

Por qué CAFTA no puede salvar a Centro América de la expiración de la Cuota Textil

Por Todd Tucker | 27 de enero de 2005

Seguidores del propuesto Tratado de Libre Comercio de Centro América (CAFTA por su siglas en inglés) – un acuerdo comercial entre Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y posiblemente la República Dominicana ¹ –argumentan que el CAFTA puede de alguna manera escudar estas pequeñas naciones de la conmoción que seguirá el final del sistema de cuotas textiles el primero de enero de 2005. Algunos de los entusiastas del CAFTA llegan tan lejos como para decir que CAFTA es la única manera de “salvar” las industrias de textil y vestuario en esos países. Un análisis más aproximado de los argumentos demuestra que lejos de salvar las industrias de Centro América, CAFTA pondrá un clavo en el ataúd.

Desde 1974, el comercio global de textiles y vestuario ha sido regulado por un acuerdo internacional conocido como el Acuerdo Multifibras (AMF). EL AMF permitió a los países desarrollados a aplicar cuotas límites a las importaciones de textiles y vestuario para administrar el “desorden de los mercados” mientras que los mercados previamente cerrados se abrían gradualmente a las exportaciones de los países en desarrollo. Parte del trato que concluyó las negociaciones de Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC/GATT) y estableciera la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 fue un acuerdo, contenido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATV) de la OMC de 1995, para eliminar gradualmente el entero sistema de cuotas para el primero de enero de 2005. Desde 1995, las naciones debían incrementar gradualmente las cuotas y permitir más importaciones de textiles y vestuario en 1995, 1998 y 2002, aunque el grueso de la eliminación gradual fue retardado y casi la mitad del nivel inicial de las cuotas del AMF permanecieron hasta el primero de enero, 2005.²

Bajo el sistema de cuotas del AMF, cada país participante imponía límites al volumen que podía ser importado por cada país individual con quien comerciaba. Las cuotas de Estados Unidos cubren 2400 productos con unos 60 países diferentes.³ La eliminación de estas cuotas beneficiarán grandemente a los productores chinos (en menor cuantía a los hindúes), quienes podrán vender a un menor precio que su competencia internacional, por la combinación de una moneda subvaluada, bajos salarios y represión laboral. En un giro irónico, la mayoría de los países en desarrollo que pedían

la eliminación gradual del AMF como un medio para incrementar sus exportaciones de textiles y vestuario a los países ricos ahora buscan la extensión de las cuotas o algún otro mecanismo que pueda garantizar una participación en los mercados de los países ricos. Enfrentados con la proyección del irresistible dominio de China cuando expiren las cuotas, esos países incluyen a Turquía, y un bloque de países africanos, asiáticos, latinoamericanos y de la cuenca del Caribe que han pedido medidas para amortiguar el golpe de la expiración del AMF. China con el apoyo de otros pocos grandes países en desarrollo, ha bloqueado esas solicitudes.⁴

Los sectores de textil y vestuario son responsables por la mayoría de las exportaciones en casi todos los países de América Central.⁵ Cuando las cuotas de textiles y vestuario sean removidas como está programado, la pérdida en puestos de trabajo para la industria de confección de Centroamérica será devastadora, con o sin CAFTA en vigencia. La idea de que CAFTA proporcionará un cojín o una alternativa a la devastación económica y social de estos sectores bajo la eliminación de cuotas descansa en mitos comunes sobre el CAFTA y el AMF que analizaremos seguidamente.

MITO 1: Centro América necesita CAFTA para mantener su porción de mercado en el caso de la eliminación de las cuotas.

HECHO: Centro América perderá su porción de mercado de todas maneras, por las enormes ventajas de costos en China.



La habilidad de los productos hechos en China para derrotar la competencia a lo ancho del mundo está basada en el bajo costo de producción de China, que se debe principalmente a los bajos salarios de China en relación a otros exportadores de textiles y vestuario. Las bases de datos del gobierno chino sobre salarios son notoriamente inexactas, pero estimaciones de investigadores independientes y organizaciones de ayuda muestran que los obreros chinos reciben rutinariamente de 15 a 30 centavos por hora.⁶ Los salarios en América central son relativamente altos para esos estándares, con obreros ganando, según reportes, \$1.49 por hora en Guatemala, \$1.65 en la República Dominicana, y \$2.70 en Costa Rica.⁷

Como lo muestra la Tabla 1, aún cuando se usa un estimado más alto de los salarios chinos, el margen de costos laborales chinos continúa a producir un producto final más barato, comparado con México y América central, a pesar de los más altos costos de transporte desde Asia Oriental.

TABLA 1: Comparación de Factores de Costos de Suplidores a Estados Unidos para Jeans de hombre y T-Shirt de Algodón con Cuello.

Productor-exportador	Pantalon de jean de hombre			T-shirt de algodón con cuello		
	México	Nicaragua	Costa Rica	México	Honduras	Costa Rica
Origen tela	México	US	China	México	US	China
Precio tela unidad	\$3.80	\$4.23	\$3.24	\$1.05	\$1.10	\$1.03
Precio tela yarda cif	\$2.50	\$2.78	\$2.06	\$0.96	\$1.01	\$0.92
Rendimiento tela unid.	1.5	1.5	1.6	1.1	1.1	1.1
Costo de corte e hilo	\$1.05	\$1.10	\$0.87	\$0.19	\$0.19	\$0.17
Salario	\$2.45	\$0.92	\$0.88	\$2.45	\$1.48	\$0.88
Costo labor al confeccion	\$2.35	\$2.17	\$1.94	\$0.44	\$0.43	\$0.36
Ganancia por pieza unid.	\$0.72	\$0.75	\$0.61	\$0.17	\$0.17	\$0.16
Precio FOB	\$7.92	\$8.25	\$6.66	\$1.85	\$1.89	\$1.71
Costo transporte unid.	\$0.04	\$0.07	\$0.09	\$0.03	\$0.05	\$0.04
Total confe. y transp.	\$7.96	\$8.32	\$6.75	\$1.88	\$1.93	\$1.75

Fuente: Frederick H. Abernathy, Anthony Volpe, and David Weil, "The Apparel and Textile Industries after 2005: Prospects and Choices," Harvard Center for Textile and Apparel Research Briefing Paper, Oct. 2004.

Es posible tener una idea de lo que pasará cuando expiren las cuotas mirando a lo que sucedió cuando las cuotas en muchos ítems, incluyendo maletas y batas de vestir, fueron eliminadas en 2002, como parte de las etapas de eliminación gradual del AMF. Ese cambio llevó a una reducción del 53% por metro cuadrado en el precio promedio que China recibía por sus exportaciones en esas categorías, desde \$6.23 antes hasta \$3.12 después de la eliminación de la cuota. La participación china en el mercado de esos ítems aumento de 888% en maletas y de 1.179% en batas de vestir entre 2002 y 2004. Mientras tanto, la participación de mercado de México en maletas se redujo en un 75% durante el mismo período. En conjunto, China tiene un 72,3% del mercado de importaciones de vestuario en EE UU en aquellos productos cuyas cuotas fueron eliminadas en 2002.⁸

De acuerdo a un informe encargado por la OMC, las proyecciones indican que China y la India capturarán un 65% del mercado de vestuario en EE UU después de eliminadas las cuotas, mientras las participaciones de México y Centro América se encogerán en cerca del 70% respectivamente. El informe hace notar que China ha ya capturado 77,5% y 70,4% respectivamente en los mercados de Japón y Australia, que no siguen las reglas AMF, lo que hace plausibles esas proyecciones.⁹

Se ha llegado a conclusiones similares en estudios encargados por el Banco Mundial, un abogado consistente de la liberación. Un estudio demuestra que los beneficios adicionales que los exportadores Centroamericanos tendrían al mercado de EE UU por un acuerdo preferencial tipo CAFTA son casi eliminados con la muerte del sistema de cuotas del AMF.

Los autores concluyeron que las exportaciones chinas de textiles y vestuario tendrán que afrontar un arancel relativamente alto – de al menos 24% sobre el valor de los productos importados – que equivale para los países de América Central al mantenimiento de las ventajas de precio en el acceso preferencial después de la eliminación de las cuotas.¹⁰ Un estudio similar de la Universidad Texas Tech encontró que el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América (ALCNA/NAFTA) no concederá a los exportadores mexicanos de vestuario ventajas de precio sobre sus competidores chinos, una vez expirado el AMF – aún si las manufacturas chinas enfrentan aranceles – por razones parecidas.¹¹ Estos estudios implican que, aún si los aranceles para los países de América Central llegan a cero bajo un pacto estilo CAFTA, las industrias de Centroamericanas y Mexicanas estarían probablemente condenadas.

Finalmente, vale la pena hacer ver que la afirmación de que CAFTA salvará de alguna manera la industria Centroamericana de textil y vestuario se basa en la noción de que CAFTA proveerá alguna nueva ventaja especial a los productos de América Central, que permitiría superar los menores costos de producción de China en los mismos productos. Pero de hecho, CAFTA no proporciona nuevas reducciones de aranceles a los productos de América Central. Desde hace tiempo la mayoría de los textiles y vestuario entra sin aranceles bajo el programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC/CBI).¹² CAFTA permite ese trato libre de aranceles a los productos que cumplen con una regla de origen más flexible que el CBI - ej: bienes con menos contenido regional¹³ – pero nada en CAFTA concede nuevas reducciones de costo en la región. Sólo elimina algunos requi-

sitos en cuanto a tela de EE UU y otros insumos en el contenido de los productos que continuarán entrando sin arancel.

MITO 2: La proximidad de América Central con EE UU le da una ventaja sobre China. Cuando se eliminen las cuotas, CAFTA permitirá a América Central convertirse en el proveedor "justo-a-tiempo" de los grandes almacenes de EEUU.

HECHO: La ubicación no es todo. La industria de América Central no tiene la escala, la productividad o la calificación para explotar ese tipo de nicho en servicios.

Algunos argumentan que los almacenes pueden preferir importar textiles y vestuario desde América Central, aún si cuestan más, simplemente porque la región esta más cerca de los EE UU y por lo tanto mas confiable para las necesidades de una logística "justo-a-tiempo" en los grandes almacenes de venta.¹⁴ En particular, hay manufactureros Centroamericanos que tienen esperanza en que los gustos en moda del consumidor en EE UU cambiarán tan rápido que un margen de pocos días en tiempo de transporte marítimo – toma 2-7 días navegar desde América Central, mientras toma 12-18 días navegar desde China ¹⁵ – pueda hacer una diferencia substancial en su participación de mercado.

Sin embargo, como la revista *The Economist* comentó en una reciente revisión del tema, "para entregar con un servicio "justo-a-tiempo" los proveedores locales deberían ser más flexibles... [una opción disponible sólo para] las empresas más grandes que tienen los recursos financieros" para correr líneas de producción múltiples y flexibles. Como muchas de las empresas de la región son pequeñas, con menos de 100 empleados, "su Año Nuevo puede ser muy sombrío."¹⁶ Irónicamente, parte del motivo por el cual las empresas Centroamericanas nunca lograron esa flexibilidad se debe a las condiciones impuestas en las rondas de negociación previas bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC/CBI), que exigía a los fabricantes de textiles y vestuario el uso de ciertos insumos norteamericanos. Esto redujo los incentivos para integrarse verticalmente, de acuerdo a un estudio del Center for Global Studies de la Universidad de California.¹⁷

Además, la diferencia en el tiempo para la entrega en Estados Unidos desde América Central y desde China se encoge rápidamente a causa de nuevos desarrollos en la tecnología de transporte marítimo. La China Oceanía

Shipping Company (Cosco), el transportista de contenedores más grande de China, ha comenzado a modernizar sus barcos en la lucrativas rutas hacia la Costa Occidental de los EE UU. Los barcos más nuevos pueden llegar a los EE UU en 11 días, contra 13 días hace sólo unos meses, y tienen 30% más de capacidad. Cosco, junto con otras empresas marítimas chinas, están compitiendo furiosamente para llegar a ser de las más eficientes en el mundo y se espera que dominaran el mercado para el 2015.¹⁸

La Comisión para el Comercio Internacional de EE UU (USITC) informa que otros problemas estructurales en América Central también ponen a la región en desventaja frente a China como suplidor de textiles y vestuario para los almacenes norteamericanos. El costo de cumplir con los requisitos administrativos de las actuales preferencias comerciales añade un 3-5% al costo de las mercancías;¹⁹ los obreros Centroamericanos son solo la mitad de productivos que sus contrapartes chinas; la gerencia media es considerada como mucho menos eficiente en el Sur que en el Este.²⁰ Dadas estas condiciones industriales, no queda muy claro como las fábricas centroamericanas estén equipadas para competir con competidores chinos mejor preparados.

MITO 3: Los vínculos comerciales entre América Central y los EE UU—si pasa CAFTA—son suficientemente fuertes para permitir a ambos escampar la tormenta que viene.

HECHO: Si América Central sobrevive la expiración de la cuota, eso no será por sus vínculos con los EE UU.

Algunos comentaristas han sugerido que los EE UU no permitirán que las industrias de América Central fracasen después de expirada la cuota, por la importancia estratégica de la región como mercado de exportación para productos norteamericanos. Un vocero de la industria centroamericana del vestido le dijo a la prensa. "Nosotros necesitamos que los EE UU reconozcan que América Central es un mercado de \$ 12 – 13 millardos. Es el mercado de exportación N° 1 de la Florida y necesitan protegerlo."²¹

Pero esas son preocupaciones solapadas, en el mejor caso. Si quienes proponen este "Factor Florida" se preocupan por menores posibilidades de negocios, la caída del US Dólar y el probable aumento de las exportaciones a la región deberían tranquilizarlos. Además, si están preocupados porque la gente y las empresas de América

Central puedan no tener suficientes ingresos como para poder comprar exportaciones de EE UU, cuando la industria local colapse (un interés razonable), entonces no tiene sentido invocar el CAFTA.

Mientras quienes proponen el CAFTA argumentan que el acuerdo estimulará el comercio y la inversión, el acuerdo en la práctica garantiza que no habrá nuevos mercados o financiamiento para la industria local, y que, como NAFTA, incluye muy poco como amortiguador para los golpes económicos que probablemente golpearán a América Central. Al contrario, hay mucho en CAFTA que hará más difícil adaptarse a la expiración de la cuota. Un interés genuino por mantener mercados de exportación estables y de largo plazo en América Central requiere apoyar no al CAFTA, sino a un modelo de desarrollo coherente con la región –del tipo que los países desarrollados exitosos usaron y que prohíben las reglas de CAFTA- en inversiones, servicios, compras públicas y otras materias.

Muchos funcionarios centroamericanos tenían claro en su mente un resultado de desarrollo cuando estaban en el proceso de negociar CAFTA. En la solicitud escrita del Gobierno de Guatemala al USITC antes de firmar el CAFTA, se pedía que CAFTA abarcara requisitos para que casi todos los insumos y materias primas que se incorporan en el proceso de producción de textiles y vestuario vinieran de América Central, para propiciar un encadenamiento hacia atrás con otras partes de la economía regional. También habían previsto que un acceso amplio al mercado de EE UU permitiría a las industrias del país lograr economías de escala.

Sin embargo, como el USITC señala en su informe, China es el mayor productor mundial de fibras artificiales y disfruta de un suministro competitivo de hilos, telas y cortes todos con acceso inmediato a sus fabricas. Al final, por intereses sobre la “línea de fondo” se impuso en la última versión del CAFTA, que permitió un amplio uso de insumos desde fuera de la región.²²

Seguramente, si mantener la demanda de los consumidores centroamericanos por productos norteamericanos fuera el objetivo, los patéticos estándares laborales previstos para el CAFTA y la pobre historia sobre derechos laborales en la mayoría de los países del CAFTA se combinan para socavar los prospectos para subir los niveles de salarios para los obreros de América Central. Estos antecedentes, que incluyen violación de leyes sobre trabajo infantil y barreras legales al derecho de organizarse, fue el tema de una reciente solicitud para sacar a Guatemala del CBI.²³

Aún si las condiciones que enfrentan los exportadores de textiles fueran rosadas, estas empresas deberían de todas maneras confrontar una disminución de oportunidades en el mercado de EE UU. Como ha sido ampliamente discutido en la prensa y por los hacedores de políticas, los EE UU mantiene actualmente un déficit comercial insostenible, que se estima en \$600 millardos, un 5,5% del PIB – para finales de 2004.²⁴ Este déficit se financia con préstamos extranjeros –principalmente de los bancos centrales de China y Japón que han venido acumulando dólares y manteniendo el valor del Dólar alto. Por este camino el déficit de EE UU en cuenta corriente – que incluye comercio de bienes y servicios y también remesas de trabajadores, ayuda oficial y dividendos de inversiones extranjeras – podría llegar al 8% del PIB en 2008.²⁵

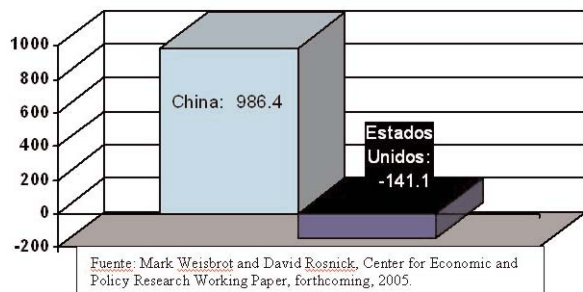
Tarde o temprano, este desequilibrio obligará a un “ajuste” hacia abajo en el valor del dólar. Un declino del dólar reduciría el valor del mercado de importación de los EE UU en modo dramático. El Center for Economic and Policy Research, una institución no partidista, que ha usado varios estimados conservadores del declino potencial del dólar y el impacto que pudiera tener en la economía doméstica, calcula la caída del mercado de importación entre \$90 y 375 millardos durante la próxima década. Esta tendencia futura estará en agudo contraste a la tendencia de 1991 a 2003, cuando el mercado de importación de EE UU creció enormemente, beneficiando a sus socios comerciales en cerca de \$780 millardos, medidos en dólares de 2003.²⁶

Sin una creciente torta de importaciones norteamericanas que todos los países puedan compartir – como fue la experiencia en los 90s – los países centroamericanos tendrán que pelear por los trozos de una torta que va reduciéndose y trinchada predominantemente por países como China. Allí no hay, simplemente, un escenario plausible en el que el valor de las importaciones norteamericanas de los vecinos en América Central crezca a su ritmo previo.

De hecho, los prospectos de América Central para exportar a China son en efecto muy superiores a los de exportar a los EE UU, porque según su proyección el mercado de importación chino crecerá en 986.4 millardos de Euros (\$1322 millardos,01/05) durante la próxima década (ver en tabla 2, junto a un estimado intermedio de la reducción del mercado de importación en EE UU). Además, la tasa de rápido crecimiento de China alimentará su demanda de consumo, lo cual talvez permita a América Central de continuar a ser proveedor de nichos

–para Asia- de productos específicos en que fueron su especialidad en el pasado, tales como jeans de mezclilla.

TABLA 2: Comparación del crecimiento en los mercados de importación de EE UU y China en la próxima década (millardos de Euros)



CAFTA: Ninguna Panacea para los futuros retos de América Central

En anuncios recientes, los gobiernos de China y EE UU ofrecen indicios de que la eliminación de las cuotas no presenta las abruptas inestabilidades que se anticipan. El gobierno de EE UU está considerando ahora peticiones para que imponga salvaguardas a las exportaciones de textiles y vestuario chinos,²⁷ como se lo permite la ley de EE UU en que se aprobó el acceso de China a la OMC. Además, el gobierno chino ha anunciado que impondrá un impuesto a sus exportaciones más baratas desde enero, para suavizar la transición después del final de las cuotas.²⁸ Estas medidas pueden darle a las industrias Centroamericanas algún tiempo, pero no pueden evitar su destrucción en el mediano o largo plazo.

El caso de CAFTA como un bote salvavidas después de expirado el AMF esta basado en mitos, no en hechos. La industria Centroamericana de textiles y vestuario no puede competir con China tan sólo sea en costos, y el argumento de que la ubicación de América Central y su relación con EE UU o de que la ventaja en otros sectores salvarán a la región simplemente no es tan fuerte como quisieran los abogados del CAFTA.

¿Podría la industria Centroamericana de textiles y vestuario sobrevivir si los EE UU impone una salvaguarda equivalente a un alto arancel a las manufacturas chinas Y los inversionistas reconstruyen las fábricas centroamericanas y re-entrenan su fuerza laboral Y los EE UU tuvieran un mercado importador creciente? Tal vez, pero el futuro aún traería serias dificultades competitivas. ¿Podría América Central prosperar a pesar de la expiración de la cuota si otras partes de su economía

fueran competitivas internacionalmente Y los acuerdos comerciales entregaran sus promesas Y hubiese un flujo masivo de ayuda externa de EE UU? Es posible, pero la evidencia a la mano en los acuerdos como NAFTA muestra que esas promesas no se han cumplido y hay muchas formas de ayuda externa que en realidad están siendo cortadas bajo la Administración Bush.

Los diseñadores de políticas, incluyendo aquellos en el Congreso de EE UU a quienes pueda que se les pida que consideren el CAFTA más tarde este año, deberán basar su apoyo o rechazo de los acuerdos comerciales en un mundo tal como es, no en un mundo como algunos quisieran que fuese. Si las políticas comerciales fracasan y no dan los beneficios esperados en un mundo real, entonces son las políticas las equivocadas y no el mundo. Quienes ven en CAFTA un bote salvavidas para América Central después de terminadas las cuotas deberían verificar las realidades antes de poner en riesgo las esperanzas de América Central en un futuro más próspero y estable.

Todd Tucker es Director de Investigación con la Public Citizen's Global Trade Watch (www.tradewatch.org) y colaborador regular del IRC Americas Program (online at www.americaspolicy.org).

RECURSOS

Citizens' Trade Campaign Page on CAFTA
<http://www.citizenstrade.org/cafta.php>

Sweatshop Watch Page on MFA
<http://www.sweatshopwatch.org/global/analysis.html>

General Glut's Globalization Weblog (Useful resource on trade deficit)
<http://globblog.blogspot.com/>

U.S. Trade Representative's Page on CAFTA
http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA-DR/Section_Index.html

EN ESPAÑOL

Centro de Estudios Internacionales (Nicaragua)
<http://www.ceinicaragua.org.ni/>

Encuentro Popular (Costa Rica)
<http://www.encuentropopular.org/>

Fundación Nacional para el Desarrollo (El Salvador)
<http://www.funde.org/>

NOTAS FINALES

- ¹ El Tratado De Libre Comercio con Centroamérica fue firmado el 28 de mayo de 2004, pero no ha sido ratificado por el Congreso de los Estados Unidos. Para más información en inglés, ver: www.tradewatch.org.
- ² Agreement Establishing the World Trade Organization, Annex 1A: Agreement on Textiles and Clothing, Article 2, 1994, at 86-89.
- ³ David R. Francis, "Will China Clothe the World?" *Christian Science Monitor*, Aug. 5, 2004.
- ⁴ WTO, "Goods council starts final review of textiles accord," Official Summary of Meeting, Oct. 10, 2004; Scott Malone, "The Top 10 Stories of 2004: Don't Quota Me #3," *Women's Wear Daily*, Dec. 7, 2004.
- ⁵ See U.S. International Trade Commission, "U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13)," Publication 3717, Aug. 2004.
- ⁶ AFL-CIO, "Section 301 Petition of American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations Before the Office of the United States Trade Representative," March 16, 2004, at 46. According to numbers for 2002. U.S. International Trade Commission, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003)," Publication 3671, Jan. 2004, at 3-7.
- ⁷ Mark Levinson, "The Global Apparel and Textile Industry: The Coming Shakeup," UNITE-HERE PowerPoint Briefing, Nov. 2004.
- ⁸ Hildegunn Kyvik Nordås, "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing," World Trade Organization Discussion Paper No. 5, 2004, at 23 and 30.
- ⁹ Çağlar Özden and Gunjan Sharma, "Price Effects of Preferential Market Access: The Caribbean Basin Initiative and the Apparel Sector," The World Bank, Feb. 2004. José E. Lopez and Jaime E. Malaga, "Effects of MFA Quota Expiration: Declining U.S. Cotton Exports to Mexico?," Texas Tech University, 2003.
- ¹⁰ U.S. Department of Commerce, "A Guide to the Caribbean Basin Initiative," Briefing Paper, May 1994.
- ¹¹ See U.S. International Trade Commission, "U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13)," Publication 3717, Aug. 2004, at 34 through 37.
- ¹² Enrique Iglesias, "CAFTA: Trade is Better than Isolation," *The Miami Herald*, Dec. 21, 2004; Fred Abernathy and David Weil, "Apparel Apocalypse?: The Americas' Textile Industries Won't Die When Quotas Do," *The Washington Post*, Nov. 18, 2004; UNCTAD Secretariat, "Assuring Development Gains from the International Trading System and Trade Negotiations: Implications of ATC Termination on 31 December 2004," Note to Trade and Development Board TD/B/51/CRP.1, Sept. 30, 2004.
- ¹³ U.S. International Trade Commission, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003)," Publication 3671, Jan. 2004, at 3-5.
- ¹⁴ "Losing Their Shirts; Textiles," *The Economist*, Oct. 16, 2004. The U.S. International Trade Commission (USITC) gave further evidence of this in its report on the competitiveness of U.S. trading partners: "U.S. apparel imports from the CA/DR region consist mostly of high-volume, low-unit-valued garments, such as basic knit shirts, pants, underwear, and night-wear. Such garments have relatively low labor content and predictable consumer demand. Their production involves large and standardized runs, simple sewing tasks, and few styling changes, which together help offset the higher cost of labor in the region vis-à-vis Asia." U.S. International Trade Commission, "U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13)," Publication 3717, Aug. 2004, at 33.
- ¹⁵ Richard P. Appelbaum, "Assessing the Impact of the Phasing Out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries," Center for Global Studies Report, University of California at Santa Barbara, May 10, 2004, at 46.
- ¹⁶ P.T. Bangsberg, "Cosco adds 8,000-TEU ships to Long Beach service," *Journal of Commerce*, Oct. 1, 2004; P.T. Bangsberg, "Cosco Pacific, on an aggressive growth path, eyes investment in U.S. and European container terminals," *Journal of Commerce*, July 19, 2004.
- ¹⁷ While the U.S. apparel industry expects the costs of complying to be "substantially less" under CAFTA, they have noted that "it's too early to tell." Given the complex rules of origin in CAFTA, it is not clear that these kinds of transaction costs will diminish a great deal. See U.S. International Trade Commission, "U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13)," Publication 3717, Aug. 2004.
- ¹⁸ U.S. International Trade Commission, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003)," Publication 3671, Jan. 2004, at 3-6, 8 and 34.
- ¹⁹ See Doreen Hemlock, "Press is on to save apparel industry in Caribbean from Asian competition," *Sun Sentinel*, Dec. 8, 2004.
- ²⁰ The general allowance is that 10% of the total weight of the "essential" parts of most products can come from outside the region, and specific allowances are made for greater use of fibers, yarns, and fabrics from outside the region in other products. The bar is set even lower for footwear: shoes can be imported into the United States from Central America duty-free, even if the most labor-intensive parts (such as "uppers") come from third countries such as China. The U.S. textile industry estimates that the looseness of these provisions will cost them \$1 to \$1.2 billion a year in losses from inputs they currently export to Central America, to the benefit of Chinese input providers. See U.S. International Trade

Commission, “Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003),” Publication 3671, Jan. 2004, at 3(24)-3(25) and Appendix 1, I-8; and U.S. International Trade Commission, “U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13),” Publication 3717, Aug. 2004, at 34 through 37.

²¹ Washington Office on Latin America and U.S. Labor Education in the Americas Project, “Petition before the U.S. Trade Representative to remove Guatemala from the list of beneficiary developing countries under the Generalized System Of Preferences (“GSP”) and from the list of beneficiary countries under the Caribbean Basin Economic Recovery Act (“CBI”),” Dec. 13, 2004. Some Central American industry leaders have tried to obscure this record by saying that, “Social responsibility will be our biggest bet against China. [Companies] may be able to get it cheaper somewhere else, but we can offer them assurances that their products are made by workers in good working conditions.” (See “Honduran textile industry sees CAFTA as key to competing in 2005,” *Inside U.S. Trade*, Dec. 23, 2004.) As documented by WOLA and U.S. LEAP, these are contradicted by the actual record of these countries to date.

²² Paul Blustein, “Trade Deficit Falls, But Big Gap Persists,” *The Washington Post*, Nov. 11, 2004.

²³ Nouriel Roubini and Brad Setser, “The US as a Net Debtor: The Sustainability of US External Imbalances,” *New York University Briefing Paper*, Nov. 2004, at 5.

²⁴ Mark Weisbrot and Dean Baker, “Fool’s Gold: Projections of the U.S. Import Market,” *Center for Economic and Policy Research Briefing Paper*, Jan. 2004.

²⁵ “Importers, Gov’t Duel on Safeguards,” *Women’s Wear Daily*, Dec. 21, 2004 .

²⁶ Keith Bradsher, “China Relents, and Promises Textile Tariffs,” *The New York Times*, Dec. 13, 2004 .

²⁷ Robert Reich, former labor secretary under Clinton, claimed this recently when he suggested that the benefits that would accrue to Central American agriculture under CAFTA would outweigh the costs to a devastated textile manufacturing sector post-quota removal. The U.S. International Trade Commission, the agency tasked with making trade projections for the government, concluded the opposite when it found that “U.S. [agricultural] exports are likely to rise substantially” after the Central American market is opened, while agricultural imports into the United States will barely change. Aid organizations have also estimated that Central America’s rice industry—composed mostly of small-scale farmers—will be buried by cheap imports from the United States, which would make it a virtual repeat of the experience of Mexican corn farmers under NAFTA. See Robert Reich, “Afta NAFTA Comes CAFTA,” *The American Prospect*, Dec 8, 2004; U.S. International Trade Commission, “U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects (Investigation No. TA-2104-13),” Publication 3717, Aug. 2004,

at 50 through 51; and Carlos Galían, “A Raw Deal for Rice Under DR-CAFTA,” *Oxfam Briefing Paper* 68, Nov. 2004.

²⁸ As was recently revealed by the *New York Times*, the Bush administration has recently cut foreign aid aimed at providing sustenance to millions of poor people around the world by about \$100 million. See Elizabeth Becker, “U.S. Cutting Food Aid That Is Aimed at Self-Sufficiency,” *The New York Times*, Dec. 21, 2004.

Publicado por el Programa de las Américas del International Relations Center (IRC, www.irc-online.org). ©2005. Todos los derechos reservados.

The Americas Program

“Un Nuevo Mundo de Ideas y Análisis”

Fundado en 1979, el IRC es un centro de estudios políticos, sin fines de lucro, pequeño pero dinámico cuyo objetivo principal es ayudar a forjar una nueva agenda de relaciones exteriores para el gobierno y los ciudadanos de EE.UU.-una que haga de Estados Unidos un líder global y vecino más responsable. Para mayores informes sobre nuestro Programa de las Américas, visite www.americaspolicy.org.

Cita recomendada:

Todd Tucker, “Por qué CAFTA no puede salvar a Centro América de la expiración de la Cuota Textil,” Programa de las Américas (Silver City, NM: International Relations Center, 27 de enero de 2005).

Dirección en el Internet:

<http://www.americaspolicy.org/articles/2005/0501cafta-esp.html>

Información de producción:

Escritor: Todd Tucker

Redacción: Laura Carlsen, IRC

Traducción: IREI - Ginebra/Geneva

Producción y diseño: Chellee Chase-Saiz, IRC