

# Beneficios de la ICC

Alfredo Milián

Director Ejecutivo de FUNDATEX y EXPORTEX

**E**n primer lugar quiero felicitar a los patrocinadores de este importante evento por debatir el tema de comercio y las relaciones comerciales actuales y en segundo lugar agradecer y expresar que para mí es un verdadero honor estar con tan distinguido panel.

Quisiera hablar básicamente de dos cosas, primero establecer que lugar ocupa la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la ampliación de sus beneficios dentro del contexto general de las relaciones comerciales y en segundo lugar entrar en los detalles particulares de algunos de los beneficios que en esta ocasión se obtuvieron con los Estados Unidos.

Quisiera atreverme a decir que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe o la ampliación de sus beneficios es, quizás, el cuarto paso dentro de lo que ha sido todo el rango de preferencia comerciales unilaterales a favor de países en vías de desarrollo. Ustedes recordarán que esto comienza al principio del establecimiento de los principios del GAF, donde a la par de todo ese esfuerzo hace un espacio para los países en vías de desarrollo y comienza un proceso de otorgar un tratamiento especial a los países considerados menos desarrollados dentro del contexto mundial.

Así nace la ronda Kennedy y surge el sistema generalizado de preferencias, donde simplemente era un acceso comercial libre de aranceles de parte de los países industrializados. Eso toma su propio cauce ya con la ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, es precisamente ese concepto general de los beneficios que ha hecho posible que naciones en vías de desarrollo, de los cuales los países de Centroamérica y el Caribe no somos ninguna excepción, hallamos desarrollado los niveles de comercio y las exportaciones a los mercados de alto consumo en particular Europa y los Estados Unidos.

## Productos libres de aranceles

Actualmente con la iniciativa de la Cuenca del Caribe, en lo que a nuestra región respecta, quizás hemos dado uno de los últimos pasos en la complementación de la agenda de acceso comercial, en donde más de cuatro mil productos quedaban excluidos, entre ellos: los textiles, algunos productos de cuero, aún y otros que no fueron incluidos en la primer iniciativa allá por 1974 y

en la ampliación de la misma a finales de los ochenta. Prácticamente, ahora llegamos a tener un acceso de mercados a los Estados Unidos, salvo las condicionalidades, quizás de los más amplios que puede existir en este momento. Este tipo de acceso hace posible no pagar impuestos en más de cuatro mil productos a lo largo de los aranceles actualmente en vigencia.

En segundo lugar, los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, simple y sencillamente no llegan a alcanzar los niveles que nosotros hubiéramos querido desde el punto de vista de acceso. En el contexto de la



Alfredo Milián, Director Ejecutivo de FUNDATEX y EXPORTEX.

OMC el año dos mil cinco es el año final para poder llegar a una liberalización, a un verdadero estado de libre comercio. Eso nos coloca en una situación muy difícil, el hecho de llegar a una etapa de libre comercio tiene que regocijarnos como tal, pero representa un reto mayor en el cual vamos a tener que competir directamente con países como China que están llegando a unos niveles de eficiencia muy altos.

Actualmente Centroamérica y el Caribe somos el sexto socio comercial más importante de los Estados Unidos, como el embajador René León había dicho, nosotros somos más importantes que el nivel de comercio que hay con los países de Sur América y con el resto de los países del mundo, debido a una proximidad al mercado de los Estados Unidos y a la actitud política que los Estados Unidos ha tomado con relación a estos países.

Debo decir que no necesariamente somos un tema exclusivo de los Estados Unidos, de hecho, ante el reto de la perspectiva de la Unión Europea y de la formación de ese mega bloque comercial, se gestó un Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dentro del cual México fue incluido. El trato comercial que México recibió directamente no excluyó las dos cláusulas sociales del NAFTA que son derechos laborales y medioambiente.

### Una zona privilegiada

Debemos de entender una cosa y es que Estados Unidos seguirá tratando de introducir en la OMC esas dos cláusulas comerciales y dentro del ALCA igual, de manera que las condicionalidades que tenemos en la ICC son parte de esa filosofía puritana de la mentalidad de los Estados Unidos, dentro de lo que ellos consideran que son las relaciones comerciales y que van a seguir promoviendo hasta el año dos mil cinco.

Cualquiera podría pensar que China se va a escapar a eso, no creo. El tema de los derechos humanos es uno de los temas más difícil de discusión en el gobierno de los Estados Unidos y será con China una de las mayores dificultades para un tratamiento permanente, desde el punto de vista político. Cuando Estados Unidos de el siguiente paso para negociar otros tratados de libre comercio ya sea con países en vías de desarrollo o con países desarrollados como la Unión Europea, estará sujeto a una aprobación del congreso de lo que se llama la vía rápida. La vía rápida es algo que tendrá el mismo tipo de condicionamientos una vez entre al debate congresional.

Estamos viviendo una realidad, esta realidad es lo que hace posible que nuestros 24 países del Caribe y Centroamérica tengamos esa perspectiva positiva, porque la regla del juego es quien tiene mayores preferencias de acceso antes del año dos mil cinco. Ahí se resume toda la ventaja comercial que cualquier país puede tener

en este momento con relación a un mercado como los Estados Unidos. El acceso al mercado que tanto Canadá siendo principal socio de los Estados Unidos y México obtuvieron en 1994, le da a estos países una ventaja sobre cualquier negociación.

Pero quiero simplemente mencionar de que hay tres tipos de aranceles de los Estados Unidos, el arancel nación más favorecida, el cual es un arancel general alto; el nivel de las preferencias comerciales en el que entra NAFTA, CDI, Africa y que generalmente es libre; y la columna dos del arancel, que es para los demás países, especialmente aquellos con los que Estados Unidos no tiene relaciones económicas y comerciales, que es un arancel altísimo. Nosotros jugamos dentro de esos tres niveles de aranceles, el propósito principal es el llegar precisamente a la primera columna del arancel en donde no se paga impuesto.

Dentro de los productos textiles que fueron incorporados, a pesar de que no logramos toda la verticalidad que hubiéramos querido lograr en término del tratamiento de telas por ejemplo, en los productos de tejido de punto y productos de fibra sintética, estamos hablando que el arancel mínimo es de 28.2%, en el caso de las camisas de fibra sintética es del 32%, en caso de blusas y camisas para mujeres de fibra sintética el 32% e igual cuando hablamos de camisetas. Estamos hablando de pagar una tercera parte de las Valores en aranceles, ahora con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ese valor agregado, que es lo que generalmente tenemos, se liberaliza y llega a un cero por ciento eso es precisamente la ventaja que está causando en estos momentos toda la actitud positiva y la expectativa que nos da la perspectiva de las inversiones.

### Tela, hilo e hilaza norteamericana

Ahora quiero hablar brevemente sobre qué fue lo que conseguimos. Conseguimos el sector más preferencial de todos: el 807A especial, que se utiliza para la maquila. Cuando se trata de tela hecha en Estados Unidos, con hilaza de Estados Unidos, cortada en Estados Unidos y ensamblada en la región, ese valor agregado que generalmente en el caso de El Salvador representaba aproximadamente un 30%, va a pagar ahora cero impuestos, esto es un rubro de los más importante en el rango general de la confección. Y en segundo lugar a ese producto se le agregan todos los procesos que antes habían estado excluidos, como son los procesos de teñido, de tratamientos de (aces), estamos hablando de (termapres), del tratamiento de (encimas), en fin todo lo que es el tratamiento que antes descalificaba al 807A, pero que ahora está incluido. Esto va a representar quizás el rubro de mayor crecimiento en el corto plazo.

Luego tenemos un programa nuevo, se llama el 809. Este va a permitir que nosotros podamos traer tela hecha

en Estados Unidos con hilaza de los Estados Unidos, pero que ya no se tenga que cortar en Estados Unidos, sino que se puede cortar en espacios de Corte en El Salvador o en cualquier país que forme parte de la iniciativa de la Cuenca del Caribe. La ICC genera una cosa muy interesante, que es similar a lo que era el CDI, que el valor agregado que en el caso del CDI es de 35% requisito para ganar la preferencia de múltiples países, es decir que el valor agregado no necesariamente se tiene que incluir en un sólo país, sino que varios países podrán incluirse en el proceso, de ahí que todos estos procesos se pueden hacer, una parte en El Salvador, una parte en Honduras, otra parte en Nicaragua y así sucesivamente conseguir un mayor potencionamiento de lo que son los procesos. Con el único requisito de que las prendas que se hagan con el programa 809 tienen que ser cosidas con hilos hechos en los Estados Unidos. Nosotros creemos que el 809 va a ser quizás en el mediano plazo el sector de mayor crecimiento.

En tercer lugar estamos hablando de otros productos, siempre de tejido de punto, que son de las exclusividades porque desgraciadamente dentro de las legislaciones se excluyó el tejido plano, por una razón muy simple, y es que la presencia política de los grupos de interés en esta legislación fue enorme, los textiles de Estados Unidos insistieron en que el mayor valor está en el tejido plano, esas son las telas de mayor valor, consecuentemente fueron totalmente excluidas de la legislación y se quedaron con el tejido de punto, que por cierto es más barato que el otro, para darles una idea en términos generales en el comercio el tejido plano representa un 35% y el tejido de punto la diferencia. Pero en valor, el tejido plano representa el 50% y el tejido de punto el otro 50%. Ahí es donde algunos de los productos fueron considerados.

### Las cuotas tarifarias

Luego vienen las cuotas tarifarias que si se establecieron cuando la legislación se planteó por primera vez, y era que el textil tenía que recibir la preferencia en forma vertical cuando un país tuviera la fibra, hilaza, la tela y la prenda, pero lastimosamente esto no progresó y nos quedamos estrictamente en lo que era el tejido de punto hecho con hilaza de los Estados Unidos, esa fue la restricción que conseguimos. Dentro de esto se consiguieron dos cuotas que son importantes, una es la de 250 millones de metros cuadrados equivalentes y el otro es de cuatro punto dos millones de docenas de camisetas, esas son las dos cuotas tarifarias que son con las que tenemos que tratar y las debemos compartir con todos los países de la iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Luego tenemos otra disposición que es lo que libera al calzado y a otros productos, porque algunos de los productos que habían sido excluidos de la legislación CDI, ahora se incorporaron en lo que es el tratamiento de la desgravación NAFTA. Es decir que el calzado ahora entra en el ramo de las desgravaciones propias del NAFTA. Con México tiene otras disposiciones que son sumamente importantes y es que recoge del NAFTA la legislación de lo que son las telas en escasez de oferta, es decir que si existen telas que no están comercialmente disponibles en cantidades económicas, entonces se puede lograr una excepción, los países podrán libremente importar telas, incluyendo telas chinas, para poder hacer confección y tendrían la misma preferencia. Esto es importante siempre y cuando haya aceptación de la escasez de las telas. Esta es una de las disposiciones y cláusulas que tiene México.



Parte de los asistentes y panelistas del Foro «El Salvador: Hacia una estrategia comercial internacional.»

## Beneficios de la ICC

la ampliación de la iniciativa de la cuenca del caribe



Fotografía: Iñigo Rubellín

Operarios en una fábrica de textiles.

### Productos artesanales

Para los productos folklóricos y artesanales también hay una disposición de total liberalización. el único tema es que los productos folklóricos están todavía sujetos a una mayor definición. eso es algo que Aduana de los Estados Unidos tiene que llegar a definir.

Tenemos luego las cláusulas de (mínimas), porque se logró un nivel sin precedentes. cuando estamos hablando dentro del rango de la OMC. estamos hablando de que las cláusulas de (mínimas) que son las de tolerancia para poder calificar un producto y poder incorporar ciertos niveles de productos extranjeros dentro del producto total. generalmente no pasan del 7%. eso es lo que se negoció con México en el tratado de libre comercio. En este caso se consiguió un 25% al valor, en todo lo que son la combinación de excepciones que se incorporan y en términos de peso para telas y productos hechos de tela. nos quedamos en un 7% por peso. quiere decir que podemos meter encajes, zipper, algunos elásticos, hilos, botones, broches, dentro de los productos de la confección que van a gozar de la preferencia siempre y cuando los (Interlinen) que son los interiores de los cuellos y los puños y los demás no pasen del 25%. Los Brassieres tienen trato muy especial que tiene una regla de origen única en la cual requiere que el 75% del valor

de los brassieres tiene que ser de origen de los Estados Unidos. Básicamente hay ciertas disposiciones que limitan una pequeña salvaguardia en los cuales se pierden las preferencias en caso de haber violación a los términos generales de la legislación.

Luego vienen las condicionalidades y la elegibilidad que es importante. Básicamente las condicionalidades que son once dentro de la legislación no dejan de ser repetitivas de algunas condicionalidades anteriores, por ejemplo el tema de los derechos laborales y el tema de derechos de propiedad intelectual están contenidos en la legislación CDI de 1984. inclusive el tema del ECGP. eso son temas que van a continuar y que vamos a tener que vivir con ellos. Pero una de las cláusulas que son importantes y que incorporó el licenciado León. es que por primera vez en una legislación de los Estados Unidos queda explícito el mandato del congreso del presidente de los Estados Unidos de proceder, de manera inmediata, a abrir un foro de negociación con los países de la Iniciativa Cuenca del Caribe.

Eso es importante, sobre todo dentro de la perspectiva política por dos razones: porque gracias a Dios que logramos la ampliación de los beneficios de la ICC a la terminación de un gobierno democrata, si ahora viene un gobierno democrata nuevamente o viene un gobierno republicano, tiene la agenda completamente abierta para poder continuar con este segundo paso. Eso debe ser el objetivo nuestro desde el punto de vista de política comercial. conseguir ese tratado de libre comercio con nuestro principal socio comercial, porque déjenme decirles esto. para todos los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe el principal socio es Estados Unidos. por grande. Entonces lograr un tratado de libre comercio con Estados Unidos, que casi ya lo tenemos va a ser muy diferente a las negociaciones con México. Número uno ya tenemos todo el acceso del mercado con casi la totalidad de los productos, son algunas excepciones. Además ya tenemos bastante adelantado los derechos de la propiedad intelectual, inversiones y una serie de conceptos que se manejan estrictamente en un tratado de libre comercio.

De manera que una negociación con EEUU dada las diferencias que tenemos y la complementariedad de las economías haría mucho más fácil un tratado de libre comercio. porque también lo estaríamos manejando al nivel de varios países. eso debería ser nuestro objetivo. lograrlo lo antes posible. porque repito la ventana para lograrlo se termina en el año dos mil cinco.

Y finalmente el día de ayer apareció en el diario oficial de los Estados Unidos (Journal Register) las condiciones de lo que es el foro abierto para la elegibilidad y si realmente los países vamos a poder cumplir con los requisitos establecidos por la ley, para poder ser beneficiarios de la legislación. Este es un proceso importante que el gobierno le va a tener que dar la mayor atención y también el sector empresarial para ver en que medida nosotros cumplimos con esto y hacerlo lo antes posible. Quiero terminar aquí rápidamente esta presentación y esperar alguna pregunta de parte del público. gracias.