



*La política arancelaria estadounidense y la dinámica exportadora de la industria peruana de prendas de vestir y confecciones en los años noventa**

Arturo Ormeño Sánchez

1. Introducción

Durante la década de los noventa, las exportaciones peruanas de productos textiles presentaron un marcado dinamismo. Esto se refleja en el importante incremento registrado entre los años 1990 y 2000. Entre estos dos años, este tipo de exportaciones se incrementaron de US\$ 364 millones a US\$ 701 millones, siendo tan sólo superadas por las exportaciones de oro (US\$ 1145 millones), cobre (US\$ 931 millones) y harina de pescado (US\$ 874 millones) durante el año 2000¹.

Asimismo, la contribución de este sector sobre la producción nacional y el empleo también ha sido importante. En lo que se refiere al primero de ellos, el sector en su conjunto contribuyó con el 14,4 por ciento del PBI manufacturero del año 2000². En este mismo periodo, el total de personas ocupadas por la actividad textil ascendió a 323 mil a nivel nacional³.

Sin embargo, cabe indicar que no todos los productos textiles han registrado la misma dinámica de crecimiento⁴. Entre estos destaca el rubro *prendas de vestir y confecciones*, el cual ha registrado una tasa de crecimiento promedio anual de 20 por ciento durante los últimos diez años. De esta manera, su participación en el total de exportaciones textiles alcanzó el 72 por ciento en el 2000⁵. Este importante desempeño exportador se explica por las mayores ventas de este tipo de productos a los Estados Unidos.

* El autor se desempeñó como Analista del Departamento de Balanza de Pagos entre el 2000 y 2002. Los comentarios vertidos en el presente artículo son de exclusiva responsabilidad del autor y no representa necesariamente la posición del Banco Central de Reserva del Perú.

¹ Durante este año, las exportaciones textiles representaron el 34 por ciento de las exportaciones no tradicionales y 10 por ciento de las exportaciones totales. Fuente: Memoria 2000, BCR.

² De este porcentaje, la producción de las prendas de vestir aportó el 7,4 por ciento; mientras que la producción textil el restante 7 por ciento. En términos del PBI total, la producción textil en su conjunto representó el 4,4 por ciento del PIB total del año 2000. Nota: Este dato incorpora el efecto de este sector sobre el comercio de bienes y servicios. Fuente: Dpto. de Indicadores de la Producción. Gerencia de Estudios Económicos, BCR.

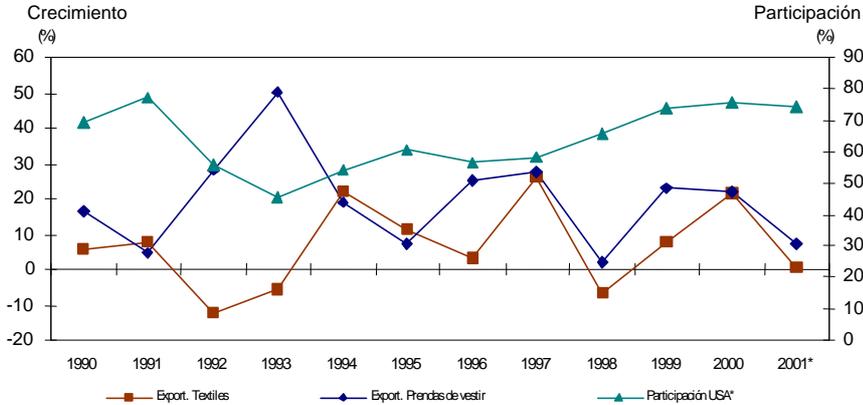
³ De este total, 245 mil pertenecen al área urbana, de los cuales 150 mil se encuentran directamente ocupadas en la fabricación de prendas de vestir. Según estos datos, durante el año 2000, el sector textil ha ocupado el 3,4 por ciento de la PEA urbana y el 25,2 por ciento de la PEA ocupada en la industria de bienes de consumo, capital e intermedios. Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Empleo (ENNIV 2000)

⁴ La clasificación CUCI (Código Unificado de Comercio Internacional) para productos no tradicionales utilizada por el Banco Central de Reserva considera la siguiente clasificación dentro del conjunto de productos textiles: fibras textiles, tejidos, hilados y prendas de vestir y confecciones.

⁵ BCR, Memoria 2000.



Gráfico 1
Evolución de las exportaciones textiles y de prendas de vestir

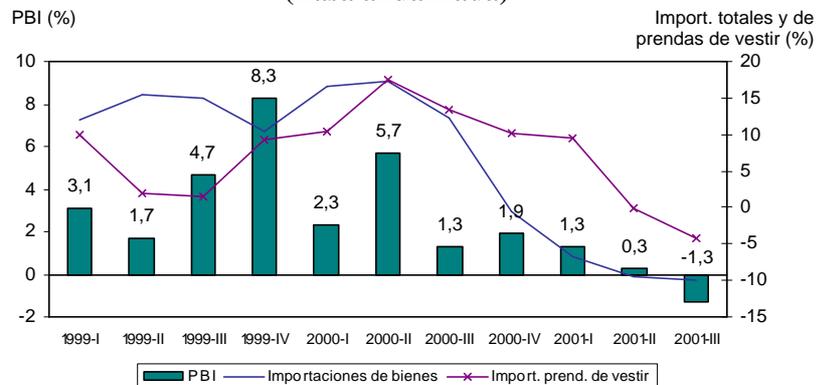


De este modo, cuando se hace referencia a los mercados de destino de las prendas de vestir y confecciones, los Estados Unidos son una referencia indispensable. Este país no sólo ha sido el principal destino de este tipo de productos durante los noventa sino que, año tras año, el Perú ha ido incrementando su dependencia a este mercado. En este sentido, las exportaciones a este país, que significaban el 60 por ciento del total exportado a mediados de la década pasada (que incluso llegó a representar el 46 por ciento en 1993), alcanzaron el 76 por ciento en el año 2000.

En lo que respecta a la tasa de crecimiento de las exportaciones peruanas de prendas de vestir a este país, según los datos de la Comisión del Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC⁶), durante los últimos diez años se ha registrado una tasa promedio anual de 25,2 por ciento. Sin embargo, los datos correspondientes a los primeros tres trimestres del año 2001 indicarían un enfriamiento en la dinámica observada en este tipo de exportaciones. Según estos reportes, la tasa correspondiente a este periodo fue de apenas 2,3 por ciento (la tasa más baja desde 1992).

Si bien son varios factores los que pueden estar tras estos resultados negativos, son dos los fenómenos que estarían influenciando en mayor magnitud: la desaceleración y recesión de la economía estadounidense y la obtención de beneficios comerciales por parte de los países del Caribe en la exportación de prendas de vestir a los EE.UU.

Gráfico 2
Producción e importaciones de los Estados Unidos
(Tasa anualizada)



⁶ De sus siglas en inglés: “United State International Trade Commission”



Con relación a la actividad económica de los Estados Unidos, se observa que desde mediados del año pasado, el ritmo de crecimiento ha disminuido significativamente. Este proceso se ha hecho más marcado durante los dos primeros trimestres del 2001, llegando incluso a registrarse un decrecimiento de 1,3 por ciento en el tercer trimestre⁷. Como es de esperarse, este enfriamiento ha generado efectos sobre las importaciones de bienes. Si bien ya desde el cuarto trimestre del año 2000 se ha registrado tasas negativas (de 0,6 por ciento), durante los tres primeros trimestres del presente año esta tendencia se ha intensificado (con tasas de -6,7, -9,5 y -10 por ciento, respectivamente)⁸. Esta situación, finalmente, se ha traducido en una caída de 4 por ciento en las importaciones totales de prendas de vestir del tercer trimestre del año 2001.

Por otro lado, a partir del 1 de enero del 2001, un grupo de países pertenecientes a la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)⁹ lograron mejorar sus condiciones de acceso al mercado estadounidense. Si bien esta mejora no puede ser catalogada como una paridad efectiva con las preferencias que logró México en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC), ésta representa mayores beneficios arancelarios sobre aquellos productos elaborados bajo la forma de maquila, industria muy desarrollada en estos países. El ingreso preferencial logrado por estos países representaría una mejora substancial¹⁰ sobre la tasa implícita de 9,2 por ciento pagada en el año 2000¹⁰.

En lo que respecta a los beneficios arancelarios obtenidos por los países del Caribe, se debe indicar que esta no es una medida aislada aplicada por los EE.UU. Como se verá a lo largo de este trabajo, este país ha manejado de manera cuidadosa este tipo de instrumentos por varias décadas.

De esta manera, el objetivo del presente trabajo de investigación consiste en determinar si la política arancelaria estadounidense, en el caso del comercio de prendas de vestir, ha repercutido (positiva o negativamente) sobre el dinamismo exportador peruano observado en la década de los noventa.

La estructura del trabajo consta de cuatro secciones adicionales. En la sección 2 se busca determinar la posición del Perú dentro del comercio mundial de las prendas de vestir. Luego, en la subsiguiente sección, se analiza las medidas de política comercial que los EE.UU. ha aplicado en su búsqueda de brindar protección a su industria del vestido. En la sección 3, se identifica a aquellos países que se constituyen como competidores directos de las exportaciones peruanas de prendas de vestir a los EE.UU. Además, se busca determinar cómo las medidas de política comercial aplicadas por este país han afectado el desenvolvimiento de las exportaciones nacionales. Finalmente, se procedió a presentar de manera puntual las principales conclusiones derivadas de este estudio, seguidas de las posibles extensiones al mismo.

Antes de proseguir con la siguiente sección es necesario considerar un par de aspectos previos. En primer lugar, se tiene que indicar que las partidas mencionadas a lo largo del trabajo se refieren al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías (SA). Asimismo, la definición de “*prendas de vestir y confecciones*” (o solamente “*prendas de vestir*”) empleadas para fines de comparación entre países considera al comercio registrado en los capítulos 61 y 62 del SA. En tanto, las cifras reportadas por el BCR bajo este concepto incluye, adicionalmente, el comercio registrado en los capítulos 57 y 63, así como los subcapítulos 5805 y 5904¹¹.

⁷ Según esta fuente, no se había registrado una contracción del producto doméstico desde el primer trimestre de 1993 (Nota: las tasas mencionadas se encuentran anualizadas). Fuente: Bureau of Economic Analysis.

⁸ Cabe destacar que no se habían registrado tasas decrecientes desde comienzos de 1991. Fuente: Bureau of Economic Analysis

⁹ O en sus siglas en inglés CBI (*Caribbean Basin Initiative*). Son 24 los países que conforman la ICC: Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Trinidad y Tobago, e Islas Vírgenes Británicas

¹⁰ Las condiciones de este libre acceso serán analizadas con mayor profundidad más adelante.

¹¹ El detalle de estas discrepancias se encuentra en el Anexo I



2. El comercio mundial de las prendas de vestir

Designando las posiciones en el tablero

Para iniciar el análisis propuesto en la parte introductoria es necesario señalar que la industria del vestido se caracteriza por presentar escasa mecanización y automatización, intensa competencia y barreras a la entrada relativamente bajas. Por este motivo, los costos de mano de obra determinan en la mayoría de los casos el éxito o fracaso de un país en la venta de este tipo de productos. Por esta razón, aquellos países que cuentan con bajos salarios, aunado con una tecnología relativamente sencilla, pueden encontrar en esta actividad su primera experiencia en los procesos de producción manufacturera.

El siglo pasado estuvo lleno de este tipo de casos. Exportaciones provenientes de países de reciente industrialización generaron presiones significativas sobre los principales mercados (Estados Unidos y Europa). En lo que respecta a Asia, la primera “ola” provino de Japón; luego, de países de reciente industrialización (como la provincia china de Taiwán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong y la República de Corea del Sur). Finalmente, China y otros países del sudeste y sur de Asia (como Indonesia, Filipinas, Tailandia, India, entre otros) han ido incrementando su participación en las exportaciones mundiales de prendas de vestir y confecciones. Asimismo, en la última década nuevos países se han incorporado dentro del conjunto de los principales exportadores mundiales de este tipo de producto. Los países centroamericanos y caribeños se constituyen como ejemplos de este último tipo, en cuyo caso el mercado de destino son los Estados Unidos; en tanto que Turquía, Portugal y Polonia, entre otros, se incorporaron como proveedores del mercado europeo.

Este proceso dinámico que genera el arribo de nuevos participantes dentro de los principales mercados mundiales, su consolidación o salida del mismo las políticas tarifarias o de algún tipo de restricción (sea a través de cuotas, uso de insumos regionales, etc.) o bien el desarrollo de diversas formas de producción que buscan la adaptación a beneficios o costos dispuestos por determinado gobierno (principalmente de los países de destino de los productos), ha generado una amplia gama de relaciones bilaterales dentro de este tipo de comercio. En la actualidad, la presencia de este conjunto de participantes se va visto traducida en las diferentes características de la industria del vestido. Esto permite elaborar la siguiente clasificación de los participantes en este tipo de comercio:

- Países considerados como “mercados mundiales”. Este grupo de países se constituyen como los principales importadores y están conformados mayoritariamente por los países que integran la OECD¹² (principalmente los Estados Unidos y Europa).

Ante la creciente oferta extranjera, estas economías buscan, por un lado, proteger su mercado aplicando restricciones arancelarias y de cantidades. A su vez, con el objetivo de incrementar su competitividad, varios de estos países han establecido las denominadas *cadena productivas regionales*.

Bajo esta estrategia, el sector privado (generalmente con el apoyo del gobierno) busca trasladar parte de las “cadenas” o etapas del proceso productivo a países que cuenten con ventajas competitivas, siendo éstas, en el caso de las prendas de vestir, el costo de mano de obra. Con este fin se desarrollaron algunos esquemas que contemplan beneficios arancelarios sobre aquellos productos confeccionados a partir de tela fabricada y cortada dentro del propio país o en la región, sujetos, en este último caso, a reglas de origen las cuales pueden requerir que la tela sea producida a partir de algodón de esta misma región (*down to the cotton ball rule*) o bien, en el caso de un criterio menos estricto, que el hilado en adelante se realice dentro de la región (*yarn forward rule*). De esta manera, el esquema de producción regional se constituye en un *esquema regional de maquila*.

- Países que ofrecen el denominado servicio de “paquete completo” o producción completa. Este esquema productivo involucra la fase de búsqueda de la tela, el corte, el empaque y hasta la colocación

¹² De las siglas en inglés: *Organization for Economic Cooperation and Development*



misma del producto en el mercado de consumo final¹³. Dentro de este grupo de países destacan principalmente las economías asiáticas de reciente industrialización (como Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur).

- Países que integran los sistemas regionales de ensamblaje de los mercados más importantes. México y la Cuenca del Caribe, en el caso del mercado de América del Norte, y algunos norafricanos y en período de transición en el del mercado europeo.

En el caso del mercado estadounidense, es importante distinguir las diferencias existentes entre el “servicio” que brinda México y la mayoría de países caribeños. El “modelo mexicano” más se aproxima al tipo “paquete completo” pero a diferencia del modelo “asiático”, en este existe mayor integración vertical con la industria textil estadounidense. El “modelo de la Cuenca del Caribe”, es principalmente de ensamblaje, tanto en manos de productores estadounidenses como asiáticos que apuntan al mercado de los Estados Unidos¹⁴.

- China. Este país no sólo cuenta con bajos costos e insumos, sino que puede ofrecer servicios de “paquete completo” y realizar operaciones de maquila.
- Resto de países, fundamentalmente con bajos salarios

Una vez definidos los tipos de participantes dentro del comercio mundial de prendas de vestir, queda ubicar al Perú en uno ellos. En primer lugar, la ubicación geográfica y los vínculos mercantiles más representativos se extienden hacia el mercado estadounidense. Como ya se indicó previamente, este país concentra la mayor parte de las exportaciones peruanas de prendas de vestir. Luego, el Perú se diferencia de los esquemas productivo-exportador de los principales países proveedores del mercado estadounidense (como México o los países caribeños), en que no forma parte de algún sistema de ensamblaje ni se encuentra integrado verticalmente con procesos productivos de alguna empresa estadounidense.

De esta manera, la producción de prendas de vestir peruana de exportación se acerca al esquema asiático en el sentido que brinda un servicio de “paquete completo”. Sin embargo, existen diferencias significativas entre ambos procesos de producción tanto en cuestión de costos laborales como en el empleo de insumos originarios (como el caso del algodón).

¹³ “Este tipo de servicio provee lo que se conoce como la Manufactura original de equipo (Original Equipment Manufacturing), la cual permite intensificar las relaciones entre los proveedores y compradores de insumos. Otorga mayor autonomía local y estimula el proceso de aprendizaje. La evolución del trabajo de paquete completo ayuda a impulsar inversiones en equipo para el lavado y el secado y los trabajos iniciales con los insumos de las prendas. La fase siguiente al paquete completo es la producción de la marca original”, Chacón, Francisco, “Comercio Internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa”, *Integración & Comercio*.

¹⁴ Buitelar, Rudolf y Ennio Rodríguez en *Integración & Comercio*.



3. EE.UU.: Política de Reestructuración de la Oferta de Vestido

Hechos estilizados

Durante la década de los noventa, se observa que el déficit comercial de los Estados Unidos, en lo que a intercambio de prendas de vestir se refiere, se ha acentuado notoriamente. Al inicio de la década, este bordeaba los US\$ 20 639 millones, mientras que en el año 2000, esta cifra se incrementó a US\$ 51 361 millones¹⁵.

Sin embargo, estas cifras agregadas no reflejan los cambios substanciales que han venido ocurriendo dentro de este tipo de comercio. En términos generales, estos se presentaron vía reestructuraciones, de tanto del proceso productivo de las empresas estadounidenses involucradas, como de la procedencia de las importaciones.

En primer lugar, en lo que respecta al proceso de reestructuración a nivel de las empresas estadounidenses, se observa dos situaciones aparentemente contradictorias. Por un lado, entre los años 1993-1997, el número de empresas del ramo se redujo de 18 281 a 17 600 y el número de trabajadores de 829 mil a 664 mil. Aunado a esto, la utilización de la capacidad instalada en este ramo de la industria manufacturera se redujo de 86 a 80 por ciento; en tanto que el valor de las ventas (en dólares constantes de 1993) aumentó en una mínima proporción (de 53 700 a 53 800 millones de dólares). Todo esto conllevó a que la participación de la producción de la industria del vestido en el PBI manufacturero se reduzca de 2,4 a 2 por ciento.

Por otro lado, durante este mismo periodo se dio la consolidación de las principales empresas del ramo, en especial, por parte de las 10 empresas principales (aquellas que vendían más de 1000 millones de dólares en 1997). La participación de este conjunto de empresas se incrementó de 28,6 a 33,8 por ciento. Asimismo, se observó una elevada concentración de empresas en el caso de ciertos productos¹⁶.

Adicionalmente, entre los años 1993 y 1997, los salarios pagados en este sector se incrementaron de 7,09 a 8,25 dólares la hora, a la vez que se observó una mejora general en los diferentes ratios de rentabilidad de las empresas del sector (las relaciones entre utilidades y activos, entre utilidades y capital y entre utilidades y capital invertido en la industria del vestido hayan superados las del sector manufacturero en general)¹⁷.

¹⁵ Fuente: United State International Trade Commission (USITC).

¹⁶ “En 1998, más del 40 por ciento de las ventas de pantalones vaqueros (jeans) de los Estados Unidos correspondieron a VF Corporation (26,1 por ciento) y Levi Strauss & Co (14,8 por ciento). Más de dos tercios de las ventas de ropa interior de hombre y niño y cerca de la mitad de la ropa interior de mujer y niña estuvieron a cargo de Sara Lee y Fruti of the Loom.” En “La industria del vestido: inversiones y estrategias empresariales en América Latina y el Caribe”, *Informe de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 1999, p. 187.

¹⁷ Los datos presentados en estos párrafos son extraídos del Informe de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe, “La industria del vestido: inversiones y estrategias empresariales en América Latina y el Caribe”, CEPAL, 1999.



Cuadro 1
Estado Unidos: Ventas anuales de las 10 empresas principales de
prendas de vestir, 1993-1997
(millones de dólares)

Empresa	Categoría	1993	1997	Crecimiento (%)
Sara Lee	Fabricación de ropa de marca	6098	7482	22,7
Levi Strauss	Fabricación y menudeo de ropa de marca	5893	6900	17,1
VF Corporation	Fabricación de ropa de marca (a)	4320	5222	20,9
Liz Clairbone	Menudeo de ropa de marca (b)	2204	2413	9,5
Fruit of the Loom Inc.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	1884	2140	13,6
Kellwood Co.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	1203	1782	48,1
Warnaco Group Inc.	Fabricación de ropa de marca (a)	704	1436	104,0
Jones Apparel Inc		541	1387	156,4
Phillips-Van Heusen Corp.	Comercialización y menudeo de ropa de marca	1152	1350	17,2
Rusell Corp.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	931	1228	31,9
Total 10 empresas		24930	31340	25,7
Total mercado EE.UU.		87251	95637	9,6

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999; Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), "Industry and Trade Summary: Apparel", USITC Publication, N° 3169, Washington, D.C., marzo de 1999, p.10.

(a) Fabricante de marcas con licencia. (b) Tienda de menudeo de marcas con licencia.

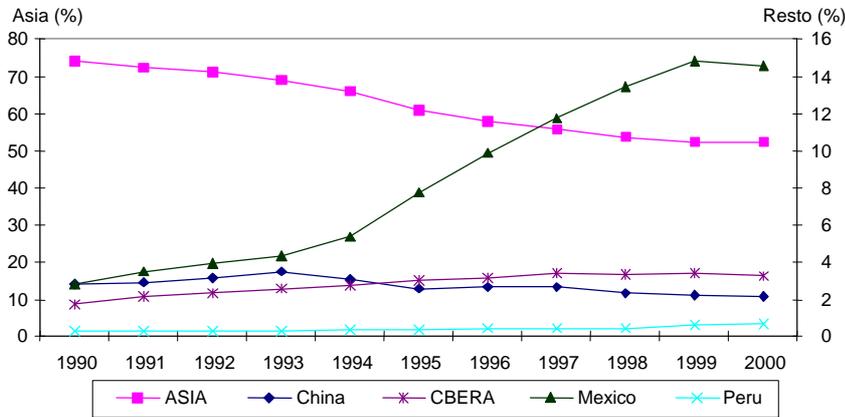
Todos estos datos son reflejo del proceso de reestructuración de las empresas estadounidenses dedicadas a la elaboración de prendas de vestir. Este consistió en el traslado de la etapa del proceso productivo dedicado a la confección de la prenda hacia países con menores costos laborales. De esta manera se constituyeron los modelos mexicano y de la Cuenca del Caribe. Si bien este proceso significó la reducción de empleos dentro de este sector en los EE.UU., también permitió que las empresas de este país redujeran sus costos y de esta manera presentar productos más competitivos. Estos resultados se reflejan en la reestructuración de la procedencia de las importaciones y responden a una política comercial emprendida por el gobierno, la cual será explicada más adelante.

En segundo lugar, en lo que respecta a la reestructuración de la procedencia de las importaciones, destaca la marcada reducción de la participación de los países asiáticos. Las importaciones provenientes de estos países representaban el 74 por ciento del total importado por los EE.UU. en el año 1990, mientras que diez años después, esta participación se había reducido a 52 por ciento. Por otro lado, las importaciones procedentes de México y de aquellos países integrantes de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe se incrementaron de 3 a 15 por ciento y de 8 a 16 por ciento, respectivamente, en similar periodo.

De este modo, México se constituye como el principal proveedor de prendas de vestir y confecciones del mercado estadounidense, superando incluso a China a partir de 1998. Este último país, a diferencia del bloque asiático en su conjunto, no presentó una continua disminución en la participación de sus importaciones a lo largo de los noventa. Incluso, durante los primeros años de esta década, ésta mejora en términos comparativos logrando alcanzar el 17 por ciento del total. Sin embargo, a partir de esa fecha, se observa una reducción continua hasta alcanzar el 10 por ciento en el año 2000¹⁸.

¹⁸ Mayor detalle se encuentra en el Anexo 2

Gráfico 3
Participación de las importaciones de prendas de vestir a
Estados Unidos, por países
1990-2000



De esta manera, Estados Unidos ha logrado contener temporalmente el denominado “desafío asiático”. Estos resultados se han logrado gracias a un trabajo conjunto entre el sector privado y el gobierno, cuyo fin común ha sido el de mejorar la competitividad de su industria. De esta manera, este país se prepara para enfrentar la mayor competencia que va a representar China en los próximos años, ahora ya como un miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Las directivas y políticas aplicadas durante los años son explicadas en la siguiente subsección.

Política comercial y empresarial

Como se indicó en la sección 2, a lo largo del siglo XX, los productores estadounidenses de prendas de vestir han venido perdiendo participación dentro de su propio mercado a causa del arribo masivo de productos asiáticos, principalmente. La diferencia significativa de los costos de mano de obra entre los EE.UU. y en una buena parte de los países del continente asiático, ha significado la pérdida de competitividad para el primero de ellos.

Sin embargo, este proceso ha sido retrasado muchas veces debido a la política comercial aplicada por el gobierno estadounidense. En este sentido, la política estadounidense referida a este tema apuntó a dos frentes: en primer lugar, debilitar a los competidores vía medidas de restricción comercial (aranceles y cuotas de importación) y en segundo lugar, fortalecer a las empresas estadounidenses del ramo a través de la formación de *cadena productivas regionales*.

Estos dos tipos de medidas no han sido aplicadas de manera simultánea ni con la misma intensidad. Incluso desde antes de mediados del siglo pasado, las restricciones al comercio de estos productos se constituyeron como la única forma de protección del mercado estadounidense. En tanto, la política de fortalecimiento empresarial empezó débilmente en los sesentas y no ha sido hasta los noventas que ésta ha sido potenciada. Esto principalmente debido a que las medidas del primer tipo se estaban volviendo más difíciles de implantar (aunque no imposible, tal como se menciona a continuación) ante el proceso de apertura comercial que sobre este sector se ha definido con la firma del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, en 1994, en el marco de la Ronda de Uruguay.



A. Medidas restrictivas al comercio

Las medidas restrictivas al comercio de las prendas de vestir se constituyeron vía la implantación de elevados aranceles y bajas cuotas de importación. Por este hecho, en la actualidad la industria del vestido es una de las más protegidas de la economía estadounidense.

Sin embargo, la aplicación de este tipo de medidas (tarifarias y cuantitativas) fue posible debido a que esta industria estaba exenta de las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947. Durante esos años, el comercio de las prendas de vestir y confecciones se realizó al amparo de los acuerdos bilaterales, los cuales limitaron sus ventas. Luego, con la firma Arreglo Multifibras (AMF), en 1974, se permitió que los países importadores puedan tomar medidas unilaterales en ausencia de un acuerdo o ante la violación de éste. De esta manera, cada gobierno tenía la opción de utilizar restricciones (tarifarias y/o cuantitativas) para impedir el arribo de importaciones que significaran un deterioro de la industria nacional, dando lugar a un régimen discriminatorio. De este modo, a inicios de la década de los noventa, amparado con esta reglamentación, los Estados Unidos aplicó cuotas a la importación de ropa de 41 países, lo cual afectó alrededor del 70 por ciento de las ventas de éstos¹⁹.

Luego, en 1994, bajo el auspicio de las negociaciones en el marco de la Ronda de Uruguay, se logró firmar el denominado Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV). La aceptación del mismo fue una condición indispensable que los países en desarrollo exigían a cambio de la inclusión de nuevos temas de interés para los países desarrollados (como el comercio de servicios y acerca de los derechos de propiedad) dentro de las negociaciones comerciales.

De esta manera, el establecimiento del ATV busca incorporar al comercio de las prendas de vestir y los textiles a las normas del GATT. Para esto se estipula un periodo de integración progresiva que se extiende dentro de un plazo de diez años, el cual se inició el 1 de enero de 1995.

Bajo este acuerdo se definieron tres etapas de transición (las cuales se iniciaron el 1 de enero de 1995, 1998, 2002) antes del ingreso pleno (el 1 de enero de 2005) a la vigencia de las normas del GATT. En este sentido, se establecieron porcentajes mínimos de productos los cuales deberían de ser incorporados a estas normas al inicio de cada periodo (los porcentajes son de 16, 17 y 18 para cada una de las tres etapas, respectivamente; mientras que el 49 por ciento restante se incorporaría al final de esta etapa de transición²⁰). Adicionalmente, este acuerdo considera incrementos en los coeficientes de crecimiento de las cuotas vigentes al inicio del mismo²¹.

Sin embargo es importante considerar que si bien el establecimiento del ATV constituye un paso importante para la constitución de un comercio menos regulado y discriminatorio, muchas han sido las críticas surgidas con relación a la forma en que este acuerdo se está implementando. Entre estas destacan:

- El compromiso de integración de los Estados Unidos a lo largo de las tres primeras etapas se refiere esencialmente a productos que nunca han estado sujetos a cuotas, a productos con cuotas ya vencidas, o a productos que estuvieron bajo cuotas que fueron subutilizadas.

Esto se debe a que el número de productos cubiertos por el ATV es mayor al número que cubría el AMF, con lo cual se permitió la “integración” de productos que anteriormente no había sido restringidos.

- Hasta la fecha, en lo que respecta al comercio de las prendas de vestir, los Estados Unidos han integrado sólo el 6,45 por ciento de un total de 37,72 por ciento que debería de quedar integrado a inicios del 2005.

¹⁹ Schott (1994), “The Uruguay Round, an assessment”, Institute of International Economics, Washington, D.C.

²⁰ Estos porcentajes mínimos se calculan considerando como base a las importaciones totales registradas en 1990.

²¹ Se aumenta inicialmente en un factor de 16 por ciento para la primera etapa y 25 y 27 por ciento para las etapas restantes.



Esto se ha producido debido a que el acuerdo permite al mismo importador, y de manera unilateral, decidir qué productos quedarán integrados en cada etapa. El único requisito considerado consiste en que en todas y cada una de las etapas de integración se abarquen productos de cada una de las cuatro categorías que conforman el comercio textil (hilados y peinados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir). Amparado en este acuerdo, los EE.UU. decidió integrar a las prendas de vestir (producto de mayor valor agregado) principalmente en la última etapa. Estos productos (considerados como “sensibles”) representan una elevada proporción del total de productos afectos a cuotas

Cuadro 2
Esquema de integración estadounidense en el marco del ATV

	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	Total
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Hilado / Yarns	8,46	8,00	3,26	2,64	22,35
Tejido / Fabrics	1,65	2,51	3,91	12,19	20,25
Confecciones / Made-ups	4,19	4,54	8,40	2,55	19,68
Prendas de vestir / Clothing	1,92	1,98	2,55	31,27	37,72
Total - Etapas	16,22	17,03	18,11	48,65	100,0

Nota: El año 1999 es considerado como año base sobre el cual se estima el porcentaje de productos integrados en las diferentes etapas del ATV. En este año, el volumen total de importaciones textiles fue de 17 025 millones de metros cuadrados.

Elaboración propia

- Asimismo, el número de cuotas que han sido eliminadas durante las dos primeras etapas por parte de los Estados Unidos ha sido de 2 de un total de 750 existentes a fines de 1994.

Por este motivo, a pesar de que un 33 por ciento del comercio de productos textiles en su totalidad ha sido integrado en las dos primeras etapas, la liberación efectiva a sido mucho menor. De esta manera, menos del 7 por ciento del volumen y valor anual del comercio restringido en los Estados Unidos se encuentra libre de cuotas²². Este es el resultado de la naturaleza de la cobertura por productos, la cual permite a los importadores que puedan “liberar” partidas que no se encontraban bajo restricción alguna.

Asimismo, en lo referido al incremento de las tasas de expansión del volumen regido bajo cuotas, este ha sido de mínima importancia debido a lo reducidas de las tasas pactadas bajo el Acuerdo Multifibras (por lo general menos de 1 por ciento). De esta manera, el promedio de las tasas pre-ATV de los Estados Unidos fue de 4,61 por ciento, y luego de las dos primeras etapas, este alcanzó el 6,36 por ciento.

- Finalmente, tal como menciona Chacón, incluso luego de que se implemente plenamente el ATV, el promedio arancelario estadounidense correspondiente al comercio de productos de confección será de 18 por ciento, lo cual podría seguir significando un factor determinante en el comportamiento de los flujos de comercio²³.

Por otro lado, los Estados Unidos también aplicó presión directa sobre ciertos gobiernos, también con el fin de contener el influjo proveniente de los mismos. Sin lugar a dudas, el caso más representativo lo constituye China. El detalle de los mismos se presenta en el Anexo 3.

²² Agency for International Trade Information and Cooperation (AITIC), 1999, “Textiles and Clothing: Implication for Less-Advantaged Developing Countries”, (Geneva)

²³ Chacón, Francisco, “Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa”, *Integración & Comercio*.



B. Fortalecimiento de las empresas estadounidenses

La creación de regímenes temporales ha sido la estrategia emprendida por el gobierno de los Estados Unidos con el objetivo de permitir a las empresas nacionales poder trasladar etapas de su producción a países en donde existen menores costos. Este esquema permite el desarrollo de la denominada “cadena productiva” o también conocida como “producción compartida”.

La estrategia emprendida por el gobierno consistió en brindar preferencias arancelarias (en una primera etapa con la reducción de aranceles; y luego, de las cuotas) sobre aquellos productos elaborados a partir de insumos estadounidenses. Este tratamiento especial resulta en importantes ventajas arancelarias en el caso del comercio de prendas de vestir debido a los elevados aranceles que en este sector todavía persisten²⁴.

Asimismo, cabe señalar que el desarrollo de la denominada “cadena productiva” recibe el adjetivo de “regional” cuando el proceso productivo se efectúa parcialmente en los Estados Unidos y en los países geográficamente próximos (como es el caso de México y los países caribeños). En este sentido, la creación de los regímenes temporales y el establecimiento de acuerdos comerciales han priorizado el desarrollo de este tipo de producción.

Cuadro 3
Importaciones de prendas de vestir estadounidenses en virtud del
mecanismo de producción compartida, según la procedencia
1993-1997

Procedencia	1993	1995	1997	2000
Total de importaciones (en US\$ millones)	4853	7758	11491	13041
México	1067	2331	4204	5058
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	3165	4508	6420	7297
República Dominicana	1212	1565	2060	2090
Costa Rica	543	670	793	768
Guatemala	424	520	651	670
Honduras	332	675	1362	1857
Jamaica	313	448	425	239
El Salvador	185	477	894	1304
Todos los demás	621	919	867	686
Total de importaciones (en porcentaje)	100	100	100	100
México	22	30	36,6	38,8
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	65,2	58,1	55,9	56,0
República Dominicana	25	20,2	17,9	16,0
Costa Rica	11,2	8,6	6,9	5,9
Guatemala	8,7	6,7	5,7	5,1
Honduras	6,8	8,7	11,9	14,2
Jamaica	6,4	5,8	3,7	1,8
El Salvador	3,8	6,1	7,8	10,0
Todos los demás	12,8	11,9	7,5	5,3

Fuente: “Inversión extranjera en América Latina y el Caribe”, CEPAL, 1999 y complementado con las estadísticas reportadas por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

De esta manera, el gobierno de los EE.UU. busca elevar la competitividad de la industria nacional de confección, garantizar su supervivencia ante el denominado “desafío asiático” y también permitir la supervivencia de la industria textil asegurando sus fuentes de demanda, considerando que los productos provenientes del Asia mayoritariamente no insumen telas estadounidense.

²⁴ De acuerdo a la USITC, la carga impositiva efectiva se reduce a menos de un 6 por ciento. USITC, “Shirts in the U.S. Merchandise Trade in 1997”, Washington D.C., 1998.



El programa 9802, el Régimen de Acceso Especial y el Régimen Especial

El primer programa implementando con el fin de trasladar alguna etapa en el proceso de producción a países con ventajas competitivas en algún factor productivo data de 1963. Originalmente se estableció bajo la partida 807.00. Luego, en 1989, debido al cambio en el registro aduanero este régimen pasó a pertenecer al capítulo 98 del Sistema Armonizado, por lo que se le denomina en la actualidad el programa 9802.00.80. El beneficio que implica este programa consiste en el pago de una tasa preferencial sobre el valor añadido fuera de los EE.UU. Este beneficio se extiende sobre todo el universo de productos que puedan ser elaborados a partir de insumos estadounidenses que luego de haber sido objeto de alguna operación elemental, intensiva de mano de obra, reingresan al territorio EE.UU. Para el caso de las prendas de vestir, la tela empleada en el producto debe ser originaria de Estados Unidos o cortada en ese país.

De esta manera, el programa 9802.00 se constituyó como una primera acción para restarle competitividad a las confecciones provenientes de Asia. Luego, se implementaron otros acuerdos que no sólo brindaban beneficios tarifarios sino que implicaban mayores cuotas para la importación de prendas de vestir. Estos fueron implementados en la segunda mitad de los años ochenta, “una vez que las negociaciones de la Ronda de Uruguay se inician y se vislumbra un posible desmantelamiento del sistema AMF”²⁵.

El primero de ellos entró en vigencia en 1986 bajo el nombre de Régimen de Acceso Especial (RAE)²⁶. Bajo este programa se garantizaba el ingreso de productos textiles bajo altas cuotas a un grupo de países caribeños y centroamericanos. Este grupo de países está definido bajo la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), la cual originalmente brindaba beneficios arancelarios a casi la totalidad de productos de estos países con algunas excepciones (entre las cuales se encuentran las prendas de vestir y las confecciones). Los nuevos beneficios que significaba el RAE fueron suscritos en el Acta de colaboración del comercio de la Cuenca del Caribe o CBERA²⁷. En virtud de este acuerdo, las prendas de vestir provenientes de los países participantes en el CBERA, que sean ensambladas a partir de tejidos elaborados y cortados en los EE.UU., cuentan con tanto la reducción arancelaria contemplada en el programa 9802 como con un acceso virtualmente ilimitado al mercado estadounidense²⁸.

Luego, en 1988, estos beneficios son extendidos a México bajo el Régimen Especial (RE), con el objetivo de implementar los beneficios que los EE.UU. tendría que brindar a este país en el marco del TLC²⁹. Más tarde, en 1995, estos beneficios son extendidos a los países integrantes del ATPA³⁰.

De esta manera quedan establecidas las bases para la formación del denominado “modelo mexicano” y “modelo de la Cuenca del Caribe”. Ante los beneficios que estos países recibieron a través de la vigencia del RE y RAE, respectivamente, las empresas estadounidenses de vestido vieron rentable el traslado de sus unidades de confección a estos países. Sin embargo, existen importantes diferencias entre ambos modelos. En el caso del modelo mexicano, debido a la existencia de una larga tradición de intercambio comercial, se llegó a traspasar etapas más complejas que la maquila. De esta manera se constituyó un sistema producto de integración vertical con la industria textil estadounidense. En tanto, los países beneficiarios del CBERA, principalmente se han concentrado en el proceso de maquilado.

²⁵ Chacón, p. 26

²⁶ O en sus siglas en inglés “*Special Access Program*” (SAP), también conocido como programa 807A.

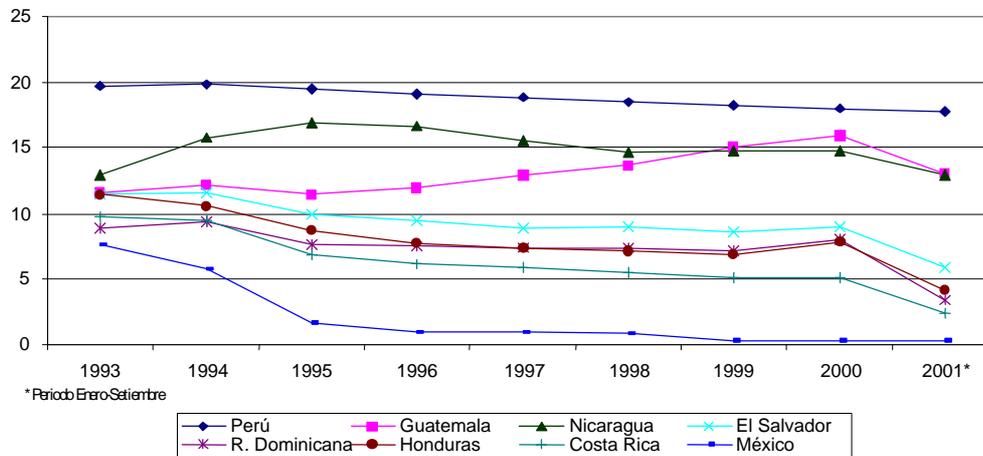
²⁷ De sus siglas en inglés: *Caribbean Basin Trade Partnership Act*. En una primera etapa, los países que calificaron para el CBERA fueron seis: República Dominicana, Honduras, El Salvador, Guatemala, Costa Rica y Jamaica. Sin embargo, luego este beneficio se extendió a ocho países más: Bahamas, Belice, Guyana, Haití, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía y Trinidad y Tobago.

²⁸ Las importaciones provenientes del RAE son registradas con la partida 9802.00.80.15

²⁹ Para esto se crea la partida 9802.00.90 en el Sistema Arancelario Armonizado.

³⁰ Mayor detalle se presenta en el Anexo 4.

Gráfico 4
Aranceles implícitos por países, período 1993-2001*



El TLC y la paridad ICC

El TLC entró en vigencia el 1 de enero de 1994 y con él se eliminaron las tarifas arancelarias al comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México en lo que respecta a productos “originales”³¹. En el caso de México, las tarifas arancelarias para la mayoría de prendas de vestir “no originarias” fueron eliminadas a inicios de 1999; y el remanente, en el año 2003. Asimismo, los Estados Unidos eliminaron las cuotas a la importación de prendas de vestir “originarias” de México con la implementación del TLC, en tanto que los productos “no originarios” estarán exentos de cuotas a la importación a partir del año 2004³².

Los beneficios comerciales logrados por México afectaron directamente a los países pertenecientes a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. En varios informes elaborados sobre el tema³³, se señala que debido al inicio del TLC, se presentó una reducción en el dinamismo de las exportaciones de prendas de vestir de estos países.

Luego de varios años, esta disparidad se redujo parcialmente cuando se aprobó en mayo del 2000, la expansión de los beneficios que gozaban las prendas de vestir provenientes de un grupo de países caribeños, bajo la denominada *Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA)*³⁴. Estos beneficios entraron en vigencia el 1 de enero del 2001. Sin embargo, los mismos no representan una paridad con el TLC en el sentido que el ingreso libre de impuestos y cuotas se limita a aquellas confecciones elaboradas a partir de telas e hilo estadounidense. Esta situación, tal como lo señalan Gittli y Arce, no beneficiaría al desarrollo de una industria verticalmente integrada.

³¹ Las preferencias comerciales que implica el TLC se aplican sobre productos que cumplen con las reglas de origen del TLC y son elegibles para preferencias. Principalmente, las prendas de vestir están sujetas a la regla de origen “del hilado en adelante” (yarn forward), en donde todos los pasos en el proceso (incluyendo la formación del hilado) deben de efectuarse en América del Norte.

³² A pesar que la mayoría de los productos *no originarios* de México (la mayoría de ellos emplean tejidos asiáticos) no son elegibles para obtener los beneficios tarifarios del TLC, estos productos pueden cumplir con las reglas de origen para artículos textiles propuestas en la sección 334 del Acuerdo de la Ronda de Uruguay para calificar como producto mexicano, y por consiguiente, ser exento de cuotas a la importación a los EE.UU.

³³ Gittli, Eduardo y Randall Arce, “¿Qué significa para la Cuenca del Caribe la ampliación de preferencias comerciales de EE.UU.?” *Finanzas, inversión y crecimiento*, Edición N°59, Mayo-Agosto 2000.

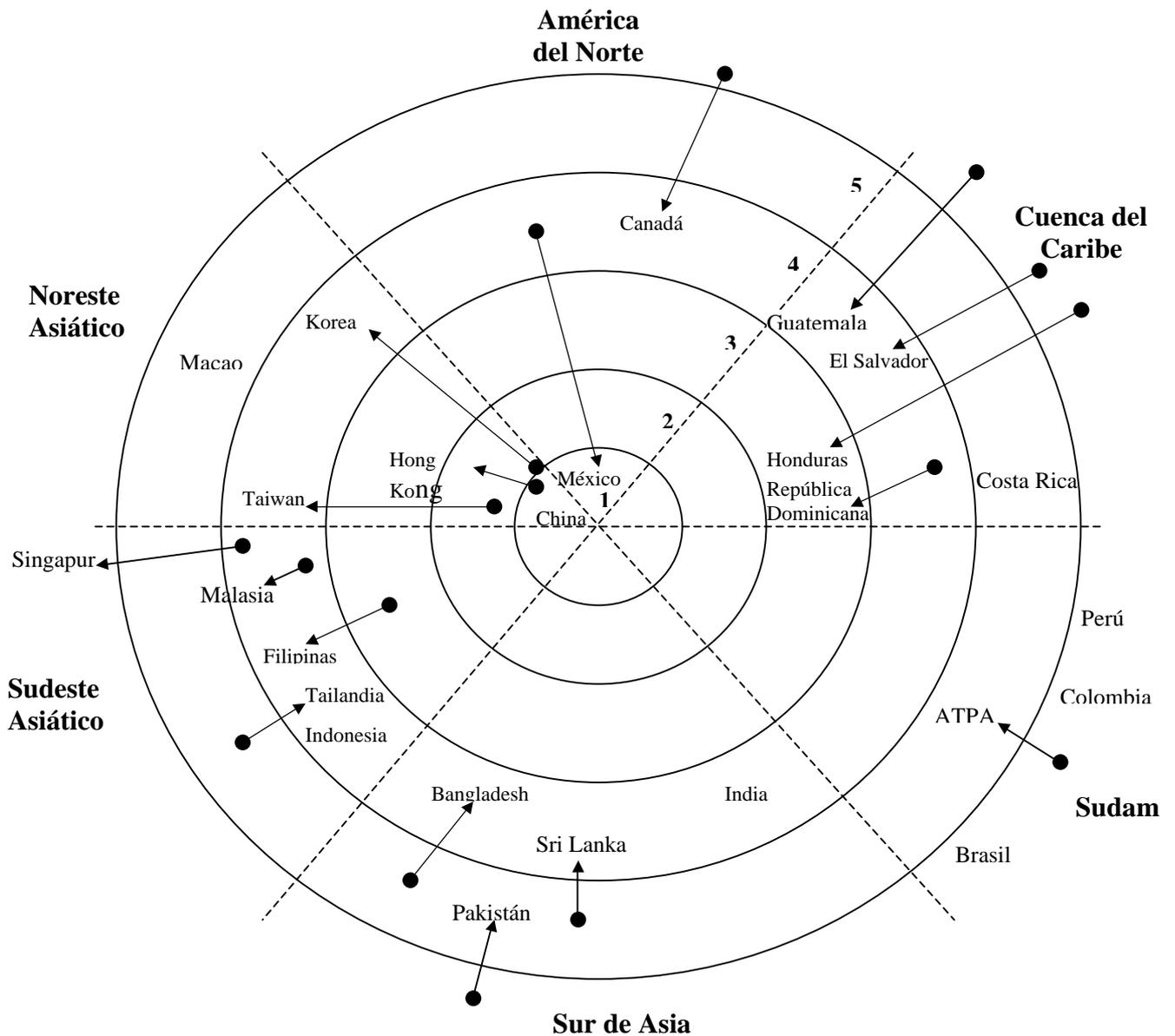
³⁴ Los países beneficiarios son los siguientes: Barbados, Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras y Jamaica.



A manera de resumen, los resultados de los dos tipos de medidas, tanto en el ámbito de restricciones comerciales como del fortalecimiento de las empresas estadounidenses, se han traducidos en la mencionada redistribución geográfica de los principales proveedores de prendas de vestir al mercado estadounidense. En este sentido, el gráfico 5 muestra como este proceso se ha dado considerando como años de comparación 1990 y el 2000. Se observa que los principales ganadores de este proceso reestructuración son los países ubicados en el Norte de América y los países Caribeños; en tanto que en menor proporción los países integrantes la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA³⁵) y los ubicados en el sur de Asia. Por otro lado, es notoria la pérdida de participación de los países del sudeste y nordeste asiático.

³⁵ De sus siglas en inglés: *Andean Trade Preferences Act*.

Gráfico 5
Redistribución geográfica de los principales proveedores de prendas de vestir del mercado estadounidense, periodo 1990-2000



Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

1. 10% +
2. 6.0% - 9.9%
3. 4.0% - 5.9%
4. 2.0% - 3.9%
5. 1.0% - 1.9%

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC)



4. El Perú en el Mercado Estadounidense

Luego de analizar en qué ha consistido la política arancelaria y paraarancelaria estadounidense aplicada al comercio de prendas de vestir, y considerando además las características de la industria peruana de este tipo de productos, no es difícil concluir que nuestro país no se encuentra dentro de los planes estadounidenses (en lo que respecta a la implementación de un proceso productivo compartido). Como se indicó en la segunda sección de este trabajo, en el Perú se ha establecido un esquema de paquete completo constituido hace buen tiempo, en donde el principal insumo (el algodón) es originario de este país.

Ahora, la pregunta a efectuarse consiste en determinar si la política estadounidense ha afectado (directa o indirectamente) el dinamismo de las exportaciones peruanas de prendas de vestir. En realidad, esta respuesta giraría principalmente sobre los efectos indirectos ya que nuestras exportaciones no han estado sujetas a alguna restricción puntual (como en el caso de China). Los efectos indirectos se presentarían en la medida que los beneficios que reciben terceros países hayan generado que las exportaciones peruanas pierdan mercado. De esta manera se hace imprescindible determinar quienes son los principales competidores de las exportaciones peruanas, para lo cual, previamente se requiere determinar qué tipos de prendas de vestir son las más representativas.

Concentración en las exportaciones peruanas de prendas de vestir y confecciones

Como se indicó en la parte introductoria, las exportaciones peruanas de prendas de vestir y confecciones presentan dos características importantes a lo largo de los noventa: una significativa dinámica de crecimiento y un elevado grado de dependencia del mercado estadounidense.

A estas dos características se debe adicionar su elevada concentración por productos. En efecto, según cifras reportadas por Aduanas, la participación conjunta de los dos principales productos en el total de las exportaciones de prendas de vestir y confecciones a los EE.UU. se incrementa de 45 por ciento en 1993 a 71 por ciento en el año 2000³⁶. Sin embargo, hay que señalar que estos datos difieren con los reportados por la Comisión del Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC). Según esta fuente, durante este mismo periodo la participación de los dos principales productos peruanos se incrementó de 50 a 67 por ciento.

No obstante estas discrepancias, se hace evidente que el elevado grado de concentración de las exportaciones peruanas de prendas de vestir se constituye en un factor de riesgo para este tipo de exportaciones en su conjunto.

Esta característica de este tipo de exportaciones va a facilitar la identificación de aquellos países cuyos productos se constituyen como los principales competidores de las exportaciones peruanas. Luego, la identificación de los mismos permitirá evaluar los efectos de la política estadounidense sobre las exportaciones peruanas y cómo estos países han respondido a la desaceleración reciente de los EE.UU.

Identificación de los principales competidores de las exportaciones peruanas de prendas de vestir

Para el análisis de identificación de los principales competidores se utilizará la base de datos de la USITC, debido a que esta cuenta con datos del comercio efectuado entre los Estados Unidos y el resto del mundo. Según esta fuente, las principales exportaciones peruanas estuvieron clasificadas en las partidas 611020 (*jersey, pullovers y chalecos de algodón*) y partida 610510 (*camisas de algodón para hombres y niños*). Según esta fuente, estas dos partidas llegaron a concentrar el 67,3 por ciento de las exportaciones peruanas de prendas de vestir durante el año 2000.

³⁶ Se considera partidas con 6 dígitos de desagregación.



Cuadro 4
Exportaciones peruanas de prendas de vestir por partidas según USITC
(porcentajes)

Partida	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
611020	36,0	37,2	33,7	42,5	39,7	35,0	30,2	33,8	39,9	40,7	47,9	45,7
610510	13,8	11,6	16,1	18,8	21,5	21,8	28,5	31,8	28,3	23,9	19,5	18,1
610910	7,2	8,0	12,6	6,6	7,9	16,0	12,5	6,2	7,3	13,6	12,7	13,5
610610	1,4	3,9	9,1	8,6	11,5	8,2	10,7	7,6	4,4	3,7	3,0	3,8
610462	9,4	6,7	8,5	4,2	2,8	3,3	1,7	1,2	0,9	2,0	1,9	1,8
620342	7,6	8,3	1,5	2,8	2,5	2,7	1,5	1,2	1,6	1,2	1,2	1,8
620462	8,1	7,8	3,0	3,5	1,1	0,8	0,0	0,3	0,6	0,3	0,9	1,3
Part. 2 princ. partidas	49,8	48,8	49,8	61,4	61,1	56,8	58,7	65,5	68,2	64,5	67,3	63,8
Total (en US\$ millones)	55,5	65,3	60,7	74,3	104,8	125,1	147,0	193,1	221,3	305,0	382,5	286,0

*Periodo Enero-Setiembre

Fuente: USITC

En lo que respecta a la ubicación del Perú en las importaciones totales por parte de los Estados Unidos, en el caso de las importaciones de *jersey*, *pullovers* y *chalecos de algodón* (partida 611020), el Perú se encuentra ubicado en el octavo lugar, con una participación de 3,4 por ciento durante el año 2000. Durante este año, los principales proveedores de este tipo de productos al mercado estadounidense fueron Honduras (con una participación de 8,5 por ciento), Hong Kong (7,4 por ciento) y México (7,3 por ciento). En tanto, durante este mismo año, las exportaciones peruanas de *camisas de algodón para hombres y niños* (partida 610510) ocuparon el séptimo lugar (con una participación de 4,9 por ciento). Los principales proveedores de estos productos fueron Pakistán (11,3 por ciento), la India (9,4 por ciento) y Honduras (8 por ciento).

Los principales hechos estilizados en lo referente a la importación de ambas partidas son los siguientes:

- Las partidas bajo análisis se encuentran ubicadas dentro de los principales productos importados por los EE.UU. En este sentido, durante el año 2000, la partida 611020 alcanzó el 9,1 por ciento del total de importación de prendas de vestir y confecciones por parte de los Estados Unidos. En tanto, la partida 610510 alcanzó una participación de 2,6 por ciento (situándose en el primer y séptimo lugar respectivamente).
- En lo que respecta al dinamismo de las mismas a lo largo de los noventa, la primera incrementa su tasa de crecimiento promedio anual de 11 a 20,3 por ciento entre la primera y la segunda mitad de los noventa. Por su parte, la partida 610510 reduce su tasa de 27,5 a 3,4 por ciento en igual lapso de tiempo. Esta diferencia de dinamismo se ve traducida en los primeros tres trimestres del año 2001 en donde las importaciones estadounidenses totales de prendas de vestir y confecciones se incrementan en tan sólo 1,2 por ciento. Ante esta desaceleración, la respuesta de los *pullovers* y *chalecos de algodón* fue de una menor tasa (8 por ciento), en tanto, *las camisas de algodón* se contrajeron en 1,6 por ciento.
- En ambos casos, la estrategia de los Estados Unidos para reducir la participación de las exportaciones asiáticas ha tenido éxito. En el caso de los *pullovers* y *chalecos*, la participación de este bloque se redujo en 12 puntos porcentuales entre los años 1990 y 1995. Similar reducción se observó en la segunda mitad de la década. En el caso de las camisas, la principal reducción se presentó en la segunda parte de la década.
- En los últimos años del periodo bajo análisis, entre los países con mayor participación que el Perú en la provisión de *pullovers* y *chalecos* se encuentra países pertenecientes al CBERA (Honduras, Guatemala y el Salvador), México, noreste asiático (Hong Kong y China) y Pakistán. Por su parte, en las importaciones de *camisas para hombres y niños de algodón* los países con mayor participación que la



peruana pertenecen al Sur de Asia (India y Pakistán), México y algunos países pertenecientes al CBERA (Honduras y el Salvador) y Tailandia. Sin embargo, las tasas de crecimiento y la variación en la participación relativa observada en los últimos años entre estos países indicarán quienes se constituyen como los principales competidores. Precisamente este análisis será realizado por separado para cada partida.

Partida 611020: pullovers y chalecos de algodón

- En la primera mitad de la década de los noventa se observaron tasas elevadas de crecimiento debido a los bajos niveles con lo que empezaban muchos países³⁷. Sin embargo, en la segunda mitad de la década se observa la consolidación de las tendencias observadas en los años anteriores. Para este periodo se observa que tan sólo Guatemala presenta una tasa de crecimiento promedio anual mayor a la peruana (de 65,2 por ciento frente a la tasa de Perú de 33,1). Honduras y México también registraron tasas importantes de crecimiento, lo cual, aunado a sus importantes niveles de exportación se tradujo en mayores ganancias de participación en el total de las importaciones de estos productos. En este sentido, los países que más incrementan su participación entre los años 1995 y 2000 son Guatemala, Honduras, México, Perú y el Salvador. Sin embargo, hay que notar que México ha estado mostrando una debilitamiento en sus ventas de este tipo de productos a los Estados Unidos. Este país mostró una caída de 14,4 por ciento entre los años 1999 y 2000 y una tasa casi nula (0,4 por ciento) entre el año 2000 y 2001³⁸. Situación totalmente diferente lo registrada **Honduras, Guatemala y El Salvador**, países que no sólo mostraron una elevada tasa de crecimiento entre el año 1999 y 2000, sino que respondieron de mejor manera a la reducción en el crecimiento de las importaciones totales de este producto en el año 2001.

Cuadro 5

Perú: Exportaciones de *jerseys, pullovers, chalecos de algodón* (partida 611020*)

	Tasa de crecimiento prom. anual (%)			Incremento de la participación		
	1995-1990	2000-1995	YTD 01/00**	1995-1990	2000-1995	YTD 01/00**
Honduras	146,1	32,8	15,2	5,1	3,3	0,5
Hong Kong	2,8	8,3	-18,1	-5,9	-5,2	-1,8
Mexico	84,7	32,3	0,4	4,2	2,7	-0,5
Guatemala	29,4	65,2	15,0	0,7	5,2	0,4
Pakistan	19,4	22,0	2,9	1,5	0,3	-0,3
China	-0,4	11,8	-7,9	-3,7	-1,6	-0,6
El Salvador	88,9	27,2	32,4	2,5	0,8	0,7
Peru	17,0	33,1	1,6	0,5	1,3	-0,2
Indonesia	11,5	21,5	0,0	0,1	0,2	-0,2
India	47,0	12,2	-9,2	3,4	-1,3	-0,6
ASIA	6,9	15,5	6,1	-11,9	-10,9	-0,9
ATPA	20,0	28,7	-0,1	0,8	1,0	-0,3
CBERA	28,5	33,3	13,5	7,0	9,0	1,1
Total	11,0	20,3	8,0			

*Clasificación bajo el Sistema Armonizado de partidas arancelarias de los Estados Unidos

** Incluye las exportaciones registradas hasta el tercer trimestre

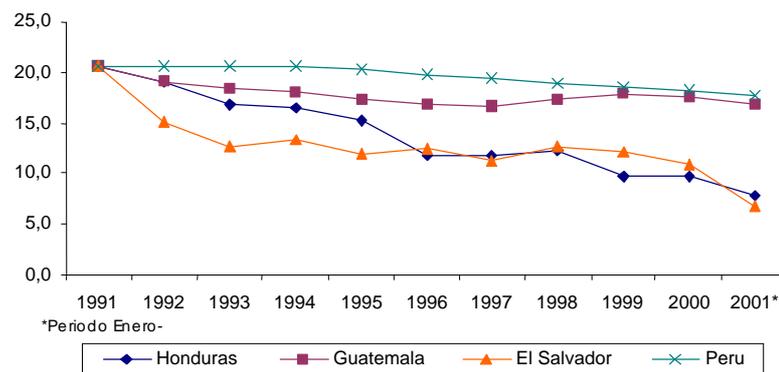
Fuente: USITC

³⁷ Honduras y El Salvador registraron durante la primera mitad de los noventa tasas de crecimiento promedio anual de 146 y 89 por ciento, respectivamente. Sin embargo, ambos países iniciaron la década con exportaciones menos de dos millones y medio cada uno, valores insignificantes en comparación a las exportaciones de Hong Kong (US\$ 234 millones) y China (US\$ 114 millones)

³⁸ México registra una reducción de sus exportaciones totales en 2,8 por ciento durante el 2001 (se consideran los tres primeros trimestres).

- **Honduras, Guatemala y El Salvador** son países que pertenecen al CBERA y últimamente han recibido mayores beneficios con el CBTPA. Como se mencionó anteriormente, esto fomentan la actividad maquilera abaratando el pago de aranceles. Con el objetivo de evaluar hasta qué punto estos países han aprovechado estos beneficios y la magnitud de competitividad extranjera que han significado comparado con el pago de estos derechos por parte del Perú se analiza la evolución de arancel implícito para este tipo de producto.

Gráfico 6
Tasas arancelarias implícitas de las importaciones por países aplicados a los productos registrados en la partida 611020



Se observa que Honduras y El Salvador han aprovechado de manera significativa estos beneficios logrando un arancel implícito de 10 y 11 puntos porcentuales más reducidos que los que pagan los productos peruanas, respectivamente. Por su lado, Guatemala tan sólo aventaja al Perú en 1 por ciento (más bajo), lo cual indica dos cosas: o bien que su industria ha desarrollado un grado más avanzado hacia la constitución del paquete completo o bien, que es maquilera que utiliza implementos de origen asiático.

Partida 610510: camisas de algodón para hombres y niños

- A comienzos de la década, Pakistán y la India incrementaron significativamente su participación en las importaciones estadounidenses de este tipo de productos, gracias a las elevadas tasas que registraron³⁹. Sin embargo, durante la siguiente mitad de los noventa, el primero de ellos presentó tasas negativas, en tanto que el segundo redujo su dinámica. En este segundo periodo, países como México, El Salvador y Honduras incrementaron sus participaciones en 5,6, 4,9 y 4,4 puntos porcentuales. En tanto, las importaciones de productos peruanos registraron también una ganancia de participación (de 2,8 puntos porcentuales). La mejora de la participación del Perú se dio a pesar que las importaciones totales EE.UU. de este tipo de productos ya se había empezado a registrar tasas negativas de crecimiento desde 1999. Los países que mejor respondieron a esta menor demanda de los años 1999-2001 han sido **México, El Salvador y Guatemala**⁴⁰.

³⁹ Entre 1990 y 1995 estos países incrementaron su participación en 13,8 y 5,8 puntos porcentuales, respectivamente.

⁴⁰ Los dos primeros países mantuvieron registrando elevadas tasas de crecimiento en los años de 1999 y 2000 (años en que se produjeron caídas de 14,8 y 3,9 por ciento en el total de las importaciones estadounidenses de este producto, respectivamente). Sin embargo, sus respectivas respuestas a la caída de 1,6 por ciento en las importaciones totales durante el 2001 fue más bien decepcionante. En cambio, Guatemala incrementó sus exportaciones de este producto en 35,4 por ciento durante ese año.



Cuadro 6
Perú: Exportaciones de camisas de algodón para hombres y niños (partida 610510*)

	Tasa de crecimiento prom. anual (%)			Incremento de la participación		
	1995-1990	2000-1995	YTD 01/00**	1995-1990	2000-1995	YTD 01/00**
Pakistan	94,1	-3,3	2,7	13,8	-4,5	0,5
India	184,8	13,4	1,9	5,8	3,5	0,3
Honduras	43,1	21,2	-14,2	1,5	4,4	-1,0
Mexico	48,1	60,3	-45,6	0,4	5,6	-2,9
El Salvador	106,6	44,9	3,6	1,0	4,9	0,3
Thailand	31,5	-4,1	1,1	1,0	-2,5	0,2
Peru	28,9	22,3	-9,2	0,1	2,8	-0,4
Philippines	21,6	-7,0	-6,1	-2,4	-3,3	-0,2
Guatemala	36,3	13,4	35,4	0,7	1,5	1,4
Sri Lanka	27,6	10,3	30,0	0,0	0,9	1,0
ASIA	27,5	-2,2	-0,2	-1,5	-17,3	0,8
ATPA	34,2	18,5	-9,3	0,6	2,9	-0,5
CBERA	22,6	15,5	-1,4	-3,0	9,4	0,0
Total	27,5	3,4	-1,6			

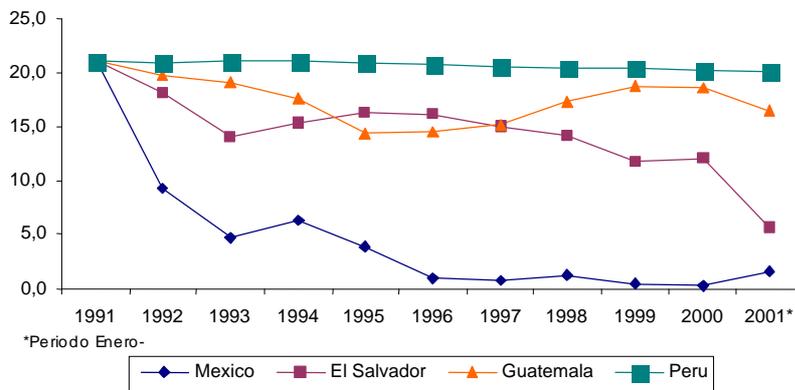
*Clasificación bajo el Sistema Armonizado de partidas arancelarias de los Estados Unidos

** Incluye las exportaciones registradas hasta el tercer trimestre

Fuente: USITC

- En lo que respecta al aprovechamiento de las ventajas arancelarias que provee los Estados Unidos a las importaciones de productos elaborados sobre la base de insumos de este país, cabe indicar que México y el Salvador han sido los países que mayor provecho han sacado a las ventajas arancelarias (cabe resaltar que durante el 2001, El Salvador ha pagado un arancel implícito de 5,7 (comparado con el 11,4 que pagaba un año antes)⁴¹. Por su lado, Guatemala ha venido pagando un arancel promedio de 16,9 por ciento en los últimos cinco años, en comparación con la tasa de 20,5 por ciento pagada por el Perú. Sin embargo, se observa que este país ha reducido el pago de arancel en el 2001 (de pagar en el 2000 un arancel de 18,9 a 16,5 por ciento en el 2001).

Gráfico 7
Tasas arancelarias implícitas de las importaciones por países aplicados a los productos registrados en la partida 610510



⁴¹ México pagó un arancel promedio de 0,8 por ciento en los últimos cinco años, en tanto que El Salvador un arancel de 13,8 por ciento.



De esta manera, luego de determinarse la posición del Perú en la lista de los proveedores de los principales productos que este país exporta a los Estados Unidos se concluye que los principales países cuyas exportaciones compiten directamente con las exportaciones peruanas son México, Honduras, Guatemala y El Salvador (estos tres últimos pertenecientes al CBTPA).

Una vez identificado los competidores directos de las exportaciones peruanas, se evalúa si los beneficios que estos países han ido adquiriendo a lo largo de los noventa han afectado al ritmo de crecimiento de las exportaciones peruanas. Con este fin se muestra en el cuadro 7 las tasas de crecimiento anual de las exportaciones correspondientes a la suma de las importaciones de las partidas 611020 y 610510 de los países en mención para un periodo que abarca desde 1994 hasta el 2001 (considerando la comparación anual de los tres primeros trimestres).

Cuadro 7
Tasa anual de crecimiento de las importaciones de la suma de las partidas 611020 y 610510 (porcentajes)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	Promedio por periodo: 90-94 2000-94	
Mexico	53,3	149,6	26,9	103,3	50,1	31,4	-9,5	-9,0	64,6	50,2
Honduras	24,0	48,2	42,1	26,6	17,1	36,1	28,4	8,7	85,7	32,7
Guatemala	15,0	5,2	52,6	37,0	50,4	46,1	46,9	18,1	40,8	38,6
El Salvador	35,4	67,0	4,1	68,7	21,5	19,6	54,7	22,7	98,6	36,9
Peru	40,6	10,8	21,4	46,7	19,3	30,4	30,9	-1,7	23,4	26,1
CBERA	12,4	34,5	29,6	31,4	16,7	32,1	30,5	10,2	24,2	29,0
Total Importaciones EE.UU.	18,8	21,8	11,1	20,7	17,1	12,2	14,6	5,8	14,3	16,2

*Incluye sólo los tres primeros trimestres

Fuente: USITC

El cuadro anterior indica que los países que se vieron principalmente afectados con el inicio del TLC, con relación a sus exportaciones asignadas a las partidas 611020 y 610510, fueron Guatemala y Perú. Cabe indicar que Guatemala es el país perteneciente al grupo de países competidores que paga el mayor arancel implícito, lo cual indicaría que este está implementando en menor medida el sistema de producción compartida. En el caso del Perú, en 1995, las exportaciones correspondientes a estos productos pagaron un arancel implícito promedio de 21 por ciento, comparado con el 13,7 por ciento pagado por El Salvador y 4 por ciento de México.

Sin embargo, en los años subsiguientes al inicio del TLC, las tasas de crecimiento del Perú y del conjunto de países pertenecientes al CBERA mostraron una dinámica mayor a la registrada en los años previos⁴².

No obstante, durante los tres primeros trimestres del año 2001 se presentó un cambio estructural significativo tanto para el Perú como para México: ambos países cayeron en 1,7 y 9 por ciento, respectivamente (aunque en realidad este país ya había mostrado una caída de sus exportaciones en el 2000). Cabe indicar que tasas negativas en el caso de ambos países no se habían registrado desde inicios de la década. En este periodo se observa la disminución significativa del crecimiento de este tipo de importaciones (se registró una tasa de 5,8 por ciento, la menor desde 1993). Asimismo, durante este año empezó a regir los beneficios correspondientes al CBTPA, los cuales, a la luz de los resultados en materia de crecimiento reportado por El Salvador, Guatemala y Honduras, estarían significando una ventaja significativa con relación al trato que recibe el Perú.

A manera de conclusión de esta sección, se puede indicar que si bien el tratamiento preferencial que han venido recibiendo México y los países de la Cuenca del Caribe no significó, en una primera etapa, una pérdida de competitividad que se viera traducida en menores tasas de crecimiento; los beneficios vigentes a partir del 2001 aplicados sobre los países integrantes del CBTPA sí evidenciarían una brecha demasiado amplia (en términos de

⁴² Cabe indicarse que la disminución del crecimiento promedio reportado en el cuadro 7 para Honduras, Guatemala y El Salvador está explicado en gran medida a que estos empezaron la década con niveles muy bajos.



tasas arancelarias) para la mayoría de empresas peruanas. Esta situación se ha visto agravada con la reducción del ritmo de importación por parte de los EE.UU. de estos productos.

5. Conclusiones y extensiones futuras

- Durante la década de los noventa, los Estados Unidos ha intensificado su política de otorgamiento de beneficios arancelarios con el objetivo de consolidar su esquema de producción compartida. Su éxito ha sido notable si se considera el retroceso logrado en lo que respecta a la participación de las importaciones asiáticas en el total de las importaciones estadounidenses de prendas de vestir.
- En lo que respecta a las exportaciones peruanas, su participación ha venido incrementándose sostenidamente a lo largo de la década de los noventa. Sin embargo, durante el 2001, el otorgamiento de mayores beneficios a los países pertenecientes al CBTPA ha significado una marcada caída en la competitividad de los productos nacionales.
- Cabe indicar, no obstante, que esta situación también incorpora el hecho que las importaciones de prendas de vestir por parte de los EE.UU. han registrado una notable desaceleración en comparación a las tasas obtenidas a lo largo de los noventa. Sin embargo, este efecto ha sido menor (e incluso se ha registrado mayores tasas que en años previos) para los países integrantes del CBTPA (como El Salvador y Guatemala).
- Por este motivo, la incorporación de las confecciones dentro del conjunto de productos beneficiados por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) se ha convertido en un tema de vital importancia para el desenvolvimiento de este sector en los próximos años.

En la actualidad, existen dos propuestas relacionadas con la renovación del ATPA y su extensión a los productos textiles. Una de ellas, que cuenta con la participación de los congresistas Phil Crane (demócrata) y Charles Rangel (republicano), considera el ingreso libre de aranceles a las confecciones elaboradas con insumos regionales hasta por una cantidad (cuota) en metros cuadrados equivalente al 3 por ciento del total importado por EE.UU., la cual se aumentaría progresivamente cada año hasta alcanzar el 6 por ciento en el 2006. Esta propuesta es conveniente para los países beneficiarios del ATPA si se considera que en conjunto las exportaciones de prendas de vestir y confecciones son ligeramente superiores al 1 por ciento.

Sin embargo, la segunda propuesta, presentada por el congresista Bob Graham, considera un esquema maquilero para la región andina. Esta propuesta no representaría beneficio alguno a las empresas peruanas debido a que estas han desarrollado la producción de paquete completo.

En este sentido, de aprobarse una versión ATPA “maquilera” o una que considere cuotas demasiado bajas a la importación de productos cuyos componentes sean regionales, la evolución futura de las exportaciones peruanas de este tipo de productos dependerá aún más de la dinámica del PBI estadounidense. Asimismo se esperaría que sean los productos de mayor calidad los que podrían sostener tasas positivas de crecimiento. Sin embargo, el gran resto de las exportaciones se irían reduciendo paulatinamente.

- Quedan aún dos aspectos importantes para explicar la dinámica de las exportaciones peruanas de prendas de vestir: los factores macroeconómicos y microeconómicos. Si bien se ha mencionado la importancia del ritmo de crecimiento de la actividad estadounidenses, quedan otros factores por tratar. Uno de ellos es la evolución del tipo de cambio en los diferentes países competidores. En este sentido, el caso de la devaluación de México a fines de 1994 y comienzos de 1995 es señalado como un factor explicativo importante en la dinámica de exportación de este país. A su vez, los factores microeconómicos (como los costos, inversiones, experiencia) también habrían jugado un rol importante en el crecimiento de las exportaciones textiles.



- Asimismo, para mejorar la construcción de escenarios futuros para las exportaciones peruana de prendas de vestir es necesario considerar la relación comercial que finalmente prevalecerá entre China y los Estados Unidos. Tal como lo señala Chacón (1999), este hecho “decidirá la suerte de la industria de ensamblaje en los países del Caribe”, expresión que sin duda puede extenderse al Perú. Otro país cuyo análisis sería beneficioso de realizar es Guatemala. Este país ha venido creciendo a tasas muy significativas a pesar que aparentemente (según lo hallado al calcular los aranceles implícitos) no está aprovechando el beneficio otorgado por EE.UU.

6. Bibliografía

Agency for International Trade Information and Cooperation, “Textiles and Clothing: Implication for Less-Advantaged Developing Countries”, Geneva, 1999.

BCRP. Memoria Anual, 2000

CEPAL, “La industria del vestido: inversiones y estrategias empresariales en América Latina y el Caribe”, *Informe de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 1999

Chacón, Francisco, “Comercio Internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa”, *Integración & Comercio*

Gittli, Eduardo y Randall Arce, “¿Qué significa para la Cuenca del Caribe la ampliación de preferencias comerciales de EE.UU.?”, *Finanzas, inversión y crecimiento*, Edición N°59, Mayo-Agosto 2000.

Schott (1994), “The Uruguay Round, an assessment”, Institute of International Economics, Washington, D.C.

USITC, “Industry and Trade Summary: Apparel”, USITC Publication, N°3169, Washington, marzo 1999.

USITC, “Shits in the U.S. Merchandise Trade in 1997”, Washington D.C., 1998.

Base de datos:

Bureau of Economic Analysis: <http://www.bea.doc.gov/>

United State International Trade Commission: <http://www.usitc.gov/>



Anexo 1

Definiendo las “Prendas de vestir y las confecciones”

Según la definición incorporada en el anuario estadístico de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las prendas de vestir y confecciones se encuentran definidas en el capítulo 84 de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI).

Por otro lado, la definición que emplea el BCRO al referirse a este tipo de exportaciones involucra adicionalmente parcialmente a un grupo de partidas que pertenecen a los capítulos 26 (artículos de pendería y trapos) y 65 (mantas, alfombras, ropa de mesa y tocador, entre otros) de la clasificación CUCI. Asimismo excluye a los subcapítulos 8481 (prendas y accesorios de vestir, de cuero natural, artificial o regenerado (excepto los guantes, mitones, etc., del rubro 894.77)), 8482 (prendas y accesorios de vestir (incluso guantes), para todos los usos, de materiales plásticos o de caucho vulcanizado (excepto caucho endurecido)), 8483 (prendas y accesorios de vestir (excepto sombreros y otros artículos de tocado) y otros artículos de peletería; pieles artificiales y artículos confeccionados con pieles artificiales) y 8484 (sombros y otros artículos de tocado, y sus guarniciones, n.e.p.).

Sin embargo, para llegar a compatibilizar ambas definiciones es necesario considerar la clasificación de acuerdo al Sistema Armonizado (SA), la cual es mucho más desagregada. Esta clasificación es utilizada por los Estados Unidos y a nivel internacional. Hasta el año 2001, el Perú utilizó la clasificación Nandina 98, la cual estuvo conformada por diez dígitos, de los cuales los 6 primeros correspondían al capítulo, partida y subpartidas de la clasificación SA, en tanto que el séptimo y octavo correspondían a las subpartidas regionales; y el noveno y décimo, a la clasificación nacional.

De esta manera, considerando la desagregación de las partidas clasificadas según el SA, se desprende lo siguiente:

1. Dentro del total de las partidas pertenecientes al capítulo 84 de la clasificación CUCI se encuentran incluidos el íntegro de las partidas pertenecientes a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado (SA).
2. De las partidas pertenecientes al capítulo 26 y 65 de la clasificación CUCI integradas en el rubro “Prendas de vestir” según el BCRP, casi el íntegro corresponden al total de partidas de los capítulos 63 y 57 del SA (excepto las mantas eléctricas (partida 6301100000)).
3. El principal movimiento de las “Prendas de vestir”, de acuerdo con la definición del BCRP, corresponde a los capítulos 61 y 62 del SA.

Teniendo en cuenta las características de la clasificación de la OMC y del BCRP con relación a las exportaciones del rubro “*Prendas de vestir y confecciones*”, se considera que de manera práctica este tipo de comercio será englobado por el movimiento de las partidas pertenecientes a los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado, con excepción de hacer referencia a alguna publicación efectuada por el BCRP. Para este caso se utilizará la clasificación mencionada anteriormente.



Anexo 2

Importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos 1990-2000

En US\$ millones

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ASIA	16871	17110	19901	20911	21820	21968	21955	24752	26761	27409	30977
China	3161	3390	4398	5264	5075	4646	5016	5965	5661	5770	6192
CBERA	1924	2472	3197	3912	4452	5406	5997	7592	8275	8820	9618
Mexico	641	829	1092	1316	1785	2778	3744	5245	6701	7738	8617
Peru	55	65	61	74	105	125	147	193	221	305	382
TOTAL	22793	23583	28021	30372	33156	36018	37861	44532	49719	52367	59092

Participación (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ASIA	74,0	72,5	71,0	68,9	65,8	61,0	58,0	55,6	53,8	52,3	52,4
China	13,9	14,4	15,7	17,3	15,3	12,9	13,2	13,4	11,4	11,0	10,5
CBERA	8,4	10,5	11,4	12,9	13,4	15,0	15,8	17,0	16,6	16,8	16,3
Mexico	2,8	3,5	3,9	4,3	5,4	7,7	9,9	11,8	13,5	14,8	14,6
Peru	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6
TOTAL	100										

Fuente: United States International Trade Commission (USITC)

Anexo 3

Medidas restrictivas: el caso de China

El caso de China es adecuado para ilustrar cómo los Estados Unidos ejerce presión directa sobre ciertos exportadores. Los efectos de las mismas se han venido traduciendo en el retroceso de la participación de este país en el total de las importaciones textiles de los Estados Unidos.

La principal medida de restricción al comercio aplicada contra las importaciones chinas son las reducidas cuotas a la cual está sujeta. Por ejemplo, bajo un acuerdo bilateral para los años 1994-1996, se estipuló un crecimiento nulo para el primer año y luego de 1 por ciento anual para los dos años restantes. Varios de las principales prendas importadas desde China (como camisas y blusas y pantalones de algodón) se encuentran con cuotas individuales cuyos coeficientes de crecimiento se encuentran entre 0,2 y 0,5 por ciento.

Luego, en 1997 se suscribió un nuevo acuerdo en donde se redujeron algunas cuotas para aquellos productos sujetos a prácticas de transbordo que buscan eludir el control de aduanero. Asimismo se reforzó las medidas contra violaciones a los acuerdos vigentes. Estas medidas implicaban la imposición de cuotas triples por parte del gobierno estadounidense.

Finalmente, los Estados Unidos presionó a China para que aceptara, de ser admitida en la OMC, que si bien en virtud a su incorporación iba a recibir de inmediato todos los beneficios que se otorgaban a otros países exportadores de textiles de la OMC en virtud del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, que sus exportaciones a este país estarían sujetas a una cláusula de salvaguarda selectiva que regiría durante cuatro años después de la terminación de todas las demás cuotas para los países de la OMC el 1 de enero del 2005⁴³.

⁴³ USITC, "Industry and Trade Summary: Apparel", USITC Publication, N°3169, Washington, marzo 1999.



Anexo 4 **Régimen de Acceso Especial (RAE)**

El 20 de febrero de 1986, el presidente de los EEUU anunció un programa que garantiza el acceso a los EEUU de productos caribeños textiles que sean confeccionados a base de telas hechas y cortadas en los EEUU.

Los productos textiles que reúnen los requerimientos del RAE ingresarán a los EEUU bajo la partida 9802.00.80.15 del Sistema Armonizado (SA), la cual se aplica a los artículos textiles ensamblados en el extranjero de componentes EEUU, y están sujetos a aranceles *ad valorem* excepto sobre el valor de los componentes estadounidenses.

El 30 de agosto de 1995, el Comité de implementación de acuerdos textiles (CITA)⁴⁴ anunció el establecimiento de un sistema similar al RAE para los productos textiles ensamblados en los países consignados en el ATPA, que empleen telas hechas y cortadas en los EEUU.

Requerimientos para acceder al RAE:

1. Los productos deben ser ensamblados en países pertenecientes al CBI o ATPA con los cuales los EEUU ha entrado en acuerdos bilaterales respetando garantizar los niveles de acceso designados bajo el RAE.
2. Los productos deben ser ensamblados de telas hechas y cortadas en los EEUU.
3. El importador del producto y el exportador de los componentes (partes a usarse en el ensamblaje) deben ser la misma persona o entidad.
4. Los insumos accesorios no originarios de EEUU pueden ser incorporados en los productos ensamblados siempre que estos no representen más del 25 por ciento del costo de los componentes utilizados en el producto ensamblado.
5. La entrada de estos productos a los EEUU deberá ser bajo la clasificación 9802.00.80.15 del SA.

⁴⁴ De sus siglas en inglés: *Committee for the Implementaiton of Textile Agreements*