

ZONAS FRANCAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA,

¿SOBREVIVIRÁN A LA LIBERALIZACIÓN
DEL COMERCIO DEL VESTIDO?

DALE T. MATHEWS
*University of the Virgin Islands**

Abstract

This paper discusses the role of the Dominican Republic as the most dynamic example of growth in assembly industries in the free export zones of the Caribbean and Central America. The possibilities for creating a sustained and lasting industry in the textile and ready to wear sector were threatened by the North American Free Trade Agreement (NAFTA), which together with the devaluation of the Mexican currency towards the end of 1994 provoked a movement of commerce in favor of Mexico and in prejudice of other Caribbean countries such as the Dominican Republic. It now remains to be seen if the Commercial Development Act 2000, put in to action by the North American government will reverse the downwards trend in employment in the textile sector and if the Dominican Republic can resist the eventual liberalization of commerce following the Agreement on Clothing and Textiles at the World Trade Organization.

Key words: Dominican Republic, North American Free Trade Agreement, Agreement on Textiles and Clothing, Assembly industries.

Resumen

Este trabajo discute el caso de la República Dominicana como el modelo más dinámico del crecimiento de industrias ensambladoras en las zonas francas de exportación del Caribe y Centroamérica. Las posibilidades para la creación de una industria sostenida y duradera del sector textil y de prendas se vieron amenazadas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que junto con la devaluación de la moneda mexicana a finales de 1994 provocó una desviación del comercio en favor de México y en perjuicio de algunos países caribeños como la República Dominicana. Ahora está por determinarse si el Acta de Desarrollo Comercial del 2000, puesta en vigor por el gobierno estadounidense, revierte la tendencia descendente en el empleo del sector textil y si la República Dominicana podrá resistir a la eventual liberalización del comercio a partir del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) de la Organización Mundial del Comercio.

Palabras clave: República Dominicana, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Acuerdo sobre Textiles y el Vestido, industrias ensambladoras.

* University of the Virgin Islands, RR02 Box 10,000, Kingshill, St. Croix, Virgin Islands, 00850.

FREE TRADE ZONES IN THE DOMINICAN REPUBLIC,

WILL THEY SURVIVE THE LIBERALIZATION
OF THE CLOTHING INDUSTRY?

DALE T. MATHEWS

University of the Virgin Islands

Résumé

La République Dominicaine présente le modèle le plus dynamique de la croissance des ateliers de montage dans les zones franches d'exportation caraïbes et centreaméricaines. La création d'une industrie durable (secteurs textiles et vêtements) est menacée par le TLCN (Traité du Libre Commerce Nordaméricain); depuis la dévaluation, fin 1994, de la monnaie mexicaine ce dernier pays profite du commerce au détriment de quelques pays de la Caraïbe, dont la République Dominicaine. L'Acte de Développement Commercial de 2000, mis en vigueur par les Etats-Unis d'Amérique, renversera-t-elle cette tendance dans le domaine textile? La République Dominicaine résistera-t-elle à l'éventuelle libération du commerce? Accord sur les Textiles et les Vêtements (ATV) de l'Organisation Mondiale du Commerce.

Mots-clefs: République Dominicaine, Traité de Libre Commerce Nord-américain, Accord sur les textiles et vêtements, industries de montage.

Samenvatting

Dit artikel analyseert het geval van het Dominikaans Republiek als het meest dynamisch model van assemblage fabrieken in de vrije export-handelszones van het Carabisch gebied en Centraal-Amerika. De NAFTA, gecombineerd met de devaluatie van de Mexicaanse peso in 1994, begunstigde de Mexicaanse handel ten nadele van de Caribische landen zoals het Dominikaans Republiek, welke resulteerde in de crisis van een duurzame textiel- en andere vormen van deze industrie. De vraag is nu of het Verdrag voor Commerciele Ontwikkeling van 2000, in gang gebracht door de regering van de Verenigde Staten, deze negatieve tendens in de textiel sector zal ombuigen en of het Dominikaans Republiek weerstand kan bieden tegen de eventuele liberalisering van de handel zoals verwoord in het Verdrag over Textiel en Kleding van de OMC.

Kernwoorden: Dominikaanse Republiek, NAFTA (North American Free Trade Agreement), Overeenkomst over Textiel en Kleding, assemblage-industriën.

INTRODUCCIÓN

Los cambios globales y regionales que han surgido a consecuencia del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han repercutido de manera significativa en las industrias ensambladoras localizadas —en su mayoría— en las Zonas Francas de Exportación (ZFE) del Caribe y Centroamérica. Las industrias que componen este sector surgieron en la segunda mitad del siglo veinte, por lo que son un fenómeno relativamente reciente, no obstante, constituyen hoy día un importante sector económico para los países sedes y además representan un vínculo o punto adicional de integración a la economía estadounidense.

Este trabajo discute el caso de la República Dominicana como el ejemplo más dinámico de este fenómeno. El país tiene el mayor número de plantas ensambladoras en sus numerosas ZFE en toda la cuenca caribeña, lo cual lo convierte en una especie de vitrina o modelo exitoso en esta materia. En el año 2000, aproximadamente 195 660 trabajadores laboraban en las ZFE dominicanas, generando de esta forma unos 4.7 mil millones de dólares en exportaciones (fob), de los cuales 2.5 mil millones correspondían al sector textil.¹ En este artículo nos centraremos en el desempeño del sector textil y de prendas, que es el líder en las ZFE dominicanas y en el resto del Caribe.²

Las posibilidades de crear una industria sostenida y duradera se vieron amenazadas por el TLCAN hasta que entró en vigor la llamada Acta de Desarrollo Comercial del 2000, impulsada por el gobierno estadounidense (Trade Development Act of 2000). Luego de inaugurado el TLCAN, se produjo una desviación del comercio en favor de México y en perjuicio de algunos países caribeños como la República Dominicana, que a finales de 1994 se

¹ Cifras preliminares del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación de la República Dominicana.

² Véase Gitli y Arce (2000, 1) y Willmore (1996, 5).

vieron afectados además por la devaluación de la moneda mexicana en un 50%. Está por determinarse si la nueva legislación norteamericana revierte la tendencia descendente en el empleo de este sector tan importante para países como el que aquí se analiza.

EL CASO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

La extensión territorial de la República Dominicana es de 48 730 kilómetros cuadrados y aunque todavía se le tipifica como una economía predominantemente agrícola, las cifras económicas no parecen sostener esta aseveración. El país tiene importantes industrias manufactureras, de minería, de zona franca y de turismo. Datos preliminares de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) indican que para el 2000 la participación agrícola en el Producto Interno Bruto (PIB) del país fue de 11.1%, mientras que la industria de la manufactura representó 17.0% (CEPAL, 2001, 17). La categoría denominada *otros servicios*, que incluye el sector turístico, registró el porcentaje más alto con 42.2%.

Durante el último quinquenio del siglo pasado, la economía dominicana mostró un notable dinamismo en su tasa de crecimiento en el contexto latinoamericano. Incluso considerando las discrepancias,³ constituye un factor sobresaliente que ha atraído la atención de los economistas dentro y fuera de la región. El PIB a precios corrientes de mercado fue de 17 000 millones de dólares para el año 1999, según el Banco Mundial. Aunque es difícil obtener estimaciones de la aportación de las ZFE al PIB, se calcula que estos parques industriales contribuyeron con 83.2% de las exportaciones de la República Dominicana para el 2000 (CEPAL, 2001, 23).

Según cálculos del Banco Mundial la población del país sumaba 8.4 millones de personas en 1999, con una tasa anual de crecimiento de 1.8%. La fuerza de trabajo, conforme datos del Banco Interamericano de Desarrollo para 1995, ascendía a 3.3 millones de personas, mientras que la tasa de participación en el mercado

³ Para 1999, la CEPAL calculó la tasa de crecimiento en 8.3% mientras que el Banco Mundial, en 7.3%.

laboral era de 64.2%. La tasa de desempleo se ubicó en 14.3% para el año 1998. Una creciente fuente de empleo para el trabajador dominicano lo constituye la zona franca de exportación.

Para finales del año 2000 unos 195 660 trabajadores laboraban en 481 establecimientos localizados en 46 zonas francas de exportación en la República Dominicana. En el cuadro 1 se observa el desempeño del sector de ZFE durante los últimos 15 años. Asimismo, el impacto que tuvieron los acontecimientos de finales de 1994 sobre el empleo en las ZFE se puede apreciar en el año 1995. Las cifras globales de empleo para el año 2000, expuestas en el cuadro 1, muestran una recuperación de alrededor de 4% luego del descenso de 3.5% registrado el año anterior. En aquella

CUADRO 1. *República Dominicana: empleo y exportaciones en ZFE, 1985-2000*

<i>Año</i>	<i>Empleo</i>	<i>Exportaciones (fob)</i> <i>(miles de millones de dólares)</i>
1985	30 902	215
1986	51 231	246
1987	66 012	332
1988	83 815	520
1989	122 946	735
1990	130 045	839
1991	135 491	1 053
1992	141 056	1 194
1993	164 296	2 511
1994	176 311	2 716
1995	165 571	2 907
1996	164 639	3 107
1997	182 174	3 596
1998	195 193	4 100
1999	189 458	4 331
2000	195 660	4 655*

*Datos preliminares.

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas.

ocasión, el Consejo Nacional de Zonas Francas de la República Dominicana responsabilizó por el descenso en el empleo a la ventaja lograda por México en sus exportaciones textiles hacia los Estados Unidos.

El cuadro 2 presenta la distribución de empresas y de empleo según los principales sectores industriales de las zonas francas en la República Dominicana. Se observa que 57% de los establecimientos pertenece al sector textil o de prendas y reúne al 73% de la fuerza laboral de la zona franca. A este sector le siguen los del tabaco y la electrónica, el primero agrupa 6% del empleo y 5% el segundo, por lo que se refiere al número de empresas, comprenden el 6 y 3% respectivamente. Entre los sectores no identificados en el cuadro 2, pero también presentes, se encuentran los de cueros, productos deportivos, de plástico, agroindustriales y equipaje, entre otros.

En el resto del Caribe predomina la industria del vestido en las zonas francas de exportación. Según fuentes estadounidenses, para mediados de la década de los noventa, este renglón representaba 90% (USITC, 1997b, 2-5) del valor de importaciones

CUADRO 2. Industrias de ZFE (diciembre, 2000)
Sectores industriales que agrupan a más de 2 700 empleados

<i>Sector industrial</i>	<i>Núm. de empleados</i>	<i>% total de empleados</i>	<i>Núm. de empresas</i>	<i>% total de empresas</i>
1. Textiles	141 945	73%	275	57%
2. Calzado	7 067	4%	18	4%
3. Tabaco	12 107	6%	27	6%
4. Electrónica	10 439	5%	16	3%
5. Utensilios médicos	7 206	4%	13	3%
6. Joyería	3 128	2%	14	3%
7. Servicios	5 855	3%	59	12%
8. Otras industrias	7 913	4%	59	12%
Suma	195 660	100%	481	100%

provenientes de fábricas de producción compartida⁴ (o *plantas gemelas*) en países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.⁵ Añade la fuente que ninguna de las otras industrias (de dispositivos médicos, joyería y varios artículos electrónicos como tablas de circuitos) sujetas a producción compartida representan más de 5% del valor total de esas importaciones (USITC, 1997b).

LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Aunque el comercio mundial de la ropa todavía está altamente reglamentado por los llamados Acuerdos Multifibras (AMF), la situación está cambiando de forma gradual. Los AMF son negociados entre los países exportadores e importadores para establecer las cuotas de entrada sobre rubros específicos de ropa con el propósito de proteger a la industria doméstica del país importador.

Con respecto a los Estados Unidos, parte de las importaciones de ropa realizadas bajo los Acuerdos Multifibras está sujeta al pago de aranceles sobre el valor agregado en el exterior bajo la sección 9802.00.80 del Nuevo Código Aduanero Armonizado. Los productos que cualifican para entrar al mercado estadounidense conforme a la sección 9802 son aquellos supeditados sólo a procesos de ensamblaje en el exterior con base en componentes mayoritariamente estadounidenses. Como la mayoría de la ropa confeccionada en las zonas francas de la República Dominicana es exportada a los Estados Unidos, y gran parte de ésta entraba hasta hace poco bajo la sección 9802.00.80,⁶ naturalmente estuvo sujeta al pago de aranceles sobre el valor agregado fuera de ese país, pero además fue reglamentada por una serie de cuotas numéricas, de las cuales la sección 9802.00.8010 (antes conocida

⁴ El concepto *producción compartida* se refiere a la producción llevada a cabo en más de un país y que generalmente entra a Estados Unidos bajo el título 9802 de su Nuevo Código Aduanero Armonizado, lo que antes se conocía como el título 807.

⁵ La Iniciativa para la Cuenca del Caribe es un programa de acceso preferencial al mercado estadounidense que este país extendió a ciertos productos provenientes de algunos países caribeños a partir de 1983.

⁶ Refiérase a Mathews (1995, 77).

como la sección 807a) era la más generosa, por ser en la práctica casi ilimitada. Aunque esto ha cambiado a raíz de la implementación del Acta Comercial del 2000, es necesario examinar este esquema para entender el desempeño del sector de zona franca en el Caribe en años anteriores.

El gobierno estadounidense estableció en 1986 la sección 807a, se aplica mediante un Programa de Acceso Preferencial (PAP) a los artículos importados de países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe que tienen acuerdos bilaterales sobre textiles con los Estados Unidos. Aunque dos años más tarde se creó un programa similar para México, no sería tan ventajoso para ese país como lo fue la 807a para el Caribe (USITC, 1994, A-3). Con la inauguración del Acta de Desarrollo Comercial por los Estados Unidos en octubre del 2000, este esquema se vuelve a alterar con respecto al Caribe. (Véase discusión más adelante.)

Los acuerdos bilaterales celebrados en el contexto del PAP para países caribeños comprendían dos tipos de mecanismos: 1) "nivel o niveles de acceso garantizados" (NAG) (*guaranteed access levels*) bajo la sección 807a del Código Aduanero de Estados Unidos (CAEU), que se refería solamente a la ropa confeccionada con tela fabricada y cortada en Estados Unidos; 2) cuotas regulares para la tela cortada o fabricada fuera de este país. Según la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés):

En general, se negocia un NAG por cada tipo de prenda bajo el AMF que a su vez cualifica bajo el acuerdo bilateral del PAP junto con un Límite Específico (LE) o un Nivel Designado Mediante Consulta (NDMC) para cuotas regulares. Ha sido posible incrementar los NAG mediante solicitud del exportador salvo que ocurra algún disturbio de mercado, mientras que los LE están sujetos a unos incrementos porcentuales anuales establecidos y los NDMC pueden ser incrementados sólo luego de consultas bilaterales [USITC, 1997c, A-5a A-6].

De esta forma, los Estados Unidos favorecían a su propia industria de tejidos (esto como mecanismo para desalentar la fuga de empleos) a expensas, por ejemplo, de la industria de los países del Lejano Oriente que en su mayoría es más eficaz que la

norteamericana en términos de costos. Aunque existen fábricas en países caribeños, como la República Dominicana, que confeccionan ropa con tela producida en el Lejano Oriente y la envían a los Estados Unidos, esta ropa está sujeta a cuotas más restrictivas denominadas *límite específico o nivel designado mediante consulta* (Bailey y Eicher, 1991, 8-9).

A pesar de que el gobierno estadounidense, mediante el mecanismo de cuotas, favoreció la producción 9802.00.8010 en las ZFE del Caribe, empresas del Lejano Oriente evitaban exportar a Estados Unidos bajo ese régimen, prefiriendo utilizar tela de origen no-estadounidense. Esta tendencia fue confirmada por fuentes norteamericanas (USITC, 1994, 2-19), que señalaron que empresas asiáticas generan mayor valor agregado en el Caribe al llevar a cabo operaciones de corte y confección (*cut, make and trim*) en el área. Esta práctica distingue a las empresas asiáticas de las estadounidenses, cuya producción compartida utiliza la sección 9802.00.8010. Además, descualifica a las exportaciones de estas empresas asiáticas a Estados Unidos para la reducción de aranceles dispuesta en la sección 9802.00.80. A pesar de esta situación, las cuotas restrictivas y aumentos salariales en sus propios países de origen motivan a las empresas asiáticas a utilizar el Caribe y Centroamérica como plataformas para penetrar el mercado estadounidense. Durante la primera mitad de la década de los noventa, los líderes al respecto fueron los coreanos, con inversiones que para junio de 1992 sumaban 70 millones de dólares (USITC, 1994, 2-19).

Aunque el número de establecimientos coreanos en las ZFE dominicanas sobrepasa al de todos los países extranjeros,⁷ excepto los Estados Unidos, cifras recientes evidencian la fuerte presencia de inversiones panameñas, calculadas en 36 millones de dólares (cuadro 3). Esta cifra es superada por la de inversiones de origen estadounidense (747 millones de dólares), de origen dominicano (312 millones de dólares), y coreano (75 millones de dólares). A éstos les sigue en quinto lugar Holanda con ocho millones de

⁷ Según cifras del Consejo Nacional de Zonas Francas de la República Dominicana, el número de empresas con capital de origen coreano suma 26, mientras que las de origen taiwanés ascienden a ocho para el año 1999.

CUADRO 3. *Inversiones de empresas de zona franca por país de origen
Inversiones mayores de 6 millones de dólares
(diciembre del 2000)*

<i>País</i>	<i>Inversión (millones de dólares)</i>
Estados Unidos	747
República Dominicana	312
Corea del Sur	75
Panamá	36
Holanda	8
Taiwán	6
Otros	38

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas.

dólares invertidos. Por otro lado, el cuadro 4 presenta datos sobre importaciones realizadas por empresas de ZFE según el país de origen. Se estima que gran parte o la totalidad de estas importaciones son insumos de producción. Las principales naciones proveedoras de éstos son, Estados Unidos, que abastece a 409 empresas; Corea del Sur, a 33; les siguen China e Italia cuyos insumos son importados por 29 y 18 empresas respectivamente. Esto no toma en consideración las 60 compañías que realizan "importaciones" del territorio nacional dominicano.

Para obtener información más precisa sobre la procuración insumos, se intentó entrevistar a gerentes de empresas asiáticas, pero los representantes de establecimientos coreanos se mostraron renuentes a colaborar con la encuesta, por ende, no se obtuvo la información que pudiera confirmar los usos antes mencionados. No obstante, el gerente de una empresa de inversión conjunta, con capitales de Dominicana y Hong Kong y dedicada a la producción de sudaderas, informó que utilizaba exclusivamente tela de Hong Kong que luego era cortada en República Dominicana, lo que calificaba a su empresa como manufacturera, en lugar de mera ensambladora. En contraste, otra empresa de inversiones conjuntas, con capital coreano minoritario, estaba llevando a cabo

CUADRO 4. *País de origen para importaciones por número de empresas de zona franca. Origen de importaciones correspondiente a mayor de doce empresas (diciembre del 2000)*

<i>País proveedor de insumos</i>	<i>Núm. de empresas importadoras</i>
Estados Unidos	409
República Dominicana	60
Corea del Sur	33
China	29
Italia	18
Puerto Rico	17
Taiwán	15
México	14

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas.

la producción de ropa para hombre y mujer bajo la sección 9802. Ninguna fábrica de origen no-asiático incluida en la muestra utilizaba tela de países asiáticos (Mathews, 1995, 81).

Sin embargo, las estrictas reglas de origen estipuladas por el Acta de Desarrollo Comercial del 2000 no favorecen el uso de tela del Lejano Oriente. Por otro lado, el panorama futuro es incierto si se toma en consideración la eventual liberalización del comercio con el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) firmado por la Organización Mundial de Comercio (OMC-GATT), y la posible entrada de China a ese organismo mundial.

Las respuestas que países como República Dominicana puedan ofrecer al reto de la apertura de los mercados de prendas y textiles dependerán de una serie de factores que incluyen los costos salariales y estrategias de diversificación de productos. Es importante indicar que la República Dominicana se ha especializado en una pequeña cantidad de productos. En el cuadro 5 se puede ver que la ropa interior de algodón ha incrementado su participación entre las exportaciones de prendas, aumentando 2% del valor total de las ventas hacia los Estados Unidos en

1989, a 10% en 1997 y 12% en 1999. La participación de la mayoría de los otros productos en el valor total de exportaciones se ha mantenido relativamente estable en términos porcentuales. Los pantalones de algodón para hombres registran el valor más alto,

CUADRO 5. Valores de principales importaciones estadounidenses de ropa y textiles provenientes de la República Dominicana (productos cuyo valor fue mayor de 50 millones de dólares en por lo menos uno de los años de 1989 a 1999)

Categoría	Descripción	Millones de dólares				% total importaciones			
		1989	1993	1997	1999	1989	1993	1997	1999
338	Camisas tejidos de algodón para varón	27	49	77	129	4%	3%	3%	5%
339	Blusas tejidas de algodón	17	36	77	122	3%	2%	3%	5%
347	Pantalones de algodón para varón	137	278	468	463	21%	19%	21%	19%
348	Pantalones de algodón para mujer	40	129	175	222	6%	9%	8%	9%
352	Ropa interior de algodón	14	95	220	279	2%	7%	10%	12%
435	Chaquetas de lana para mujer	15	74	87	42	2%	5%	4%	2%
633	Chaquetas deportivas de FS* para varón	17	27	63	42	3%	2%	3%	2%
635	Chaquetas de FS para mujer	12	62	66	14	2%	4%	3%	1%
647	Pantalones de FS para varón	46	84	149	168	7%	6%	7%	7%
648	Pantalones de FS para mujer	20	42	59	45	3%	3%	3%	2%
649	Brasieres de FS	48	108	151	174	7%	7%	7%	7%
659	Otra ropa de FS	12	46	65	74	2%	3%	3%	3%

* Fibra sintética.

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU.

entre 463 y 468 millones de dólares. Sin embargo, lo que a primera vista parece ser un sector en auge ha sido afectado de manera significativa por los acuerdos regionales de comercio.

Hasta la fecha, el TLCAN ha provocado en algunos casos cambios a favor de México en el patrón de comercio hemisférico del vestido. Los países más afectados son aquellos cuyos costos salariales son relativamente elevados, por lo que la adversa repercusión del TLCAN no se ha distribuido uniformemente entre todos los países caribeños con ZFE en sus respectivos territorios nacionales (Gitli y Arce, 2000, 1). Si bien es cierto que las exportaciones de ropa del Caribe hacia los Estados Unidos en las últimas dos décadas se han desarrollado al amparo de tratos preferenciales como la sección 807a de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, también es cierto que esta ventaja regional se vio, hasta hace poco, amenazada por el TLCAN y, más a largo plazo, por el futuro desarrollo del libre comercio en todo el planeta. En las próximas secciones se abunda sobre el impacto que han tenido el TLCAN y la devaluación mexicana sobre las industrias de ZFE de la región y sobre lo que puede ocurrir si, en el contexto mundial, prevalece el libre comercio.

EL IMPACTO DEL TLCAN Y LA DEVALUACIÓN MEXICANA

México y la República Dominicana se encuentran entre los principales países beneficiarios de la coproducción textil con los Estados Unidos. Esto queda de manifiesto en el cuadro 6, que presenta los valores de las importaciones estadounidenses de fibras y productos de fibra bajo el Código Aduanero 9802 correspondientes a los principales países beneficiarios de este programa en el hemisferio. Las cifras están divididas entre el 9802 regular y el Programa Especial, que agrupa aquellas importaciones de ropa confeccionada con tela fabricada y cortada en los Estados Unidos (la antigua sección 807a, en el caso del Caribe y Centroamérica).⁸

⁸ El Programa Especial incluye el Programa de Acceso Especial aplicado a los países que integran la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, al igual que el Régimen Especial establecido por los Estados Unidos para México.

Para dramatizar el impacto que ha tenido el TLCAN y la devaluación mexicana de 1994 sobre el comercio textil con los Estados Unidos, se incluyeron cifras de un año anterior y uno posterior a estos sucesos. En 1992, en el marco del Programa Especial, los Estados Unidos realizaron importaciones de ropa mexicana que fueron valoradas en 521 millones de dólares, mientras que las procedentes de República Dominicana ascendieron a 536 millones. Para 1995 vemos que México suple una cantidad tasada en 2.3 mil millones, sobrepasando de forma sorpresiva las mismas exportaciones dominicanas que fueron calculadas en 767 millones.

Tal como se indicó al principio de este trabajo, se ha producido una desviación del comercio a favor de México y en perjuicio de algunos países caribeños como República Dominicana a consecuencia del efecto combinado de la devaluación mexicana y el comienzo del TLCAN. Este último significó la eliminación del

CUADRO 6. *Valor de importaciones de fibras AMF bajo CAEU 9802 (807) según principales beneficiarios: 1992 y 1995*

	1992			1995		
	9802 Regular millones de dólares	Programa Especial millones de dólares	Suma	9802 Regular millones de dólares	Programa Especial millones de dólares	Suma
Rep. Dominicana	513	536	1049	798	767	1565
México	364	521	885	219	2322	2541
Costa Rica	379	102	481	141	529	670
Jamaica	74	146	220	203	246	449
Guatemala	255	57	312	362	158	520
Honduras	246	0	246	676	0	676
El Salvador	131	0	131	458	19	477
Haití	62	0	62		5	5
Colombia	204	0	204			

Nota: Se excluyen años posteriores a 1995 pues disminuyó el uso del CAEU 9802 como mecanismo de penetración al mercado estadounidense por parte de México debido a la puesta en marcha del TLCAN.

Fuentes: Para 1992, base de datos del Departamento de Comercio de EE.UU.; para 1995, USITC (1996, 5-5).

arancel estadounidense sobre el valor agregado en México de ropa destinada a los Estados Unidos bajo el Programa Especial. De conformidad con el Programa Especial 807a, vigente hasta hace poco para los países que integran la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, se aplicaba un arancel sobre el valor agregado fuera de los Estados Unidos. Según datos ofrecidos por la Comisión Internacional del Comercio de los Estados Unidos, los pantalones casuales de algodón de origen mexicano tenían para 1995 un costo 14% menor en relación con el mismo producto proveniente de República Dominicana (USITC, 1996, 5-7). La mitad de esta diferencia en el costo fue atribuido en ese momento al arbitrio que cobraba el gobierno estadounidense a las importaciones provenientes del Caribe (USITC, 1996, 5-7).

A raíz de esta situación surge el clamor de los gobiernos del Caribe por algún tipo de "paridad" con el TLCAN que evite la fuga de empresas textiles. En estos momentos es difícil hacer un pronóstico definitivo debido al poco tiempo que ha transcurrido desde la inauguración del Acta de Desarrollo Comercial del 2000. Además es difícil saber qué sucederá con la liberalización de los mercados de prendas y textiles propuesta para el 2005. A pesar de ello, se pueden identificar una serie de factores que influyen en cualquier panorama futuro.

EL ACTA DE DESARROLLO COMERCIAL DEL 2000

Respondiendo a presiones de influyentes grupos comerciales y manufactureros norteamericanos, como la American Apparel Manufacturer's Association (AAMA) y el American Textile Manufacturer's Institute (ATMI), más que al clamor de los países de la cuenca del Caribe, el gobierno estadounidense aprobó en mayo el Acta de Desarrollo Comercial del 2000; la ley entró en vigor el 1o. de octubre de ese año, se mantendrá vigente hasta el 30 de septiembre del 2008 y otorga acceso al mercado estadounidense libre de cuotas y aranceles para:

- 1) Artículos elaborados en uno o más países del Caribe con base en tela producida y cortada en Estados Unidos y hecha

además de hilo de origen 100% estadounidense. (Esto incluye ropa transformada mediante procesos de bordado y operaciones de lavado.) Bajo esta descripción se incluye la ropa que cualificaba ante la sección 9802.00.8010 y su precursor el 807a.

- 2) Ropa cortada y ensamblada en uno o más países beneficiarios del Caribe con hilo de costura estadounidense y usando tela de ese país creada con hilo estadounidense.
- 3) Artículos tejidos (tejer punto) en un país beneficiario con hilo estadounidense (con la excepción de calcetería), y ropa tejida (tejer punto excluyendo camisetas), cortada y ensamblada en uno o más países beneficiarios a partir de tela producida en el Caribe con base en hilos estadounidenses. Ésta no puede exceder el límite del equivalente de 250 millones de metros cuadrados de tela de punto para el primer año de vigencia de la ley. A partir de ese año, la cuota aumentará a una tasa anual de 16% por un periodo de tres años.
- 4) Además, se establece un límite máximo de 4.2 millones de docenas de camisetas (*T-shirts*) producidas en uno o más países beneficiarios del Caribe con tela elaborada en uno o más países beneficiarios con base en hilo estadounidense que puede entrar libre de aranceles a los Estados Unidos durante el primer año de vigencia de la ley. Luego esta cuota aumentará a una tasa anual de 16% hasta el año 2004.
- 5) Brasieres o sostenes cortados y ensamblados en algún país beneficiario del Caribe, siempre y cuando el costo total de la tela usada en su producción contenga un valor mínimo de 75% de origen estadounidense.
- 6) La concesión se extiende a artículos ensamblados en el Caribe que sean producidos con fibra, hilo o tela de origen no estadounidense (o sea, no-TLCAN) sólo si se establece de antemano que tales insumos no están disponibles de fuentes norteamericanas en cantidades comerciables. En este caso, se requiere de una disposición o proclama del presidente de los Estados Unidos.
- 7) Artículos folclóricos o productos elaborados a mano debidamente certificados.

- 8) Equipaje textil elaborado en un país beneficiario del Caribe a partir de tela producida en los Estados Unidos con hilo también manufacturado en este país. La misma puede haber sido cortada en los Estados Unidos o en el país beneficiario del Caribe.

Aunque esta ley tuvo sus detractores, promete beneficios tanto para países de la cuenca del Caribe como para grupos comerciales y manufactureros estadounidenses. Charles Bremmer, de la ATMI, calcula en 700 millones de dólares los ahorros que habrán de adjudicarse los importadores de confecciones caribeñas (Welling, s/f). Por otro lado, José Manuel Torres, director ejecutivo de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (Adozona) estima en 30 000 la cantidad de nuevos empleos que serían generados en las zonas francas de su país durante el primer año de vigencia de la ley. Esto representaría un aumento de 25% en el empleo y un incremento que variaría entre \$ 600 y \$ 1000 millones en las exportaciones del sector (Martínez, s/f).

A pesar de los beneficios que el Caribe recibe del Acta de Desarrollo Comercial del 2000, ésta no otorga una “paridad” estricta con el TLCAN. Además, la aplicación de la ley es precaria pues representa un programa unilateral y no contractual con una vigencia limitada de ocho años. Esto significa que los Estados Unidos pueden hacer alteraciones a la misma o descalificar a un beneficiario sin tener que responder a protestas o sujetarse a un mecanismo de solución de disputas tal como se estipula para México en el TLCAN. Entre las otras limitaciones de esta ley se encuentran las restricciones al valor agregado, que mantienen unas reducidas oportunidades para la integración vertical de la industria de ropa más allá de la etapa del ensamblaje.

Como se anticipó, la ley privilegia los insumos estadounidenses a usarse en las confecciones caribeñas; por lo menos 93% del hilo incorporado en los artículos de ropa debe tener ese origen.⁹ Ningún producto textil de la región cualifica para tener acceso

⁹ “MT’s Summary Review of CBTPA Benefits”, *Manchester Trade*, Washington D.C., junio, 2000.

CUADRO 7. Cuotas para el Caribe
Acta de Desarrollo Comercial, 2000

País	250 millones de metros cuadrados			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
República Dominicana				
- % participación	18.13%	16.88%	15.61%	15.54%
volumen de cuota	45 334 750	489 607 000	52 518 768	60 652 516
- tasa de crecimiento	n/d	8.00%	7.30%	15.50%
Caricom - Haití				
- % participación	4.93%	8.87%	14.78%	15.27%
volumen de cuota	12 312 500	25 708 500	49 703 100	59 583 303
- tasa de crecimiento	n/d	108.80%	93.30%	19.90%
Costa Rica				
- % participación	7.48%	6.94%	6.43%	6.39%
volumen de cuota	18 690 250	20 138 470	21 637 248	24 947 020
- tasa de crecimiento	n/d	7.70%	7.40%	15.30%
Nicaragua				
- % participación	1.97%	4.43%	4.93%	4.93%
volumen de cuota	4 925 000	12 854 250	16 567 700	19 218 532
- tasa de crecimiento	n/d	161.00%	28.90%	16.00%
El Salvador				
- % participación	21.40%	19.90%	18.40%	18.28%
volumen de cuota	53 496 000	57 711 450	61 911 056	71 323 192
- tasa de crecimiento	n/d	7.90%	7.30%	15.20%
Guatemala				
- % participación	19.40%	18.04%	16.68%	16.5694
volumen de cuota	48 496 250	52 317 740	56 124 976	64 657 775
- tasa de crecimiento	n/d	7.90%	7.30%	15.20%
Honduras				
- % participación	25.20%	23.43%	21.67%	21.52%
volumen de cuota	62 995 250	67 959 180	72 904 608	83 988 302
- tasa de crecimiento	n/d	7.90%	7.30%	15.20%
Panamá				
- % participación	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
volumen de cuota	3 750 000	4 350 000	5 046 000	5 853 360
- tasa de crecimiento	n/d	16.00%	16.00%	16.00%
SUMAS				
- % participación	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
volumen de cuota	250 000 000	290 000 290	336 413 456	390 224 000
- tasa de crecimiento	n/d	16.00%	16.00%	16.00%

libre de impuestos al mercado norteamericano si no es por medio de su incorporación a la producción de un artículo. No obstante, productos elaborados con base en tela de punto fabricada en países beneficiarios del Caribe gozan de acceso privilegiado a ese mercado, pero sólo en ciertas cantidades. Éstas, constituidas en las cuotas antes mencionadas, fueron distribuidas a los países beneficiarios del Caribe. En el cuadro 7 se registra la distribución de los 250 millones de metros cuadrados de tela de punto, y en el cuadro 8 la de los 4.2 millones de docenas de camisetas.

En el caso de la cuota del equivalente de los 250 millones de metros cuadrados de tela de punto para el primer año, una cuarta parte le corresponde a Honduras, seguido por El Salvador con un 21.4%, Guatemala con 19.4%, y luego República Dominicana con 18.13%. Con relación a las cuotas de camisetas, Honduras vuelve a encabezar la lista con 42% de la cuota para el primer año, seguido por El Salvador con 20.78% y República Dominicana con 14.5%. En los años posteriores al 2004, queda a discreción del Congreso estadounidense la tasa de crecimiento de estas cuotas para cada país beneficiario. Es el sentir del Congreso que la determinación de dichas tasas debe estar basada en el desempeño de las exportaciones estadounidenses a cada uno de los países beneficiarios, como consecuencia del trato especial a estos productos durante los cuatro primeros años de vigencia de la ley. En otras palabras, si el aumento en la cuota de un país beneficiario ha propiciado un correspondiente incremento en las exportaciones estadounidenses a ese país, éste tendrá mayores posibilidades de obtener un incremento en la tasa de crecimiento de su cuota luego del 30 de septiembre del 2004.

Al margen de lo logrado mediante esta ley, es relevante tomar en cuenta el creciente proteccionismo consecuencia del ambiente preelectoral. Además, la relación de EE.UU. con los países caribeños debe sustentarse en la liberalización recíproca de mercados, en lugar del otorgamiento de ciertas ventajas unilaterales tal como ocurrió con la ICC. La paridad representa un beneficio unilateral para los productores del Caribe que difícilmente se puede defender en un contexto mundial en donde la apertura de mercados está a la orden del día.

CUADRO 8. Cuotas para el Caribe
Acta de Desarrollo Comercial, 2000

<i>País</i>	<i>4.2 millones de docenas de camisetas</i>			
	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>
República Dominicana				
- % participación	14.50%	13.35%	12.00%	11.00%
cuota	609 000	650 412	678 182	721 134
- tasa de crecimiento	n/d	6.80%	4.30%	6.30%
Caricom - Haití				
- % participación	5.00%	10.00%	16.00%	17.50%
cuota	210 000	487 200	904 243	1 147 259
- tasa de crecimiento	n/d	132.00%	85.60%	26.90%
Costa Rica				
- % participación	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
cuota	63 000	73 080	84 773	98 336
- tasa de crecimiento	n/d	16.00%	16.00%	16.00%
Nicaragua				
- % participación	4.00%	6.00%	7.00%	7.00%
cuota	168 000	292 320	395 606	458 903
- tasa de crecimiento	n/d	74.00%	35.30%	16.00%
El Salvador				
- % participación	20.78%	19.14%	17.69%	16.52%
cuota	872 655	932 257	999 697	1 083 012
- tasa de crecimiento	n/d	6.80%	7.20%	8.30%
Guatemala				
- % participación	11.22%	10.34%	9.55%	8.30%
cuota	471 345	503 536	539 963	544 128
- tasa de crecimiento	n/d	6.80%	7.20%	0.80%
Honduras				
- % participación	42.00%	38.68%	35.76%	37.18%
cuota	1 764 000	1 884 475	2 020 803	2 437 433
- tasa de crecimiento	n/d	6.80%	7.20%	20.60%
Panamá				
- % participación	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
cuota	42 000.00	48 720	56 515	65 558
- tasa de crecimiento	n/d	16.00%	16.00%	16.00%
SUMAS				
- % participación	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
cuota	4 200 000	4 872 000	5 679 783	6 555 763
- tasa de crecimiento	n/d	16.00%	16.58%	15.42%

Quizás de mayor importancia será el impacto que puede tener la globalización o libre comercio mundial impulsado y custodiado por la OMC. Los acuerdos regionales, como el TLCAN, proveen a sus integrantes un margen de ventaja sobre países que quedan fuera del bloque en materia de comercio, pero tal ventaja podría desvanecerse. En este sentido, la interacción de los Acuerdos de la Ronda Uruguay con el TLCAN es de suma trascendencia para la configuración futura del comercio regional.

LA RONDA URUGUAY Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

Uno de los éxitos más sobresalientes de la Ronda Uruguay¹⁰ para los países en vías de desarrollo, fue la decisión de liberalizar el comercio de textiles mediante la eliminación progresiva del sistema de cuotas existente por muchos años bajo los Acuerdos Multifibras. En este sentido, el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido establece un itinerario para la eliminación de cuotas en los países miembros de la OMC y, de cumplirse la letra y el espíritu de este ATV, quedará eliminada toda restricción sobre este renglón para el año 2005.

Sin embargo, la conclusión de la Ronda Uruguay no significa que vaya a prevalecer el libre comercio con respecto a este producto, ya que permanecerá en vigor un nivel significativo de protección arancelaria. En función de esos acuerdos, el gobierno de los Estados Unidos se comprometió a reducir los aranceles aplicados a productos textiles en general en un promedio de 9%. En términos más específicos, el arancel promedio aplicado a la ropa en algodón bajaría de 16.6% a 15% (USITC, 1995, 14). El arancel impuesto a la ropa en fibra sintética bajaría de un promedio de 25.5% a 23.7% (USITC, 1995, 14). Estas dos categorías de bienes representan importantes industrias para los países en vías de desarrollo.

¹⁰ Los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron negociados bajo el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y entraron en vigor a principios de 1995.

SE PERFILA UNA CRISIS EN LA CADENA PRODUCTIVA DEL VESTIDO

Aunque la eliminación de los AMF también significa la desaparición del sistema de cuotas estadounidenses bajo la sección 9802 del Código Aduanero Armonizado, no implica que las exportaciones de ropa desde el Caribe o aun desde México hacia los Estados Unidos continuarán en ascenso. Es precisamente el sistema estadounidense de cuotas lo que ha frenado el flujo de importaciones de ropa barata proveniente del Lejano Oriente y simultáneamente ha sido el factor principal que ha motivado a muchas empresas textiles del Lejano Oriente a reubicarse en la región del Caribe para aprovechar las cuotas relativamente más generosas de estos países. Por ende, es probable que la eliminación de dicho sistema de cuotas reduciría el atractivo de la región caribeña como base de exportación para empresas asiáticas al mercado norteamericano.

¿Cuáles serían los países más beneficiados por estos cambios? De cumplirse la eliminación de las cuotas textiles, tal como se vislumbra en el ATV, se espera que China y países como Indonesia, Pakistán y Bangladesh (entre otros) sean los más beneficiados. El aumento en las importaciones estadounidenses de ropa proveniente de estos países con salarios bajos, ya está afectando adversamente a la industria norteamericana de tejidos al igual que a su contraparte complementaria de confecciones en el Caribe, Centroamérica y México. Se informó para finales de julio del 2001 que durante la primera mitad de ese año, la industria textil estadounidense perdió 39 000 empleos mientras que 30 000 fueron eliminados de la rama del vestido. Durante los últimos seis años 612 000 empleados fueron despedidos del sector textil en los Estados Unidos.¹¹ Si China logra ingresar a la Organización Mundial del Comercio, puede agudizarse aún más la situación.

Cualquier pronóstico sobre la configuración futura de la industria del vestido en el hemisferio sería difícil, pues no depende de una sola variable. En el caso de países como República Dominicana, también hay que tomar en cuenta el impacto que tendrá la eliminación de incentivos a las ZFE a partir de enero del

¹¹ "USA: Textile Industry Faces Worst Crisis in 60 Years", en Just-Style.com, consultado el 27 de julio, 2001.

2003, según los requerimientos de la OMC. El país está obligado a seguirle los pasos a México que, a partir del 1o. de enero del 2001, tuvo que efectuar modificaciones al Programa de Importaciones Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) para sumarse a la disciplina del organismo mundial.¹² Aunque es un tema muy complejo, vale la pena hacer una distinción entre los acuerdos mundiales de globalización impulsados por la OMC, por un lado, y los acuerdos regionales relevantes como, en este caso, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Aunque no resulten ser del todo eficaces para hacer competitiva la cadena productiva textil norteamericana y enfrentar a los productores asiáticos cuando entra en vigor el ATV de la OMC, las reglas de origen del TLCAN claramente favorecerán los insumos textiles de los países que integran ese bloque en el corto plazo.

EL TLCAN O LA OMC (LO REGIONAL O LO GLOBAL), ¿CUÁL PREVALECE?

A partir de la puesta en marcha del TLCAN, a principios del 1994, los Estados Unidos eliminaron las cuotas a cerca de 90% de las importaciones de ropa proveniente de México, que antes estaba sujeta a restricciones (el resto de las cuotas quedaría eliminado para el 2004) (USITC, 1995, 13).¹³ Los aranceles sobre aproximadamente 30% de las importaciones de ropa de México fueron anulados de inmediato y para el año 2000 se suprimieron a casi toda la ropa que cumple con los normas de origen del Tratado importada por los Estados Unidos desde México (USITC, 1995, 14).

Dadas las reglas de origen, el TLCAN mantiene elementos de proteccionismo, por ejemplo, en el caso de la industria textil, el uso casi exclusivo de hilazas de países miembros del bloque. En otras palabras, para que la ropa y otros bienes textiles cualifiquen para la totalidad de los beneficios del TLCAN (o sea, la exención del pago de aranceles), deben haber sido producidas con hilaza

¹² Todo subsidio que incide directamente sobre la exportación de bienes está prohibido por el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC.

¹³ Se tomó como base para estos porcentajes el comercio en 1991.

hecha en un país miembro del tratado (la regla de *hilaza hacia adelante*, o en inglés, *yarn forward*). Esta regla ha sido blanco de severas críticas debido a la protección que otorga a la industria norteamericana (Hufbauer & Schott, 1993, 44).

Sale a relucir aún más este proteccionismo al comercio textil bajo el TLCAN cuando se consideran dos notables excepciones a la referida ley de origen de hilaza hacia adelante. En el caso de la tela tejida de algodón y de la tela de fibra sintética (tejida y no tejida), se requiere que la fibra que compone la hilaza sea originaria de un país miembro del bloque. Tela de algodón y fibra sintética que no cumpla con estas reglas de origen podrá penetrar los mercados del TLCAN pero sólo en ciertas cantidades y pagando unas tasas arancelarias preferenciales denominadas TPL (Tariff Preference Levels o Niveles Arancelarios Preferenciales). Estos TPL se crearon para aliviar situaciones de escasez, particularmente en lo que a insumos de la manufactura se refiere. Las reglas de origen favorecen a los proveedores de países miembros del TLCAN aun frente al ATV custodiado por la OMC.¹⁴ Como se ha mencionado anteriormente, este último acuerdo establece la eliminación gradual de cuotas de importación pero no la eliminación de los aranceles.

CONCLUSIONES

Las industrias de ZFE y la industria maquiladora de ropa, en particular en el Caribe y Centroamérica, operan como enclaves económicos. Esta característica es el principal obstáculo para que logren convertirse en una base industrial viable y sostenible a largo plazo y así coadyuvar al desarrollo económico de los países. La maquila de ropa en la región representa un pequeño segmento de la cadena productiva de la industria de la aguja y por ende contribuye muy poco al valor agregado desde una perspectiva industrial. Además, este segmento descansa sobre una base precaria que es la mano de obra barata. Dicha industria puede pros-

¹⁴ Aun con esta ventaja arancelaria, se pronostica que los países asiáticos podrán dominar el mercado textil norteamericano.

perar o quedar en quiebra dependiendo de las fluctuaciones en las monedas nacionales de los países competidores frente al dólar. La característica de manufactura liviana y altamente móvil facilita la reubicación de empresas de esta industria precisamente en áreas donde la fuerza de trabajo resulta más barata.

A pesar de estas desventajas, la escasez de alternativas para empleos y la necesidad de generar divisas a corto y mediano plazo convierten la atracción de estas industrias de enclave en una alta prioridad de los gobiernos de países como República Dominicana. El Banco Mundial se hace eco de estas políticas en una publicación del 1997:

La República Dominicana se encuentra en una encrucijada. El desempeño de la economía durante los últimos 15 años demuestra claramente la habilidad del país de competir efectivamente en el mercado internacional al igual que la inhabilidad de los sectores de turismo y zonas francas de revivir por sí solos el crecimiento sostenible... En la transición a una economía más abierta y encabezada por el sector privado, sin embargo, las perspectivas de crecimiento a mediano plazo continuarán dependiendo fuertemente del dinamismo del turismo y las ZFE [World Bank, 1997; traducción del autor].

Como las ZFE de República Dominicana no son fáciles de sustituir, es imprescindible que continúen las políticas comerciales a su favor.

La integración al TLCAN también puede ser necesaria a mediano plazo si opera en favor de la integración vertical de la industria de tejidos, como han sugerido algunos autores que estudian el caso de México bajo el TLCAN. Por ahora, la entrada en vigor del Acta de Desarrollo Comercial del 2000 significa que las empresas de ZFE de República Dominicana pueden empezar a incursionar en procesos o segmentos más allá del ensamblaje de ropa. La integración del país al TLCAN, aunque restringe el uso de insumos provenientes fuera del bloque, teóricamente abre la posibilidad de la incorporación de tela e hilaza producida en el suelo nacional. Aunque República Dominicana no posee una ventaja comparativa en todos los eslabones de la cadena productiva de la industria

de ropa, sí tiene una reconocida capacidad de diseño que podría verse integrada. De todas formas, este problema debe ser abarcado desde una perspectiva regional o aun hemisférica.

Cualquiera que sea la configuración final de la cadena productiva de la industria de ropa en el hemisferio, la realidad es que tendrá que enfrentar el reto de los productores asiáticos para el año 2005, cuando culmine el proceso de liquidación de los AMF. Esos productores tienen una capacidad reconocida de ofrecer el proceso completo incluyendo la distribución (el *full package*) a los mercados mundiales, y a precios muy competitivos. Por ende, los intereses hemisféricos de la cadena productiva de la industria de ropa deben cooperar combinando sus recursos y competencias de la manera más efectiva, y aprovechando las ventajas relativas de las distintas regiones. Esta es la única manera de enfrentar el "reto asiático" con algún grado de éxito. El TLCAN es un paso hacia esta dirección, aunque la mejor opción sería la extensión del acuerdo al hemisferio completo.

En cuanto al "modelo de zona franca" en la República Dominicana (y más aún en el resto del Caribe), estas zonas están muy concentradas en una industria (la ropa) y en una sola etapa de la cadena productiva (la confección). El futuro se encamina hacia el aumento en el valor agregado por un lado y la diversificación de industrias y de mercados por el otro. Empresas nacionales que integran todos los eslabones de la cadena productiva de ropa se conforman con vender al mercado nacional cobijados tras altas barreras arancelarias. Esta opción se desvanece ante la globalización y la regionalización. Los gobiernos de nuestra región deben crear las condiciones para integrar estas industrias domésticas al sector de ZFE o hacer que ellas mismas empiecen a exportar por su cuenta.

E-mail: dmathew@uvi.edu

Artículo recibido el 05/10/01, aceptado 25/04/02

BIBLIOGRAFÍA

- Bailey, Thomas y Theo Eicher
1991 "The Effect of a North American Free Trade Agreement on Apparel Employment in the US", documento preparado para el Bureau of International Labor Affairs, del U.S. Department of Labor, octubre.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
2001 *República Dominicana: evolución económica durante 2000*, LC/MEX/L.471, ONU, 30 de mayo.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación
1998 *Informe estadístico 1997, Sector de Zonas Francas*, Santo Domingo, Departamento de Información y Estadísticas.
- Gitli, Eduardo y Randall Arce
2000 *Qué significa la ampliación de beneficios para los países de la Cuenca del Caribe*, Heredia, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE).
- Government of the United States of America
2000 *Trade and Development Act of 2000*, Washington D.C., Government Printing Office.
- Hufbauer, Gary Clyde & Jeffrey J. Schott
1993 *NAFTA: An Assessment*, Washington D.C., Institute for International Economics.
- Lustig, Nora, Barry P. Bosworth & Robert Z. Lawrence (eds.)
1992 *North American Free Trade: Assessing the Impact*, Washington D.C., The Brookings Institution.
- Martínez Fornos, Eva
s/f "The Dominican Triumph", en *Apparel Industry International* [en línea], disponible en internet: <<http://www.aiimag.com/aiieng/jul00stor2.html>>, consultado el 31 julio 2000.
- Mathews, Dale T.
1995 *Export Processing Zones in the Dominican Republic: Their Nature and Trajectory*, tesis doctoral, University of Sussex, Inglaterra.
- United States Department of Labor-Bureau of International Labor Affairs
1992 *Trade and Employment Effects of the Caribbean Basin Economic Recovery Act*, Economic Disc. Paper 41, octubre.
- United States International Trade Commission (USITC)
1984 *Tariff Schedules of the United States Annotated: 1984*, Washington D.C., USITC.

- 1994 *Production Sharing: US Imports Under Harmonized Tariff Schedule Provisions 9802.00.60 and 9802.00.80, 1989-1992*, Washington D.C., USITC Publication 2729, febrero.
- 1995 *Trade and Industry Summary: Apparel*, Washington D.C., USITC Publication 2853, enero.
- 1996 *Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1991-1994*, Washington D.C., USITC Publication 2966, mayo.
- 1997a *Caribbean Basin Economic Recovery Act: Twelfth Report, 1996*, Washington D.C., USITC Publication 3058, septiembre.
- 1997b *Production Sharing: Use of US Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1992-1995*, Washington D.C., USITC Publication 3032, abril.
- 1997c *Production Sharing: Use of US Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1993-1996*, Washington D.C., USITC Publication 3077, diciembre.
- Welling, Holly
s/f "Caribbean Boon: Lurching After NAFTA", *Apparel Industry Magazine* [en línea], disponible en internet: <<http://www.aimagazine.com/archives/200008/c20000731044226i6855a.cfm>>, consultado el 31 julio 2000.
- Willmore, Larry
1996 "Export Processing in the Caribbean: Lessons from Four Case Studies", *ECLAC Working Paper No. 42*, septiembre.
- World Bank
1997 "Dominican Republic: Country Overview", *Trends in Developing Economies*, 1996, Washington D.C., World Bank.
s/f <<http://devdata.worldbank.org/external/dgprofile.asp?RMDK=82640&SMDK=1&W=0>>