-1995, y oscila alrededor del 5%. No obstante, y debido a que las importaciones libres de arancel aumentan significativamente, el arancel impuesto al total de las importaciones disminuye de 3.30% en 1990 a 2.50% en 1995. Por otro lado, existe una significativa dispersión en los aranceles pagados a nivel de fracción arancelaria. Así, por ejemplo, en 1995 las importaciones de confección (fracciones 61 y 62) pagaron la mayor tasa arancelaria sobre el total de importaciones, hecho que se registra desde 1990, mientras que otras partidas, tales como Productos químicos orgánicos y Productos farmacéuticos, registran un arancel cercano a cero.

En general, los aranceles impuestos al total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995 han tendido a la baja. Así, por ejemplo, la tasa arancelaria sobre el total de las importaciones disminuye durante este período de 6.06% a 4.99%, mientras que los aranceles sobre la parte gravable de las exportaciones cae de 16.83% a 15.99%. No obstante lo anterior, ambas tasas arancelarias son significativamente superiores a las que Estados Unidos impone al resto del mundo.

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

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

Las importaciones provenientes de la Producción Compartida se han convertido crecientemente en una forma de aumentar la competitividad de las exportaciones y producción de las

empresas estadounidenses, alcanzando un 9.02% del total de las importaciones de los Estados Unidos. Particularmente durante la década de los noventa se observa que la fracción 9802.00.80 es la principal beneficiada del mecanismo y participa en más del 98% del total de las importaciones bajo este rubro durante 1990-1994. Los países centroamericanos, sin incluir a Nicaragua, aumentaron sus exportaciones en el rubro 9802.00.80 durante 1990-1994 de 311 millones de dólares a 1,847 millones de dólares, y la República Dominicana de 704 millones a 1,707 millones de dólares. El aumento mayor, sin embargo, lo registró México que aumentó sus exportaciones en estos rubros en 10,133 millones de dólares, aumentando así su participación en el total de las importaciones estadounidenses bajo partida 9802.00.80 del 17.05% en 1990 a 39.05% en 1994.

El total de las importaciones provenientes de la Producción Compartida, sin embargo, ha disminuido considerablemente, de 76,502 millones de dólares en 1990 a 59,351 millones en 1994. Asimismo, el valor que grava arancel de estas partidas ha disminuido significativamente, de más del 85% a mediados de la década de los ochenta a 67.12% en 1994. No obstante lo anterior, el valor de estas importaciones ha aumentado considerablemente su contenido estadounidense, de menos del 20% en 1985 a 32.88% en 1994.

El análisis desagregado a 10 dígitos del Sistema Armonizado demuestra que en muchos casos existe una significativa diferencia entre el arancel pagado por las ventas centroamericanas y las de otros proveedores en el mercado de Estados Unidos. La tasa arancelaria implícita (efectivamente pagada) por los países centroamericanos en 1995 llegó a ser en algunos productos 30 veces superior a la pagada por otros abastecedores, inclusive los bienes de origen mexicano.

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

2. Pérdida de competitividad y negociaciones

Del análisis derivan algunos aspectos que resultan de interés a Centroamérica y que podrían ser materia de negociación comercial con los Estados Unidos para mejorar las condiciones en que

compiten sus principales rubros de exportación. Asimismo abren la posibilidad de acciones de cooperación que podrían ser de utilidad para facilitar el comercio recíproco.

Las exportaciones centroamericanas que ingresan a Estados Unidos bajo las partidas 61 y 62 pagan, en términos generales, aranceles menores al promedio mundial, salvo el caso de Nicaragua (Ver cuadro III del anexo). Sin embargo, al comparar el trato arancelario que reciben las ventas centroamericanas en comparación a las importaciones que realiza Estados Unidos provenientes de México, se aprecia una gran disparidad en el arancel pagado por el total, aunque el arancel pagado por las exportaciones gravables sea mayor para México que para los países centroamericanos (cuadro II del anexo). Puesto que la mayor parte de las exportaciones centroamericanas se hacen bajo el trato general (ver de nuevo cuadro 2) la subregión estaría sufriendo un perjuicio, una erosión en sus preferencias, como consecuencia del trato acordado a México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC o NAFTA por sus siglas en inglés).

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

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

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

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

1. La inclusión de las naciones centroamericanas en el Sistema General de Preferencias multilaterales (SGP), trato preferencial acordado para determinados productos y países en el marco de la Iniciativa de Apoyo a la Cuenca del Caribe (ICC) en sus sucesivas versiones hasta su consolidación como un programa permanente (ICC-2). Estos acuerdos resultan en preferencias arancelarias y beneficios no recíprocos de carácter no arancelario muy significativos para las naciones centroamericanas. Sin embargo, estas preferencias se ven limitadas ya que se excluyen ciertos productos y, en el tiempo, se verán reducidas por efecto tanto de algunos aspectos de los acuerdos firmados en la Ronda de Uruguay como por procesos de negociación de zonas o acuerdos de libre comercio.

2. La ICC y la ICC-2 ha sido el programa que ha repercutido en forma más decisiva en el trato preferencial arancelario de las importaciones estadounidenses de origen centroamericano, a la vez que a través de sus mecanismos promocionales favoreció flujos de inversión privada y la participación de empresas estadounidenses en nuevas actividades de producción y exportación no

tradicional en los países beneficiarios. Este programa, que tomó el carácter de permanente desde 1991, se asocia a la reducción significativa de los aranceles aplicados a una amplia gama de productos y la importación libre de arancel bajo la Provisión de Producción Compartida o maquila de productos cuando son ensamblados o procesados en los países beneficiarios a partir de materia prima originaria de los Estados Unidos. La ICC-2 permite un tratamiento más laxo en cuanto a las reglas de origen que bajo el SGP y la versión anterior de la ICC, al permitir la acumulación de origen regional.

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

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

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

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

1. Evolución de las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80

Las importaciones provenientes de la Producción Compartida se han convertido crecientemente en una forma de aumentar la competitividad de las exportaciones y producción de las empresas estadounidenses, alcanzando un 9.02% del total de las importaciones de los Estados Unidos. Particularmente durante la década de los noventa se observa destacar (USITC 1996):

1. La fracción 9802.00.80 es la principal de la Producción Compartida y participa en más del 98% del total de las importaciones bajo este rubro durante 1990-1994.
2. El total de las importaciones provenientes de la Producción Compartida ha disminuido considerablemente, de 76,502 millones de dólares en 1990 a 59,351 millones en 1994. Por otra parte, la porción de tales importaciones que paga aranceles de estas partidas ha disminuido significativamente, de más del 85% a mediados de la década de los ochenta a 67.12% en 1994. Elemento importante de esta evolución ha sido que el contenido estadounidense en estas importaciones ha aumentado considerablemente. Ha pasado de menos del 20% en 1985 a 32.88% en 1994. ^{2/}

^{2/} En un anexo se presentan los gráficos y algunos cuadros resumen. Se cuenta con un apéndice que recoge todos los cuadros estadísticos usados como base para el presente análisis. Los datos usados provienen en su totalidad del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

3. La disminución de las importaciones de los Estados Unidos bajo este rubro se debe exclusivamente a la caída de las exportaciones provenientes de los países desarrollados, de 52,386 millones de dólares en 1990 a 22,033 millones de dólares para la partida 9802.00.80. Las exportaciones de los países en vías de desarrollo, por el contrario, aumentaron de 22,736 millones de dólares en 1990 a 36,718 millones de dólares en 1994 (gráfico 1).

4. Este aumento se debe particularmente a la incrementada presencia regional. En el caso de México aumentan sus exportaciones en estos rubros en 10,133 millones de dólares, aumentando así su participación en las importaciones totales de la partida 9802.00.80 del 17.05% en 1990 a 39.05% en 1994. Los países centroamericanos también han incrementado su presencia en estos rubros. Sin incluir a Nicaragua, aumentaron sus exportaciones en el rubro 9802.00.80 durante 1990-1994 de 311 millones de dólares a 1,847 millones de dólares. Adicionalmente la República Dominicana de 704 millones a 1,707 millones de dólares. Desde esta perspectiva, Canadá, Japón e Italia fueron los principales perdedores en las importaciones bajo el mecanismo de producción compartida. En balance, las naciones centroamericanas han sido las que han registrado la mayor tasa de crecimiento para el período 1990-1994

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

6. Las exportaciones mexicanas, el principal exportador bajo este rubro, refleja un contenido estadounidense no menor al 50% en 1994, mientras que otras naciones como Costa Rica, Honduras y República Dominicana observan niveles aún superiores al 65% en 1994. Por contraste, las

exportaciones de los países desarrollados y las de países de reciente industrialización, como Corea del Sur, son muy inferiores, en el último caso menores al 30% (gráfico 2). Desde esta perspectiva es oportuno subrayar la fragilidad de un proceso productivo que descansa en un alto componente de insumos de Estados Unidos.

7. La partida 9802.00.80, la principal de la Producción Compartida, también registra cambios significativos según los productos importados. Resalta, por un lado, que Equipos de transporte, que incluye a las importaciones de automóviles, motores y autopartes, es el principal rubro importado, con una participación promedio del 68.55% durante 1990-1994, aunque con una significativa tendencia descendente. Por el contrario, Productos electrónicos y particularmente Textiles y confección destacan por una creciente participación en la partida, pasan de 16.29% y 3.49% en 1990 a 26.60% y 10.75% en 1994, respectivamente. Así, Textiles y confección ha registrado la mayor tasa de crecimiento promedio anual, después de Productos agrícolas, de 24.6% durante 1990-1994, mientras que la evolución fue negativa para el Equipo de transporte: -14.1%.

8. Un aspecto sobresaliente de la observación de los datos es que los Textiles y confección son el rubro en el que se realizan las mayores importaciones libres de arancel, que representan en 1994 el 61.59% de las importaciones de confección bajo esta partida y el 20.33% del total de las importaciones bajo la partida 9802.00.80 (gráfico 3).

9. Al cruzarse la información por país y partida en 1991 y 1994 resalta la especialización de las exportaciones de los respectivos países. México, el principal exportador bajo la partida 9802.00.80, presenta una creciente especialización en Maquinaria y equipo, Equipo de transporte y Productos electrónicos, mientras que Japón y la República Dominicana han exportado crecientemente Equipo de Transporte y Textiles y confección, respectivamente.

10. Por último, existen importantes diferencias en las condiciones de las importaciones de confección bajo la partida 9802.00.80 y el trato recibido por los países que han obtenido Niveles de Acceso Garantizados (NAG) en 1995. Destaca, por un lado, que el 91.12% de las exportaciones de confección mexicanas ingresan a Estados Unidos bajo las partidas especiales estipuladas en el TLCAN. Por el contrario, los NAGs para el resto de los países son muy inferiores; en el caso de

la República Dominicana, éstos abarcan el 48.99% de estas importaciones y sólo el 3.96% para El Salvador. Asimismo, resalta el alto grado de contenido estadounidense de las exportaciones de confección de los países con NAG. En 1995, después de Jamaica, México registra el mayor nivel de contenido estadounidense de sus exportaciones de confección, del 70.3%. Costa Rica, República Dominicana y El Salvador presentan niveles del 66.11%, 63.18% y 54.51%, respectivamente.

2. Las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos (1990-1995)

Las importaciones totales de Estados Unidos durante 1990-1995 han aumentado en forma notable, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 8.5% para alcanzar más de 743,505 millones de dólares en 1995. En este contexto, las exportaciones centroamericanas en su conjunto se han comportado de forma extremadamente dinámica. Durante este período presentaron una TCPA del 18.15%, es decir, más que duplicaron la tasa de crecimiento de las importaciones totales de los Estados Unidos y alcanzaron más de 6,500 millones de dólares en 1995.

Sin el objetivo de profundizar en la estructura exportadora total centroamericana, vale la pena destacar algunos cambios significativos durante 1990-1995:

1. Se observa una importante concentración de las exportaciones. El gráfico ilustra que los principales rubros de exportación en 1990 participaron en el 63.31% del total de las exportaciones, mientras que en 1995 concentraron el 75.7%. Estos rubros fueron tanto en 1990 como en 1995: Pescados y crustáceos y moluscos, Frutas comestibles, Café y Prendas y complementos de vestir, de punto y excepto de punto.

2. Los productos tradicionales de exportación, particularmente Frutas Comestibles y Café, han disminuido en forma muy significativa su dinámica exportadora, y su participación en el total de las exportaciones ha caído del 34.44% en 1990 al 21.36% en 1995. No obstante, ambas presentan una TCPA positiva durante 1990-1995.

3. Como contraparte, las exportaciones de confección (fracciones 61 y 62) han aumentado extraordinariamente, con una TCPA durante 1990-1995 del 45.08% y 27.38%, respectivamente. Este dinamismo se refleja notoriamente en el creciente peso de estos rubros en las exportaciones totales; en 1995 ambas fracciones representaban el 51.61% del total vendido por Centroamérica a Estados Unidos (gráfico 4). Es significativo recalcar la gran importancia de las exportaciones de confección centroamericanas dado que aumentó en más de 20 puntos porcentuales durante 1990-1995 y representaron más de 3,000 millones de dólares en 1995.

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

- En Costa Rica la dinámica exportadora a Estados Unidos fue inferior a la del resto de Centroamérica, con una TCPA de 12.8% durante 1990-1995 y un aumento de las exportaciones totales de 1,008 millones de dólares a 1,845 millones de dólares, respectivamente. Costa Rica mantiene una de las estructuras exportadoras más diversificadas de la región y durante el lapso de estudio los productos tradicionales como Frutas comestibles han mantenido su peso en las exportaciones totales. No obstante, las exportaciones de confección han aumentado del 37.43% en 1990 al 40.90% en 1995. Costa Rica participa con el 24.93% del total de las exportaciones de confección centroamericanas en 1995.

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

- En Guatemala, al igual que en gran parte de Centroamérica, las exportaciones tradicionales a Estados Unidos han disminuido considerablemente, particularmente las de Azúcar. Sin embargo, otros productos tradicionales como Café y Frutas comestibles han mantenido su participación en la estructura exportadora. Las exportaciones de confección han aumentado de 191

millones de dólares en 1990 a más de 683 millones de dólares en 1995 para duplicar su participación en las exportaciones durante el mismo período y alcanzar un 44.75% en 1995. Guatemala participó con el 22.58% del total de las exportaciones centroamericanas de confección a Estados Unidos en 1995.

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

- Considerando la prohibición de exportaciones nicaragüenses a Estados Unidos en el período previo, las subsecuentes altas tasas de crecimiento para Nicaragua implican una recuperación hacia patrones comerciales parecidos al resto de Centroamérica. Así, por ejemplo, Azúcares y artículos de confitería y Pescados y Crustáceos disminuyen su participación en forma significativa, aunque con una TCPA positiva. No obstante la alta TCPA de las exportaciones totales de Nicaragua durante 1990-1995, de 73%, éstas se encuentran en una etapa de fuerte recuperación y posicionamiento en el mercado estadounidense, con lo cual es difícil llegar a conclusiones claras debido al alto dinamismo de las mismas.

Los resultados anteriores hizo evidente la conveniencia de realizar un análisis desglosado sobre el sector de la confección centroamericano. Sin lugar a dudas, durante 1990-1995 ha ocurrido un significativo cambio estructural en los patrones comerciales que debe ser examinado con más detalle. Asimismo, queda claro de lo anterior que la confección se ha convertido en el principal producto centroamericano de exportación a Estados Unidos; en algunos casos como en El Salvador y Honduras, éstas participan en más de dos terceras partes de las exportaciones totales.

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

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

Centroamérica en conjunto, con una TCPA del 32.74% durante 1990-1995 y México, con una TCPA de 34.04%, han sido los principales "ganadores" en este mercado. México ha desplazado a Taiwan y se ha convertido en el tercer exportador de confección a Estados Unidos. Además, la dinámica exportadora mexicana, aunque alta durante 1990-1993, aumenta significativamente durante 1994-1995. Cabe anotar, sin embargo, que asociado a este dinamismo de las ventas mexicanas no es posible apreciar una disminución en la dinámica exportadora centroamericana. Para el caso de la República Dominicana, en cambio, las tasas de crecimiento de las exportaciones de la República Dominicana, aunque altas, presentan una tendencia a la baja desde 1990.

En este contexto, las exportaciones de los países centroamericanos presentan una diferenciada evolución durante 1990-1995. Mientras que Costa Rica y Guatemala presentan tasas de crecimiento anuales cercanas al 15% anual, El Salvador, Honduras y Nicaragua realizan tasas de crecimiento, con pocas excepciones, superiores al 40%. Particularmente la dinámica exportadora de Honduras y El Salvador ha permitido que Centroamérica, en su conjunto, tenga una participación incluso superior a la mexicana en 1995 (gráfico 6).

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

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

Recuadro 1 DEFINICION DE ALGUNOS CONCEPTOS

1. Precio de las importaciones

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

$$\begin{array}{rcl}
 & \text{Precio de importación aduanal} & \\
 + & \text{Cargos de importación (fletes, aéreos, marítimos y respectivos seguros)} & \\
 \hline
 = & \text{Importaciones a precios cif} & \\
 + & \text{aranceles pagados} & \\
 \hline
 = & \text{Precio final de importación} &
 \end{array}$$

2. Tasa arancelaria

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

3. Precio unitario y precio unitario relativo

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

$$\text{Precio unitario (en dólares)} = \text{Precio de importación aduanal} / \text{Cantidad importada}$$

$$\text{Precio unitario relativo (porcentaje)} = \text{Precio unitario del país A} / \text{Precio unitario total de las importaciones de Estados Unidos}$$

Por un lado, el arancel pagado sobre la parte de las transacciones gravables permanece relativamente estable durante 1990-1995, y su nivel (la tasa arancelaria en promedio) oscila alrededor del 5%. No obstante lo anterior, y debido a que las importaciones libres de arancel aumentan significativamente, el arancel promedio respecto del total de las importaciones disminuye de 3.30% en 1990 a 2.50% en 1995. Por otro lado, existe una significativa dispersión en los aranceles pagados a nivel de fracción arancelaria. Así, por ejemplo, en 1995 las importaciones de confección (fracciones 61 y 62) pagaron la mayor tasa arancelaria aplicable en general al total de importaciones, hecho que se registra desde 1990, mientras que otras partidas, tales como Productos químicos orgánicos y Productos farmacéuticos, registran un arancel cercano a cero.

1. Evolución de los aranceles de las importaciones de confección de Estados Unidos (1990-1995)

En general, los aranceles impuestos al total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995 han tendido a la baja. Así, por ejemplo, la tasa arancelaria sobre el total de las importaciones disminuye durante este período de 6.06% a 4.99%, mientras que los aranceles sobre la parte gravable de las exportaciones cae de 16.83% a 15.99%. No obstante lo anterior, ambas tasas arancelarias son significativamente superiores a las que Estados Unidos impone al resto del mundo, como se observó anteriormente. La evolución de la tasa arancelaria implícita pagada por Centroamérica y cada uno de sus países está estrictamente vinculada a la creciente importancia de las exportaciones de confección, dado que las otras exportaciones o tiene tratamiento SGP o son beneficiadas por la ICC e ICC-2.

La tasa arancelaria pagada por los países centroamericanos sobre sus exportaciones textiles disminuyen continuamente desde 1991, fecha en que se inicia la ICC-2. Así, la tasa arancelaria pagada por las fracciones 61 y 62 centroamericanas disminuye de 19.80% y 19.42% en 1990 a 13.22% y 9.15% en 1995, respectivamente. El impacto de la ICC-2 se hace incluso más evidente al examinar la composición de las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos. En 1990 el 36% (ó 917 millones de dólares) de las exportaciones gravaban arancel, mientras que en 1995 sólo lo hicieron el 30.04% (ó 1,443 millones de dólares).

La tendencia anterior, es decir, la tendencia a la baja de la parte gravable de las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos, no es más profunda debido a la creciente importancia de las exportaciones de confección, que están excluidas de la ICC-2, no obstante los NAGs (gráficos 8 y 9). Así, el 99.43% y el 99.4% de las exportaciones de las fracciones 61 y 62 eran gravadas en 1990 y bajan en 1995 al 49.14% y 52.44%, respectivamente. No obstante dicha baja, la parte gravable de ambas partidas se duplicó en términos absolutos durante el mismo período, lo cual resultó en que la tasa arancelaria total y de las fracciones en particular se mantuviera relativamente alta. Además, ambas partidas, no obstante las tendencias arancelarias mencionadas, aumentan su participación en el arancel total pagado a Estados Unidos: de 92.9% en 1990 a 96.07% en 1995 y representando más de 280 millones de dólares en este último año. Estos datos, nuevamente, subrayan la crítica importancia de las exportaciones de confección y de los aranceles pagados a Estados Unidos. La tendencia a la baja de la parte gravable de las exportaciones y su aumento en términos absolutos, es una evolución generalizada en todos los países centroamericanos que refleja unas de las principales características de las exportaciones de estos países y que resulta en altos gravámenes arancelarios, no obstante la ICC-2 y los NAGs (gráficos 8 y 9).

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

No obstante lo anterior, y considerando que México se ha convertido desde 1995 en el tercer principal exportador de confección a Estados Unidos, las diferencias arancelarias entre Centroamérica

y México son aún más relevantes que las anotadas respecto a terceros países. El gráfico 10 refleja la creciente brecha arancelaria entre México y los países centroamericanos que surge del trato que se asocia a los beneficios que ha Estados Unidos otorgado a México desde 1992 y, en forma más pronunciada, desde 1994 con la implementación del TLCAN. Al utilizarse las tasas arancelarias pagadas por México como punto de comparación en un índice (México = 100), resultan evidentes las brechas arancelarias existentes (véase el cuadro III del anexo). En 1990, por ejemplo, las diferencias arancelarias en las partidas 61 y 62 entre México y el resto de los países no eran mayores a un 34% (con respecto a Taiwan), e incluso algunos países como Italia recibían un trato más favorable que México. Sin embargo, en 1995, México sólo gravaba un arancel de 1.36% y 1.88% sobre el total de las exportaciones de las partidas 61 y 62, comparado con un 19.04% y 16.82% en 1990. Estos cambios arancelarios resultan en una significativa ventaja arancelaria frente al resto de los países exportadores, particularmente los asiáticos, aunque también afectaría a los centroamericanos. En el caso más extremo, Taiwan pagaría un arancel 17 veces superior al aplicado al comercio mexicano en la partida 61 en 1995. Los países centroamericanos también han visto reducidos sus beneficios arancelarios en forma significativa con México, aunque no en forma tan extrema como la de los países asiáticos e Italia. La diferencia relativa en los aranceles pagados sobre el total de las exportaciones de las partidas 61 y 62 de los países centroamericanos oscilaría en 1995 entre el 395% (para Costa Rica en la partida 62) y el 1,324% (para Nicaragua en la partida 61) en comparación con México (gráfico 10).

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

2. La estructura de precios de las exportaciones de confección centroamericanas a Estados Unidos (1990-1995)

De lo anterior es posible concluir que el sistema arancelario estadounidense habría afectado negativamente los precios finales de exportación centroamericanos con respecto a México. No obstante, es de sumo interés desglosar e identificar con mayor precisión el impacto arancelario que

estas tendencias tienen sobre los precios de los principales productos de exportación a un mayor nivel de desagregación.

Desde esta perspectiva se seleccionaron los principales 25 productos de exportación de confección a Estados Unidos según el valor aduanal durante 1990-1995. Resalta, sobremanera, que la participación de estos 25 productos es de 24.55% del total de las exportaciones realizadas durante 1990-1995 y del 56.03% del total de las exportaciones de confección. Cabe anotar que a 10 dígitos las exportaciones centroamericanas presentan más de 4,000 productos. Esto lleva a confirmar la alta concentración de las exportaciones centroamericanas, que ya se había observado en cuanto a las confecciones sobre el total exportado, pero que se observa en forma mucho más clara a nivel desagregado. El principal producto de exportación de estas partidas, la fracción 6203424015 (pantalones de hombre, sin algodón), acumuló un valor de más de 582 millones de dólares durante 1990-1995.

Para efectos del análisis se descompone el precio final de los principales 5 productos de exportación centroamericanos a Estados Unidos en sus principales componentes (arancel, costos de transporte y seguro).

Sólo 5 productos ^{3/} representaron el 9.17% del total de las exportaciones centroamericanas realizadas durante 1990-1995 y acumularon un valor de 2,215 millones de dólares. En cada uno de estos productos se diferenció la estructura del valor aduanal y final exportado, enfatizando el aspecto arancelario. Se estimó, asimismo, la diferencia entre el valor aduanal y final de las exportaciones respectivas, cuyas causas pueden ser tanto los cargos (aéreos y marítimos) como la tasa arancelaria.

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

^{3/} Estos 5 principales productos son: pantalones de hombre sin algodón (partida 6203424015), camisas de algodón de hombre (partida 6205202025), sostenes (partida 6212102020), suéteres, jerseys de algodón (partida 6110202075) y camisas de algodón para hombre (6205202065).

Pantalones de hombre sin algodón (fracción 6203424015). Esta partida, la principal del conjunto de las fracciones 61 y 62 a 10 dígitos del Sistema Armonizado según sus exportaciones durante 1990-1995, alcanzó más de 155 millones de dólares en 1995 y se observa un significativo desplazamiento de las exportaciones asiáticas por las latinoamericanas. De los países centroamericanos, Costa Rica y Honduras son los principales exportadores, aunque República Dominicana y crecientemente México son los principales exportadores de este producto al mercado estadounidense (cuadro 28).

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

Respecto a los precios unitarios relativos se observa, por un lado, que, no obstante se trate de productos homogéneos (debido al alto grado de desagregación), el precio unitario de Italia sea hasta un 240% superior al del resto del mundo. Asimismo, durante 1990 se refleja, con la gran excepción de Italia y también de Corea del Sur, una relativa paridad del precio unitario relativo entre el valor aduanal y final de los principales competidores; no obstante, todos los países centroamericanos presentan precios unitarios relativos inferiores a sus principales competidores. Para 1995 estas condiciones cambian en forma contundente desde varias perspectivas (gráfico 11).^{4/} Esto se debe particularmente a la caída de la tasa arancelaria a las exportaciones mexicanas, del 17.74% en 1990 a 0.30% en 1995. Resalta para 1995 que, con la excepción de Honduras, todos los países centroamericanos presentan un valor aduanal inferior a las del promedio mundial. Asimismo, al comparar estos resultados con México, los mismos países presentan un precio unitario relativo del valor aduanal inferior a México, aunque su valor final resulta en todos los casos, con la excepción de El Salvador, superior al mexicano. Esto se debe claramente al gravamen arancelario. El caso de

En los respectivos gráficos sólo se incluyeron algunos de los países que compiten en estos productos con Centroamérica. Destaca en todos los casos Italia, con un precio unitario relativo (aduanal y final) hasta 10 veces superior al del resto de los países (véase cuadros 28-32).

Costa Rica es interesante y generalizable: en 1995 su precio unitario relativo aduanal es prácticamente igual al mexicano (101.12%), aunque su valor final supera en más de un 10% al mexicano. Es decir, particularmente la tasa arancelaria impuesta a Costa Rica y México hacen que las exportaciones de Costa Rica presenten un precio unitario relativo final superior en un 10% al mexicano.

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

Camisas de algodón de hombre (fracción 6205202025). Las exportaciones centroamericanas de esta partida acumularon 449 millones de dólares durante 1990-1995 y se observa una creciente participación de los países latinoamericanos en este producto, particularmente por parte de Costa Rica, Honduras y México. No obstante, tanto Corea del Sur como Taiwan y Hong Kong continúan con una presencia significativa durante 1990-1995 (cuadro 29).

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

En 1995, contrario a 1990, la estructura de los precios unitarios relativos finales manifiestan cambios importantes (gráfico 12). Existe ahora una amplia dispersión de la participación de los cargos y aranceles como parte del valor final. En México ambos participan con un 3.32% del valor final, mientras que en China y El Salvador lo hacen con un 21.57% y 13.24% respectivamente. El costo arancelario, que apenas representa el 2.84% para México, es muy superior en el resto de los países: de 10.15% para El Salvador y de 16.49% para Corea del Sur.

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

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

Sostenes (fracción 6212102020). Las exportaciones de esta partida, que acumuló 422 millones de dólares durante 1990-1995, presenta, a diferencia de las partidas anteriores, un alto posicionamiento por parte de los exportadores latinoamericanos y mucho menor de los países asiáticos. La República Dominicana, México, y crecientemente Costa Rica, El Salvador y Honduras son los principales exportadores al mercado de Estados Unidos (cuadro 30).

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

Hasta 1994 las tendencias anteriores sólo variaron mínimamente,^{5/} siendo que los países centroamericanos, pero particularmente Taiwan y Hong Kong, presentan precios unitarios relativos

^{5/} Sólo se obtuvieron datos hasta 1994 de esta partida, probablemente debido a que el Departamento de Comercio de Estados Unidos la haya sustituido por otra.

de sus valores aduanales y finales por debajo del promedio mundial y de México. No obstante lo anterior, México logra, por un lado, reducir significativamente sus precios unitarios relativos finales durante 1990-1994. Una gran parte de esta disminución se debe al trato preferencial arancelario otorgado: en 1994 su precio unitario relativo aduanal fue de 122.99% con respecto al total de las importaciones estadounidenses, mismo que se reduce a 113.3% en el caso del valor final debido primordialmente a la baja tarifa arancelaria pagada. Tanto Taiwan, Hong Kong como la China presentan precios unitarios relativos finales por debajo de la gran parte de los competidores latinoamericanos.

Suéteres, jerseys, de algodón (fracción 6110202075). Esta partida, cuyas exportaciones acumularon 391 millones de dólares y representaron el 1.62% del total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995, presentan una importante participación de las exportaciones asiáticas (Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan), aunque las exportaciones latinoamericanas han desplazado a las asiáticas durante 1990-1995. Honduras y El Salvador, cuyas exportaciones aumentaron de 0.7 y 1.6 millones de dólares en 1990 a 60.5 y 34.5 millones de dólares en 1995, han sido las naciones cuyas exportaciones presentan el mayor dinamismo. A diferencia de otros productos, la presencia de México y de la República Dominicana es inferior (cuadro 31).

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

Para 1995 se distingue que la diferencia entre el valor aduanal y final de las exportaciones de los respectivos países sigue siendo de alrededor del 20%, con la gran excepción de México. Esto se debe claramente a la reducida tasa arancelaria, de 2.66%, mientras que fue de 20.29% para Filipinas y de 18.9% para Nicaragua. De igual manera, el precio unitario relativo final de las exportaciones centroamericanas, con la excepción de El Salvador, están muy por encima de los mexicanos, particularmente debido a los costos de cargos y aranceles. En el caso de Guatemala, por ejemplo, en 1995 el precio unitario relativo aduanal representa el 98% del mexicano, aunque el final representa el 111.72%. Este aumento del precio unitario relativo final se debe exclusivamente al

diferencial arancelario, ya que el costo unitario de los cargos es idéntico en ambos casos, mientras que la tarifa arancelaria es de 17.04% para Guatemala y de 2.66% para México (gráfico 14).

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

Camisas de algodón para hombre (fracción 6205202065). Este producto, que participó con un 1.53% en el total de las exportaciones centroamericanas y acumuló 371 millones de dólares durante 1990-1995 presenta una participación inferior al resto de los productos analizados por parte de los principales competidores considerados. No obstante, todos los países centroamericanos aumentan sus exportaciones en más de 1,000% durante 1990-1995, destacando El Salvador y Honduras que exportaron 0.2 millones de dólares y 2.4 millones de dólares en 1990 y 22.7 millones de dólares y 40.7 millones de dólares en 1995, respectivamente (cuadro 32).

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

IV. CONCLUSIONES

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

Se observa también durante este período un significativo desplazamiento de las exportaciones tradicionales por exportaciones de confección. Asimismo, las exportaciones de confección centroamericanas presentan un alto grado de concentración; los principales 25 productos a diez dígitos del Sistema Armonizado participan en más del 56% de las exportaciones de confección y 25% del total de las exportaciones centroamericanas durante 1990-1995. Estas tendencias se observan en cada uno de los países centroamericanos y manifiestan un profundo cambio estructural en la especialización comercial y productiva que requiere de mayor atención en futuros análisis.

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

Sin embargo, se observó que hasta 1995 la mayor parte de las exportaciones centroamericanas de confección no ingresan a Estados Unidos bajo estos rubros. Incluso, e independientemente del rubro específico mediante el cual las exportaciones se internan a Estados Unidos, en 1995 el 51.2% de las exportaciones de confección pagaron arancel. Asimismo, se subrayó que, no obstante los beneficios otorgados a Centroamérica, el TLCAN representa una desventaja significativa para los exportadores de confección a Estados Unidos. En el caso de la Provisión de Producción Compartida, por ejemplo, los productos mexicanos, a diferencia de los centroamericanos, no gravan el valor

agregado añadido y ciertos procesos de transformación realizados en México, lo cual repercute en forma importante en el valor final de los respectivos productos.

El mercado de la confección en Estados Unidos ha destacado como uno de los más competidos por las crecientes importaciones de Centroamérica, República Dominicana, México y las naciones asiáticas. Las naciones latinoamericanas, particularmente México y Centroamérica, se han beneficiado a través de una creciente participación en el mercado estadounidense durante 1990-1995. No obstante el importante posicionamiento de naciones asiáticas, de mantenerse las tendencias durante 1990-1995, se estima que en algunos años México se convertirá en el principal exportador de confección a Estados Unidos.

Las exportaciones centroamericanas y latinoamericanas de confección, en general, resaltan por su alto nivel de insumos estadounidenses y, consecuentemente, su bajo valor agregado. En el caso de la Provisión de Producción Compartida, bajo la cual se internan la mayor parte de las exportaciones centroamericanas de confección a Estados Unidos, las diferencias son muy significativas con las exportaciones de países como Japón y Alemania, pero también con otras naciones como Corea del Sur. Asimismo, se observó un creciente desplazamiento de las exportaciones de países desarrollados y asiáticos por México y el conjunto de las naciones centroamericanas en productos de confección.

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

Estas tendencias se deben tanto a las restringidas cuotas permitidas en los NAGs como a la creciente participación de las exportaciones centroamericanas de confección. Así, las exportaciones de confección a Estados Unidos libres de arancel aumenta de menos del 1% en 1990 a alrededor del

50% en 1995, lo cual repercutió significativamente en la baja de la tasa arancelaria implícita pagada por Centroamérica. No obstante ello, la parte gravable de las partidas 61 y 62 se duplicó en el mismo período, lo cual resultó en que la tasa arancelaria total y en dichas fracciones en particular se mantuviera relativamente alta.

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

Sin embargo, las diferencias arancelarias con México, particularmente desde la implementación del TLCAN en 1994, han resultado en que las naciones centroamericanas paguen un arancel que sea entre 3 y 12 veces superior al mexicano a nivel de dos dígitos del Sistema Armonizado y hasta 30 veces superior en productos específicos a nivel de 10 dígitos.

En el trabajo se examinó con mayor detalle lo ocurrido con los principales 5 productos de exportación de confección centroamericana hacia Estados Unidos durante 1990-1995. En todos los casos se observó que las tarifas arancelarias tienen un impacto muy significativo en el precio unitario relativo final de las importaciones. En el caso de los países asiáticos, los cargos (marítimos, aéreos y seguros) y el gravamen arancelario pueden aumentar hasta en más de un 50% el valor unitario relativo aduanal de las respectivas mercancías.

La preferencia arancelaria otorgada a México, asimismo, también repercute de forma importante en los precios unitarios relativos finales centroamericanos. Se observó en una serie de productos que las naciones centroamericanas presentan precios unitarios relativos aduanales significativamente por debajo de los mexicanos y por encima de los finales, exclusivamente debido a las preferencias arancelarias otorgadas a México. No obstante lo anterior, tanto México como Centroamérica han aumentado en forma muy importante su posicionamiento de estos productos en Estados Unidos, desplazando especialmente a las naciones asiáticas.

De lo anterior surgen una serie de reflexiones y tópicos. En primer lugar cabe subrayar que este examen es preliminar e indica líneas de investigación futuras. Se requiere profundizar el

conocimiento y las condiciones productivas que llevan al cambio estructural del sector exportador y particularmente del sector de la confección en Centroamérica, así como del efecto que en dicho cambio puede tener la tarifa arancelaria pagada a Estados Unidos, como principal comprador.

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

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

El trabajo apunta hacia la necesidad de profundizar la discusión en el tema de la política comercial y de las negociaciones entre Centroamérica y Estados Unidos. De las condiciones de acceso observadas resalta que, no obstante los tratados bilaterales comerciales y de cooperación entre cada una de las naciones centroamericanas con su principal socio comercial, las exportaciones de confección son semejantes para la región en su conjunto. Así, y no obstante los beneficios otorgados por la ICC-2 y los respectivos NAGs, y frente a la erosión de tales preferencias, parecería conveniente que Centroamérica adopte una postura de política comercial y de negociación conjunta.

El tema de la paridad de la ICC-2 con el TLCAN, particularmente en torno a la confección, resulta de particular interés. Asimismo, resulta evidente que los NAGs no son suficientes ante el crecimiento de las exportaciones de confección a Estados Unidos. De lo anotado parece adecuado plantear la conveniencia de negociaciones comerciales con Estados Unidos que si bien no pueden limitarse sólo al sector de la confección, presten la adecuada atención a la dimensión y el dinamismo del comercio en dichos productos.

El trabajo realizado no permite presentar argumentos para concluir en forma definitiva que los beneficios arancelarios concedidos a México han tenido un impacto negativo en la dinámica

exportadora centroamericana. Sin embargo, no es difícil prever que esta estructura arancelaria tendrá un efecto negativo a mediano y largo plazo en las inversiones y, consecuentemente, en las exportaciones centroamericanas de confección a Estados Unidos. Independientemente de este impacto, el costo de las tarifas arancelarias implícitas centroamericanas es muy alto y significativo. No sería difícil imaginarse que, ante aranceles paritarios, las ganancias realizadas por las exportaciones centroamericanas aumentarían y/o el precio disminuiría. Valdría la pena adelantarse a tendencias que repercutan negativamente en el hasta ahora alto dinamismo de las exportaciones de confección centroamericanas. En este contexto una renovada cooperación que fomente la complementación económica entre Centroamérica y México adquiere una dimensión que merece destacarse.

BIBLIOGRAFIA

BID/CEPAL. 1991. Relaciones comerciales y de inversión entre América Latina y el Caribe con los Estados Unidos en el decenio de los ochenta (DT-CHO-1).

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

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

CEPAL. 1995/a. Centroamérica y los acuerdos multilaterales de la Ronda Uruguay: contenidos e implicaciones de los principales acuerdos. Unidad de Comercio Internacional, CEPAL, Subsele México, 9 de agosto.

CEPAL. 1995/b. Centroamérica y el TLCAN: efectos inmediatos e implicaciones futuras (LC/MEX/L.265).

CEPAL. 1996/a. Las políticas comerciales entre América Latina y los Estados Unidos: una evaluación analítica (LC/L.944).

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

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

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

CEPAL. 1996/e. Liberalización comercial y agricultura en el Istmo Centroamericano: Impactos y perspectivas. Mimeo.

CEPAL. 1996/f. La posición de países pequeños en el mercado de importaciones de los Estados Unidos: Efectos del TLC-AN y la devaluación mexicana. Mimeo.

Finger, J. Michael y Patrick A. Messerlin. 1989. "The Effects of Industrial Countries

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

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

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

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

International Finance Corporation. 1992. "Export Processing Zones". Discussion Paper 20.

Leamer, Edward E., Alfonso Guerra, Martin Kaufman y Boris Segura. 1994. Central America and the North American Free Trade Agreement. World Bank, mimeo.

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

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

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

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

U.S. Department of Commerce. 1994. Guide to the Caribbean Basin Initiative. U.S. Department of Commerce

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

USITC. 1994. U.S. Imports of Textiles and Apparel Under the Multifiber Arrangement. USITC, Washington, D.C.

USITC. 1995/a. U.S. Trade Shifts in Selected Industries: Merchandise. USITC Publication 2924, Washington D.C.

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

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

USITC. 1995/d. Industry & Trade Summary. Apparel. USITC Publication 2853, Washington, D.C..

USITC. 1995/e. Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act, USITC, Washington, D.C.

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

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

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

**ANEXO ESTADISTICO: ARANCELES PAGADOS POR LOS PRINCIPALES
EXPORTADORES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR**

Cuadro I
Estados Unidos: aranceles pagados por los principales exportadores de las fracciones 61 y 62 a/

	PARTIDA 61						PARTIDA 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	14.53	13.08	13.14	14.00	14.23	15.08	14.19	13.69	12.21	11.14	11.86	12.32
Gravable	14.74	13.40	13.44	14.08	14.34	15.17	14.33	13.81	12.42	11.25	11.91	12.37
Corea												
Total	19.29	24.42	23.80	23.30	24.34	24.62	16.02	26.77	16.29	16.24	16.50	16.73
Gravable	19.42	24.74	23.94	23.52	24.40	23.92	16.07	16.81	16.37	16.31	16.56	16.75
Costa Rica												
Total	19.06	17.09	10.72	6.63	6.35	5.92	20.04	20.14	12.02	8.11	8.08	7.42
Gravable	19.20	17.14	16.83	16.90	16.37	16.14	20.09	20.14	19.49	18.95	18.02	17.23
El Salvador												
Total	20.65	22.49	14.35	10.07	10.34	8.84	16.81	18.56	12.96	11.32	11.43	10.99
Gravable	20.65	22.49	21.33	18.76	18.81	18.54	16.82	18.57	17.67	18.27	18.53	18.02
Filipinas												
Total	20.33	19.98	19.69	19.43	19.63	19.58	16.68	16.67	16.12	15.96	15.68	15.25
Gravable	20.97	20.47	19.91	19.71	19.71	19.65	16.88	16.98	16.57	16.44	16.10	15.63
Guatemala												
Total	21.08	21.35	16.75	14.07	14.30	12.27	19.00	19.44	14.07	10.64	11.32	12.27
Gravable	21.28	21.50	20.99	20.18	20.50	20.35	19.24	19.47	19.42	19.47	19.05	20.35
Honduras												
Total	20.10	18.76	15.08	13.39	11.46	9.93	19.32	19.51	12.17	8.26	7.78	7.58
Gravable	20.11	18.77	20.47	19.74	19.42	18.90	19.45	19.51	19.18	18.78	18.65	18.12
Hong Kong												
Total	19.29	19.19	19.07	18.44	18.70	19.45	16.02	16.17	15.80	15.62	15.43	15.61
Gravable	19.42	19.29	19.20	18.52	18.76	19.48	16.07	16.22	15.93	15.69	15.50	15.64
Italia												
Total	17.64	17.81	17.65	17.47	17.35	17.59	15.73	16.59	15.91	16.27	16.47	16.52
Gravable	17.82	18.04	18.11	17.98	17.92	17.95	15.92	15.89	16.17	16.57	16.71	16.74
México												
Total	19.04	18.84	10.24	5.48	2.83	1.36	16.82	17.06	10.16	6.62	5.82	1.88
Gravable	19.43	19.93	19.68	20.65	40.96	23.61	16.84	17.12	16.68	17.35	29.04	17.96
Nicaragua												
Total	--	18.55	9.85	3.57	18.17	18.01	--	17.59	13.16	13.21	14.87	16.44
Gravable	--	18.55	21.00	11.99	20.53	21.11	--	17.59	16.72	18.68	18.80	18.06
República Dominicana												
Total	20.57	19.61	12.38	8.31	8.10	7.34	19.81	20.26	12.10	7.58	8.00	7.70
Gravable	20.65	19.64	20.16	19.32	18.75	18.48	20.08	20.61	20.26	19.62	19.10	18.69
Taiwán												
Total	25.43	24.59	24.15	24.87	25.21	24.68	20.25	19.54	18.96	18.02	17.18	16.88
Gravable	25.63	24.70	24.31	24.95	25.24	24.71	20.32	19.66	19.13	18.07	17.26	16.97
MUNDO												
Total	20.71	20.05	18.66	17.51	16.99	16.01	17.13	17.04	15.13	13.81	13.65	13.01
Gravable	21.14	20.46	20.03	19.65	19.56	19.60	17.30	17.18	16.41	15.64	15.77	15.55

a/ Se calcularon los aranceles sobre el total de las exportaciones y la parte gravable de las mismas.
Fuente: cálculos propios en base al Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cuadro II
Estados Unidos: aranceles pagados por los principales exportadores de las fracciones 61 y 62 a/
(Tasa arancelaria pagada por México = 100)

	PARTIDA 61						PARTIDA 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	76.31	69.43	128.32	255.47	502.83	1108.82	84.36	80.25	120.18	168.28	203.7	655.32
Gravable	75.86	67.24	68.29	68.18	35.01	64.25	85.10	80.67	74.46	64.84	41.01	68.88
Corea												
Total	101.31	129.62	232.42	425.18	860.07	1810.29	95.24	156.92	160.33	245.32	283.5	889.89
Gravable	99.95	124.13	121.65	113.90	59.57	101.31	95.43	98.19	98.14	94.01	57.02	93.26
Costa Rica												
Total	100.11	90.71	104.69	120.99	224.38	435.29	119.14	118.05	118.31	122.51	138.8	394.68
Gravable	98.82	86.00	85.52	81.84	39.97	68.36	119.30	117.64	116.85	109.22	62.05	95.94
El Salvador												
Total	108.46	119.37	140.14	183.76	365.37	650.00	99.94	108.79	127.56	171.00	196.3	584.57
Gravable	106.28	112.84	108.38	90.85	45.92	78.53	99.88	108.47	105.94	105.30	63.81	100.33
Filipinas												
Total	106.78	106.05	192.29	354.56	693.64	1439.71	99.17	97.71	158.66	241.09	269.4	811.17
Gravable	107.93	102.71	101.17	95.45	48.12	83.23	100.24	99.18	99.34	94.76	55.44	87.03
Guatemala												
Total	110.71	113.32	163.57	256.75	505.30	902.21	112.96	113.95	138.48	160.73	194.5	652.66
Gravable	109.52	107.88	106.66	97.72	50.05	86.19	114.25	113.73	116.43	112.22	65.60	113.31
Honduras												
Total	105.57	99.58	147.27	244.34	404.95	730.15	114.86	114.36	119.78	124.77	133.6	403.19
Gravable	103.50	94.18	104.01	95.59	47.41	80.05	115.50	113.96	114.99	108.24	64.22	100.89
Hong Kong												
Total	101.31	101.86	186.23	336.50	660.78	1430.15	95.24	94.78	155.51	235.95	265.1	830.32
Gravable	99.95	96.79	97.56	89.69	45.80	82.51	95.43	94.74	95.50	90.43	53.37	87.08
Italia												
Total	92.65	94.53	172.36	318.80	613.07	1293.38	93.52	97.25	156.59	245.77	282.9	878.72
Gravable	91.71	90.52	92.02	87.07	43.75	76.03	94.54	92.82	96.94	95.50	57.54	93.21
México												
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00
Gravable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00
Nicaragua												
Total	--	98.46	96.19	65.15	642.05	1324.26	--	103.11	129.53	199.55	255.5	874.47
Gravable	--	93.08	106.71	58.06	50.12	89.41	--	102.75	100.24	107.67	64.74	100.56
República												
Total	108.04	104.09	120.90	151.64	286.22	539.71	117.78	118.76	119.09	114.50	137.4	409.57
Gravable	106.28	98.54	102.44	93.56	45.78	78.27	119.24	120.39	121.46	113.08	65.77	104.06
Taiwán												
Total	133.56	130.52	235.84	453.83	890.81	1814.71	120.39	114.54	186.61	272.21	295.1	897.87
Gravable	131.91	123.93	123.53	120.82	61.62	104.66	120.67	114.84	114.69	104.15	59.44	94.49
MUNDO												
Total	108.77	106.42	182.23	319.53	600.35	1177.21	101.84	99.88	148.92	208.61	234.5	692.02
Gravable	108.80	102.66	101.78	95.16	47.75	83.02	102.73	100.35	98.38	90.14	54.30	86.58

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

Fuente: cálculos propios en base al Departamento de Comercio de Estados Unidos.

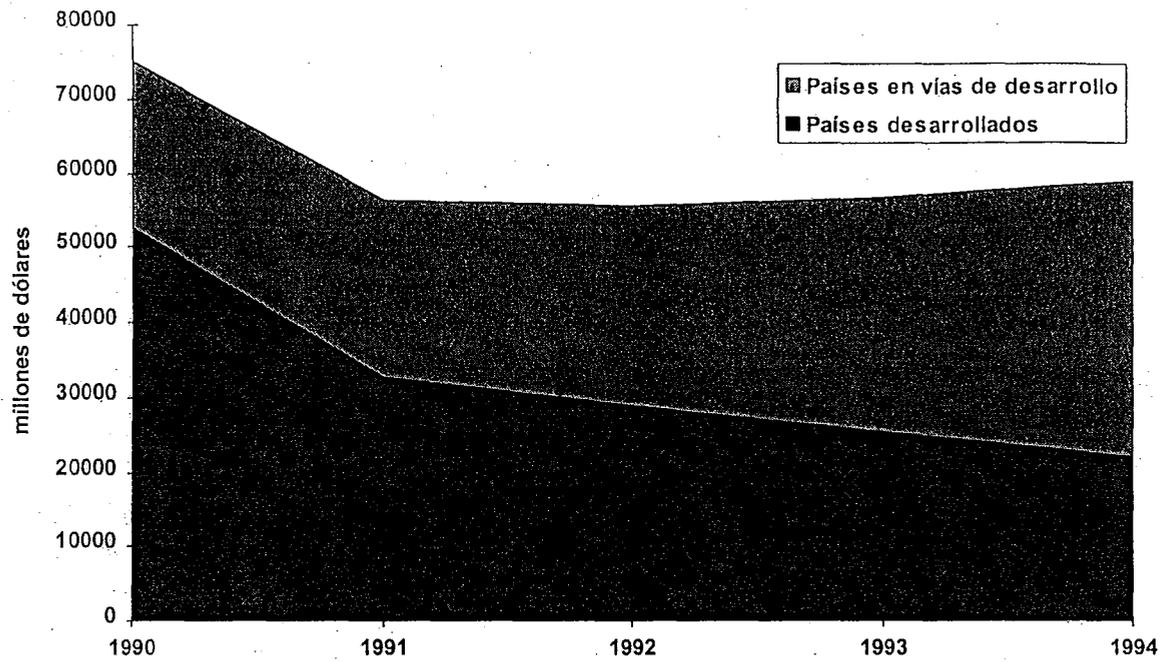
Cuadro III
Estados Unidos: aranceles pagados por los principales exportadores de las fracciones 61 y 62 a/
(Tasa arancelaria pagada por el total de las importaciones = 100)

	PARTIDA 61						PARTIDA 62					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
China												
Total	70.16	65.24	70.42	79.95	83.76	94.19	82.84	80.34	80.70	80.67	86.89	94.70
Gravable	69.73	65.49	67.10	71.65	73.31	77.40	82.83	80.38	75.69	71.93	75.52	79.55
Corea												
Total	93.14	121.80	127.55	133.07	143.26	153.78	93.52	157.1	107.67	117.60	120.88	128.59
Gravable	91.86	120.92	119.52	119.69	124.74	122.04	92.89	97.85	99.76	104.28	105.01	107.72
Costa Rica												
Total	92.03	85.24	57.45	37.86	37.37	36.98	116.99	118.1	79.44	58.73	59.19	57.03
Gravable	90.82	83.77	84.02	86.01	83.69	82.35	116.13	117.2	118.77	121.16	114.27	110.80
El Salvador												
Total	99.71	112.17	76.90	57.51	60.86	55.22	98.13	108.9	85.66	81.97	83.74	84.47
Gravable	97.68	109.92	106.49	95.47	96.17	94.59	97.23	108.0	107.68	116.82	117.50	115.88
Filipinas												
Total	98.17	99.65	105.52	110.97	115.54	122.30	97.37	97.83	106.54	115.57	114.87	117.22
Gravable	99.20	100.05	99.40	100.31	100.77	100.26	97.57	98.84	100.98	102.05	102.09	100.51
Guatemala												
Total	101.79	106.48	89.76	80.35	84.17	76.64	110.92	114.0	92.99	77.05	82.93	94.31
Gravable	100.66	105.08	104.79	102.70	104.81	103.83	111.21	113.3	118.34	124.49	120.80	130.87
Honduras												
Total	97.05	93.57	80.81	76.47	67.45	62.02	112.78	114.5	80.44	59.81	57.00	58.26
Gravable	95.13	91.74	102.20	100.46	99.28	96.43	112.43	113.5	116.88	120.08	118.26	116.53
Hong Kong												
Total	93.14	95.71	102.20	105.31	110.06	121.49	93.52	94.89	104.43	113.11	113.04	119.98
Gravable	91.86	94.28	95.86	94.25	95.91	99.39	92.89	94.41	97.07	100.32	98.29	100.58
Italia												
Total	85.18	88.83	94.59	99.77	102.12	109.87	91.83	97.36	105.16	117.81	120.66	126.98
Gravable	84.30	88.17	90.41	91.50	91.62	91.58	92.02	92.49	98.54	105.95	105.96	107.65
México												
Total	91.94	93.97	54.88	31.30	16.66	8.49	98.19	100.1	67.15	47.94	42.64	14.45
Gravable	91.91	97.41	98.25	105.09	209.41	120.46	97.34	99.65	101.65	110.93	184.15	115.50
Nicaragua												
Total	--	92.52	52.79	20.39	106.95	112.49	--	103.2	86.98	95.66	108.94	126.36
Gravable	--	90.66	104.84	61.02	104.96	107.70	--	102.3	101.89	119.44	119.21	116.14
República												
Total	99.32	97.81	66.35	47.46	47.68	45.85	115.65	118.9	79.97	54.89	58.61	59.19
Gravable	97.68	95.99	100.65	98.32	95.86	94.29	116.07	119.9	123.46	125.45	121.12	120.19
Taiwán												
Total	122.79	122.64	129.42	142.03	148.38	154.15	118.21	114.6	125.31	130.49	125.86	129.75
Gravable	121.24	120.72	121.37	126.97	129.04	126.07	117.46	114.4	116.58	115.54	109.45	109.13
MUNDO												
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00
Gravable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00

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

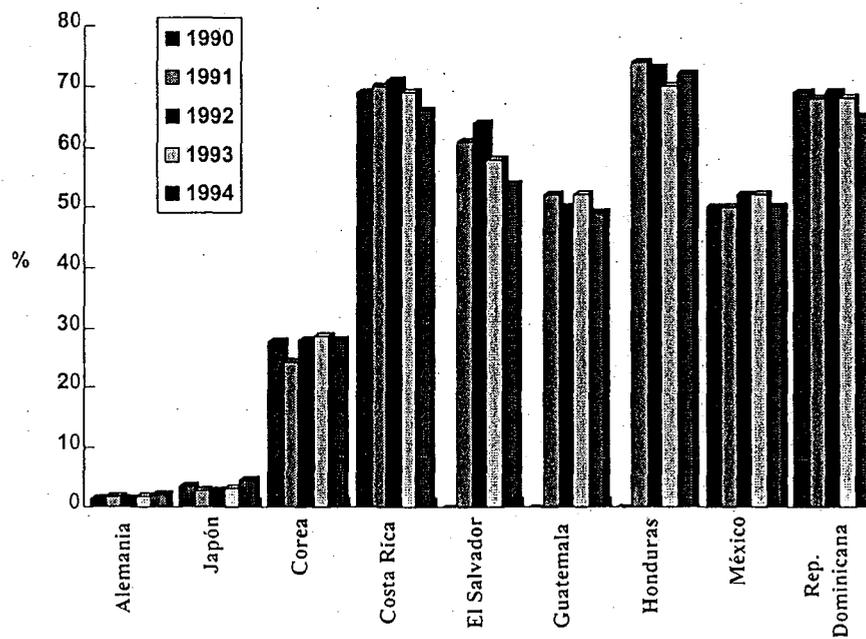
Fuente: cálculos propios en base al Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 1
 IMPORTACIONES BAJO LA PARTIDA 9802.00.80 (1990-1994)



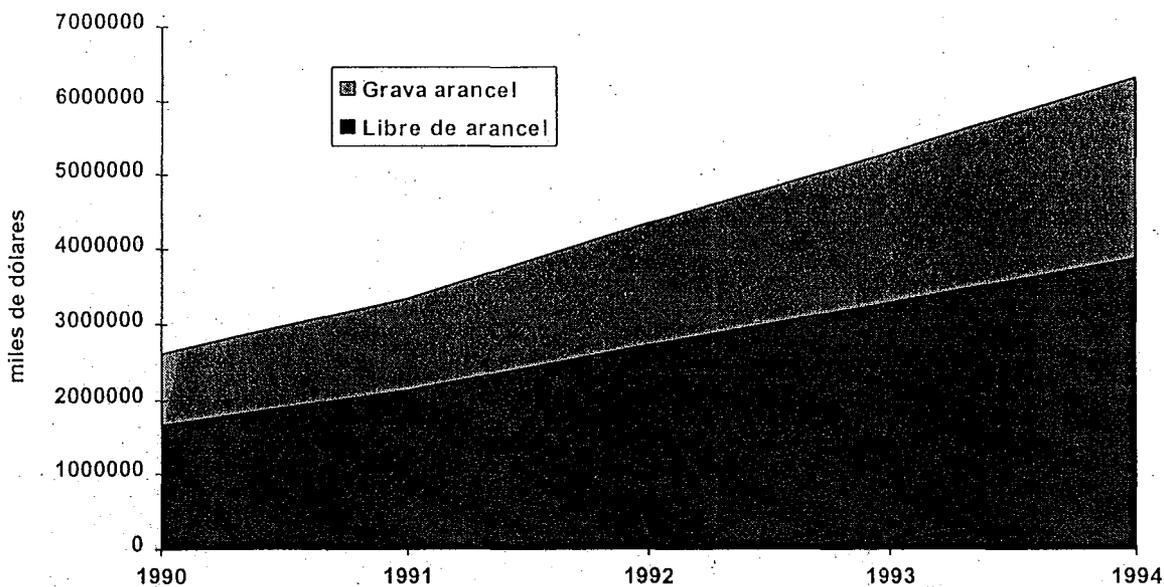
FUENTE: Elaborado a partir de datos de USITC (1996).

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



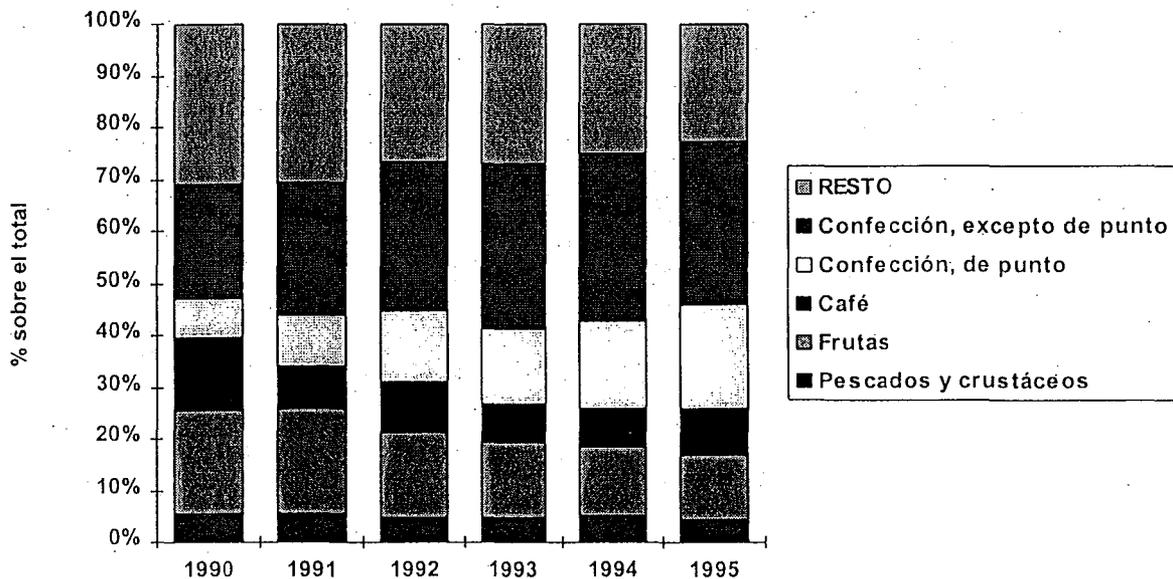
FUENTE: Elaborado a partir de datos de USITC (1194,1996).

GRAFICO 3
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONFECCION BAJO LA PARTIDA 9802.00.80
(1990-1994)



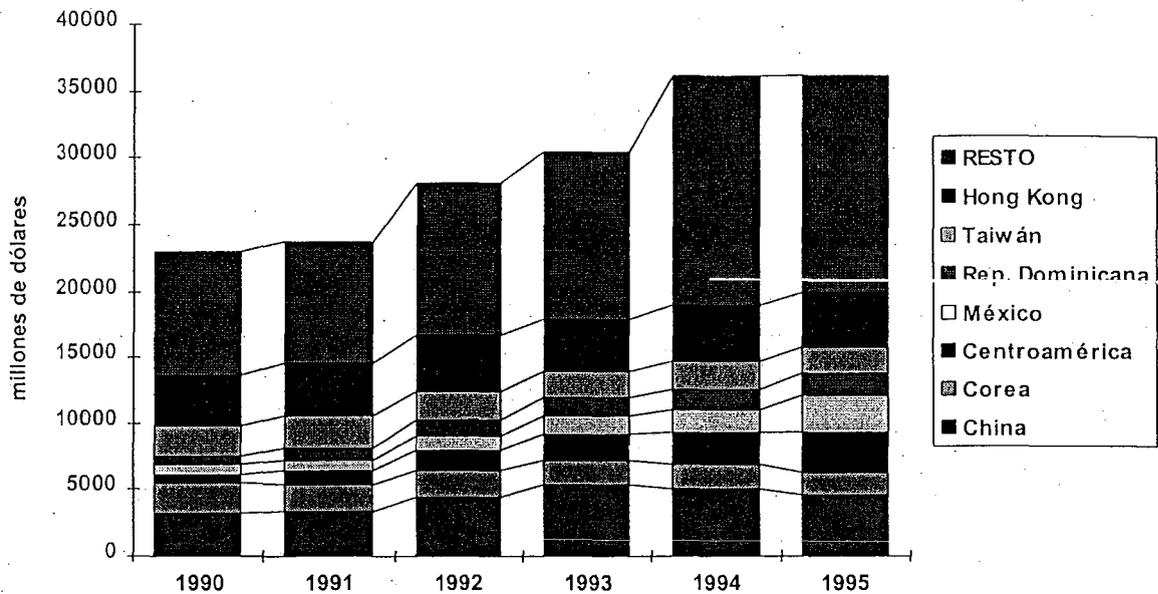
FUENTE: Elaborado a partir de datos de USITC (1964, 1996).

GRAFICO 4
CENTROAMERICA: PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACION A
ESTADOS UNIDOS (1990-1995)



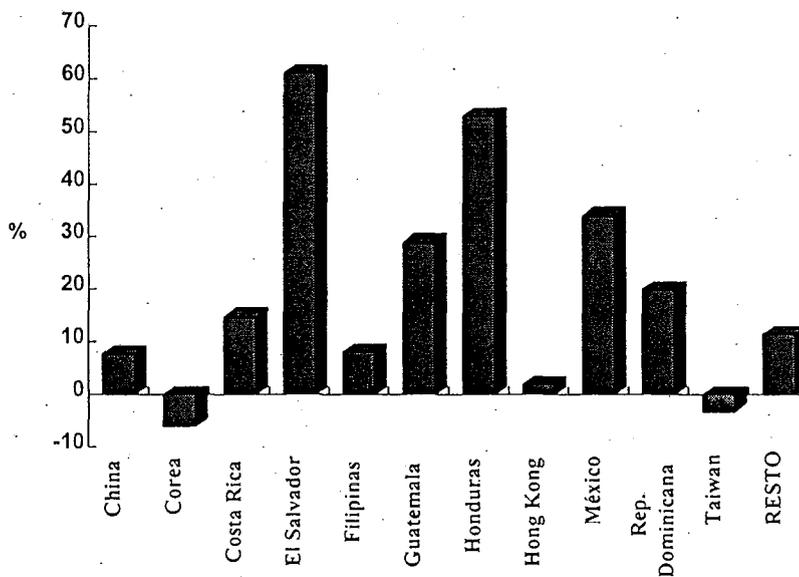
FUENTE: A partir de cálculos en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



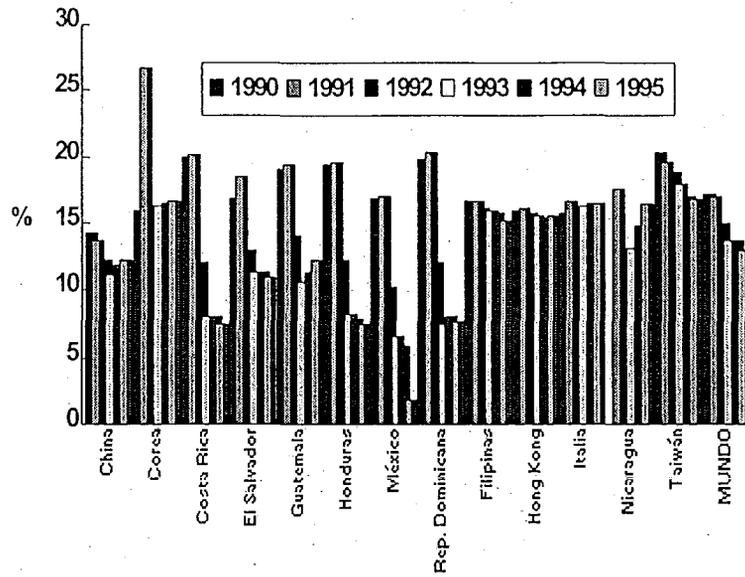
FUENTE: A partir de cálculos sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



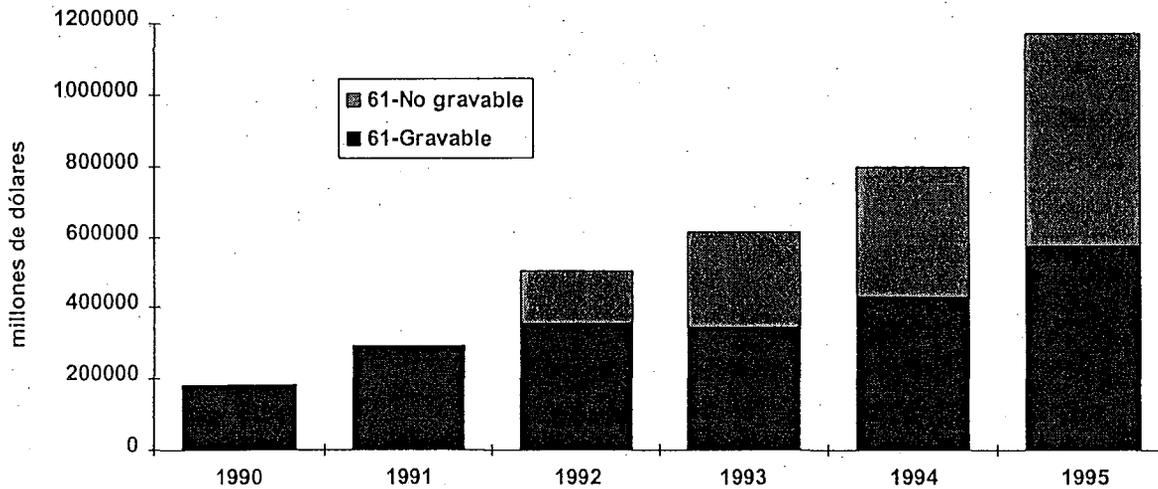
FUENTE: Sobre cálculos a partir de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

GRAFICO 7
ESTADOS UNIDOS: TASA ARANCELARIA IMPLICITA DE LA FRACCION 62 (1990-1995)



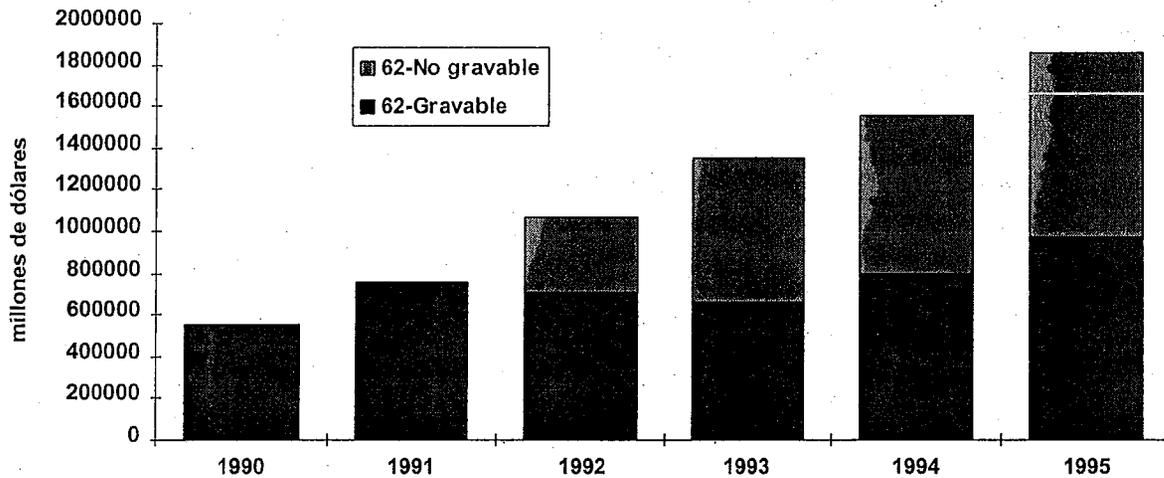
FUENTE A partir de cálculos sobre la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos

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



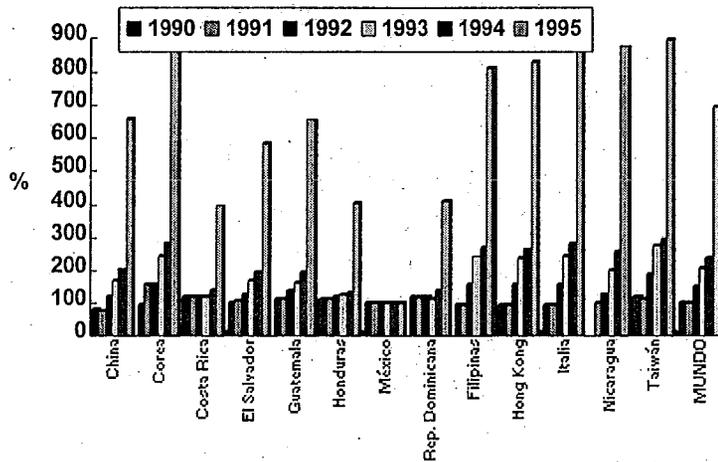
FUENTE: Sobre la base de cálculos a partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



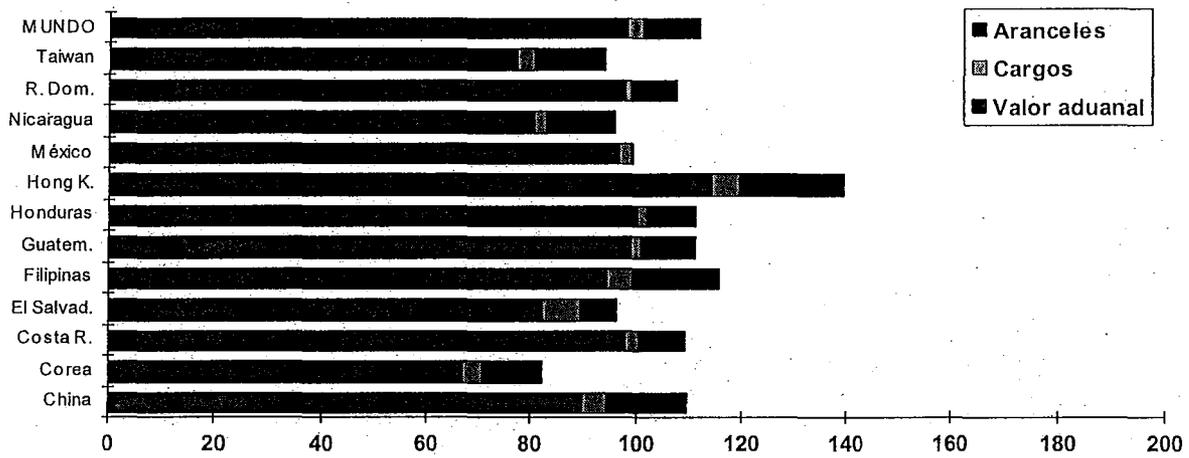
FUENTE: Sobre la base de cálculos a partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



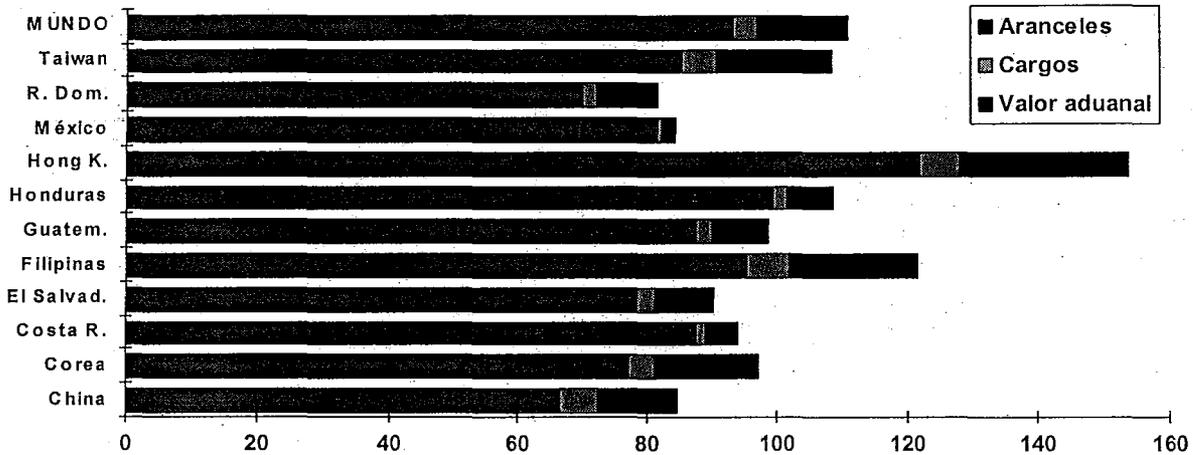
FUENTE: A partir de cálculos sobre datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 11
 ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO RELATIVO FINAL DE LA FRACION 6203424015 DE
 PAISES SELECCIONADOS EN 1995
 (en dólares)



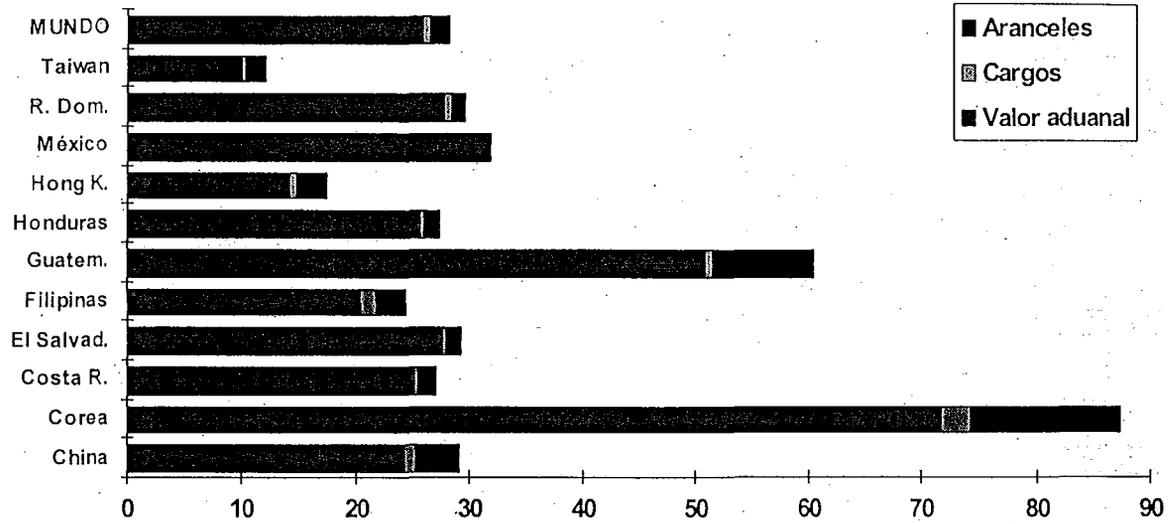
FUENTE: A partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

GRAFICO 12
 ESTRUCTURA DEL PRECIO UNITARIO RELATIVO FINAL DE LA FRACION 6205202025 DE
 PAISES SELECCIONADOS EN 1995
 (en dólares)



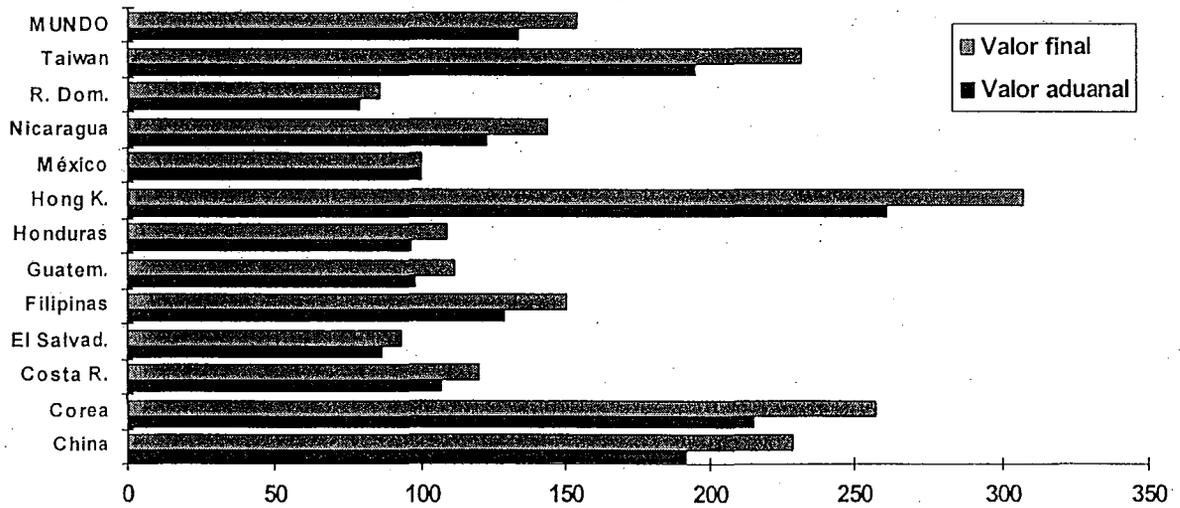
FUENTE: A partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



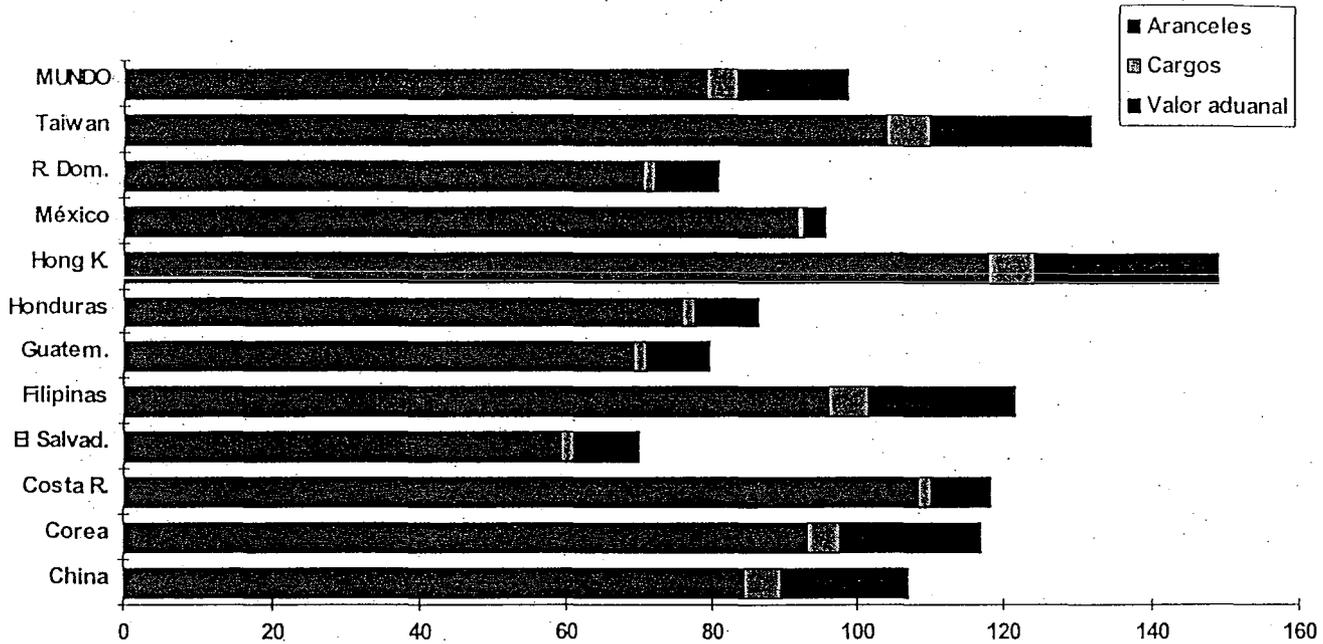
FUENTE A partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



FUENTE A partir de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

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



FUENTE A partir del Departamento de Comercio de Estados Unidos.