

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

*Eduardo Gitli y Randall Arce*

*Separata*

*Integración & Comercio*



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO  
DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES  
INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - INTAL

Año 4, Número 11  
Mayo - Agosto 2000

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

*Eduardo Gitli y Randall Arce*

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

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

## *Resumen*

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

## *I. INTRODUCCIÓN*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL MARCO DEL TLCAN

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

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

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

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

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

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

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

Al respecto, Mortimore señala que:

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

#### LOS SALARIOS EN DÓLARES ANTE LA DEVALUACIÓN MEXICANA

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

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

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

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

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

Para apreciar las ventajas de costos que se obtienen a través de la evolución de los salarios relativos en la región centroamericana, en el cuadro 7 se construyeron indicadores de salarios relativos en dólares entre cada país de la Cuenca para el que se dispuso de información, frente a México. Durante el período 1990-1993, se presenta una *evolución* de salarios relativos favorable a la producción desde los países de la Cuenca, la cual se revierte a partir de 1995 como resultado de la devaluación mexicana. Hacia 1998, se puede apreciar que en todos los países, los salarios relativos no han recuperado el nivel que poseían en 1994, por lo que el diferencial salarial que se generó a partir de ese año, todavía se mantiene. Más aún, si se compara con 1990, se aprecia que solamente en el caso de Honduras, la relación salarial de 1998 se encuentra al mismo nivel que en 1990, mientras que en el resto de los países, el salario relativo todavía se encuentra muy por encima del que existía en 1990.<sup>17</sup>

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

#### *IV. COMPROBACIÓN ESTADÍSTICA DE LOS IMPACTOS ARANCELARIOS Y SALARIALES*

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

Dado que interesa medir la diferencia de competitividad de la región<sup>18</sup> con respecto a México, entonces el indicador de competitividad es relativo: se utiliza la Brecha de Participación de Mercado (BP), para medir la evolución de la participación de mercado de cada país de la ICC, en relación con México. Este indicador, así como su forma de cálculo se presentan en el cuadro 8.

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

(1)

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

Donde :

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

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

$A_{mt}$  Arancel pagado por México.

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

Así, la especificación básica de este modelo es:

(2)

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

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

(3)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

donde :

P: participación de mercado de la Cuenca del Caribe

AR: arancel relativo

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

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

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

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

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

## V. CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cuadro 1

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

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

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

Cuadro 2

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

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

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

Cuadro 3

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

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

Cuadro 4

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

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

Fuente: CEPAL.

Cuadro 5

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

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

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

Cuadro 6

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

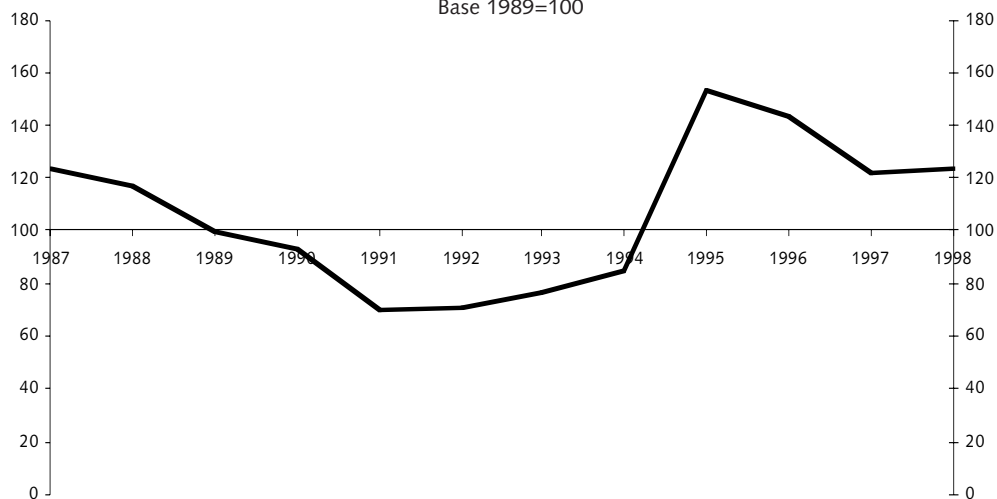
| País            | Costo salarial |
|-----------------|----------------|
| Costa Rica      | 2,04           |
| El Salvador     | 1,22           |
| Guatemala       | 1,14           |
| Honduras        | 1,05           |
| Panamá          | 1,80           |
| Rep. Dominicana | 1,49           |
| México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

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

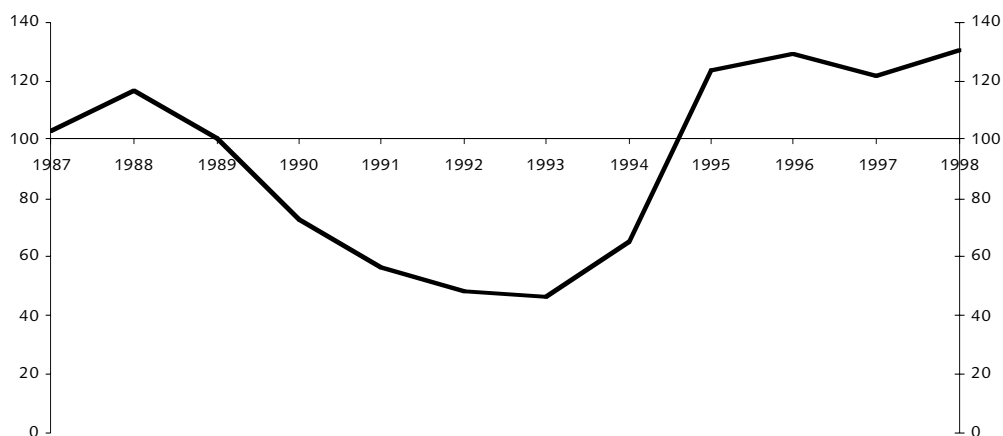
Cuadro 7

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

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



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

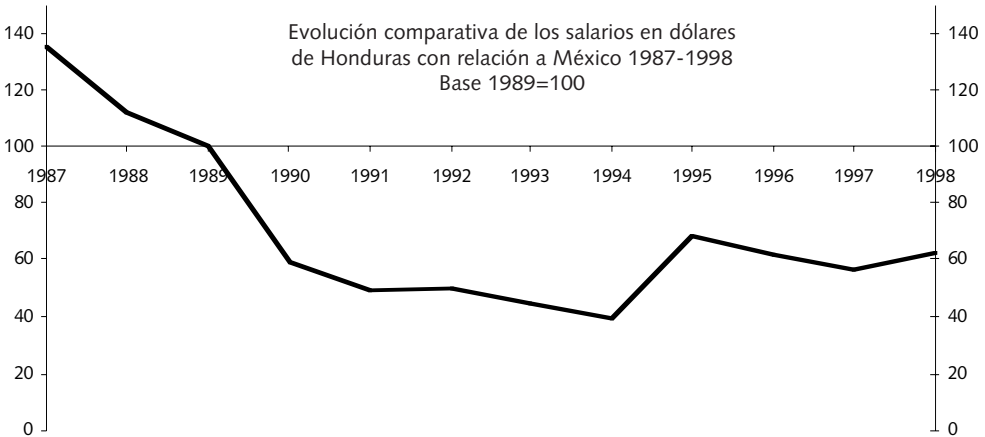


Cuadro 7 (cont.)

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

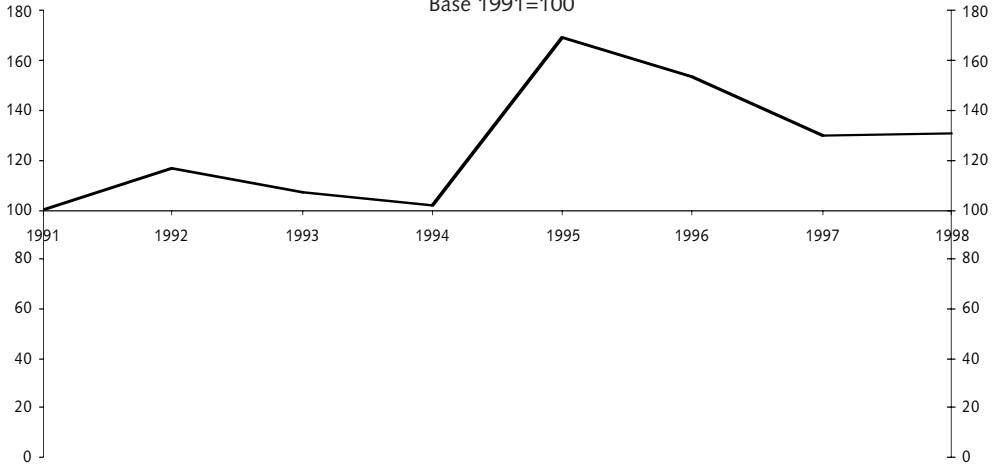


Evolución comparativa de los salarios en dólares de Honduras con relación a México 1987-1998  
Base 1989=100

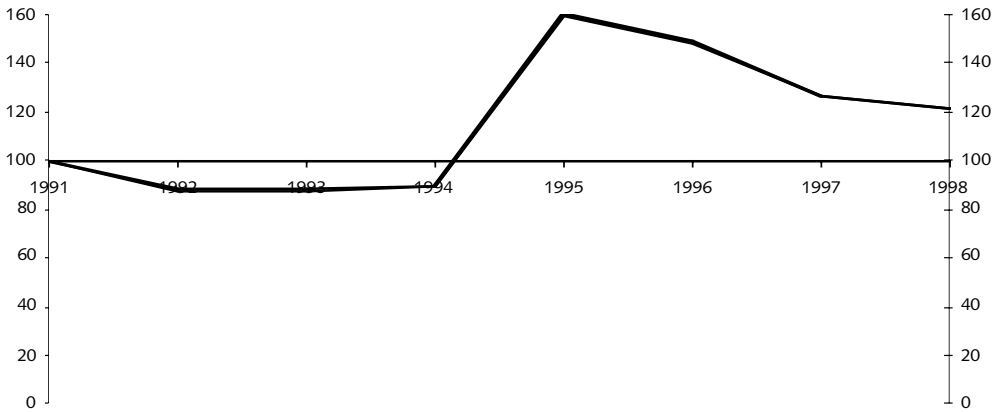


Cuadro 7 (cont.)

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



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



Cuadro 7 (cont.)

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



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

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

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

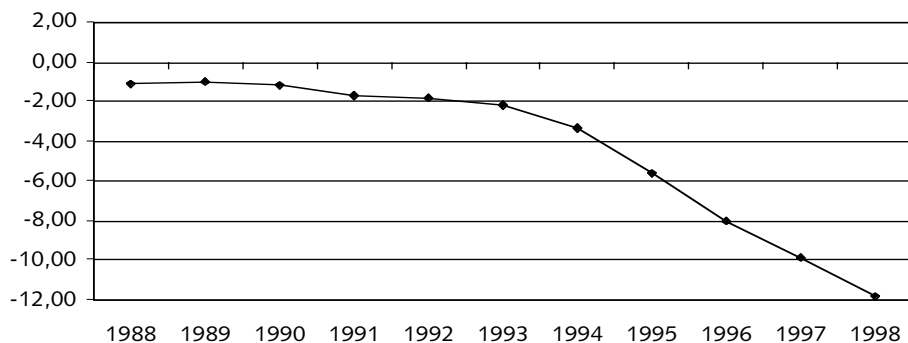
Donde:

- i*: corresponde a cada país de la Cuenca del Caribe
- m*: corresponde a México
- t*: indica cada uno de los años de las variables.
- b*: corresponde al año base
- S<sub>n</sub>*: corresponde al Salario Nominal
- S*: corresponde al Salario en dólares
- TCN*: corresponde al tipo de Cambio Nominal

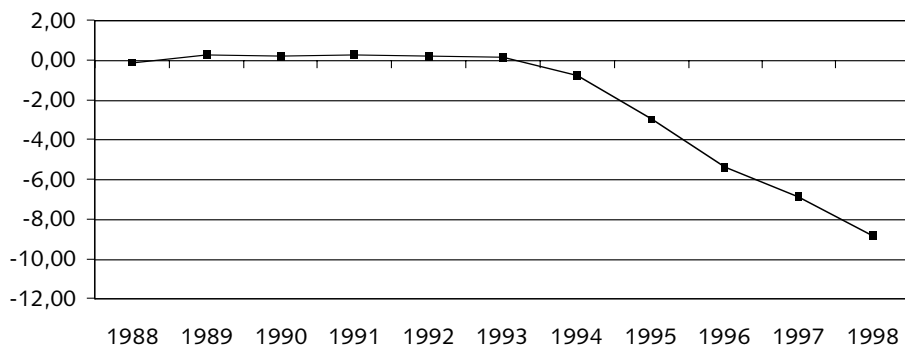
Fuente: Todos los datos de Tipo de Cambio han sido tomados de las Estadísticas Financieras Internacionales. FMI. La información sobre salarios tiene fuentes variadas: México: Estadísticas Financieras Internacionales FMI; Costa Rica: Encuesta Anual de Hogares de propósitos múltiples, DGEC; El Salvador: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

Cuadro 8

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



◆ Costa Rica



■ Rep. Dominicana

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

Donde:

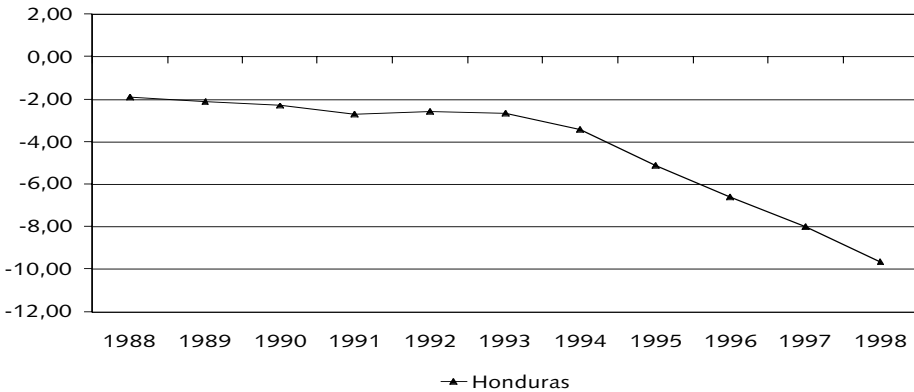
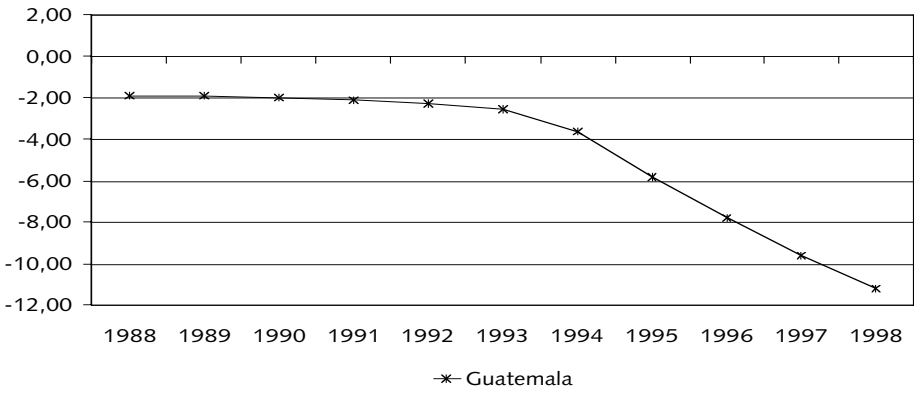
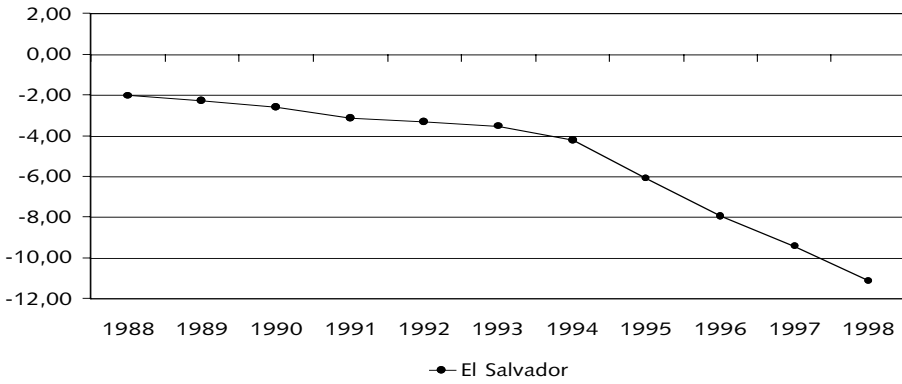
- i** corresponde a cada país de la Cuenca del Caribe.
- m** corresponde a México.
- t** corresponde a cada uno de los años.

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

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

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

Cuadro 8 (cont.)



Cuadro 9

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

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

Cuadro 10

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

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

## Notas

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>13</sup> Ver Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ***Bibliografía***

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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