



Secretaría General

ALADI/SEC/Estudio 139
24 de setiembre de 2001

IMPACTO DEL ALCA EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL
Y EN EL COMERCIO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI
CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (*)

(*) Este trabajo fue realizado por el Doctor Marcel Vaillant, Profesor Titular Comercio Internacional del Departamento de Economía (Universidad de la República), a pedido de la Secretaría General de la ALADI. Para la realización del mismo contó con la colaboración del Economista Alvaro Ons en el procesamiento estadístico de la información. Los conceptos vertidos en este Estudio son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las opiniones de la Secretaría General.

PRESENTACIÓN

El presente Estudio ha sido realizado en cumplimiento de la Actividad III-16 del Presupuesto por Programa de la Asociación para el año 2001, de acuerdo a los Términos de Referencia aprobados oportunamente por el Comité de Representantes. En el trabajo se analizan las perspectivas comerciales de los países miembros de la Asociación involucrados en las negociaciones para conformar el Área de Libre Comercio de las Américas.

En el Estudio se analiza el probable impacto que el ALCA produciría en el comercio exterior de los países miembros, tanto en su relacionamiento con los Estados Unidos y Canadá, como en su vinculación intrarregional. En este contexto, el Estudio comprende un doble objetivo. En primer lugar, analizar los efectos que un eventual acuerdo pudiera tener sobre las corrientes de comercio intrarregionales, teniendo en cuenta el conjunto de preferencias existentes entre los países miembros de la ALADI identificando, para cada país, un grupo de subpartidas (a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado), en las cuales las exportaciones al resto de los países de la región podrían verse amenazadas. En segundo lugar, identificar, también para cada país, un conjunto de bienes que tendría un potencial de acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, en caso de concretarse la suscripción del ALCA.

El trabajo ha sido estructurado con base en tres secciones. En la primera de ellas se presenta la evolución global del comercio entre los países miembros y los Estados Unidos y Canadá, con particular énfasis en los indicadores de intensidad y complementariedad del comercio recíproco, y la especialización comercial respectiva por sectores y regiones. En la segunda sección, con base en las importaciones de los países miembros desde Estados Unidos y Canadá, y a la política comercial de los países de la ALADI, se determina una canasta de productos cuyo comercio intrarregional corre peligro de verse afectado por la eventual concreción del ALCA.

Finalmente, en la tercera sección, con la misma metodología que para la anterior, pero en función de las exportaciones de los países de la ALADI a Estados Unidos y Canadá, se especifica, también a nivel de país, una canasta de productos en cuyo caso existen oportunidades de expansión de las exportaciones a los dos grandes mercados de América del Norte. Como es usual, el Estudio se inicia con un capítulo de Resumen y Conclusiones.

El trabajo incluye, adicionalmente, un Anexo Bibliográfico, uno Metodológico y tres Anexos Estadísticos, correspondientes a cada una de las secciones del Estudio.

ÍNDICE ANALÍTICO

Presentación

Resumen y conclusiones

A. Evolución global del comercio

1. Intensidad y complementariedad del comercio por regiones y países
2. Origen y destino del comercio recíproco
3. Especialización comercial por sectores y regiones

B. Importaciones de los países de la ALADI de Estados Unidos y Canadá

1. Estructura y evolución de las importaciones regionales
2. Estructura y evolución de las importaciones por producto y país
 - 2.1 Análisis agregado por subregiones y grandes categorías de productos
 - 2.2 Selección de una canasta de productos: posibles amenazas
3. La política comercial de los países de la ALADI
 - 3.1 Análisis agregado
 - 3.2 Análisis de la canasta peligro

C. Exportaciones de los países de la ALADI a Estados Unidos y Canadá

1. Estructura y evolución de las exportaciones regionales
2. Estructura y evolución de las exportaciones por producto y país
 - 2.1 Análisis agregado por subregiones y grandes categorías de productos
 - 2.2 Selección de una canasta de productos: posibles opciones
3. La política comercial de Estados Unidos y Canadá
 - 3.1 Análisis agregado
 - 3.2 Análisis de la canasta oportunidad

Notas

Bibliografía

Anexos estadísticos

- A - Matrices de Intensidad**
- B - Amenazas y peligros**
- C - Opciones y oportunidades**

Anexo Metodológico

CUCI Rev.2 (en español)

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Justificación

La reciente Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de las Américas ha establecido los plazos para concluir las negociaciones y para la entrada en vigencia del Área de Libre Comercio de las Américas. Ello dio un renovado impulso a las negociaciones hemisféricas, las cuales seguramente implicarán una modificación significativa de las relaciones comerciales al interior del Hemisferio, así como con el resto del mundo. Una de las expectativas de dicho proceso es el incremento en el acceso de los países de la región a los grandes mercados del Hemisferio Norte del Continente americano. Sin embargo, simultáneamente implicará una progresiva eliminación de las preferencias comerciales entre los países miembros de la ALADI. En ambos sentidos, los resultados de las negociaciones tendrán consecuencias diferenciales sobre el comercio exterior de cada uno de los países de la Asociación, así como sobre su desempeño económico, en función de la estructura de su comercio exterior, en particular con Estados Unidos y Canadá.

De igual manera, la negociación en el marco del ALCA debería ser encarada como un incentivo-instrumento de perfeccionamiento y profundización de los múltiples acuerdos regionales y subregionales en funcionamiento. Si esto fuera posible, con o sin ALCA, se podría llegar a la conclusión que desde el lanzamiento de la Iniciativa para las Américas hasta abril del 2001, en Ottawa, el tiempo invertido en el proceso de negociación continental no fue en vano. Ubicándose en esta perspectiva, que es la pertinente del punto de vista de la Asociación, es necesario ir construyendo ideas fuerzas que simplifiquen la agenda negociadora, estableciendo un orden de jerarquía de la misma de acuerdo a los intereses nacionales de los países miembros de la Asociación. Esta tarea facilitará la toma de posiciones a nivel nacional y, en consecuencia, la formación de coaliciones de países que orienten y sumen su posición negociadora en una misma dirección.

Una negociación en el ALCA con una tendencia al bilateralismo de Estados Unidos con cada país y una agenda "infinita" (relativa a las capacidades de la región) configura un escenario desfavorable para los países miembros de la Asociación, dado que ello erosiona la cohesión regional alcanzada en décadas de esfuerzo integracionista al reducir substantivamente su poder negociador. Una negociación con bloques subregionales fuertes (CAN y MERCOSUR), con vínculos profundizados entre ellos y con una agenda de negociación ordenada y secuencial, es el escenario que hay que fortalecer dado que es el más favorable a los intereses de la región.

Para lograr este objetivo se requiere disponer de información adecuada que permita vincular los patrones comerciales intrarregionales con las preferencias comerciales otorgadas y con las que posiblemente se irán concertando en el ALCA. Los temas a determinar para el conjunto de la Asociación a partir del probable impacto en cada uno de los países miembros son básicamente dos:

- i) el **problema defensivo**, es decir, el potencial desplazamiento de los flujos de comercio intrarregionales por exportaciones de Estados Unidos y Canadá.
- ii) el **problema expansivo**, o sea, las oportunidades nuevas que en materia de acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá se crearán como consecuencia del proceso de liberalización continental.

La respuesta por país será específica y no actúa en la misma dirección y con la misma magnitud para cada país. Este trabajo es complementario a otros que la

Asociación ha venido realizando, como el Estudio 132, el cual se describe en detalle la vasta agenda negociadora y la amplitud de la divergencia de las posiciones negociadoras en los distintos capítulos de la misma¹. En otras investigaciones anteriores se ha venido desarrollando un enfoque orientado al estudio del patrón de relacionamiento comercial entre los países de la ALADI y Estados Unidos y Canadá². En este nuevo trabajo se desarrolla una metodología específica que permite ordenar y analizar la información de comercio internacional y de política comercial. Se generó una herramienta para dar una respuesta país-específica a los dos problemas antes señalados. Los resultados permitirán, en una etapa posterior, diseñar un programa de trabajo que analice los posibles efectos dinámicos del ALCA en cada uno de los países miembros, en relación a la asignación de los recursos (en particular, a la inversión extranjera), y a la productividad sectorial, a nivel de cada país.

Objetivos del Estudio

El objetivo general del Estudio es conocer el impacto que tendría el ALCA sobre los flujos de comercio intrarregional existentes, así como sobre las exportaciones de la región destinadas a Estados Unidos y Canadá. Será posible, de esta forma, ir construyendo ideas-fuerza que coadyuven a definir la agenda negociadora, estableciendo un orden de jerarquía de la misma, de acuerdo a los intereses nacionales de los países miembros de la Asociación. Dado que la respuesta es país-específica y no actúa en la misma dirección y con la misma magnitud relativa para cada país, este Estudio contribuirá a la toma de posiciones a nivel nacional y la eventual formación de coaliciones entre países, contribuyendo, así, a la coordinación de posiciones en la negociación comercial en el ALCA.

Los objetivos específicos son dos:

- i) **Identificar los sectores con riesgo de erosión en el intercambio intrarregional:** esto es, cuál será el potencial desplazamiento de los flujos de comercio orientados hacia la propia región por exportaciones de Estados Unidos y Canadá. Se analiza la posible dilución de las preferencias arancelarias recíprocas de los países miembros de la Asociación en un posible acuerdo del ALCA, en aquellos productos en los cuales los nuevos socios tuvieran ventajas.
- ii) **Identificar los sectores con posibilidades de expansión:** cuáles serán las oportunidades nuevas que en materia de acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá se crearían como consecuencia del proceso de liberalización continental. Esto es, el análisis de las opciones para mejorar el acceso con medidas comerciales de apertura, eliminando o restringiendo el uso de instrumentos que obstaculizan el comercio exportador hacia Estados Unidos y Canadá.

El trabajo permitió elaborar dos listas a partir de la metodología empleada, a los efectos de poder contemplar los objetivos específicos planteados. En este sentido, a partir del documento es posible construir un manual-guía para la negociación comercial en el ALCA que establezca las prioridades defensivas y ofensivas (peligros y oportunidades) a nivel de producto para cada uno de los países de la Asociación. Del mismo modo, implícitamente, están planteadas las posibilidades de coaliciones e, igualmente, los puntos de conflicto intrarregionales que el proceso de negociación hemisférica encierra³.

Patrón del comercio en las Américas

En la primera sección (ver sección A), se analiza la estructura y la evolución global del comercio de los países de la ALADI con Estados Unidos y Canadá. El

Estudio se inicia con un análisis de las relaciones comerciales entre las economías industrializadas del norte del Continente y los países de la región, en el contexto de las relaciones comerciales a escala de la economía internacional (ver subsección A.1). Para ello se mide la Intensidad de Comercio (IC) entre todos los países del Continente, entendida esta última como la relación entre la participación de las exportaciones hacia un cierto destino en relación a la participación de ese destino en las importaciones totales⁴. La IC se descompone en el efecto de dos factores: la Complementariedad Comercial (CC) entre los patrones de especialización de las economías y el Sesgo Geográfico (SG) que caracteriza los intercambios comerciales entre las mismas⁵.

El **sesgo geográfico de las exportaciones de Estados Unidos** hacia los países de la ALADI aumentó en forma generalizada en la última década. Como se verá más adelante, los países de la ALADI profundizaron la apertura comercial en los años noventa y Estados Unidos, que es la economía industrializada más grande, dinámica y cercana a la zona, aprovechó el cambio en las condiciones de la política comercial para insertarse con mayor intensidad en la región. Además, Estados Unidos concretó, a inicios de los años noventa, un acuerdo de libre comercio con México. Por el contrario, el **patrón estructural de las exportaciones de Canadá** con los países de la región es muy distinto, lo cual se pone de manifiesto al registrar niveles de IC muy inferiores a uno en todos los casos. Los cambios que se observaron en los años noventa alejaron a Canadá de la región. Si bien la apertura comercial no discriminatoria de la región favoreció una mayor penetración de exportaciones, la atracción que implicó el NAFTA fue mayor. El único caso a destacar es el de Chile, en el cual, a pesar de que la IC es baja, la misma aumentó levemente en los dos períodos considerados, reflejándose también en el nivel del SG. Es de destacar que Chile tiene un acuerdo de libre comercio con Canadá.

El **patrón de las exportaciones de todos los países de la ALADI con Estados Unidos** está caracterizado por un alto nivel de la IC. Sin embargo, el patrón por subregión está muy diferenciado. Mientras México está muy relacionado con Estados Unidos en sus exportaciones, los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) lo están menos, en tanto que para los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y Chile casi no existe sesgo, lo cual quiere decir que Estados Unidos pesa en sus exportaciones lo mismo que pesa en el comercio mundial. Los cambios ocurridos en los años noventa en relación a los ochenta reforzaron el patrón estructural de las exportaciones de los países de la región. México se acercó a los Estados Unidos, los países de la CAN algo menos y los del MERCOSUR y Chile se alejaron. En los años noventa, la geografía se ve reforzada por los acuerdos comerciales que son más estrechos y discriminatorios conforme los países están más cerca entre sí. El patrón estructural de **las exportaciones de los países de la región con Canadá** está caracterizado por un índice de IC menor a uno. Canadá participa como destino de las exportaciones de la región menos de lo que lo hace en las importaciones mundiales. Los cambios que se observan en los noventa permiten afirmar que salvo México que aumenta la IC de sus exportaciones hacia Canadá, el resto de los países la disminuye.

En segundo término se estudia la **evolución global del comercio en la década de los noventa**, empleando datos de comercio (exportaciones e importaciones) de los países de la ALADI para el período 1990-1999 (ver subsección A.2). Las importaciones de los países de la ALADI en los últimos años de la década de los noventa tienen como primer proveedor a los **Estados Unidos**. Para el período 1997-1999, el 47% de las **compras externas de la región** eran provenientes de este mercado. El ritmo de crecimiento de las importaciones totales en los años noventa (14,4% de tasa promedio acumulativa) ha sido superado por la tasa de crecimiento de

las importaciones con origen en Estados Unidos (17,2%)⁶. En el año 1999 la región le compró a los Estados Unidos aproximadamente 138 mil millones de dólares. **Las exportaciones agregadas de los países de la ALADI** también evidencian una importante concentración en el mercado de los Estados Unidos, 53% en promedio durante el trienio 1997-1999. Además, Estados Unidos fue uno de los destinos más dinámicos de las exportaciones regionales en lo que va de la década. Las exportaciones totales crecieron en el período 1990-1999 a una tasa de un 10% y las que se orientaron a los Estados Unidos lo hicieron al 15%. En el año 1999 la región le vendió a los Estados Unidos unos 155 mil millones de dólares. **Canadá** es un mercado menos significativo para la región. En el año 1999 la región le compró a Canadá aproximadamente 5 mil millones de dólares y le vendió unos 4 mil millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las importaciones y de las exportaciones acompañó el ritmo de crecimiento global.

El resultado agregado para toda la región encubre una realidad a nivel subregional con una marcada diferenciación. La **comparación entre México y el área de los países de Sudamérica** ilustra con claridad la diferenciación. A principios de la década, México representaba algo más de la mitad del intercambio global con Estados Unidos y en el año 1999 supera las tres cuartas partes del comercio total. En el caso de Canadá, México concentraba un quinto del comercio total a inicios de los años noventa, mientras que a fines de esa década representa más de la mitad.

Importaciones de los países de la ALADI

Para **México**, Estados Unidos se ha convertido en el mercado casi exclusivo de sus compras en el exterior (en promedio para el período 1997-1999, las tres cuartas partes de sus importaciones tenían este origen). Para la **CAN**, Estados Unidos es el principal origen de sus importaciones, al concentrar más de un tercio de las mismas. El **MERCOSUR y Chile**, en cambio, tienen una estructura mucho más multilateral de su comercio con el resto del mundo, en el cual Estados Unidos ocupa un segundo lugar después de la propia región sudamericana (alrededor de un 22% del total de las importaciones). En el caso de Brasil, en particular, Estados Unidos fue en el mencionado trienio, su segundo abastecedor (23% del total), luego de la Unión Europea y con una proporción apenas superior a la que le correspondió al resto de los países de la ALADI.

Canadá es un origen de las importaciones de la región mucho menos importante (alrededor de un 2%). En el período y a nivel agregado mantuvo su participación como proveedor marginal de las compras de la zona. Sólo se destaca un mayor dinamismo en la evolución de las importaciones de México de productos canadienses, aunque su participación sigue siendo baja.

La región en su relación global con el resto del mundo es una zona importadora de manufacturas. En la **CAN**, la manufactura aparece como un sector muy especializado hacia la importación. Se destaca el dinamismo que han registrado las importaciones con origen regional (México y los países sudamericanos). El **MERCOSUR y Chile** tienen como principales sectores de importación a los combustibles y a las manufacturas. En cuanto al dinamismo de las corrientes comerciales se reitera el fenómeno de un mayor crecimiento de las importaciones (que más que duplican el crecimiento de las exportaciones). Se verifica un fuerte dinamismo de las compras intrarregionales y desde los Estados Unidos en relación al resto de las áreas del mundo. Canadá acompañó la evolución global de las importaciones, aunque con ritmos algo inferiores. El caso de **México** es muy peculiar. Su inserción al mundo lo muestra con un alto nivel de comercio exportador e importador en el sector de manufacturas tanto con Estados Unidos como con Canadá. Con los países

sudamericanos de la ALADI se especializa en la importación de alimentos. Las importaciones tuvieron como proveedor dinámico a los Estados Unidos y a Canadá. Los países sudamericanos no fueron un origen dinámico de las importaciones mexicanas.

Si se compara la estructura por tipo de producto se concluye que la CAN y el MERCOSUR importan relativamente más materias primas de origen agrícola y manufacturas de los **Estados Unidos** que del mundo. Chile con Estados Unidos está más orientado a la compra de manufacturas, en tanto que México tiene un patrón con Estados Unidos muy similar a su patrón global al mundo, que se explica porque México está muy concentrado en este mercado. En el caso del comercio importador con **Canadá**, tanto el MERCOSUR como Chile, la CAN y México están más orientados a la importación de alimentos y de minerales.

Amenazas y peligros en el comercio intrarregional

Con la finalidad de determinar las amenazas se seleccionó una **canasta de sectores** de importancia en el comercio intrarregional y se analizó cuál sería el efecto del ALCA en el mismo; esto es, cuáles serían los riesgos de desplazamiento de comercio, en cuanto a sectores y países (ver subsección B.2.2). Para ello, se estudian las importaciones de cada país de la ALADI desde Estados Unidos y Canadá para los principales sectores (CUCI 3 dígitos) que cada país de la ALADI adquiere también en el resto de los países miembros. El propósito es desarrollar y aplicar una metodología que permita construir una lista de sectores en los cuales la liberalización comercial a escala continental pudiera implicar una amenaza para el comercio intrarregional.

El procedimiento consiste en una secuencia de dos filtros sobre la lista potencial de sectores. Cada uno de los dos filtros tiene un objetivo específico que da cuenta de los criterios que se han considerado pertinentes incluir en cada una de las dos etapas de la selección. El primer criterio es que la complementariedad exportadora sectorial de los Estados Unidos (o de Canadá) con uno a más de los países del resto de la ALADI es mayor que uno⁷. El segundo criterio establece un filtro de acuerdo a un cierto tamaño mínimo de la corriente comercial en cuestión y de su superposición con otra oferta exportable regional⁸.

Los cuadros que se elaboraron en esta parte (ver Anexo B cuadros B1-B22) bajo el título **canasta de sectores amenazados**, constituyen una guía útil para la negociación. Se detalla cada uno de los sectores en los cuales las economías de la región pueden enfrentar una amenaza debido a que una corriente exportadora existente puede ser desplazada por oferta de Estados Unidos y Canadá. Para cada sector y en cada país se caracteriza la amenaza con las siguientes variables: la CC con Estados Unidos y Canadá de los mercados amenazados; la importancia de la amenaza en el total exportado por el sector; la importancia de los mercados amenazados en las exportaciones totales del país considerado.

En el caso del **MERCOSUR** y **Chile** se observa que mientras Brasil se vería casi exclusivamente amenazado en sectores manufactureros, Argentina lo estaría tanto en algunas manufacturas como en la producción de alimentos. Uruguay presentaría problemas en el sector de alimentos, pero también en algunas manufacturas. Se destaca la amenaza global al comercio en el sector automotriz en el MERCOSUR. Paraguay se vería amenazado fundamentalmente en el sector agrícola y Chile, por su parte, en el sector de minerales. Respecto a los países de la **CAN**, Bolivia tendría una concentración de amenazas en el sector agrícola y Perú en el sector de minerales. Colombia tendría un patrón disperso en muchos sectores y con baja intensidad de la variable amenaza en cada uno. Venezuela y Ecuador

presentarían una amenaza en petróleo crudo que luego será desestimada al introducir las variables de política comercial.

Los países que tendrían más cantidad de sectores amenazados son Argentina y Brasil y el que tiene menos es México. El resto se encuentra en una situación intermedia que, a su vez, puede diferenciarse en dos grupos: uno, de amenaza baja (Ecuador, Paraguay y Venezuela) y otro, de amenaza media (Uruguay, Colombia, Chile y Perú). Otra conclusión general que surge de este análisis es que las mayores amenazas del comercio intrarregional se concentrarían en el comercio dentro de las subregiones (tanto en el MERCOSUR como en la CAN).

El procedimiento de selección se completó analizando la información de política comercial. En los países miembros de la ALADI, el proceso de apertura unilateral se dio conjuntamente con una reactivación de los acuerdos subregionales y bilaterales, lo cual implicó un incremento de las preferencias arancelarias dentro de cada subregión y acuerdo (ver subsección B.3.1).

La liberalización fue más profunda que lo que señala la evolución de los aranceles Nación Más Favorecida (NMF). En la década de los noventa los países de la región fueron incrementando su nivel de rigor en el manejo de las reglas del comercio, liderados por el nuevo acuerdo multilateral emergente (Marrakesh en el año 1994).

Se analizó la potencial sustitución de los flujos de comercio de cada país de la región a los demás países miembros, si se concretara una liberalización arancelaria con Estados Unidos y Canadá. El objetivo es determinar cuál es el **conjunto de productos** (6 dígitos del SA) del comercio intrarregional en los cuales los países de la región podrían enfrentar la competencia y ser desplazados por la oferta de Estados Unidos y Canadá, en caso de que un acuerdo comercial continental diluya las preferencias comerciales con las que hoy cuentan los países de la ALADI. Para ello se aplica un nuevo filtro a la canasta de sectores seleccionada de acuerdo al criterio de complementariedad comercial e importancia (ver subsección B.2.2)⁹.

En este caso, se describe la información de política comercial al nivel más detallado y especialmente adaptada para su uso en la negociación a nivel de producto por cada país. La **canasta de productos-peligro** se presenta en una serie de cuadros en el Anexo B (ver cuadros B23-B33). Para cada producto que satisface el criterio de tamaño mínimo establecido se le aplica el filtro de la política comercial. Se caracteriza cada producto por el arancel general que paga el proveedor de fuera de la región y el arancel preferencial del exportador regional respectivo. Una conclusión general es que los productos en peligro son menos que los amenazados, dado que buena parte del comercio intrarregional se realiza en condiciones no preferenciales en relación a Estados Unidos y Canadá.

Argentina, Brasil y Colombia son los países que tendrían más productos en peligro en las exportaciones intrarregionales, dado que se benefician de preferencias arancelarias (particularmente en las subregiones en que cada uno se inserta) en productos en donde Estados Unidos y/o Canadá tiene complementariedad comercial a nivel sectorial. La erosión de la preferencia arancelaria que podría implicar el ALCA podría afectar negativamente este comercio intrarregional. **Uruguay, Chile, Perú y Bolivia** se encuentran en una situación intermedia: Uruguay tiene concentrados sus peligros de fuerte intensidad en Argentina y Brasil; Chile comparte este perfil pero en forma algo más diluida, enfrentando también peligros en los países de la CAN; por último Perú y Bolivia enfrentan sus peligros más intensos en la CAN, pero también los enfrentan en el MERCOSUR. **Venezuela, Ecuador y Paraguay** tienen menos peligros, pero todos concentrados en sus respectivas subregiones. **México** merece un

comentario aparte; a pesar del enorme potencial exportador de este país enfrenta sólo once peligros en los países sudamericanos y la proporción de sus exportaciones amenazadas es insignificante. Tal como se vio en la subsección introductoria, México tiene concentrado su comercio en el NAFTA y, por lo tanto, no registra una amenaza importante en el mercado regional, a pesar de que tenga una preferencia arancelaria que no utiliza en muchos productos en la región.

Exportaciones de los países de la ALADI

Las exportaciones de los países de la ALADI también evidencian una importante concentración en el mercado de los **Estados Unidos**. En efecto, considerando datos promedio para el período 1997-1999, se observa que más de la mitad del destino de las exportaciones de la región (53%) se orientó hacia los Estados Unidos. La tasa de crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos también señala a este mercado como uno de los destinos dinámicos de las exportaciones regionales en lo que va de la década. Mientras que las exportaciones totales crecieron en el período 1990-1999 a una tasa de un 10%, las que se orientaron a los Estados Unidos lo hicieron al 15%. En el año 1999, la región le vendió a los Estados Unidos unos 155 mil millones de dólares. **Canadá** es un mercado menos significativo. En el año 1999 la región le compró a Canadá aproximadamente 5 mil millones de dólares y le vendió unos 4 mil millones. El ritmo de crecimiento de las importaciones y de las exportaciones acompañó el ritmo de crecimiento global.

En el caso de México, **Estados Unidos** se ha convertido en el mercado casi exclusivo de sus ventas al exterior (en promedio para el período 1997-1999 el 87% de sus exportaciones tenían este destino). Para la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Estados Unidos es el principal mercado de sus exportaciones, concentrando el 43% de las mismas. El MERCOSUR y Chile en cambio, tienen una estructura mucho más diversificada de su comercio con el resto del mundo, en el cual Estados Unidos representa alrededor de un 16% del total de las exportaciones. En el caso de las exportaciones a **Canadá** la concentración con México es similar. Alrededor de la mitad de las exportaciones de la región hacia Canadá las realiza México, en tanto que a principios de la década esta participación era de poco más del 10%.

Si se compara la estructura por tipo de producto, se concluye que el **MERCOSUR** exporta relativamente más materias primas de origen agrícola, manufacturas y combustibles a los Estados Unidos que al mundo, mientras que el comercio exportador del MERCOSUR hacia Canadá está más orientado a los minerales y las manufacturas. La **CAN** tiene un sesgo hacia los combustibles y las materias primas de origen agrícola en las exportaciones a Estados Unidos, y hacia los combustibles y los minerales en el caso del comercio con Canadá. **Chile** con Estados Unidos está más orientado a los alimentos, materias primas de origen agrícola y manufacturas. La relación de Chile con Canadá está sesgada a la exportación de alimentos. **México** tiene un patrón con Estados Unidos muy similar a su patrón global al mundo, el cual se explica debido a que México está muy concentrado en este mercado. En el caso de las exportaciones de México a Canadá, no se verifica ningún sesgo importante a destacar.

Opciones y oportunidades en el comercio con Estados Unidos y Canadá

De acuerdo al segundo de los objetivos específicos del trabajo, se seleccionó una **canasta de sectores de exportación de la región a los Estados Unidos y Canadá**, en los cuales el ALCA tendría un impacto positivo en el acceso a tales mercados. Las listas de sectores tienen en cuenta la capacidad exportadora de los países de la ALADI y, simultáneamente, el perfil importador de Estados Unidos y

Canadá. Se desarrolló y se aplicó una metodología que permite construir el listado de sectores antes definido. El nivel de agregación que se utilizó para procesar la información fue el de la Clasificación CUCI a 3 dígitos (Rev.2 adaptada por Feenstra, 2000).

Un país de la ALADI tiene posible opción exportadora en un sector cuando se verifican las siguientes condiciones: i) La complementariedad exportadora sectorial con Estados Unidos y/o Canadá es mayor que uno; ii) La participación de las exportaciones sectoriales sobre las exportaciones totales (columna PART en los cuadros C1-C11 del Anexo C) es mayor que el 0,5%. El criterio de tamaño mínimo, para todos los países analizados, satisface una cobertura de más del 90% de la participación de las exportaciones de los sectores que cumplen con la primera condición. Como ya se señaló, la CC es un indicador bilateral de comercio que a nivel sectorial combina la información de ventaja comparativa revelada del exportador con el índice de desventaja comparativa revelada del importador. Este indicador responde a la pregunta de en qué medida un cierto producto que los países de la región venden, Estados Unidos o Canadá lo compran.

Los resultados de este ejercicio se presentan en el Anexo C (ver cuadros C1-C11). En cada cuadro se describe la **canasta de sectores** que cumplen los criterios antes descritos y, por lo tanto, se constituyen en **posibles opciones comerciales** para los países de la región. Para cada sector se completa la información con los indicadores de complementariedad y de intensidad comercial con Estados Unidos y Canadá (ver ecuaciones 14 y 15 del Anexo Metodológico). La última columna de cada cuadro mide la participación de cada sector en las exportaciones totales del país¹⁰.

En la canasta de opciones del **MERCOSUR** todos los países tienen una alta representación de sectores agrícolas, aunque se destaca el caso de Argentina. Brasil tiene un perfil más diversificado de opciones y se destacan las posibilidades que tendría en varios sectores manufactureros, mientras que Paraguay tiene opciones en agricultura y materias primas. Uruguay comparte este perfil, pero le agrega más opciones en sectores manufactureros diversos. **Chile** se concentra en alimentos, materias primas y minerales. La canasta de opciones para los países de la **CAN** es algo más reducida. Colombia es el país con la estructura más diversificada y con la mayor representación de sectores manufactureros. Venezuela está muy concentrada dentro de los combustibles. Perú y Bolivia tienen dispersas sus opciones en la agricultura, las materias primas y el sector de minerales. Ecuador en agricultura y combustibles. **México** (ver cuadro C11) se diferencia del resto de los países de la región por concentrar sus opciones en sectores manufactureros (en particular en material de transporte y materiales y aparatos eléctricos).

Se verifica una muy alta asociación entre las opciones con Estados Unidos y las opciones con Canadá. Son pocos los productos en donde la CC se da sólo con uno de estos dos países y no con ambos simultáneamente. Por lo tanto el número de opciones en cada mercado es muy parecido. Los países con más opciones son México y Brasil (64 y 63 sectores respectivamente). En una situación intermedia se encuentran Argentina, Uruguay, Colombia, Bolivia y Perú. Ecuador, Venezuela y Paraguay están en tercer escalón de acuerdo al número de opciones que tendrían en estos dos mercados.

Luego del análisis de las posibles opciones en las exportaciones a los Estados Unidos y Canadá corresponde incorporar la información de política comercial. En la actualidad existen varios acuerdos comerciales de los países de la ALADI con Estados Unidos y Canadá por los cuales se ingresa en condiciones preferenciales a estos mercados. Se determinó en cuáles de los productos que potencialmente la región tiene

una opción exportadora positiva, el ALCA implicaría una mejora en el acceso al mercado respecto a la situación actual. Esta lista determinaría **la canasta de oportunidades** en las exportaciones que beneficiarían a los países de la región en una zona de libre comercio continental.

Para realizar este nuevo filtro fue necesario construir una base de datos de la política comercial de Estados Unidos y Canadá, en la cual se detalla el régimen general de política comercial a nivel de posición del SA (6 dígitos), así como todos los sistemas preferenciales de comercio vigentes con los países de la ALADI¹¹.

Los resultados de la canasta oportunidad se presentan en el Anexo C (cuadros C12 al C22). Se observa que el número de oportunidades es inferior a las opciones seleccionadas de acuerdo al criterio de complementariedad comercial sectorial. Tres tipos de razones explican este fenómeno. En primer lugar, por distintos acuerdos algunos de los países de la región ya ingresan en condiciones preferenciales a los Estados Unidos y Canadá. En segundo lugar, Estados Unidos y Canadá no aplican aranceles en ciertos productos. Es el caso del café, con el cual se ejemplificó la lectura de los cuadros sobre opciones. Este producto no está en la lista de oportunidades dado que el ALCA no va a mejorar las condiciones de acceso del punto de vista de los aranceles a las importaciones (tanto los aranceles “ad valorem” como los específicos). En tercer término, las medidas proteccionistas de los mercados norteamericanos analizados no estén únicamente representadas en los aranceles (sean éstos “ad valorem” o específicos). Es necesario hacer un estudio detallado de las restricciones no arancelarias en el conjunto de los sectores con potenciales opciones, para lograr determinar en cuántos de ellos había oportunidades de mejora en el acceso y de expresar la complementariedad comercial identificada.

Varios países presentan muy pocas oportunidades (**Bolivia, Paraguay, Ecuador y Venezuela**). La estructura de la oferta exportable de estos países es poco diversificada y concentrada en pocos productos que ya cuentan con una preferencia arancelaria o no hay protección para ingresar al mercado de Estados Unidos y Canadá. **México** también tiene muy pocas oportunidades, a pesar de haber sido identificado como el que tenía más opciones posibles. En este caso, la explicación es que México ya está integrado en una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Los países que más oportunidades tienen son **Brasil, Uruguay y Argentina**. Brasil concentra las oportunidades en la manufactura, en tanto que Argentina y Uruguay en la agricultura. **Colombia, Perú y Chile** se encuentran en una situación intermedia respecto al número de oportunidades. Colombia tiene un patrón diversificado de los distintos productos en los cuales podría tener oportunidades en los mercados norteamericanos.

En general se observa que los aranceles “ad valorem” son bajos en los productos para los cuales se identifican oportunidades, pero en muchos de ellos hay aranceles específicos. La presencia de aranceles específicos, además de implicar una barrera que es necesario determinar la magnitud de la distorsión que genera, su presencia puede estar asociada a la existencia de un interés local defensivo y, por lo tanto, a dificultades de acceso al mercado más generales. En este sentido, la lista de productos que pertenecen a la clase de oportunidades en donde hay aranceles específicos para el ingreso a los mercados de Estados Unidos o Canadá es el núcleo de las concesiones comerciales que la región debería obtener en una negociación comercial en el seno del ALCA en forma prioritaria.

A. EVOLUCIÓN GLOBAL DEL COMERCIO

1. Intensidad y complementariedad del comercio por regiones y países

En esta sección se analiza el índice de intensidad de comercio (IC) empleado por Anderson y Norheim (1993)¹². Este indicador mide la razón entre las exportaciones de un mercado A a un mercado B como proporción de las importaciones de B en las importaciones mundiales descontadas las importaciones de A. Si el indicador es igual a uno está señalando que la importancia que tiene ese mercado B en las exportaciones de A es similar a la importancia de B en el comercio mundial, en este caso no existiría ningún sesgo en el comercio bilateral entre estos países. La IC puede descomponerse en el efecto de dos factores: la complementariedad comercial entre los patrones de especialización de las economías y el sesgo geográfico que caracteriza los intercambios comerciales entre las mismas. La complementariedad comercial (CC) da cuenta del grado de asociación entre los productos que exporta una economía y los que importa la otra. Se realiza un “matching” entre la estructura de las ventajas comparativas sectoriales del país A (en las exportaciones) con las desventajas comparativas del país B (en las importaciones) y luego se resumen en un índice ponderando por la importancia en el comercio mundial de cada sector. En forma simplificada puede decirse que el indicador de CC responde a la pregunta de si un mercado compra lo que el otro vende. El sesgo geográfico (SG) es un residuo que recoge el efecto sobre la estructura del comercio de la geografía y de las políticas comerciales discriminatorias. Para poder construir estos índices es necesario procesar información para toda la economía internacional a nivel de sector (CUCI Rev.2 3 dígitos). En este trabajo se utilizó la base de datos que se encuentra en Feenstra (2000). Dado que en todos los casos se trata de indicadores estructurales del comercio se utilizó la información promedio para la década de los ochenta y noventa.

En los cuadros 1 y 2 se resumen las matrices de intensidad y cuadro 1 presenta la información referida a las exportaciones de Estados Unidos y Canadá hacia ALADI y las distintas subregiones que la constituyen. **El patrón de Estados Unidos** está caracterizado por registrar un nivel alto de IC con la región. El mayor nivel de IC se observa con México seguido por los países de la CAN y en tercer lugar el MERCOSUR¹³. La distancia comercial y económica coincide con la distancia geográfica. La CC varía menos entre los países que la IC y se encuentra en general por encima del uno. Se destaca nuevamente México (1,19) con el mayor nivel del índice seguido por los países andinos (1,13) y luego el MERCOSUR (1,04). El sesgo geográfico “per se” (SG) se presenta en las dos últimas columnas y se obtiene como el cociente de las dos primeras entre la tercer y la cuarta columna respectivamente. Respecto a los cambios de la década de los noventa en relación a los ochenta se verifica que la IC de las exportaciones de Estados Unidos hacia los países de la ALADI aumentó en todos los casos. Este aumento fue mayor en los países del MERCOSUR seguido por México. Con los países de la CAN la IC cayó y aumentó con Colombia y Venezuela. La CC no se modificó en forma sustantiva en los períodos comparados. El sesgo geográfico de las exportaciones de Estados Unidos hacia los países de la ALADI aumentó en forma generalizada. Como se verá más adelante los países de la ALADI profundizaron la apertura comercial en los años noventa y Estados Unidos, que es la economía industrializada más grande, dinámica y cercana a la zona, aprovechó el cambio en las condiciones de la política comercial para insertarse con mayor intensidad en la región. Además, Estados Unidos culminó de concretar, en los años noventa, un acuerdo comercial discriminatorio (NAFTA) que incluye a una de las economías de la región (México), lo cual también está reflejado en las cifras del cuadro 1.

El **patrón de las exportaciones de Canadá** con los países de la región es muy distinto. Canadá se encuentra mucho más alejado de la zona, lo que se verifica en que registra niveles de IC muy inferiores a uno en todos los casos. Los niveles de IC mayores se observan con los países andinos y se asocian con niveles de CC mayores con esta subregión. La CC con los países de la región es algo menor que la de Estados Unidos pero es en promedio mayor a uno. Por lo tanto, el mapa de relaciones comerciales se confirma y amplifica en el índice de sesgo geográfico por se. Canadá es un país algo más lejano de la región que Estados Unidos y de un tamaño económico menor y adyacente y cercano a la economía mayor del Continente. Las variables mencionadas influyen para que en términos económicos comerciales Canadá esté muy alejado de la zona. Los cambios que se verificaron en los años noventa alejaron a Canadá de la región. Si bien la apertura comercial no discriminatoria de la región favoreció una mayor penetración de exportaciones de todos los orígenes, para Canadá la atracción que implicó el NAFTA fue mayor (ver cuadros A1 y A3 del Anexo A). El único caso a destacar es el de Chile, en el cual a pesar de que la IC es baja la misma aumentó levemente en los dos períodos considerados, reflejándose también en el nivel del SG.

El cuadro 2 presenta la información sobre las **exportaciones de los países de la ALADI** hacia Estados Unidos y Canadá. El patrón de las exportaciones de toda la ALADI con **Estados Unidos** está caracterizado por un alto nivel de la IC. Sin embargo, el patrón por subregión está muy diferenciado. Mientras México está muy relacionado con Estados Unidos en sus exportaciones, los países de la CAN lo están menos, en tanto que para los países del MERCOSUR casi no existe sesgo. Estados Unidos participa en las exportaciones del MERCOSUR lo mismo que participa en el comercio mundial. Si se observa la CC se reproduce un orden similar dentro de las subregiones de la ALADI. La mayor CC la tiene México, seguido por los países de la CAN y finalmente, en tercer lugar, los países del MERCOSUR. Sin embargo, estas diferencias no son lo suficientemente importantes como para explicar el sesgo en las IC antes mencionado. Por lo tanto, el SG tiene el mismo patrón, coincidiendo la distancia geográfica con la distancia económica a nivel comercial medida por los índices de intensidad. Los cambios que se verificaron en los años noventa en relación a los ochenta reforzaron el patrón estructural de las exportaciones de los países de la región. México se acercó a los Estados Unidos, los países de la CAN algo menos y los del MERCOSUR se alejaron. En los años noventa la geografía se ve reforzada por los acuerdos comerciales que son más estrechos y discriminatorios conforme los países están más cerca entre sí.

El patrón estructural de las exportaciones de los países de la región con **Canadá** está caracterizado por un índice de IC menor a uno. Canadá participa como destino de las exportaciones de la región menos de lo que lo hace en las importaciones mundiales. La estructura por subregiones es similar a la que se verifica con Estados Unidos, pero en todos los casos Canadá está más alejado. Respecto a los niveles de CC son menores a uno con casi todos los países, salvo en el caso de México en la última década. Los cambios que se observan en los noventa permiten afirmar que salvo México, que aumenta la IC de sus exportaciones hacia Canadá, el resto de los países la disminuyen. En particular los países de la CAN son los que relativamente se alejan más de este mercado. Nuevamente la geografía y las políticas comerciales aplicadas en la década pasada permiten entender la estructura de las exportaciones hacia Canadá así como su dinámica de evolución reciente.

CUADRO 1
Intensidad y complementariedad de las exportaciones de Estados Unidos
y Canadá con los países de la ALADI en los años ochenta y noventa

(Índices)

a) Estados Unidos

	INTENSIDAD		COMPLEMENTARIEDAD		SESGO	
	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997
ALADI	2,71	3,20	1,16	1,11	2,34	2,88
MERCOSUR						
Y CHILE	1,47	1,70	0,97	1,04	1,51	1,63
ARGENTINA	1,51	1,59	1,07	1,05	1,41	1,51
BRASIL	1,47	1,81	0,95	1,08	1,56	1,68
PARAGUAY	0,89	1,34	0,90	0,95	0,99	1,41
URUGUAY	0,74	0,81	0,82	0,87	0,90	0,94
CHILE	1,72	1,80	1,01	0,96	1,70	1,87
CAN	2,79	2,64	1,22	1,13	2,29	2,35
BOLIVIA	1,61	1,34	1,13	1,04	1,42	1,29
COLOMBIA	2,58	2,66	1,16	1,16	2,23	2,29
ECUADOR	2,41	2,25	1,16	1,06	2,07	2,13
PERÚ	2,33	1,99	1,27	1,04	1,82	1,92
VENEZUELA	3,19	3,21	1,25	1,17	2,55	2,76
MÉXICO	4,94	5,13	1,40	1,19	3,54	4,32

b) Canadá

	INTENSIDAD		COMPLEMENTARIEDAD		SESGO	
	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997
ALADI	0,75	0,55	1,04	1,01	0,72	0,54
MERCOSUR						
Y CHILE	0,59	0,49	0,98	1,02	0,61	0,47
ARGENTINA	0,33	0,27	1,08	1,01	0,31	0,27
BRASIL	0,76	0,61	0,96	1,05	0,79	0,58
PARAGUAY	0,07	0,10	0,82	0,78	0,08	0,12
URUGUAY	0,25	0,21	0,91	0,98	0,28	0,21
CHILE	0,45	0,56	0,96	1,04	0,47	0,54
CAN	1,01	0,85	1,15	1,08	0,89	0,78
BOLIVIA	0,22	0,27	1,20	1,11	0,18	0,24
COLOMBIA	1,13	0,86	1,15	1,03	0,99	0,83
ECUADOR	0,60	0,42	1,11	1,16	0,54	0,36
PERÚ	0,63	0,59	1,16	1,09	0,55	0,54
VENEZUELA	1,20	1,16	1,14	1,10	1,05	1,06
MÉXICO	0,50	0,45	1,03	0,97	0,48	0,46

Fuente: elaboración propia en base a información de Feenstra (2000).

CUADRO 2
Intensidad y complementariedad de las exportaciones de los países de la
ALADI con Estados Unidos y Canadá en los años ochenta y noventa
 (índices)

a) Estados Unidos

	INTENSIDAD		COMPLEMENTARIEDAD		SESGO	
	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997
ALADI	2,29	2,95	0,99	1,00	2,31	2,96
MERCOSUR						
Y CHILE	1,35	1,09	0,83	0,77	1,62	1,43
ARGENTINA	0,78	0,66	0,50	0,65	1,56	1,03
BRASIL	1,60	1,33	0,97	0,85	1,65	1,57
PARAGUAY	0,26	0,30	0,35	0,38	0,76	0,79
URUGUAY	0,79	0,54	0,68	0,61	1,17	0,88
CHILE	1,22	1,04	0,76	0,69	1,61	1,50
CAN	2,56	2,92	1,12	1,12	2,28	2,62
BOLIVIA	1,38	1,64	0,98	0,86	1,40	1,91
COLOMBIA	2,24	2,63	1,24	1,04	1,80	2,54
ECUADOR	3,61	2,84	1,22	1,17	2,96	2,43
PERÚ	2,17	1,42	0,90	0,70	2,43	2,02
VENEZUELA	2,63	3,55	1,12	1,27	2,34	2,80
MÉXICO	3,98	5,21	1,18	1,21	3,36	4,30

b) Canadá

	INTENSIDAD		COMPLEMENTARIEDAD		SESGO	
	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997	1980-1989	1990-1997
ALADI	0,74	0,72	0,73	0,95	1,01	0,76
MERCOSUR						
Y CHILE	0,45	0,34	0,81	0,88	0,55	0,38
ARGENTINA	0,18	0,17	0,51	0,73	0,36	0,23
BRASIL	0,55	0,44	0,94	0,95	0,59	0,46
PARAGUAY	0,02	0,02	0,49	0,41	0,03	0,05
URUGUAY	0,22	0,28	0,56	0,64	0,40	0,44
CHILE	0,44	0,25	0,71	0,88	0,63	0,28
CAN	1,23	0,51	0,56	0,73	2,20	0,70
BOLIVIA	0,09	0,18	0,56	0,88	0,16	0,21
COLOMBIA	0,43	0,39	0,89	0,82	0,48	0,48
ECUADOR	0,17	0,15	0,62	0,88	0,28	0,18
PERÚ	0,46	0,44	0,67	0,81	0,68	0,54
VENEZUELA	1,91	0,69	0,41	0,62	4,63	1,10
MÉXICO	0,73	1,22	0,78	1,16	0,93	1,06

Fuente: elaboración propia en base a información de Feenstra (2000).

2. Origen y destino geográfico del comercio recíproco

Las importaciones de los países de la ALADI en los últimos años de la década de los noventa siguen manteniendo como primer proveedor a los Estados Unidos. Según datos de la ALADI, para el período 1997-1999 el 47% de las compras externas de la región eran provenientes de este mercado. Considerando la información disponible para la década (período 1990-1999) el ritmo de crecimiento de las importaciones totales (14,4% la tasa promedio acumulativa) ha sido superado por la tasa de crecimiento de las importaciones con origen en Estados Unidos (17,2%)¹⁴. En el año 1999 la región le compró a los Estados Unidos aproximadamente 138 mil millones de dólares.

Las exportaciones agregadas de los países de la ALADI también evidencian una importante concentración en el mercado de los Estados Unidos. En efecto, considerando datos promedio para el período 1997-1999 se observa que más de la mitad del destino de las exportaciones de la región (53%) se orientó hacia los Estados Unidos. La tasa de crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos también señala a este mercado como uno de los destinos dinámicos de las exportaciones regionales en lo que va de la década. Mientras que las exportaciones totales crecieron en el período 1990-1999 a una tasa de un 10%, las que se orientaron a los Estados Unidos lo hicieron al 15%. En el año 1999 la región le vendió a los Estados Unidos unos 155 mil millones de dólares.

Canadá es un mercado menos significativo para la región. En el año 1999 la región le compró a Canadá aproximadamente 5 mil millones de dólares y le vendió unos 4 mil millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las importaciones y de las exportaciones acompañó el ritmo de crecimiento global.

El resultado agregado para toda la región encubre una realidad a nivel subregional con una marcada diferenciación. La comparación entre México y el área de los países de Sudamérica ilustra con claridad la diferenciación. En el cuadro 3 se presenta la evolución del comercio total (importaciones más exportaciones) con Estados Unidos y Canadá para el período 1990-1999. A principios de la década México representaba algo más de la mitad del intercambio global con Estados Unidos y en el año 1999 supera las tres cuartas partes del comercio total¹⁵. En el caso de Canadá, México concentraba un quinto del comercio total a inicios de los años noventa, mientras que a fines de los noventa representa más de la mitad.

En el cuadro 4 se puede observar que la importancia de México es predominante tanto en las exportaciones como en las importaciones, aunque es mayor en la corriente de ventas a los Estados Unidos. En las importaciones México aumentó la participación de inicio de la década, las compras desde toda la región crecieron al 17% en el período 1990-1999 y las importaciones desde México al 20%. Las exportaciones de los países de la ALADI crecieron al 15% en el período bajo análisis y las ventas desde México superaron ampliamente este nivel, creciendo a una tasa del 23% promedio acumulativo en el período 1990-1999. Dado que los datos globales para la región ALADI incluyen a México si se realizan comparaciones con las otras subregiones las diferencias de desempeño comercial son aún mucho mayores. Con Canadá el fenómeno es similar expresándose de una forma más amplificada aún.

CUADRO 3
Evolución del comercio con los Estados Unidos y Canadá
 (Exportaciones más importaciones % y millones de dólares)

a) Estados Unidos

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	16,5	20,1	26,1	25,7	27,3	21,2	22,7	24,6	25,2	24,1
Brasil	80,2	76,3	70,5	71,0	69,7	75,8	74,1	72,4	71,8	73,2
Paraguay	1,4	1,6	1,3	1,4	1,4	1,5	1,3	1,2	1,1	1,0
Uruguay	2,0	2,0	2,1	1,8	1,6	1,4	1,9	1,8	1,9	1,6
MERCOSUR	19,4	18,6	18,8	14,6	15,3	15,5	13,6	13,3	12,5	10,7
Chile	3,6	3,6	3,9	3,0	2,8	3,3	3,0	2,7	2,4	2,0
Bolivia	1,6	2,2	1,9	2,0	2,4	2,3	2,1	2,0	2,6	2,9
Colombia	22,4	20,9	21,7	25,1	28,1	28,7	26,9	26,7	28,1	30,2
Ecuador	9,0	10,5	9,9	9,3	10,5	10,9	8,6	9,7	10,5	8,2
Perú	7,1	6,7	8,3	8,2	9,4	9,9	9,7	10,7	13,1	11,3
Venezuela	59,9	59,7	58,2	55,4	49,6	48,2	52,6	50,9	45,6	47,4
CAN	27,4	24,9	24,2	17,4	15,2	15,8	15,4	14,4	11,7	10,8
México	49,5	52,9	53,1	65,1	66,7	65,5	68,0	69,6	73,4	76,6
TOTAL (mill U\$S)	77274	81832	91930	135416	158808	181450	216342	251283	265736	294264

b) Canadá

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	9,8	9,9	11,2	10,8	12,4	17,0	16,4	20,7	22,9	24,1
Brasil	86,6	87,5	86,1	85,0	83,9	80,4	81,6	77,0	75,0	71,4
Paraguay	0,3	0,4	0,3	0,7	1,5	0,9	0,3	0,3	0,3	0,3
Uruguay	3,3	2,2	2,3	3,5	2,2	1,7	1,7	2,0	1,7	4,2
MERCOSUR	34,4	29,8	26,7	26,2	25,7	27,0	27,2	29,1	28,9	22,4
Chile	8,3	5,2	5,5	4,9	5,2	5,3	6,5	5,8	7,0	5,9
Bolivia	0,5	0,6	1,4	0,9	1,0	1,6	3,1	2,1	1,9	1,3
Colombia	20,3	16,9	28,4	29,4	39,8	39,1	36,0	29,0	33,9	22,2
Ecuador	3,7	4,2	5,3	3,9	5,2	5,7	4,1	3,9	6,9	5,3
Perú	5,1	10,1	19,8	15,3	15,7	16,2	21,9	19,8	18,1	15,5
Venezuela	70,5	68,1	45,1	50,5	38,3	37,4	35,0	45,1	39,2	55,7
CAN	38,9	31,7	23,3	18,1	20,6	23,3	19,7	21,2	20,6	17,4
México	18,4	33,3	44,5	50,8	48,6	44,4	46,6	43,9	43,5	54,3
TOTAL (mill U\$S)	3386	4029	4117	5399	6487	7736	8530	9728	9218	9829

Fuente: elaboración propia en base a información de la ALADI.

CUADRO 4
Estructura y dinámica del comercio con Estados Unidos y Canadá por
país en los años noventa
(En % y millones de dólares)

a) Estados Unidos

	<i>Importaciones</i>		<i>Exportaciones</i>	
	Estructura 1997-1999	TC9099 (%)	Estructura 1997-1999	TC9099 (%)
Argentina	28,3	22,3	18,7	5,2
Brasil	68,2	11,9	79,5	3,9
Paraguay	1,5	5,1	0,5	4,4
Uruguay	2,1	11,7	1,2	-1,3
MERCOSUR	15,4	13,8	9,0	4,0
Chile	2,9	9,0	1,8	7,8
Bolivia	3,2	12,3	1,9	10,8
Colombia	32,4	8,1	25,1	8,1
Ecuador	9,5	5,1	9,5	2,7
Perú	14,7	11,0	9,2	9,4
Venezuela	40,1	6,3	54,4	0,1
CAN	10,9	7,5	13,4	3,0
México	70,9	20,4	75,8	23,2
ALADI (mill U\$S)	131946	17,2	138481	15,1

b) Canadá

	<i>Importaciones</i>		<i>Exportaciones</i>	
	Estructura 1997-1999	TC9099 (%)	Estructura 1997-1999	TC9099 (%)
Argentina	21 ,0	27 ,7	25 ,7	12 ,7
Brasil	76 ,7	9 ,0	70 ,1	-0 ,2
Paraguay	0 ,4	6 ,9	0 ,0	-10 ,2
Uruguay	1 ,8	15 ,7	4 ,2	6 ,3
MERCOSUR	31 ,0	11 ,3	20 ,3	2 ,7
Chile	7 ,7	6 ,9	4 ,0	13 ,3
Bolivia	2 ,4	10 ,1	0 ,9	51 ,7
Colombia	36 ,5	3 ,1	17 ,3	6 ,2
Ecuador	6 ,9	5 ,9	3 ,0	12 ,6
Perú	19 ,5	14 ,2	15 ,7	20 ,3
Venezuela	34 ,7	7 ,8	63 ,1	-2 ,8
CAN	19 ,4	6 ,8	20 ,1	0 ,1
México	41 ,8	24 ,7	55 ,6	30 ,3
ALADI (mill U\$S)	5748	14 ,7	3843	10 ,3

Donde: TC9099- es la tasa de crecimiento promedio acumulativo en el período 1990-1999; los datos de estructura están todos referidos al trienio 1997-1999.

Fuente: elaboración propia en base a información de la ALADI.

3. Especialización comercial por sectores y regiones

Se elaboraron cuatro cuadros por subregiones y uno global para la región ALADI con el objetivo de clasificar a las industrias en exportadoras e importadoras de acuerdo al índice de cobertura relativa¹⁶. La región ALADI, la CAN y el MERCOSUR y Chile y México se presentan en los cuadros 5, 6, 7 y 8, respectivamente. La información se complementó con la estructura geográfica del comercio y su dinamismo, considerando los grandes mercados del Continente: los países sudamericanos; México; Estados Unidos; y Canadá. En la columna (1) se presenta el destino de las exportaciones o el origen de las importaciones, respectivamente. La columna (2) discrimina por sectores de la CCP¹⁷. La columna (3) tiene la información de la estructura promedio para el período 1997-1999 de las exportaciones por origen y sector. En la columna (4) se presenta la tasa de crecimiento promedio acumulativa de cada sector y origen para el período 1990-1999. Las columnas (5) y (6) presentan la misma información que las columnas (3) y (4), pero para las corrientes importadoras. Finalmente, la columna (7) reporta las tasas de cobertura relativa de cada destino-origen y cada sector, que permite determinar los sectores exportadores y los importadores en cada mercado.

La región **ALADI** (ver cuadro 5) considerada como un todo y en su relación global con el resto del mundo es una zona exportadora de alimentos, combustibles, materias primas y minerales, e importadora de manufacturas. Los bienes exportables son intensivos en el uso de recursos naturales que son factores productivos relativamente abundantes en la región. Este patrón se reproduce con Estados Unidos, aunque en este caso la región se encuentra más especializada hacia la exportación de combustibles y de alimentos; mientras que importa materias primas de origen agrícola. En tanto con Canadá, la inserción exportadora se da más acentuada hacia los combustibles (sector 3) y los minerales (sector 4). La inserción intrarregional es diferenciada en función de que se trate de México o del resto de los países de la ALADI. En el caso de México se destaca una inserción exportadora en minerales (sector 4) y en alimentos (sector 1).

La **CAN** (ver cuadro 6) presenta un patrón exportador-importador similar al de la región ALADI en su conjunto pero mucho más especializado hacia las exportaciones de bienes del sector de combustibles (sector 3) y en segundo término de minerales (sector 4). La manufactura aparece como un sector muy especializado hacia la importación (el ratio de cobertura vale 0,20). Este patrón se reitera en todos los mercados (Estados Unidos, Canadá y con México). Con los países sudamericanos la especialización es menos acentuada en combustibles y se destaca la especialización importadora en alimentos. Del punto de vista del dinamismo de las corrientes comerciales se observa que las importaciones han crecido a un mayor ritmo que las exportaciones (8,6% en relación a 4%) en lo que va de la década. En las importaciones se destaca el dinamismo que han registrado las importaciones desde la región (México y los países sudamericanos) y por el lado de las exportaciones el mercado dinámico ha sido también el mercado regional.

El **MERCOSUR y Chile** (ver cuadro 7) tiene como sectores exportadores al sector de alimentos, al de materias primas de origen agrícola y el de minerales; el resto son sectores importadores. Con Estados Unidos aparece una leve inserción exportadora en combustibles y una marcada inserción importadora en manufacturas. Con Canadá la especialización exportadora se da en alimentos y en minerales y también se registra una marcada inserción importadora en manufacturas. En el caso del comercio con la región sudamericana se observan a las manufacturas con una especialización exportadora. En cuanto al dinamismo de las corrientes comerciales, se reitera el fenómeno de un mayor crecimiento de las importaciones (que más que

duplican el crecimiento de las exportaciones). Respecto de las compras al resto del mundo se destaca el dinamismo de la región ALADI y los Estados Unidos en relación al resto de las áreas del mundo. En el caso de las exportaciones solamente los destinos regionales (México y los países sudamericanos) han venido siendo dinámicas en la década de los noventa. Canadá acompañó la evolución del comercio global aunque con ritmos algo inferiores.

El caso de **México** (ver cuadro 8) es muy peculiar. Su inserción al mundo lo muestra como un exportador de combustibles y con un alto nivel de comercio exportador e importador en el sector de manufacturas. Con los Estados Unidos y Canadá tiene una especialización exportadora en el sector de combustibles pero también en manufacturas. Finalmente con la región ALADI se especializa en la importación de alimentos y en la exportación de manufacturas. En relación al dinamismo del comercio se observa que México ha registrado los mayores guarismo dentro de la región, y ha sido el único en que las corrientes exportadoras superaron en tasa de crecimiento a las importaciones (20% respecto de 19%). Las importaciones tuvieron como proveedores dinámicos a los Estados Unidos y a Canadá. En el caso de las exportaciones el primer lugar en dinamismo lo compartieron el destino hacia Canadá y los Estados Unidos. La región de los países sudamericanos no tuvo un compartimiento dinámico ni como destino de las exportaciones ni como origen de las importaciones.

CUADRO 5
ALADI orientación geográfica, dinamismo y tasas de cobertura
(En %, ratios, millones de dólares)

(1) Origen	Exportaciones			Importaciones		Tasa Cobertura
	(2) CCP	(3) Estructura	(4) TC9099	(5) Estructura	(6) TC9099	(7)
Sudamérica	1	20,7	12,4	22,0	11,4	1,02
	2	2,3	2,9	2,6	5,0	0,97
	3	10,4	12,1	12,9	11,8	0,87
	4	4,2	4,3	5,5	7,7	0,83
	5	62,1	14,4	56,8	14,9	1,18
	6	0,2	11,8	0,2	-0,9	1,08
Total Sudamérica		15,0	12,6	13,9	12,6	1,08
México.	1	13,3	-1,5	4,4	29,5	1,89
	2	1,5	16,4	1,6	-0,1	0,56
	3	6,0	5,7	2,7	-14,6	1,39
	4	19,4	24,7	1,8	-4,0	6,69
	5	59,6	11,2	88,9	18,3	0,42
	6	0,1	22,6	0,6	81,8	0,15
Total México		0,9	9,3	1,5	15,5	0,62
Canadá	1	12,7	9,5	20,0	17,5	0,45
	2	1,0	14,3	1,9	-0,8	0,41
	3	17,8	0,7	3,7	8,1	3,48
	4	6,3	10,7	3,6	-3,1	1,25
	5	62,0	17,1	70,1	17,6	0,63
	6	0,1	-4,8	0,8	-0,8	0,13
Total Canadá		1,5	10,3	2,1	14,7	0,72
EE.UU.	1	8,0	5,3	5,8	8,1	1,55
	2	1,5	11,7	1,9	7,2	0,90
	3	14,5	2,0	2,4	7,6	6,71
	4	2,5	5,0	1,8	9,8	1,53
	5	72,8	25,0	86,6	20,1	0,95
	6	0,7	25,0	1,4	-2,8	0,51
Total Estados Unidos		53,3	15,1	47,4	17,2	1,12
Total	1	19,0	6,4	7,6	8,7	2,51
	2	2,5	5,9	1,8	6,6	1,40
	3	12,9	2,1	5,1	3,4	2,54
	4	6,9	2,9	2,1	7,5	3,22
	5	57,3	17,6	81,8	17,4	0,70
	6	1,4	17,2	1,6	2,2	0,86
TOTAL MUN (mill. de U\$S)		259901	10,3	278370	14,4	1,00

donde: TC9099- tasa de crecimiento promedio acumulativa del período 1990-1999 en %; estructura- es la participación relativa por sector con información para el período 1997-1999. **Los totales por región/país de destino/origen del comercio suman cien. Para cada uno de ellos se informa la estructura por sector que suma cien en cada mercado.**

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

CUADRO 6
Comunidad Andina orientación geográfica, dinamismo y tasas de cobertura

(En %, ratios, millones de dólares)

(1) Origen	Exportaciones			Importaciones		Tasa Cobertura
	(2) CCP	(3) Estructura	(4) TC9099	(5) Estructura	(6) TC9099	(7)
Sudamérica	1	17,3	14,1	23,7	14,3	0,6
	2	1,9	-2,0	2,4	2,3	0,6
	3	25,7	7,1	11,4	9,0	1,8
	4	6,5	2,2	3,6	0,0	1,4
	5	48,5	15,0	58,5	11,9	0,6
	6	0,0	-20,7	0,3	18,1	0,1
Total Sudamérica		17,2	10,5	22,1	11,0	0,8
México.	1	11,2	4,5	5,3	33,9	0,8
	2	1,3	30,4	1,9	3,3	0,3
	3	23,1	5,4	0,5	-35,9	16,3
	4	23,8	12,4	1,9	3,4	4,5
	5	40,7	12,3	88,9	17,6	0,2
	6	0,0	-15,1	1,5	111,2	0,0
Total México		1,4	9,8	3,8	15,2	0,4
Canadá	1	16,2	7,9	36,8	10,9	0,3
	2	2,3	15,7	1,7	-8,1	0,9
	3	64,1	-2,0	0,4	-16,7	120,6
	4	10,1	48,4	3,8	-4,6	1,8
	5	7,3	-3,2	57,3	6,4	0,1
	6	0,0	3,0	0,0	-42,0	4,1
Total Canadá		1,8	0,1	2,7	6,8	0,7
EE.UU.	1	12,5	2,6	10,2	5,6	1,5
	2	3,4	11,6	2,3	3,2	1,8
	3	65,8	1,6	2,3	0,5	35,8
	4	4,4	6,9	1,2	2,7	4,7
	5	12,3	8,1	83,8	8,4	0,2
	6	1,6	40,6	0,3	-6,4	7,0
Total Estados Unidos		42,8	3,0	34,6	7,5	1,2
Total	1	19,7	5,6	12,2	9,8	1,6
	2	2,4	6,7	1,9	3,0	1,3
	3	48,7	2,6	4,5	6,2	10,8
	4	7,8	0,6	1,8	-0,2	4,4
	5	18,7	6,8	79,3	9,2	0,2
	6	2,8	42,3	0,2	-8,6	11,9
TOTAL MUN (mill. de U\$S)		40308	4,0	41640	8,6	1,0

donde: TC9099- tasa de crecimiento promedio acumulativa del período 1990-1999 en %; estructura- es la participación relativa por sector con información para el período 1997-1999.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

CUADRO 7
MERCOSUR y Chile orientación geográfica, dinamismo y tasas de cobertura

(En %, ratios y miles de dólares)

(1) Origen	Exportaciones			Importaciones		Tasa Cobertura
	(2) CCP	(3) Estructura	(4) TC9099	(5) Estructura	(6) TC9099	(7)
Sudamérica	1	23,6	11,8	22,1	11,4	1,3
	2	2,5	4,2	2,6	4,9	1,2
	3	7,4	24,9	14,1	13,7	0,6
	4	3,9	5,1	4,8	5,2	1,0
	5	62,5	14,5	56,4	15,9	1,4
	6	0,2	16,2	0,0	-24,7	7,4
Total Sudamérica		29,5	13,4	24,2	13,3	1,2
México.	1	14,1	-2,8	3,9	26,3	3,0
	2	1,5	12,7	1,5	-3,4	0,9
	3	0,1	60,3	4,1	-6,9	0,0
	4	18,0	39,1	1,7	-8,9	8,6
	5	66,2	11,0	88,8	18,9	0,6
	6	0,2	31,0	0,0	-2,9	75,4
Total México		1,8	9,1	2,2	15,8	0,8
Canadá	1	31,2	8,3	11,3	14,3	1,3
	2	2,0	14,1	1,7	-4,5	0,6
	3	1,4	11,3	8,4	7,9	0,1
	4	15,3	7,5	4,5	-6,7	1,7
	5	49,7	0,5	73,9	13,0	0,3
	6	0,3	-12,0	0,1	18,6	1,5
Total Canadá		1,0	4,0	2,0	10,2	0,5
EE.UU.	1	21,3	1,8	3,3	11,3	4,7
	2	5,6	13,4	2,1	10,1	2,0
	3	5,3	-1,2	2,8	1,9	1,4
	4	7,6	3,9	1,8	5,4	3,2
	5	57,2	5,7	90,1	13,9	0,5
	6	3,0	18,9	0,0	-2,1	64,0
Total Estados Unidos		15,7	4,6	21,7	13,0	0,7
Total	1	35,5	5,9	8,0	11,2	4,4
	2	4,8	5,3	1,9	6,8	2,6
	3	3,3	7,6	8,5	1,4	0,4
	4	13,2	3,5	2,2	4,4	5,9
	5	41,1	6,0	79,2	14,7	0,5
	6	2,2	11,9	0,2	5,0	10,2
TOTAL MUN (mill. de U\$S)		95361	5,7	111011	11,8	1,0

donde: TC9099- tasa de crecimiento promedio acumulativa del período 1990-1999 en %; estructura- es la participación relativa por sector con información para el período 1997-1999.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

CUADRO 8
México orientación geográfica, dinamismo y tasas de cobertura
(En %, ratios y miles de dólares)

(1) Origen	Exportaciones			Importaciones		Tasa Cobertura
	(2) CCP	(3) Estructura	(4) TC9099	(5) Estructura	(6) TC9099	(7)
Sudamérica	1	4,8	29,5	13,9	2,6	0,5
	2	1,8	1,4	2,8	18,2	0,9
	3	2,4	-35,8	6,8	-2,2	0,5
	4	2,1	8,0	19,9	31,2	0,1
	5	88,7	12,6	55,4	16,8	2,2
	6	0,2	31,8	1,2	-5,3	0,2
Total Sudamérica		2,8	10,7	2,0	12,3	1,4
Canadá	1	3,3	22,9	20,2	28,3	0,2
	2	0,2	8,1	2,0	6,9	0,1
	3	8,2	21,2	0,8	61,8	9,2
	4	1,0	5,0	2,7	3,3	0,3
	5	87,2	33,2	72,4	29,5	1,1
	6	0,1	17,8	1,8	-0,1	0,1
Total Canadá		1,8	30,3	1,9	24,7	0,9
EE.UU.	1	5,3	9,2	5,7	8,6	1,1
	2	0,6	9,5	1,8	7,4	0,4
	3	6,8	3,2	2,4	10,5	3,3
	4	1,4	4,8	2,0	11,7	0,8
	5	85,7	31,8	86,1	24,9	1,2
	6	0,2	35,5	2,0	-2,7	0,1
Total Estados Unidos		86,6	23,2	74,4	20,4	1,2
Total	1	5,8	10,2	5,7	6,3	1,0
	2	0,8	8,5	1,7	8,0	0,5
	3	7,6	-0,1	2,3	11,3	3,4
	4	1,7	3,2	2,2	13,9	0,8
	5	83,9	29,4	84,9	23,3	1,0
	6	0,3	16,3	3,3	2,6	0,1
TOTAL MUN (mill. de U\$S)		121232	20,0	125719	19,2	1,0

donde: TC9099- tasa de crecimiento promedio acumulativa del período 1990-1999 en %; estructura- es la participación relativa por sector con información para el período 1997-1999.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

B. DEMANDA DE IMPORTACIONES

1. Estructura y evolución de las importaciones regionales

Durante la década de los noventa las importaciones de los países de la ALADI desde los Estados Unidos evolucionaron en forma más dinámica que las importaciones globales, por lo cual este mercado se convirtió en un origen dinámico de las importaciones regionales (ver cuadro 5). Este fenómeno general tiene algunas calificaciones a nivel subregional que es conveniente destacar.

En el caso de México, **Estados Unidos** se ha convertido en el mercado casi exclusivo de sus compras al exterior (ver cuadro 8). En el año 1999 más de las tres cuartas partes de las importaciones regionales desde los Estados Unidos las realizó México (ver cuadro 9). Para la CAN, Estados Unidos es el principal mercado de sus importaciones, concentrando el 35% de las mismas. El MERCOSUR y Chile, en cambio, tienen una estructura mucho más multilateral de su comercio con el resto del mundo, en el cual Estados Unidos ocupa un segundo lugar después de la propia región sudamericana (alrededor de un 22% del total de las importaciones). En México el grado de concentración de las importaciones de la región no sólo es alto sino que además tiene una tendencia a crecer, dado que la tasa de crecimiento de las importaciones desde los Estados Unidos es superior (20%) al ritmo de evolución global (19%) en el período 1990-1999. En el caso de las importaciones de la CAN Estados Unidos ha venido siendo poco dinámico como proveedor. Mientras las importaciones globales crecieron al 9% promedio anual en el período 1990-1999, las importaciones de los Estados Unidos lo han hecho al 7%. Para el MERCOSUR y Chile la misma comparación señala que Estados Unidos ha sido un origen algo más dinámico de importaciones de esta subregión (12% tasa global de crecimiento de las importaciones comparado con un 13% para las que están originadas en Estados Unidos).

Canadá es un origen de las importaciones de la región mucho menos importante (alrededor de un 2%). En el período y a nivel agregado mantuvo su participación como proveedor marginal de las compras de la zona. Sólo se destaca un mayor dinamismo en la evolución de las importaciones de México de productos canadienses, aunque su participación sigue siendo baja en relación a las importaciones totales de México. Para el resto de las subregiones la evolución de las importaciones desde Canadá ha sido poco dinámica.

En el cuadro 9 se presenta la evolución de la estructura de las importaciones y el valor total (millones de dólares) con origen en Estados Unidos y Canadá. Mientras México aumenta intensamente su participación en las importaciones desde Estados Unidos, la CAN y el MERCOSUR la disminuyen. La concentración de las importaciones de México se repite con Canadá. Alrededor de la mitad de las importaciones de la región desde Canadá las realiza México, en tanto que a principios de la década esta participación era de poco más del un cuarto.

CUADRO 9
Evolución de las importaciones de los países de la ALADI
de Estados Unidos y Canadá
 (% y millones de dólares)

a) Estados Unidos

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	14,5	24,5	36,1	36,7	36,3	23,9	26,1	27,7	29,3	27,7
Brasil	80,0	70,7	59,7	59,1	59,8	72,2	69,8	68,7	67,1	68,7
Paraguay	3,0	2,8	2,2	2,2	2,0	2,2	1,9	1,6	1,4	1,5
Uruguay	2,5	2,0	2,1	2,0	1,9	1,6	2,2	2,0	2,2	2,1
MERCOSUR	16,7	18,0	17,2	15,1	16,6	19,9	17,7	17,7	15,8	12,9
Chile	4,1	3,8	3,9	3,6	3,2	4,3	4,0	3,5	3,0	2,2
Bolivia	2,4	3,1	2,6	2,4	2,2	2,5	3,6	2,8	3,4	3,5
Colombia	30,4	21,0	22,7	30,3	36,7	36,7	38,6	34,6	30,6	31,9
Ecuador	9,1	9,1	7,8	7,6	9,2	10,1	9,4	9,7	11,0	7,4
Perú	11,4	8,8	10,8	11,6	15,2	15,0	16,7	14,6	14,6	15,2
Venezuela	46,6	58,0	56,1	48,2	36,6	35,8	31,8	38,2	40,4	42,0
CAN	19,4	19,4	20,3	15,6	12,7	14,5	12,2	12,6	11,4	8,9
México	59,7	58,8	58,7	65,8	67,4	61,3	66,1	66,2	69,8	76,0
TOTAL (mill U\$S)	33207	41894	51465	68885	81279	87799	10222	123786	133637	138417

b) Canadá

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	6,0	7,3	11,0	10,0	12,4	17,9	16,2	21,6	20,6	20,7
Brasil	91,0	90,6	86,8	84,8	83,3	79,7	81,9	76,6	77,8	75,5
Paraguay	0,6	0,6	0,3	0,9	2,3	1,2	0,4	0,4	0,5	0,4
Uruguay	2,4	1,5	1,9	4,4	2,1	1,2	1,5	1,4	1,2	3,4
MERCOSUR	32,5	30,5	25,5	29,6	27,9	34,2	34,3	36,3	31,8	24,9
Chile	13,7	7,4	6,5	6,8	6,9	7,0	8,3	7,6	8,4	7,3
Bolivia	1,3	1,3	1,6	1,0	1,2	1,8	3,9	2,9	2,4	1,7
Colombia	41,1	25,1	34,3	33,9	49,4	43,0	45,4	36,4	41,2	29,9
Ecuador	8,6	9,3	7,4	4,1	6,1	6,8	4,6	4,9	8,3	8,0
Perú	9,2	12,1	12,3	9,3	9,7	12,2	19,2	23,2	17,7	16,9
Venezuela	39,9	52,0	44,5	51,8	33,8	36,3	27,0	32,7	30,5	43,5
CAN	29,2	25,3	25,7	24,0	23,1	28,1	22,1	21,8	21,0	15,4
México	24,6	36,8	42,2	39,5	42,1	30,7	35,3	34,3	38,9	52,4
TOTAL (mill U\$S)	1641	2123	2474	2973	3848	4478	4941	5732	5889	5625

Fuente: elaboración propia en base a información de la ALADI.

2. Estructura y evolución de las importaciones por producto y por país

2.1 Análisis agregado por subregiones y grandes categorías de productos

En esta sección se analiza la estructura importadora de los países de la ALADI por tipo de producto, empleando para ello la clasificación CCP de seis categorías de sectores utilizada tradicionalmente en los estudios de la Secretaría. Se agruparon los países en dos subregiones: MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay); CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). México y Chile se analizaron aparte.

En el cuadro 10, en la columna (1), se presenta la estructura importadora por tipo de sector CCP para el total de las importaciones de cada subregión y para el período 1997-1999 (son datos promedio). En el agregado de cada subregión se reporta la participación de la misma en la oferta importable de la ALADI. Se verifica que México es la subregión más importante con un 45% seguido por el MERCOSUR con un 34%. El sector más importante de las importaciones de todas las subregiones y países considerados son las manufacturas con alrededor de un 82% de lo que la zona importa del mundo. En México las importaciones son todavía más predominantemente manufactureras (85%).

En la columna (2) se presenta el mismo indicador que en (1) pero para las importaciones originadas en los Estados Unidos. La columna (3) repite la misma estructura para las importaciones desde Canadá. La columna (4) compara la estructura global con la de Estados Unidos. La columna (5) compara la estructura global con la de las importaciones de origen canadiense.

Se puede concluir fácilmente que el país más orientado a comprarle a los **Estados Unidos** es México (indicador vale 1,57). La Comunidad Andina está algo más orientada a importarle al mundo que a los Estados Unidos (indicador vale 0,73), mientras que el MERCOSUR y Chile están muy poco orientados a comprarle a este mercado (indicador vale alrededor de 0,45). El país más orientado hacia **Canadá** es Chile (indicador 1,32) seguido por los países de la CAN (1,30). México (1,19), y el MERCOSUR tienen una menor participación en las importaciones a Canadá en relación a su participación en las importaciones totales (0,93 y 0,91, respectivamente).

Si se compara la estructura por tipo de producto se concluye que el MERCOSUR y la CAN importan relativamente más materias primas de origen agrícola y manufacturas de los **Estados Unidos** que del mundo. Chile con Estados Unidos está más orientado a la compra de manufacturas. México tiene un patrón con Estados Unidos muy similar a su patrón global mundo que se explica porque México está muy concentrado en este mercado, aunque se destaca la compra de materias primas y los combustibles. En el caso del comercio importador con **Canadá** tanto el MERCOSUR, Chile, la CAN y México están más orientados a los alimentos y los minerales.

CUADRO 10
Especialización importadora por grupos de productos CCP y regiones
 (% , ratios y millones de dólares CIF)

Subregiones		Estructura Promedio 1997-1999			Especialización	
		(1) Total	(2) EE.UU.	(3) Canadá	(2)/(1)	(3)/(1)
CAN	1	12,2	10,2	36,8	0,83	3,01
	2	1,9	2,3	1,7	1,18	0,90
	3	4,5	2,3	0,4	0,50	0,08
	4	1,8	1,2	3,8	0,66	2,14
	5	79,3	83,8	57,3	1,06	0,72
	6	0,2	0,3	0,0	1,22	0,03
CAN		15,0	10,9	19,4	0,73	1,30
Chile	1	7,5	3,8	14,5	0,51	1,94
	2	1,2	1,0	0,6	0,83	0,49
	3	10,5	2,5	9,0	0,24	0,86
	4	1,2	1,3	1,4	1,09	1,16
	5	78,7	91,2	74,0	1,16	0,94
	6	1,0	0,2	0,5	0,22	0,51
Chile		5,9	2,9	7,7	0,49	1,32
MERCOSUR	1	8,1	3,2	10,5	0,39	1,30
	2	2,0	2,3	2,0	1,14	1,01
	3	8,1	2,9	8,2	0,35	1,02
	4	2,4	1,8	5,3	0,76	2,18
	5	79,3	89,8	73,9	1,13	0,93
	6	0,1	0,0	0,0	0,01	0,00
MERCOSUR		34,0	15,4	31,0	0,45	0,91
México	1	5,7	5,7	20,2	1,01	3,57
	2	1,7	1,8	2,0	1,08	1,19
	3	2,3	2,4	0,8	1,05	0,36
	4	2,2	2,0	2,7	0,90	1,22
	5	84,9	86,1	72,4	1,01	0,85
	6	3,3	2,0	1,8	0,61	0,55
México		45,2	70,9	41,8	1,57	0,93
ALADI	1	7,6	5,8	20,0	0,76	2,64
	2	1,8	1,9	1,9	1,07	1,03
	3	5,1	2,4	3,7	0,48	0,72
	4	2,1	1,8	3,6	0,85	1,68
	5	81,8	86,6	70,1	1,06	0,86
	6	1,6	1,4	0,8	0,90	0,50
ALADI (mill. U\$S)		278370	131946	5748		

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

2.2 Selección de una canasta de productos: posibles amenazas

El propósito de esta subsección es desarrollar y aplicar una metodología que permita construir una lista de sectores en donde la liberalización comercial a escala continental prevista en el ALCA pudiera implicar una amenaza para el comercio intrarregional que como se vio ha sido el destino más dinámico de las exportaciones de los países de la ALADI pertenecientes al área sudamericana. La pregunta que interesa formularse es ¿cuáles serían los riesgos del ALCA en el desplazamiento del comercio intrarregional, en cuanto a sectores y países?

El nivel de agregación que se empleó para procesar la información fue el de la Clasificación CUCI a 3 dígitos (REV2 adaptada por Feenstra, 2000). El año 1997 es el dato más reciente para el que se dispone de información comparable y consistente para el conjunto de la economía internacional (ver Feenstra, 2000). Dado que las variables de especialización comercial tienen una naturaleza estructural se optó por trabajar con datos promedios para toda la década de los años noventa (1990-1997). En esta primera etapa sólo se están empleando estadísticas de comercio sin considerar la información de política comercial en la región. Este paso se dará en las próximas subsecciones.

El procedimiento consiste en una secuencia de dos filtros sobre la lista potencial de productos. Cada uno de los dos filtros tiene un objetivo específico que da cuenta de los criterios que se han considerado pertinentes incluir en cada una de las dos etapas de la selección.

El **primer criterio** es que la complementariedad exportadora sectorial de los Estados Unidos (o de Canadá) con uno a más de los países del resto de la ALADI es mayor que uno. La complementariedad comercial es un indicador bilateral de comercio que a nivel sectorial combina la información de ventaja comparativa revelada del exportador con el índice de desventaja comparativa revelada del importador¹⁸. Este indicador permite responder a la pregunta de en qué medida en un cierto sector que Estados Unidos o Canadá venden (al mundo) alguno de los mercados de la región lo compran (del mundo).

El **segundo criterio** establece un filtro de acuerdo a un cierto tamaño mínimo de la corriente comercial en cuestión y de su superposición con otra oferta exportable regional. En cada sector potencialmente exportable desde Estados Unidos a un mercado regional de importación, seleccionado en función del primer criterio, se determina cuáles son los países exportadores de la región que tienen un comercio exportador intrarregional amenazado. Es decir, le exportan a un país vecino de la región en el mismo sector en donde Estados Unidos (Canadá) tiene complementariedad comercial. Para el conjunto de los sectores que satisfacen el primer criterio se seleccionan aquellos que cumplen con un mínimo de tamaño: la participación de las exportaciones sectoriales de cada uno de los países de la ALADI en los productos y mercados en peligro sobre las exportaciones totales de cada país de la ALADI amenazado, es mayor que el 0,1% (1 por 1000).

Para cada uno de los países de la ALADI se determinó el conjunto de los sectores en donde podría existir una amenaza en las exportaciones regionales debido a un desplazamiento por Estados Unidos y/o Canadá. En el Anexo B (ver cuadros B1-B22) se presentan dos cuadros para cada país (uno respecto de Estados Unidos y el otro respecto de Canadá), lo que hace un total de 22 cuadros para la región.

La estructura de cada cuadro es la siguiente: en la primera columna va el sector de la clasificación CCP; luego el producto en la clasificación CUCI Rev.2

revisada por Feenstra, 2000); en la tercera columna la descripción del producto; en la cuarta los mercados importadores regionales en donde la amenaza se produce¹⁹; la quinta columna informa sobre el índice de complementariedad exportadora de los Estados Unidos (Canadá) con el principal mercado de la columna anterior; la sexta columna reporta el nivel de dependencia exportadora sectorial, participación de las exportaciones del sector hacia los mercados regionales amenazados sobre las exportaciones totales del sector; la séptima columna mide la participación de las exportaciones del sector hacia los mercados amenazados, sobre las exportaciones totales del sector hacia el conjunto de los países de la ALADI; finalmente, la última columna denominada peligro mide la participación de las exportaciones del sector hacia los mercados potencialmente amenazados sobre las exportaciones totales del país que se está analizando.

Los cuadros que se presentan en este Anexo bajo el título canasta de sectores amenazados constituyen una guía útil para la negociación. Se detalla cada uno de los sectores (CUCI Rev.2, 3 dígitos), en donde las economías de la región pueden enfrentar una amenaza en un mercado regional debido a que una corriente exportadora existente puede ser desplazada por oferta de Estados Unidos (cuadros impares en el Anexo B entre B1-B22) y Canadá (cuadros pares en el Anexo entre B1-B22). Para interpretar el uso de cada cuadro se desarrolla un ejemplo para un sector específico amenazado por **Estados Unidos** las exportaciones intrarregionales de algodón (CUCI Rev.2 263). Se observa que Bolivia (ver cuadro B1) tiene amenazadas por Estados Unidos las exportaciones a Perú y Brasil, y Colombia (ver cuadro B3) en Venezuela, mientras que Argentina y Paraguay (ver cuadro B11 y B17) podrían enfrentar una amenaza en Brasil. El índice de complementariedad comercial de Estados Unidos con estos mercados regionales importadores es alto (de más de 4). La dependencia exportadora también es alta; en casi todos los casos más de la mitad de las exportaciones de algodón de los cuatro países mencionados se orientan a los mercados amenazados. Si la relación se realiza respecto a las exportaciones de algodón a la ALADI se concluye que prácticamente el 100% está en situación caracterizada como de amenaza. Finalmente, es útil relacionar las exportaciones amenazadas en el sector sobre el total de las exportaciones del país. Este último indicador es muy importante en el caso de Paraguay (17%), bajo en el caso de Bolivia (2%) y poco significativo para Colombia y Argentina (menos de 1%).

En el caso de **Canadá**, un sector que podría ejemplificar el uso de los cuadros del Anexo B es el comercio de papel. Se observa que Colombia (ver cuadro B4) podría enfrentar dificultades para mantener su participación en el mercado de Ecuador, Perú y Venezuela; en tanto que Ecuador podría tener problemas en Colombia, Chile y Perú (ver cuadro B6) y Venezuela en Colombia (ver cuadro B10). Argentina se observa debería competir con Canadá en Brasil y en Chile (ver cuadro B12) y Brasil en Argentina, Uruguay y Paraguay (ver cuadro B14). Chile (ver cuadro B16) podría tener dificultades con casi todos sus vecinos (Argentina, Paraguay, Bolivia y Perú). Por último Uruguay está sólo amenazado en la Argentina. Un primer comentario de la especialización en este sector es que la misma registra un comercio de dos vías (comercio intraindustrial) razón por la cual un país que aparece como un mercado amenazado también es un exportador que enfrenta una amenaza de mayor competencia en algún mercado (incluso el mismo que es origen de las importaciones que ese país realiza).

Para responder a la pregunta de en qué sectores los países están amenazados se elaboraron cuadros resumen para el MERCOSUR y Chile y la CAN (ver Anexo B cuadros B34 y B35). En las columnas se presentan los países exportadores amenazados y en las filas los sectores amenazados. En el caso del MERCOSUR se observa que mientras Brasil se ve casi exclusivamente amenazado en sectores

manufactureros, Argentina lo está tanto en algunas manufacturas como en la producción de alimentos. Uruguay presenta problemas en el sector de alimentos pero también en algunas manufacturas. Se destaca la amenaza global al comercio en el sector automotriz en el MERCOSUR. Paraguay se ve amenazado fundamentalmente en el sector agrícola y Chile en el sector de minerales. Respecto a los países de la CAN, Bolivia tiene una concentración de amenazas en el sector agrícola y Perú en el sector de minerales. Colombia tiene un patrón disperso en muchos sectores pero con baja intensidad de la variable peligro. Venezuela y Ecuador presentarían una amenaza en petróleo crudo que luego será desestimada (ver cuadros B25 y B27).

Finalmente en el cuadro 11 se presenta un resumen de los sectores amenazados por exportador (ordenados en las filas) y el lugar en la región (ordenados en las columnas) en donde se produce la amenaza. Se presenta la estructura (del número de sectores amenazados) por país exportador de las amenazas que enfrenta. En la última columna se registra el número total de sectores amenazados. Los países que tienen más cantidad de sectores amenazados son Argentina y Brasil y el que tiene menos es México. El resto se encuentra en una situación intermedia que a su vez puede diferenciarse en dos grupos, uno de amenaza baja (Ecuador, Paraguay y Venezuela) y otros de amenaza media (Uruguay, Colombia, Chile, Bolivia y Perú). Sin embargo, es necesario calificar esta tipología considerando la amenaza potencial del punto de vista de la oferta exportable de cada país que tienen las amenazas descritas. Si se considera esta segunda variable puede concluirse que las amenazas del comercio intrarregional se encuentran concentradas en el comercio dentro de las subregiones (tanto en el MERCOSUR como en la CAN).

Cuadro 11
Matriz de amenazas

		MERCOSUR Y CHILE					CAN					MEX	TOTAL CUCI
		ARG	BRA	PAR	URU	CHI	BOL	COL	ECU	PER	VEN		
MERCOSUR	ARG		34	7	13	15	2	0	0	2	2	3	78
	BRA	34		8	5	5	1	1	1	2	2	5	64
Y	PAR	4	10		2	2	0	0	1	1	1	0	21
CHILE	URU	22	23	3		0	0	0	1	0	1	1	50
	CHI	10	12	1	0		5	2	1	7	2	2	42
CAN	BOL	7	7	0	0	4		6	0	14	0	2	40
	COL	0	1	0	0	5	0		14	9	13	1	43
	ECU	0	0	0	0	2	0	11		4	2	0	19
	PER	0	6	0	0	5	3	8	4		5	1	32
	VEN	0	2	0	0	3	0	10	3	6		2	26
MEXICO		1	2	0	0	2	0	1	0	0	1		7

	Amenaza en ese País / Amenaza Total < 5%
	5% < Amenaza en ese País / Amenaza Total < 10%
	10% < Amenaza en ese País / Amenaza Total < 20%
	20% < Amenaza en ese País / Amenaza Total < 30%
	Amenaza en ese País / Amenaza Total > 30%

Fuente: elaboración propia en base a datos de cuadros B1-B22

3. La política comercial de los países de la ALADI

3.1 Análisis agregado

Los países de la ALADI durante la década de los noventa continuaron con el proceso de disminución unilateral de los aranceles respecto al resto del mundo (ver cuadro 12). La liberalización comercial adoptó la estrategia de apertura unilateral, destacándose su carácter no discriminatorio respecto al resto del mundo y el hecho de darse en un contexto de no reciprocidad, a diferencia de lo que ocurre en los procesos de carácter multilateral o bilateral. En segundo lugar, esta apertura unilateral se realizó acompañada, en algunos casos, de otras medidas que procuraron ampliar el acceso a mercados externos, ya sea a través de negociaciones bilaterales o plurilaterales que buscaron desarrollar acuerdos de carácter preferencial con otras economías de la región, o del ingreso al GATT en aquellos países que aún no habían adherido al Acuerdo Multilateral de Comercio.

En el año 1999-2000 los aranceles promedio de los países de la ALADI se situaron en un nivel de un 62% del verificado en el año 1990. La evolución de los aranceles muestra descensos continuos en la década y algunas reversiones de escasa entidad. La primera fue en el año 1995 en **México**, en donde los aranceles crecen un 10%, para luego volver a caer en los años siguientes; este movimiento implicó que al final de la década de los noventa México tuviera una arancel respecto al resto del mundo muy similar al que registraba a inicios. Sin embargo, México tuvo un fuerte impulso liberalizador en los noventa al suscribir el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica con Estados Unidos y Canadá. En el último año, México vuelve a registrar una reversión de su política comercial (incremento de aranceles).

Los países de la **CAN** registraron una trayectoria descendente en sus aranceles hasta el año 1996. En el año siguiente verifican una muy leve reversión de la política de apertura comercial. De todas formas, en el último año los aranceles se situaron en un nivel de un 57% de los que existían en el año 1990. El **MERCOSUR** en el año 1999-2000 se encuentra con un arancel promedio que representa sólo el 60% del que regía en el año 1990. En el año 1997 los países del MERCOSUR sufrieron una reversión de su política comercial, la cual se reforzó en el año 1998 debido a la generalización de la tasa estadística de la Argentina por el conjunto de los países del bloque. **Chile** registró una fuerte reducción de una sola vez en el año 1991 cuando los aranceles cayeron en un 27%; luego la política comercial arancelaria se mantuvo estable para registrar una nueva disminución el último año (1999-2000). Chile es en el presente el país que registra los niveles de aranceles promedio más bajos de la región, además de una política comercial uniforme situada en el 8%, con el objetivo de llegar a una meta final de un 6%. La política comercial en el resto de los países está caracterizada por un mayor nivel de aranceles en los bienes finales, intermedio en los insumos y bajo en las materias primas, dando cuenta del repetido fenómeno del escalonamiento arancelario. En el caso de México y también en menor medida en los países de la CAN se destaca la fuerte protección a la agricultura.

El proceso de apertura unilateral antes revisado se dio conjuntamente con una reactivación de los acuerdos subregionales e incremento de las preferencias arancelarias dentro de un conjunto de países al interior de cada subregión (ALADI, 99). La liberalización fue más profunda que lo que señala la evolución de los aranceles NMF. En la década de los noventa los países de la región fueron incrementando su nivel de rigor en el manejo de las reglas del comercio²⁰.

CUADRO 12
Aranceles promedio simples por subregión y grupo CCP
período 1990-2000 (en %)

Subregión	ccp	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000
MERCOSUR	1	25	20	17	15	13	12	12	12	14	14
	2	19	14	12	10	9	7	7	8	9	9
	3	13	7	6	4	5	1	1	1	2	1
	4	15	10	10	8	8	7	7	8	9	9
	5	24	18	17	14	12	12	11	12	13	15
	6	17	14	10	9	8	6	5	5	7	4
MERCOSUR		23	18	16	13	12	11	11	12	13	14
Chile	1	15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
	2	15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
	3	15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
	4	15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
	5	15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
	6	15	11	11	11	10	10	11	11	11	7
Chile		15	11	11	11	11	11	11	11	11	8
CAN	1	28	19	15	15	15	15	15	16	16	16
	2	22	13	10	10	10	10	10	10	10	9
	3	12	10	8	8	8	8	9	9	9	7
	4	12	11	9	9	9	9	9	9	9	8
	5	21	15	12	12	12	12	12	12	12	12
	6	14	11	9	8	8	8	9	9	9	5
CAN		21	15	12	12	12	12	12	12	13	12
México	1	15	15	15	15	15	23	24	24	24	26
	2	9	9	9	9	9	9	9	9	9	12
	3	9	9	9	9	8	8	8	8	8	11
	4	10	10	10	10	10	10	10	10	10	12
	5	13	13	13	13	12	13	13	13	13	17
	6	8	8	8	3	5	5	3	3	3	2
México		13	13	13	13	12	14	13	13	13	18
ALADI	1	24	18	15	14	14	14	14	15	16	16
	2	19	13	11	10	9	9	9	9	10	9
	3	12	9	8	7	7	6	6	6	7	7
	4	13	11	10	9	9	8	9	9	9	9
	5	21	16	14	13	12	12	12	12	13	13
	6	15	12	9	8	8	7	7	7	8	5
ALADI		21	16	14	13	12	12	12	12	13	13

Fuente: elaboración propia en base a información de la ALADI.

3.2 Análisis de la canasta peligro

En esta parte del trabajo se establece el potencial desplazamiento de la oferta exportable de cada país de la región a los demás países miembros, si se concreta una liberalización arancelaria con Estados Unidos y Canadá. El objetivo es determinar cuál es el conjunto de productos (6 dígitos) del comercio intrarregional en donde los países de la región podrían enfrentar la competencia y ser desplazados por la oferta de Estados Unidos y Canadá, conforme un acuerdo comercial continental diluya las preferencias comerciales con las que hoy cuentan los países de la ALADI. Para ello se aplica un nuevo filtro a la canasta de sectores seleccionada de acuerdo al criterio de complementariedad comercial e importancia (ver subsección 2.2).

A los efectos de ser más preciso en la definición de los productos y más oportuno en la información, se trabaja a un nivel de desagregación mayor y con datos de comercio más recientes. Para cada sector CUCI seleccionado (ver cuadros B1 a B22 del Anexo B) se consideran las posiciones del SA (6 dígitos) que cumplen las siguientes condiciones: i) existe un acceso preferencial al mercado del país exportador de la ALADI hacia el otro país de la región respecto del que tienen Estados Unidos o Canadá; ii) las exportaciones promedio 98-99 del SA hacia los mercados que están amenazados son al menos el 0.01% (1 por 10000) de las exportaciones totales promedio 98-99.

Para realizar este filtro fue necesario construir una base de datos de la política comercial de los países de la región, en la cual se detalla el régimen general de política comercial a nivel de posición del SA (6 dígitos), así como todos los sistemas preferenciales de comercio vigentes entre ellos²¹.

El resultado de este ejercicio se presenta en un conjunto de 11 cuadros (ver cuadros B23-B33 del Anexo B). En cada uno de ellos la información que se brinda es el producto (6 dígitos de SA) por cada uno de los sectores CUCI (3 dígitos) acompañada de la importancia del producto dentro de cada sector y mercado. Los sectores CUCI se encuentran agrupados de acuerdo al gran sector CCP al cual pertenecen. En el resto de las columnas se desagrega la información de cada uno de los mercados en donde el producto está amenazado y el nivel del arancel preferencial (residual) con el que hoy el país exportador regional ingresa en el mercado regional respectivo.

En este caso se presenta el nivel más detallado de la información de política comercial especialmente adaptada para su uso en la negociación a nivel arancelario por cada país. A los efectos de orientar la lectura de los cuadros del Anexo es útil continuar desarrollando los dos ejemplos sectoriales que se desarrollaron para ilustrar el concepto de mercados amenazados. En el caso de Bolivia (ver cuadro B23) en el algodón (CUCI 263 y SA 520100), los mercados amenazados por **Estados Unidos** son Perú y Brasil; en ambos Bolivia ingresa con un arancel residual de cero en tanto que Estados Unidos debe pagar el régimen general (9 y 12%, respectivamente). Argentina y Paraguay presentan un problema similar con Estados Unidos en Brasil (ver cuadros B28 y B31).

Para el papel (CUCI 641), con **Canadá** puede realizarse el mismo ejercicio. Colombia registra preferencias arancelarias con Ecuador, Perú y Venezuela en los siete productos considerados en este sector (ver cuadro B24). En tanto Ecuador emplea la preferencia arancelaria en sus exportaciones a Colombia y Perú (ver cuadro B25). Argentina se beneficia de un ingreso preferencial en este sector en 7 productos en Brasil y en tres en Chile (ver cuadro B28), mientras que Brasil lo hace en 14 productos en la Argentina (ver cuadro B29). Chile tiene preferencia arancelaria en 6

productos en la Argentina, en 5 en Brasil y en 5 en Perú (ver cuadro B30) y por último Uruguay se beneficia del MERCOSUR en 6 productos en la Argentina y en 4 en Brasil. En todos los casos la cobertura del comercio total para la canasta de productos (6 dígitos) seleccionada del sector en cada mercado es muy alta (más de un 80% de las exportaciones).

Para responder a la pregunta de cuántos peligros hay, qué estructura tiene por mercado y la importancia relativa de cada uno de ellos, se construyó el cuadro 13. Argentina, Brasil y Colombia son los países que tienen más productos en peligro en las exportaciones intrarregionales, dado que se benefician de preferencias arancelarias (particularmente en las subregiones en que cada uno se inserta) en productos en donde Estados Unidos y/o Canadá tiene complementariedad comercial a nivel sectorial. La erosión de la preferencia arancelaria que implicaría el ALCA podría afectar negativamente este comercio intrarregional. Uruguay, Chile, Perú y Bolivia se encuentran en una situación intermedia; mientras Uruguay tiene concentrada sus peligros de fuerte intensidad en Argentina y Brasil, Chile comparte este perfil pero de forma algo más diluida, enfrentando también peligros en los países de la CAN, por último Perú y Bolivia enfrentan sus peligros más intensos en la CAN pero también los enfrentan en el MERCOSUR. Venezuela, Ecuador y Paraguay tienen menos peligros, pero todos concentrados en sus respectivas subregiones.

México merece un comentario aparte; a pesar del enorme potencial exportador de este país enfrenta sólo once peligros en los países sudamericanos. La proporción de sus exportaciones amenazadas es insignificante (ver cuadros B21-B22). Tal como se vio en la subsección introductoria, México tiene concentrado su comercio en el NAFTA y por lo tanto no registra una amenaza importante en el mercado regional, a pesar de que tenga una preferencia arancelaria en muchos productos en la región que no utiliza.

Cuadro 13
Matriz de peligros

		MERCOSUR Y CHILE					CAN					MEX	TOTAL SA
		ARG	BRA	PAR	URU	CHI	BOL	COL	ECU	PER	VEN		
MERCOSUR	ARG		133	17	57	58	6	0	0	2	3	1	277
	BRA	166		27	23	27	5	1	0	5	2	0	256
Y	PAR	3	15		6	1	0	0	2	1	1	0	29
CHILE	URU	78	52	4		0	0	0	0	0	0	0	134
	CHI	25	35	4	0		12	4	1	14	4	0	99
CAN	BOL	20	6			4		6		23		2	61
	COL	0	2	0	0	14	0		68	34	49	0	167
	ECU	0	0	0	0	0	0	21		7	4	0	32
	PER	0	9	0	0	12	6	21	16		12	0	76
	VEN	0	2	0	0	5	0	33	8	14		0	62
MEXICO		4	1			2		2			2		11

	Peligro en ese País / Amenaza Total < 5%
	5% < Peligro en ese País / Amenaza Total < 10%
	10% < Peligro en ese País / Amenaza Total < 20%
	20% < Peligro en ese País / Amenaza Total < 30%
	Peligro en ese País / Amenaza Total > 30%

Fuente: elaboración propia en base a datos de los cuadros B1-B33

C. OFERTA DE EXPORTACIONES

1. Estructura y evolución de las exportaciones regionales 1990-1999

Durante la década de los noventa las exportaciones de los países de la ALADI a los Estados Unidos evolucionaron en forma más dinámica que las exportaciones globales, por lo cual este mercado se convirtió en un destino dinámico de las exportaciones regionales. Como ya se señaló, este fenómeno resume realidades radicalmente distintas.

En el caso de México, **Estados Unidos** se ha convertido en el mercado casi exclusivo de sus ventas al exterior. En promedio para el período 1997-1999 el 87% de sus exportaciones tenían este destino (ver cuadro 8). Para la CAN, Estados Unidos es el principal mercado de sus exportaciones, concentrando el 43% de las mismas (ver cuadro 6). El MERCOSUR y Chile, en cambio, tienen una estructura mucho más multilateral de su comercio con el resto del mundo en el cual Estados Unidos ocupa un lugar secundario (alrededor de un 16% del total de las exportaciones, ver cuadro 7).

En México el grado de concentración no sólo es alto sino que además tiene una tendencia a crecer, dado que la tasa de crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos es superior (23%) a la global (20%) en el período 1990-1999 (ver cuadro 8). En el caso de las exportaciones de la CAN el mercado de Estados Unidos ha venido siendo poco dinámico. Mientras las exportaciones globales crecieron al 4% promedio anual en el período 1990-1999, las exportaciones a los Estados Unidos lo han hecho al 3%. Para el MERCOSUR y Chile la misma comparación señala una idéntica conclusión pero con una magnitud relativa mayor (5,7% tasa global de crecimiento de las exportaciones comparado con un 4,6% para las que se destinan a los Estados Unidos). Chile se diferencia habiendo registrado un desempeño más dinámico en sus exportaciones a los Estados Unidos más que duplicándolas en la década. Sin embargo, aún así perdió participación en las exportaciones totales dado que éstas más que se triplicaron en el período (ver cuadro 14).

En el caso de las exportaciones a **Canadá** la concentración con México es similar. Alrededor de la mitad de las exportaciones de la región hacia Canadá las realiza México, en tanto que a principios de la década esta participación era de poco más del 10%.

En el cuadro 14 se presenta la evolución de las exportaciones en valores (millones de dólares a precios CIF) a Estados Unidos y Canadá. Con Estados Unidos, mientras México aumenta intensamente su importancia, la CAN y el MERCOSUR la disminuyen²². Chile mantiene constante su participación. Para los países andinos las exportaciones a Canadá han quedado prácticamente estancadas en los años noventa, representando este mercado menos del 2% del destino de sus ventas al resto del mundo. Para el MERCOSUR y Chile las exportaciones a Canadá representan tan sólo el 1% del destino de exportaciones y las mismas han venido creciendo a un ritmo menor al total (4% y 5,7%, respectivamente). México concentra menos del 2% de sus exportaciones en Canadá, pero las mismas se destacan por dinamismo importante (30% de tasa de crecimiento en el período, ver cuadro 8).

CUADRO 14
Exportaciones a los Estados Unidos de los países de la ALADI
(en % y millones de dólares)

a) Estados Unidos

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	17,6	15,8	15,7	13,5	16,1	16,7	17,2	18,7	18,0	19,5
Brasil	80,3	81,7	81,9	84,3	82,2	81,8	81,0	79,5	80,0	79,1
Paraguay	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,4	0,3	0,5	0,7	0,4
Uruguay	1,7	2,0	2,0	1,6	1,2	1,2	1,5	1,4	1,3	1,0
MERCOSUR	21,5	19,2	20,9	14,0	13,8	11,3	9,9	9,2	9,2	8,7
Chile	3,2	3,5	3,9	2,3	2,4	2,3	2,1	1,9	1,8	1,8
Bolivia	1,3	1,6	1,3	1,7	2,6	2,1	1,1	1,3	1,9	2,4
Colombia	19,0	20,9	20,9	20,7	21,6	22,3	19,9	20,7	25,7	29,2
Ecuador	8,9	11,3	11,8	10,7	11,5	11,6	8,2	9,7	10,1	8,7
Perú	5,1	5,3	6,0	5,4	5,1	5,9	5,6	7,7	11,6	8,9
Venezuela	65,7	60,8	60,1	61,5	59,3	58,2	65,2	60,5	50,7	50,9
CAN	33,4	30,6	29,2	19,2	17,9	16,9	18,2	16,1	11,9	12,4
México	41,9	46,8	46,0	64,4	65,9	69,5	69,8	72,8	77,1	77,2
Total (mill U\$S)	44066	39938	40465	66531	77529	93651	114120	127498	132099	155847

b) Canadá

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	12,9	12,9	11,7	12,0	12,4	14,7	16,8	18,0	28,6	29,9
Brasil	83,0	84,1	85,1	85,4	85,1	82,5	81,0	78,1	68,4	64,3
Paraguay	0,2	0,0	0,2	0,6	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uruguay	4,1	3,1	3,0	2,1	2,5	2,9	2,4	3,9	3,0	5,6
MERCOSUR	36,0	29,0	28,7	22,0	22,3	17,2	17,4	18,7	23,9	19,0
Chile	3,3	2,8	3,8	2,6	2,7	2,9	4,0	3,4	4,5	4,2
Bolivia	0,0	0,1	0,9	0,8	0,7	1,1	1,5	0,9	1,0	1,0
Colombia	8,4	11,0	17,3	17,2	20,6	30,2	18,6	17,6	20,5	14,3
Ecuador	0,8	0,5	1,2	3,1	3,4	3,3	3,2	2,6	4,2	2,5
Perú	2,7	8,7	34,6	32,1	27,6	25,8	26,9	14,8	18,9	14,1
Venezuela	88,1	79,8	46,3	46,9	47,3	39,8	49,9	64,2	55,4	68,3
CAN	48,0	38,7	19,7	10,8	16,9	16,7	16,4	20,3	20,1	20,0
México	12,7	29,4	47,8	64,7	58,1	63,3	62,2	57,6	51,5	56,9
Total (mill U\$S)	1745	1906	1643	2426	2639	3257	3588	3996	3329	4204

Fuente: elaboración propia en base a información de la ALADI.

2. Estructura y evolución de las exportaciones por producto y país

2.1 Análisis agregado por subregiones y grandes categorías de productos

La estructura exportadora de los países de la ALADI se analizó estudiando el patrón de especialización por tipo de producto, empleando para ello la clasificación CCP. Se agruparon los países en dos subregiones: MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay); CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). México y Chile se analizaron aparte.

En el cuadro 15, en la columna (1) se presenta la estructura exportadora por tipo de sector CCP para el total de las exportaciones de cada subregión y para el período 1997-1999 (son datos promedio). En el agregado de cada subregión se reporta la participación de la misma en la oferta exportable de la ALADI. Se verifica que México es la subregión más importante con un 47% seguido por el MERCOSUR con un 31%. El sector más importante de las exportaciones del MERCOSUR son las manufacturas con un 46% de lo que la zona exporta al mundo, en tanto que en México la oferta exportable es más predominantemente manufacturera (84%). En la Comunidad Andina las exportaciones están concentradas en el petróleo (sector 3 con un 49%), mientras que Chile tiene un perfil agregado con una mayor importancia del sector de minerales.

En la columna (2) se presenta el mismo indicador que en (1) pero para las exportaciones orientadas a los Estados Unidos. La columna (3) repite la misma estructura para las exportaciones orientadas a Canadá. La columna (4) compara la estructura global con la de Estados Unidos. La columna (5) compara la estructura global con la de Canadá.

Se puede concluir fácilmente que la zona más orientada a los Estados Unidos es México (indicador vale 1,63). La Comunidad Andina está algo más orientada al mundo que a los Estados Unidos (indicador vale 0,80), mientras que el MERCOSUR y Chile están muy poco orientados a este último mercado (indicador vale alrededor de 0,30). La subregión más orientada hacia Canadá son los países de la CAN (indicador 1,21), seguido por México (1,19), mientras que el MERCOSUR y Chile tienen una menor participación en las exportaciones a Canadá en relación a su participación en las exportaciones totales (0,66 vale el indicador medido en la columna (5) del cuadro 10).

Si se compara la estructura por tipo de producto se concluye que el MERCOSUR exporta relativamente más materias primas de origen agrícola, manufacturas y combustibles a los Estados Unidos que al mundo. Mientras que el comercio exportador del MERCOSUR hacia Canadá está más orientado a los minerales y las manufacturas. La Comunidad Andina tiene un sesgo hacia los combustibles las materias primas de origen agrícola en las exportaciones a Estados Unidos y hacia los combustibles y los minerales en el caso del comercio con Canadá. Chile con Estados Unidos está más orientado a los alimentos, materias primas de origen agrícola y manufacturas. La relación de Chile con Canadá está sesgada a la exportación de alimentos. En tanto que México tiene un patrón con Estados Unidos muy similar a su patrón global mundo que se explica porque México está muy concentrado en este mercado. En el caso de las exportaciones de México a Canadá no se verifica ningún sesgo importante a destacar.

CUADRO 15
Especialización exportadora por grupos de productos CCP y subregiones
(en %, ratios y millones de dólares)

Subregiones		Estructura Promedio 1997-1999			Especialización geográfica	
		(1) Total	(2) EE.UU.	(3) Canadá	(4)= (2)/(1)	(5)= (3)/(1)
CAN	1	19,7	12,5	16,2	0,63	0,82
	2	2,4	3,4	2,3	1,38	0,94
	3	48,7	65,8	64,1	1,35	1,32
	4	7,8	4,4	10,1	0,57	1,29
	5	18,7	12,3	7,3	0,66	0,39
	6	2,8	1,6	0,0	0,58	0,01
CAN		16,7	13,4	20,1	0,80	1,21
Chile	1	26,7	40,6	49,4	1,52	1,85
	2	9,9	11,6	1,7	1,17	0,18
	3	0,4	0,5	0,0	1,44	0,00
	4	43,9	26,4	38,4	0,60	0,87
	5	15,4	17,4	9,6	1,13	0,63
	6	3,7	3,5	0,8	0,95	0,22
Chile		6,0	1,8	4,0	0,30	0,66
MERCOSUR	1	37,2	17,3	27,7	0,47	0,74
	2	3,8	4,4	2,1	1,17	0,54
	3	3,9	6,3	1,7	1,60	0,44
	4	7,1	3,8	10,8	0,53	1,52
	5	46,1	65,3	57,6	1,42	1,25
	6	1,9	2,9	0,2	1,55	0,11
MERCOSUR		30,6	9,0	20,3	0,29	0,66
México	1	5,8	5,3	3,3	0,92	0,57
	2	0,8	0,6	0,2	0,80	0,23
	3	7,6	6,8	8,2	0,89	1,08
	4	1,7	1,4	1,0	0,84	0,57
	5	83,9	85,7	87,2	1,02	1,04
	6	0,3	0,2	0,1	0,63	0,46
México		46,6	75,8	55,6	1,63	1,19
ALADI	1	19,0	8,0	12,7	0,42	0,67
	2	2,5	1,5	1,0	0,61	0,41
	3	12,9	14,5	17,8	1,13	1,38
	4	6,9	2,5	6,3	0,36	0,91
	5	57,3	72,8	62,0	1,27	1,08
	6	1,4	0,7	0,1	0,48	0,11
ALADI (mill. U\$S)		259901	138481	3843		

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ALADI.

2.2 Selección de una canasta de productos: posibles opciones

De acuerdo a los objetivos específicos del trabajo se busca seleccionar una canasta de sectores de exportaciones de la región a los Estados Unidos y Canadá, en los cuales el ALCA tendría un impacto positivo en el acceso a tales mercados. Las listas de sectores tienen en cuenta la capacidad exportadora de los países de la ALADI y simultáneamente el perfil importador de Estados Unidos y Canadá.

En esta subsección se desarrolla y se aplica una metodología que permite construir el listado de productos antes definido. El nivel de agregación que se utilizó para procesar la información fue el de la Clasificación CUCI a 3 dígitos (REV2 adaptada por Feenstra, 2000). El año 1997 es el dato más reciente para el que se dispone de información comparable y consistente para el conjunto de la economía internacional (ver Feenstra, 2000). Las variables de especialización comercial tienen una naturaleza estructural y se optó por trabajar con datos promedios para toda la década de los años noventa (1990-1997).

Un país de la ALADI tiene una posible opción exportadora en un sector cuando se verifican las siguientes condiciones: i) la complementariedad exportadora sectorial con Estados Unidos y/o Canadá es mayor que uno; ii) la participación de las exportaciones sectoriales sobre las exportaciones totales (columna PART en los cuadros C1-C11 del Anexo C) es mayor que el 0,5%. El criterio de tamaño mínimo, para todos los países analizados, satisface una cobertura de más del 90% de la participación de las exportaciones de los sectores que cumplen con la primera condición. Como ya se señaló, la CC es un indicador bilateral de comercio que a nivel sectorial combina la información de ventaja comparativa revelada del exportador con el índice de desventaja comparativa revelada del importador²³. Este indicador responde a la pregunta de en qué medida en un cierto producto que los países de la región venden Estados Unidos o Canadá lo compran.

En el Anexo C se encuentran los resultados de este ejercicio (ver cuadros C1-C11). En cada cuadro se presenta la canasta de sectores que cumplen los criterios antes descritos (3 dígitos CUCI Rev.2) y por lo tanto se constituyen en posibles opciones comerciales para los países de la región. Para cada sector se completa la información con los indicadores de complementariedad y de intensidad comercial con Estados Unidos y Canadá. La última columna de cada cuadro mide la participación de cada sector en las exportaciones totales del país.

En estos sectores las economías de la región pueden enfrentar una posible opción en Estados Unidos y Canadá debido a que una corriente exportadora existente registra niveles altos de CC con algunos de los dos mercados del Norte del Continente. Se observa que para todos los países las opciones representan más de las tres cuartas partes de las exportaciones totales. Este fenómeno da cuenta de la alta CC de la oferta exportable de los países de la región con estos dos mercados. Se destaca en muchos casos el hecho de que en productos en donde el nivel de CC es muy alto la IC tiene un nivel muy inferior, lo que implica que el sesgo geográfico (SG) sea muy inferior a uno. El sesgo geográfico está actuando en una dirección desfavorable a la mayoría de los países de la región (los países sudamericanos). Esta situación se podría revertir con el ALCA. Esta es la expectativa que razonablemente puede alentarse a partir del análisis de las cifras que se presentan. Un acuerdo comercial implicaría aumentar los niveles de la componente del SG, dado los niveles de CC; entonces la IC debería aumentar.

Es útil desarrollar algún ejemplo sectorial. En el café, casi todos los países andinos (con la excepción de Venezuela) más Brasil (ver cuadros C1-C4 y C7)

enfrentan una **opción con Estados Unidos**. En todos estos países la CC es alta y tiene un nivel superior a la IC (el SG es menor a uno). La IC es mayor que uno en Colombia, Ecuador y Perú. La participación de las exportaciones de café a Estados Unidos en las exportaciones totales de café del país de la región es mayor que la participación de las importaciones de café de Estados Unidos en las importaciones mundiales de café. Esto se debe a que existe un alto nivel de complementariedad comercial, que a pesar de un SG contrario (menor a uno) se expresa en niveles de comercio significativo. Para todos estos países el café es un sector relevante en las exportaciones totales, en particular para Colombia donde representa casi la quinta parte. En el cuadro C23 se resume la canasta de opciones para los países del MERCOSUR. Todos los sectores tienen una alta representación de sectores agrícolas, aunque se destaca el caso de Argentina. Brasil tiene un perfil más diversificado de opciones y se destacan las posibilidades que tendría en varios sectores manufactureros. Chile se concentra en alimentos, materias primas y minerales y Paraguay en agricultura y materias primas. Uruguay comparte este perfil pero le agrega más opciones en sectores manufactureros diversos. En el cuadro C24 se resume la canasta de opciones para los países de la CAN. Colombia es el país con la estructura más diversificada y con la mayor representación de sectores manufactureros. Venezuela está muy concentrada dentro de los combustibles. Perú y Bolivia tienen dispersas sus opciones en la agricultura, las materias primas y el sector de minerales. Ecuador en agricultura y combustibles. México (ver cuadro C11) se diferencia del resto de los países de la región por concentrar sus opciones en sectores manufactureros (en particular en material de transporte y materiales y aparatos eléctricos).

CUADRO 16
Opciones en Estados Unidos y Canadá por mercado de la región
(% y número de sectores)

		MERCADOS		TOTALI CUCI	Part. (%)
		USA	CANADA		
MERCOSUR Y CHILE	ARG	24	23	47	72
	BRA	30	33	63	67
	PAR	15	15	30	90
	URU	26	24	50	77
	CHI	19	22	41	84
CAN	BOL	21	22	43	88
	COL	22	18	40	79
	ECU	12	10	22	90
	PER	22	22	44	88
	VEN	6	6	12	85
MÉXICO		32	32	64	75

Fuente: elaboración propia en base a información de los cuadros C1-C11.

En el cuadro 16 se resumen las opciones para cada uno de los países de la región en Estados Unidos y Canadá. Se verifica una muy alta asociación entre las opciones con Estados Unidos y Canadá; son pocos los productos en donde la CC se

da sólo con uno de los dos países y no con ambos. El número de opciones en cada país es muy parecido. Los países con más opciones son México y Brasil (64 y 63 sectores respectivamente). En una situación intermedia se encuentran Argentina, Uruguay, Colombia, Bolivia y Perú. Ecuador, Venezuela y Paraguay están en tercer escalón de acuerdo al número de opciones que tendrían en estos dos mercados. En la última columna del cuadro se reporta la proporción de las opciones de cada país en Estados Unidos y Canadá en las exportaciones totales. Se observa que en promedio más de las tres cuartas partes de la oferta exportable regional tiene opciones en los mercados de Norteamérica. Salvo Brasil con algo más de dos tercios de sus exportaciones con opciones, en el resto de los países esta cifra es de más de un 70%.

3. La política comercial de Estados Unidos y Canadá

3.1 Análisis agregado

El objetivo de esta sección es presentar la política comercial de Estados Unidos y Canadá en términos generales. En los cuadros 17, 18 y 19 se presentan las características centrales de la política comercial de Estados Unidos y Canadá a nivel arancelario y no arancelario por secciones del sistema armonizado de clasificación de mercaderías. En el cuadro 17 se presenta una clasificación que considera el uso y el grado de transformación del conjunto de bienes considerados.

CUADRO 17
Política comercial (arancelaria y RNA) de los Estados Unidos y Canadá
por etapas de procesamiento en año 1996²⁴

a) Estados Unidos					
<i>Etapas procesamiento</i>	<i>Media NMF</i>	<i>Desvío</i>	<i>Media con RCi</i>	<i>Frecuencia RNA (core)</i>	<i>Importancia RNA(core)</i>
Todos los productos	6,1	13,6	6,2	16,7	7,7
Materias primas	5,9	34,1	6,2	3,6	0,9
gri., forestación, pesca	7,9	41,2	8,3	2,8	2,6
Minería y canteras	0,8	1,6	0,8	2,3	0,3
Manufacturados	2,9	11,2	3,2	5,0	1,0
Semimanufacturados	5,7	5,0	5,7	24,5	7,4
Bienes Finales	6,3	11,1	6,4	14,5	9,1
b) Canadá					
<i>Etapas procesamiento</i>	<i>Media NMF</i>	<i>Desvío</i>	<i>Media con RCi</i>	<i>Frecuencia RNA (core)</i>	<i>Importancia RNA(core)</i>
Todos los productos	9,4	28,7	10,4	7,3	1,9
Materias primas	5,9	29,6	6,8	1,6	1,8
gri., forestación, pesca	5,6	25,6	5,6	2,3	4,4
Minería y canteras	0,8	2,4	0,8	0,7	0,0
Manufacturados	5,7	30,1	5,7	0,2	0,0
Semimanufacturados	6,2	6,3	6,2	10,0	1,7
Bienes Finales	11,3	33,8	12,8	6,9	1,9

Fuente: elaboración propia sobre la base de información de OECD-UNCTAD (1998).

Los aranceles promedio de Canadá en el año 1996 eran algo superiores que los de Estados Unidos (9,4% respecto a 6,1%); además la distribución de los mismos

es más dispersa en el caso de Canadá. Sin embargo, Estados Unidos emplea de una forma frecuente distinto tipo de RNA que afectan una proporción mayor del comercio en relación a Canadá. Los niveles de escalonamiento arancelario no son importantes aunque son mayores en el caso de la política comercial de Canadá.

En el cuadro 18 y 19 se presenta la información de política comercial por secciones de la clasificación SA. En el cuadro 19 puede observarse que para Estados Unidos los sectores que registran una mayor frecuencia de MNT (core) son: pieles y cueros (sección VIII); textiles y vestimenta (sección XI); calzado (sección XII); metales y manufacturas (sección XV). Los sectores en donde la importancia de las MNT (medida a través del comercio) son más altas (más de un 8% del comercio afectado por MNT) son: pieles y cueros (sección VIII); textiles y vestimenta (sección XI); metales y manufacturas (sección XV); maquinarias y aparatos eléctricos (sección XVI); equipo de transporte (sección XVII).

CUADRO 18
Características básicas de la distribución de las tarifas (ad valorem) de importación de Estados Unidos y Canadá por Sección del SA en el año 1996

	Media NMF		Desvío NMF		Rango	
	EEUU	Canadá	EEUU	Canadá	EEUU	Canadá
Prod. del Reino Animal	6,5	63,14	7,4	109,18	29,5	359,7
Prod. del Reino Vegetal	6,1	6,54	15,2	15,38	183,1	108,6
Grasas y Aceites.	4,8	13,11	5,8	32,49	21,6	244
Productos i. alimenticia	14,0	20,32	47,4	56,23	501,4	309,7
Productos minerales	1,0	1,19	2,3	2,98	14,7	12,5
Productos químicos	4,7	4,16	4,6	4,57	30,0	30,94
Plástico y caucho	4,0	8,21	2,7	5,53	14,1	23,2
Pieles y cueros	5,6	5,74	5,6	6,16	20,0	21,3
Madera y manufacturas	3,3	3,94	3,9	4,2	18,0	15
Papel	1,7	2,76	1,8	3,84	13,6	22,9
Textil y vestimenta	11,0	15,86	7,1	6,98	34,1	27,6
Calzado	15,1	14,94	15,2	8,25	61,8	21,9
Manufacturas de piedra	6,3	5,66	6,6	4,84	38,0	21,3
Piedras preciosas	4,3	3,16	4,6	4,53	21,9	11,5
Metales y manufacturas	4,1	5,09	2,7	3,67	22,7	15
Máquinas /ap. Eléctricos	3,0	4,04	2,2	3,83	20,0	17,8
Equipo de transporte	3,4	7,31	4,9	6,29	25,0	25
Instr. de precisión	5,2	3,64	6,9	4,08	139,1	19,2
Armas y municiones	3,2	5,32	2,1	3,5	6,7	11,3
Productos diversos	4,6	7,81	5,6	5,82	57,6	21,3
Objetos de Arte	0,0	2,09	0,0	4,15	0,0	9,7
Total	6,2	9,23	14,2	27,46	501,4	359,7

Fuente: elaboración propia sobre la base de información de OECD-UNCTAD (1998).

En ambos países los aranceles promedio (NMF) son en términos promedios bajos; sin embargo en algunos sectores registran una dispersión importante, generándose bolsones de protección. Por otra parte, los indicadores de medidas no arancelarias no señalan una alta frecuencia en su utilización (ver en el cuadro 18 el indicador de frecuencia de RNA). Sin embargo, es conocido el hecho de que las

opciones legales que se reserva la administración norteamericana para aplicar un conjunto de medidas de proteccionismo contingente son muy amplias (ver por ejemplo GATT, 94)²⁵.

CUADRO 19
Aranceles en Estados Unidos y Canadá en el año 2000 por CCP
(%)

<i>CCP</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>
1	3	13
2	1	1
3	0	2
4	1	1
5	4	5
6	2	1
Total	3	5

Fuente: elaboración propia en base a datos de la OEA.

CUADRO 20
Restricciones no arancelarias en Estados Unidos y Canadá por secciones del SA en el año 1996

	<i>Frecuencia MNT(core)</i>		<i>Importancia MNT(core)</i>	
	<i>EEUU</i>	<i>Canadá</i>	<i>EEUU</i>	<i>Canadá</i>
Productos del RA	0,8	0,5	3,0	0,0
Productos del RV	3,1	2,7	2,5	5,9
Grasas y Aceites.	5,5	0,0	0,8	0,0
Productos i. alimenticia	3,7	0,5	9,0	0,7
Productos minerales	2,7	0,5	0,5	0,0
Productos químicos	1,8	0,1	0,6	0,0
Plástico y caucho	7,4	0,0	3,1	0,0
Pieles y cueros	24,1	1,1	11,7	0,2
Madera y manufacturas	0,0	3,0	0,0	2,0
Papel	1,1	0,4	0,1	0,3
Textil y vestimenta	71,2	46,1	48,3	32,8
Calzado	26,7	15,2	1,3	16,7
Manufacturas de piedra	3,5	0,0	1,1	0,0
Piedras preciosas	0,0	0,0	0,0	0,0
Metales y manufacturas	22,7	1,2	10,7	0,8
Máquinas /ap. Eléctricos	8,0	3,7	8,1	0,9
Equipo de transporte	3,9	0,5	8,3	0,1
Instr. de precisión	1,4	0,0	0,3	0,0
Armas y municiones	0,0	0,0	0,0	0,0
Productos diversos	1,8	0,5	0,0	0,0
Objetos de Arte	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	16,7	7,2	7,7	1,9

Fuente: elaboración propia sobre la base de información de OECD-UNCTAD (1998).

3.2 Análisis de la canasta oportunidad

Luego del análisis de las posibles opciones en las exportaciones a los Estados Unidos, y Canadá corresponde incorporar la información de política comercial. En la actualidad existen varios acuerdos comerciales de los países de la ALADI con Estados Unidos y Canadá por los cuales se ingresa en condiciones preferenciales a estos mercados. En esta subsección final se determina en cuáles de los productos que potencialmente la región tiene una opción exportadora positiva, el ALCA implica una mejora en el acceso al mercado respecto a la situación actual. Esta lista determinaría **canasta de oportunidades** en las exportaciones que beneficiarían a los países de la región con una zona de libre comercio continental.

Para realizar este nuevo filtro fue necesario construir una base de datos de la política comercial de Estados Unidos y Canadá, en la cual se detalla el régimen general de política comercial a nivel de posición del SA (6 dígitos), así como todos los sistemas preferenciales de comercio vigentes con los países de la ALADI²⁶.

Para cada CUCI seleccionado en la subsección sobre posibles opciones se consideran los SA que cumplen las siguientes condiciones: i) existe un arancel residual positivo y/o un arancel específico; ii) las exportaciones totales promedio 98-99 del SA son al menos el 0.05% de las exportaciones totales promedio 98-99.

La estructura de cada cuadro es la siguiente: en la primer columna va el sector (CUCI 3 dígitos); en la segunda columna el SA a 6 dígitos; en la tercer columna (COB) se muestra la participación de las exportaciones de cada producto (6 dígitos del SA) en el total de las exportaciones de la CUCI a tres dígitos que le corresponde²⁷. Las últimas dos columnas (PUS y PCA) informan sobre la participación del destino Estados Unidos y de Canadá, respectivamente, en las exportaciones totales de cada uno de los productos. La información de política comercial que se presenta para cada país es: el arancel a las importaciones en (GR); el arancel residual con el país respectivo de la ALADI (RES); y si se aplica o no arancel específico (ESP).

Los resultados se presentan en el Anexo C (cuadros C12 al C22). Se observa que el número de oportunidades es menor a las opciones. Dos tipos de motivos explican este fenómeno. En primer lugar, por distintos acuerdos algunos de los países de la región ya ingresan en condiciones preferenciales a los Estados Unidos y Canadá. En segundo lugar, Estados Unidos y Canadá no aplican aranceles en ciertos productos. Es el caso del café, con el cual se ejemplificó la lectura de los cuadros sobre opciones. Este producto no está en la lista de oportunidades dado que el ALCA no va a mejorar las condiciones de acceso del punto de vista de los aranceles a las importaciones (tanto los aranceles “ad valorem” como los específicos).

En los cuadros C25 y C26 se presentan los resúmenes de oportunidades por sector para los países del MERCOSUR, Chile, México y la CAN. De acuerdo a la metodología que se empleó, varios países presentan muy pocas oportunidades (ver en cuadro 21 los casos de Bolivia, Paraguay, Ecuador y Venezuela). La estructura de la oferta exportable de estos países es poco diversificada y concentrada en productos que ya cuentan con una preferencia arancelaria o en donde no hay protección para ingresar al mercado de Estados Unidos y Canadá. México también tiene muy pocas oportunidades a pesar de haber sido identificado como el que tenía más opciones posibles. En este caso, la explicación es que México ya está integrado a una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

CUADRO 21
Oportunidades en Estados Unidos y Canadá por mercado de la región
 (% y número de sectores)

	MERCADOS		TOTAL SA	Part. (%)	
	USA	CANADÁ			
MERCOSUR Y CHILE	ARG	50	37	87	52
	BRA	61	63	124	41
	PAR	21	12	33	49
	URU	63	40	103	55
	CHI	35	24	59	53
CAN	BOL	10	8	18	24
	COL	25	25	50	38
	ECU	8	13	21	43
	PER	35	37	72	25
	VEN	9	0	9	82
MÉXICO	16	41	57	15	

Fuente: elaboración propia en base a información de los cuadros C12-C22.

Los países que más oportunidades tienen son Brasil, Uruguay y Argentina. Brasil concentra las oportunidades en la manufactura y Argentina y Uruguay en la agricultura. Colombia, Perú y Chile se encuentran en una situación intermedia respecto al número de oportunidades. Colombia tiene un patrón diversificado de los distintos productos en los cuales podría tener oportunidades en los mercados norteamericanos. Se puede medir la importancia de las oportunidades en volumen de comercio (ver última columna del cuadro 21). Se observa que algunos países a pesar de tener pocos productos con oportunidades, éstos involucran una proporción muy importante de las exportaciones totales (ver por ejemplo el caso de Venezuela).

En general se observa que los aranceles “ad valorem” son bajos en los productos en donde hay oportunidades, pero en muchos de ellos hay aranceles específicos. La presencia del arancel específico, además de implicar una barrera que es necesario determinar la magnitud de la distorsión que provoca, puede estar asociada a la existencia de un interés local defensivo y por lo tanto a dificultades de acceso al mercado más generales. En este sentido, la lista de productos que pertenecen a la clase de oportunidades en donde hay aranceles específicos para el ingreso a los mercados de Estados Unidos y/o Canadá es el núcleo de las concesiones comerciales que la región debería obtener en una negociación comercial en el seno del ALCA de forma prioritaria.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI, 1998: "Análisis de sensibilidad del comercio exterior: países de la ALADI con los Estados Unidos", ALADI/SEC/Estudio 107, Montevideo (Vaillant, Marcel).

ALADI, 1999: "Evolución del proceso de integración regional durante 1998", ALADI/SEC/ Estudio 123, Montevideo.

ALADI, 1999: "Especialización sectorial y política comercial en el intercambio bilateral de los países de la ALADI con los Estados Unidos", ALADI/SEC/Estudio 124, Montevideo (Vaillant, Marcel).

ALADI, 2001, "Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias intra-ALADI en el Acuerdo que establecería el ALCA".ALADI/SEC/ Estudio 132, Montevideo (Da Motta Veita, Pedro y Halperin, Marcelo).

Anderson K. and Norheim H., 1993: "From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade" *Weltwirtschaftliches Archiv* 129(1): 78-101.

CEPAL, 1998: " Sistema para analizar el crecimiento del comercio internacional (Module to Analyse the Growth of International Commerce, MAGIC)", Manual de Uso y CD Rom, México.

Feenstra, Robert C., 2000: "World Trade Flows, 1980-1997, with Production and Tariff Data", Center for International Data, Institute of Governmental Affairs, University of California, Davis, and National Bureau of Economic Research.

GATT, 1994: "Mecanismo de examen de las políticas comerciales, Estados Unidos Informe de Gobierno", Restricted, C/RM/G/45, enero, Ginebra.

Hufbauer, Gary C. y Elliot Kimberly A., 1994: "Measuring the Cost of Protection in the United States", Institute for International Economics, Washington, USA.

Hufbauer, Gary C., Berliner Diane T. y Elliot Kimberly A., 1986: "Trade Protection in the United States: 31 Cases Studies", Institute for International Economics, Washington, USA.

OECD-UNCTAD, 1997:"Indicators of tariff & Non-tariff trade barriers", OECD Publications Service, CD Rom, Paris.

Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional (UECCI), 1999: "Informe de Barreras a las Exportaciones Argentinas en el NAFTA", Comisión Nacional de Comercio Exterior, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Secretaría de Industria, Comercio, Minería, Argentina.

World Trade Organization, 1999: "International Trade statistics: annual report 1998", WTO Publications, Bernan Press, CD Rom, Geneva.

NOTAS

¹ Ver ALADI/SEC/Estudio 132, de 2001.

² Ver ALADI/SEC/Estudio 107, de 1998 y ALADI/SEC/Estudio 124, de 1999.

³ Es importante destacar que el enfoque general puede ser catalogado de mercantilista. Implícitamente se asume que las exportaciones son un bien y las importaciones son un mal. Es sabido que en términos de una evaluación de los efectos en el bienestar económico es exactamente al revés. Pero el objetivo es determinar una lista defensiva que incluya aquellos sectores en donde los países industrializados de Norteamérica podrían desplazar corrientes comerciales amparadas por acuerdos preferenciales. En este caso, las importaciones desde Estados Unidos y Canadá podrían estar disminuyendo el costo-desvío de comercio de los acuerdos regionales discriminatorios. Lo que denominamos amenazas y peligros, si adoptamos este enfoque, sería una buena noticia para los consumidores de los países de la ALADI. Sin embargo, desde el punto de vista productivo a nivel sectorial, lo que llamamos amenazas y peligros, efectivamente lo son. En este sentido, las listas informarían sobre los problemas de economía política del proceso de construcción del ALCA. Por otra parte, en el contexto de apertura comercial en el que se desarrolló el comercio intrarregional en los noventa, no es obvio que únicamente los países de la región se están exportando ineficiencias mutuas, como tampoco es obvio que Estados Unidos y Canadá sean los proveedores más eficientes en los mercados en donde el comercio intrarregional se profundizó.

⁴ Si la relación es igual a uno no existe ningún sesgo, si es mayor a uno quiere decir que ese destino está más representado en las exportaciones del país de lo que está en el comercio total y si es menor que uno entonces está menos representado que en las importaciones globales.

⁵ La complementariedad comercial da cuenta del grado de asociación entre los productos que exporta una economía y los que importa la otra. El sesgo geográfico (SG) es un residuo que recoge el efecto sobre la estructura del comercio de la geografía y de las políticas comerciales discriminatorias. Para poder construir estos índices fue necesario procesar información para toda la economía internacional a nivel de sector (CUCI Rev2 3 dígitos). En este trabajo se utilizó la base de datos que se encuentra en Feenstra (2000). Dado que en todos los casos se trata de indicadores estructurales del comercio se analizó la información promedio para la década de los ochenta y noventa.

⁶ Una de las fuentes de información empleadas en este trabajo han sido las estadísticas de las ALADI referidas al comercio de sus países miembros. El último año disponible con información completa para los países integrantes de la Asociación fue el año 1999.

⁷ La complementariedad comercial es un indicador bilateral de comercio que a nivel sectorial combina la información de ventaja comparativa revelada del exportador con el índice de desventaja comparativa revelada del importador. Este indicador responde a la pregunta de en qué medida en un cierto producto que Estados Unidos o Canadá vende, alguno de los mercados de la región lo compran.

⁸ En cada producto exportado potencialmente exportable de Estados Unidos y de un mercado regional de importación seleccionado por el primer criterio se determina cuáles son los países exportadores de la región que tienen un comercio exportador intrarregional amenazado. Es decir, le exportan a un país vecino de la región en el mismo producto en donde Estados Unidos (Canadá) tiene complementariedad comercial. Para el conjunto de los productos que satisfacen en el primer criterio se seleccionan aquellos que cumplen con un mínimo de tamaño.

⁹ A los efectos de ser más preciso en la definición de los productos y más oportuno en la información, se trabaja a un nivel de desagregación mayor y con datos de comercio y política comercial recientes. Para cada sector CUCI seleccionado (ver cuadros B1 a B22 del Anexo B) se consideran las posiciones del SA (6 dígitos) que cumplen las siguientes condiciones: i) existe un acceso preferencial al mercado del país exportador de la ALADI hacia el otro país de la región respecto del que tienen Estados Unidos o Canadá; ii) las exportaciones promedio 98-99 del SA hacia los mercados que están amenazados son al menos el 0.01% (1 por 10000) de las exportaciones totales promedio 98-99. Para realizar este filtro fue necesario construir una base de datos de la política comercial de los países de la región, en la cual se detalla el régimen general de política comercial a nivel de posición del SA (6 dígitos) así como todos los sistemas preferenciales de comercio vigentes entre ellos.

¹⁰ En estos sectores las economías de la región pueden enfrentar una posible opción en Estados Unidos y Canadá debido a que una corriente exportadora existente registra niveles altos de CC con algunos de los dos mercados del Norte del Continente. Se observa que para todos los países las opciones representan más de las tres cuartas partes de las exportaciones totales. Este fenómeno da cuenta de la alta CC de la oferta exportable de los países de la región con estos dos mercados. Se destaca en muchos casos el hecho de que en productos en donde el nivel de CC es muy alto, la IC tiene un nivel muy inferior, lo que implica que el sesgo geográfico (SG) sea muy inferior a uno. El sesgo geográfico está actuando en una dirección desfavorable a la mayoría de los países de la región (los países sudamericanos). Esta situación se podría revertir con el ALCA. Esta es la expectativa que razonablemente puede alentarse a partir del análisis de las cifras que se presentan. Un acuerdo comercial implicaría aumentar los niveles de la componente del SG; dado los niveles de CC, entonces la IC debería aumentar.

¹¹ Para cada CUCI seleccionado en la subsección sobre posibles opciones se consideran los SA (6 dígitos) que cumplen las siguientes condiciones: i) existe un arancel residual positivo y/o un arancel específico; ii) las exportaciones totales promedio 98-99 del SA son al menos el 0.05% de las exportaciones totales promedio 98-99.

¹² El desarrollo analítico del índice de Anderson y Norheim (1993) se presenta en el Anexo Metodológico.

¹³ A los efectos de simplificar la exposición, se incluyó a Chile dentro del MERCOSUR. Además de Chile encontrarse cercano al MERCOSUR del punto de vista del acuerdo y del punto de vista geográfico su patrón geográfico comercial no es muy distinto a lo de los otros miembros del bloque.

¹⁴ Una de las fuentes de información empleadas en este trabajo han sido las estadísticas de la ALADI referidas al comercio de sus países miembros. El último año disponible con información completa para los doce países integrantes de la Asociación fue el año 1999.

¹⁵ En el año 1993 se da un cambio en la forma de registro estadístico de la maquila que se incorpora dentro de la cuenta comercial de bienes; este cambio explica algo así como diez puntos porcentuales del salto señalado.

¹⁶ El indicador empleado a los efectos de discriminar entre los dos tipos de grupos es la tasa de cobertura relativa, definida de acuerdo a la siguiente relación:

$$tcr_{it} = \frac{x_{it}/m_{it}}{X_t/M_t}$$

donde: x_{it} - son las exportaciones de la actividad i en el momento del tiempo t ; m_{it} - son las importaciones de la actividad i en el momento del tiempo t ; $X_t = \sum_i x_{it}$;

$$M_t = \sum_i m_{it} .$$

¹⁷ En la Clasificación Común de Productos (CCP) se definen seis grandes sectores: alimentos, bebidas y tabaco (1); materias primas de origen agrícola (2); combustibles y derivados (3); minerales y metales (4); manufacturas (5); otros sectores no clasificadas en las anteriores categorías (6).

¹⁸ Ver Anexo Metodológico ecuación 15.

¹⁹ Incluye los principales mercados que verificando la condición de complementariedad mayor a uno cumplen al menos una de las siguientes condiciones: implican una dependencia exportadora de al menos el 10%; implican una dependencia exportadora que representa al menos un 20% de la dependencia exportadora total. Cuando más de un mercado cumple las condiciones, se los introduce en orden de importancia decreciente de izquierda a derecha.

²⁰ La ALADI dispone de abundante material sobre barreras no arancelarias al comercio a nivel de país. Existe un inventario exhaustivo sobre política comercial no arancelaria para cada uno de los países miembros, sin embargo no existen aún indicadores a nivel de posición factibles de ser reagregados y comparables por sectores y países, tal como por ejemplo están disponibles en la base de datos utilizada para el caso de Estados Unidos (OCDE-UNCTAD). En este sentido, no es posible dentro de los límites impuestos por el presente Estudio realizar un análisis similar al efectuado para los Estados Unidos que permita establecer si la situación de la región es mejor, es igual o eventualmente peor (en materia de proteccionismo no arancelario) en relación a este país. Este estudio sería necesario no sólo realizarlo en general para la canasta de bienes importada sino en particular para la específicamente importada de los Estados Unidos.

²¹ Los sistemas preferenciales considerados fueron para los países de la ALADI entre sí: el acuerdo comercial de la Comunidad Andina; el MERCOSUR; el resto de los acuerdos preferenciales de la ALADI sean estos bilaterales, plurilaterales o del conjunto de los países. Se consideró además el NAFTA y el acuerdo comercial entre Chile y Canadá.

²² Ver nota 7 también se aplica a las corrientes exportadoras.

²³ Ver Anexo Metodológico ecuación 15.

²⁴ RNA: restricciones no arancelarias. En términos simples, la frecuencia de RNA se mide como el número de líneas arancelarias (LA) afectados por estas medidas sobre el número total de LA en la posición considerada. Por ejemplo, si el indicador vale un 17% para el total, esto quiere decir que de los aproximadamente 10000 LA, 1700 estarían afectadas por RNA. Se distinguen las RNA "core" en las cuales se incluyen: medidas de control de precios (MCP, cargas variables, antidumping y derechos compensatorios) y restricciones cuantitativas (RC, restricciones a las exportaciones, licencias no automáticas, cuotas, prohibiciones). Las RNA totales incluyen además de las RNA "core" las licencias automáticas y las medidas monopolísticas (monopolios estatales de comercio). La importancia de las RNA se mide agregando el valor de las LA con RNA sobre el total del comercio en la posición respectiva.

²⁵ En un estudio realizado por Hufbauer (1994) que estimó el costo de la protección (arancelaria y no arancelaria) en los Estados Unidos se señala que para el año 1990 si ésta fuera completamente eliminada, el consumidor tendría un beneficio de unos 70 mil millones de dólares (Hufbauer, 1994). De esos 70 mil millones algo menos de la mitad (46%) se puede explicar por la protección en poco más de 20 sectores (a cuatro dígitos de la clasificación SIC - Standard Industry Classification). Estos sectores constituyen el "hard core" de la protección en los Estados Unidos. Los sectores son:

rulemanes; productos químicos orgánicos; atún; productos cerámicos de mesa; revestimientos cerámicos; joyería; jugo de naranja concentrado; vidrio; equipaje; resinas de polietileno; calzado (de caucho y de mujer); maderas blandas; carteras de mujer; productos lácteos; porotos; azúcar; vestimenta; textiles; máquinas y herramientas; servicios marítimos de cabotaje; ciertos productos de acero; la industria automotriz; y el sector de microprocesadores.

²⁶. Se consideró el NAFTA, el Acuerdo Comercial entre Chile y Canadá, los sistemas de comercio preferenciales no recíprocos de Estados Unidos con los países andinos y el Sistema Generalizado de Preferencias. Se consultaron varias fuentes, en particular página web del ALCA.

²⁷ La cobertura total (COB-TOT) es la suma de las participaciones de todas las subpartidas que cumplen con la restricción del 0.05%, para cada uno de los CUCI (eso muestra la cobertura que implican los SA que se estudiaron; si COB TOT es el 90% y los SA representados en el cuadro suman un 50%, quiere decir que el resto de los SA estudiados no cumple con la condición de residuo positivo y/o existencia de específico).