

**“UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO”**



FACULTAD DE ECONOMIA

Tesis de Licenciatura titulada “Consecuencias para México del Area de Libre Comercio de las Américas” que para obtener el titulo de Licenciado en Economía presenta la C. Lidia Martínez Murillo

27 3013

México, D.F., Febrero del 2000.





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Con todo mi amor para
mis dos grandes amores,
sin cuyo esfuerzo, apoyo y
dedicación la presente no
hubiera sido posible:
María del Carmen
Murillo Hernández y
Alejandro C. Torres
Echeverría.*

INDICE

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 4 |
| CAPÍTULO 1 | |
| TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE PAÍSES GRANDES Y PAÍSES PEQUEÑOS | 7 |
| 1.1. Efectos teóricos del ALCA | 9 |
| 1.2. Modelo de Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott | 15 |
| 1.3. Estudios elaborados por la CEPAL | 20 |
| CAPÍTULO 2 | |
| COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LA EVOLUCIÓN DE SU RELACIÓN COMERCIAL CON AMÉRICA LATINA | 27 |
| 2.1. Situación de la economía norteamericana al momento de formular la Iniciativa para las Américas | 27 |
| 2.2. Situación de la economía norteamericana en 1997 | 28 |
| 2.3. Participación de la economía norteamericana en de la economía mundial de 1960 a finales de la década de los 80 | 29 |
| 2.4. Características de la relación comercial E.U.- América Latina de 1980 a 1990.... | 33 |
| 2.5. Relación comercial de los E.U con los países latinoamericanos en 1997..... | 37 |
| 2.5.1. Participación de América Latina en la economía mundial de 1990 a 1997..... | 37 |
| 2.5.2. Balance comercial de los E.U. con los países de América Latina en 1997 | 39 |
| CAPÍTULO 3 | |
| VÍAS ALTERNATIVAS PARA LA CONFORMACIÓN DEL ALCA..... | 42 |
| 3.1. Escenario número uno (extensión del TLCAN al resto del continente) | 42 |
| 3.2. Escenario número dos (conformación del Area de Libre Comercio de América del Sur, ALCAS)..... | 45 |
| 3.3. Escenario número tres (negociaciones hemisféricas) | 47 |
| 3.4. Escenario número cuatro (bloques regionales) | 48 |
| 3.5. Escenario número cinco (regionalismo abierto) | 49 |
| 3.6. Escenario número seis (acuerdos bilaterales entre E.U. y el resto de los países latinoamericanos) | 53 |

CAPTULO 4**EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ALCA55**

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1. Características y evolución del proceso | 55 |
| 4.2. Grupos de Negociación | 58 |
| 4.2.1. Grupo de Negociación Acceso a Mercados | 59 |
| 4.2.2. Grupo de Negociación Inversión | 60 |
| 4.2.3. Grupo de Negociación Servicios | 61 |
| 4.2.4. Grupo de Negociación Compras del Sector Público | 62 |
| 4.2.5. Grupo de Negociación Solución de Diferencias | 63 |
| 4.2.6. Grupo de Negociación Agricultura | 64 |
| 4.2.7. Grupo de Negociación Derechos de Propiedad Intelectual | 65 |
| 4.2.8. Grupo de Negociación Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios | 66 |
| 4.2.9. Grupo de Negociación de Políticas de Competencia | 67 |

CAPÍTULO 5**ANÁLISIS DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACIÓN
MEXICANAS EN EL MERCADO DE LOS E.U. EN COMPARACION
CON LAS PROVENIENTES DE OTROS PAÍSES****LATINOAMERICANOS DE 1990 A 1996.....72**

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 5.1. Participación y evolución de las 50 principales ramas de exportación de México con destino a los E.U. como proporción de sus exportaciones totales Realizadas durante los años de 1992 y 1996 | 73 |
| 5.2. Análisis de las importaciones de los E.U. en relación a las 50 principales ramas de exportación de México realizadas durante el período de 1990 a 1996 | 78 |
| 5.3. Tratamiento arancelario de las 50 principales ramas de exportación de México cuyo destino fue el mercado de los E.U. durante el período de 1990 a 1996 | 80 |
| 5.4. Análisis de la evolución que las 50 principales ramas de exportación de México presentaron en el mercado de los E.U. a raíz de la entrada en vigor del TLCAN | 82 |
| 5.5. Nivel arancelario de 15 de las 37 principales ramas de exportación de México con destino hacia los E.U. una vez que entró en vigor El TLCAN | 84 |
| 5.6. Análisis del margen de preferencia relativo aplicado a 37 de los 50 principales productos de exportación de México en los E.U. en comparación con el aplicado a otros países latinoamericanos | 85 |

| | |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| CONCLUSIONES | 90 |
| ANEXO ESTADÍSTICO | |
| ARANCELES Y PARTICIPACION DE 37 DE LAS 50 PRINCIPALES | |
| RAMAS DE EXPORTACION DE MÉXICO Y AMÉRICA LATINA | |
| CON DESTINO A LOS E.U. EN 1990, 1994 Y 1996 | 94 |
| BIBLIOGRAFÍA | 131 |
| Documentos Obtenidos por Vía Internet | 135 |

INTRODUCCIÓN

El área de libre Comercio de las Américas (ALCA) es un ambicioso proyecto (adoptado por 34 gobiernos del continente) “que busca construir un solo mercado hemisférico a partir del año 2005, mediante la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y las inversiones. Su principio orientador es el logro de mayor bienestar y progreso para todos los ciudadanos americanos como parte de una visión integral del futuro político, económico y social del continente sobre la base de los acuerdos regionales y bilaterales existentes en la región”¹.

La idea de un Área de Libre Comercio en las Américas surgió a raíz de la Iniciativa para las Américas, formulada por el entonces presidente norteamericano George Bush en 1990, la cual incluía, además de la suscripción del ALCA, aspectos sobre fomento de inversión extranjera directa en la región y disminución de la deuda externa latinoamericana contratada con los E.U, para hacer frente, de acuerdo a la CEPAL, “al surgimiento de bloques económicos regionales, mejorar su relación externa con Latinoamérica (la cual se encontraba en decadencia), hacer frente a sus propios desafíos internos”², y, siguiendo a Graciela Chichilnisky, para crear un mayor poder de mercado que superara al de la Europa unificada³.

La conformación del ALCA tendrá repercusiones en México y en todo el continente Americano; sus consecuencias son difíciles de medir porque involucran factores no solamente económicos sino también políticos y sociales. No obstante, en un intento por conocer qué sectores o ramas productivas en el caso de México podrían verse afectados por el mismo es que se ha elaborado el presente trabajo. Con base en datos del Sistema Armonizado de Mercancías de los años de 1990 a 1996 se integró una serie de cuadros estadísticos en los que se muestra tanto la participación como la evolución que las 50 principales ramas de exportación de México han presentado tanto en las exportaciones totales del país como la participación que las mismas alcanzaron en el mercado norteamericano durante el mismo período, comparándose en todo momento dicha participación con la obtenida por los otros países latinoamericanos también oferentes del mismo producto en los E.U.

Este trabajo parte de la hipótesis de que las exportaciones mexicanas a E.U. pueden resultar afectadas como consecuencia del funcionamiento del ALCA, toda vez que en algunas ramas de exportación nacionales puede disminuir el margen de preferencia del que gozan en la actualidad los productos mexicanos en razón del TLCAN, por el hecho de que la conformación del ALCA implica homologación en principio de barreras arancelarias, reducción de trámites aduaneros, etc., con el resto de los países latinoamericanos también competidores, con lo cual inclusive podría afectarse una vez entrado en vigor el nivel de participación que cada una de las 50 principales ramas de exportación mexicanas posee actualmente en el mercado norteamericano.

¹ Declaración de Santiago, Santiago de Chile, abril de 1998.

² Cepal “El Regionalismo abierto”.

³ Graciela Chichilnisky “Estrategias para la liberalización del comercio en las Américas”, pág. 208.

El objetivo de esta tesis consiste en mostrar una línea de investigación (que sería importante continuar con mayor profundidad en el futuro y con un equipo y recursos especialmente dedicado a ello) referente a los posibles efectos que sobre las 50 principales ramas de exportación mexicanas a E.U. tendría una reducción de los márgenes de preferencia que en la actualidad México posee por el TLCAN, como consecuencia de la homologación de sus ventajas tanto arancelarias como de otra índole al resto de los países latinoamericanos con los cuales México compite o podría competir en el mercado norteamericano (se hace especial énfasis en el mercado de los E.U. por ser el principal destino de la mayor parte de las exportaciones mexicanas), al tiempo que se busca llamar la atención de las autoridades negociadoras mexicanas sobre (como consecuencia de la homologación mencionada) una posible renegociación del margen de preferencia negociado en el TLCAN en ramas en las cuales el análisis indique que México podría verse mayormente afectado con la creación del ALCA.

El cuerpo de este trabajo se compone de cinco capítulos. El primero es el capítulo teórico; en él se analizan tanto los diversos aspectos que la teoría pura del comercio internacional menciona podrían darse cuando se integren países con distinto nivel de desarrollo, como diversas críticas y comentarios que autores tanto nacionales como internacionales han elaborado a este respecto. En el anexo correspondiente se presenta un cuadro comparativo basado en el estudio elaborado conjuntamente por el BID y la CEPAL titulado "La liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental", el cual muestra tanto las ventajas como las desventajas que un proceso de integración económica en el continente implicaría para E.U. como para las naciones latinoamericanas (desde el punto de vista de los autores responsables).

El segundo capítulo se divide en cinco secciones. En la primera se analiza la situación por la cual atravesaba E.U. cuando el presidente George Bush formuló la Iniciativa para las Américas. En la segunda sección se analiza la situación que a nivel mundial presentaba la economía norteamericana en 1997 en relación con ciertas variables macroeconómicas tales como PIB, nivel de exportaciones e importaciones, etc. En la tercera sección se aborda la participación que los E.U. poseían dentro de la economía mundial desde los años 60 hasta finales de los 80. La cuarta sección hace referencia a la relación comercial de los E.U. con los países latinoamericanos desde 1970 hasta 1990, y la quinta sección menciona la situación económica que América Latina presentó a nivel mundial de 1990 a 1997, las características del comercio intrabloque en la región durante el último año así como el balance comercial que las relaciones E.U.-América Latina arrojó en 1997.

Debido a que la vía de conformación del ALCA aún no ha sido definida con claridad, en el tercer capítulo se comparan los seis escenarios que de acuerdo a Richard L. Bernal podría asumir el proceso hacia el ALCA: extensión del TLCAN al resto del continente, conformación del Área de Libre Comercio de América del Sur (ALCAS), negociaciones hemisféricas, bloques regionales, regionalismo abierto y acuerdos bilaterales entre E.U. y América Latina. En cada uno de ellos se mencionan tanto las ventajas como las desventajas que diversos autores consideran cada uno de ellos posee.

El cuarto capítulo describe el proceso de negociación del ALCA, sus características, los grupos de negociación, sus objetivos y el avance que cada uno de ellos presentó hasta la última reunión Ministerial del ALCA celebrada en la ciudad de Toronto, Canadá los pasados días 4 y 5 de noviembre de 1999, los resultados obtenidos a través de las Cumbres de las Américas, entre otros aspectos puramente relacionados con el proceso de negociación del ALCA.

El capítulo quinto es el que da el nombre a la tesis. En él se analiza el comportamiento que las 50 principales ramas de exportación mexicanas presentaron durante el período de 1990 a 1996 en el mercado de los E.U. en comparación con otros países latinoamericanos también exportadores de dichos productos, la participación y evolución que cada una de las 50 ramas presentó en las exportaciones totales de México (a raíz de la entrada en vigor del TLCAN), así como el tratamiento arancelario que cada una de ellas enfrentó en los E.U. en comparación con el arancel aplicado a cada uno de los otros países latinoamericanos también oferentes. Todo lo anterior basado en el Sistema Armonizado de Mercancías (por ser el único sistema a nivel internacional que proporciona una nomenclatura internacional común para la aplicación de aranceles y de estadísticas arancelarias). Además se hicieron cálculos sobre el margen de preferencia que 37 de las 50 principales ramas de exportación mexicanas presentaron durante el año de 1996 (se analizaron únicamente 37 porque como se destacará más adelante son las ramas en las cuales México enfrenta competencia con algún país latinoamericano, en las restantes 13 ramas México enfrentaba competencia únicamente de Canadá). Cabe aclarar que el análisis que se realiza considera únicamente las barreras arancelarias que las 50 principales ramas de exportación de México enfrentaron en el mercado norteamericano⁴ y no se hace distinción alguna entre la participación que en cada una de ellas posee la industria maquiladora de exportación porque salvo excepciones y en los respectivos Anuarios de Exportación del país el investigador interesado encuentra información con ese nivel de desagregación.

⁴ Se hace la aclaración porque no se debe olvidar que al igual que las barreras arancelarias, existen otro tipo de medidas tales como las barreras no arancelarias que también son importantes limitantes del comercio no sólo entre E.U. y los países latinoamericanos sino entre dos países cualesquiera sin importar grado de desarrollo.

CAPÍTULO 1

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE PAÍSES GRANDES Y PEQUEÑOS

Cuando se analiza el proceso de integración económica entre dos o más países inevitablemente se parte de los lineamientos proporcionados por la teoría tradicional, la cual señala que cuando dos países con diferente desarrollo económico se asocian, el país más pequeño* se verá mayormente beneficiado porque el proceso de integración mismo provocará un proceso de redistribución de sus recursos productivos, originándole a su vez un aumento en el nivel de bienestar de su población (porque aumenta la posibilidad de acceso a bienes importados más baratos) entre otras consecuencias; sin embargo, debido al hecho de que en la práctica (hasta antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) no había ocurrido un proceso de integración económica entre un país o grupo de países desarrollados y otro en desarrollo resulta difícil calcular con exactitud los beneficios que la integración misma ofrece tanto para los países desarrollados como para el país o países en desarrollo (porque el proceso de integración mismo conlleva no sólo factores puramente económicos sino también políticos y sociales cuya determinación resulta aún más difícil de cuantificar). Ante tal situación, el objeto de estudio la Zona de Libre Comercio de las Américas, ALCA, adquiere especial importancia ya que plantea la integración entre dos de las naciones más desarrolladas del mundo y 32 países en desarrollo del continente americano.

Se sabe, como indica la teoría pura del comercio internacional, que bajo determinados supuestos (competencia perfecta, ausencia de rendimientos crecientes de escala, diferenciación de los productos, funciones de producción idénticas en cada país, etc.) todos los países pueden verse beneficiados por el comercio internacional, sin embargo, la misma no aplica para todos los agentes económicos que constituyen las distintas economías nacionales porque con la integración pueden verse perjudicados (o beneficiados) algunos sectores o regiones, en contrapartida con otros sectores o regiones del mismo país. Así entonces, la integración económica no sólo genera efectos positivos (como la creación de economías de escala, potenciación del cambio tecnológico -modernización de la cultura empresarial dominante, aumento de la inversión extranjera directa, creación de comercio, etc.) sino también genera efectos negativos tanto sobre el comercio internacional (al provocar desviación de comercio en la zona de integración) como a nivel del mercado interno (al perjudicar a algunos sectores beneficiando a otros, dificultando la consolidación de otros sectores, al originarse pérdida de identidad nacional, etc.).

Como se puede observar, un proceso de integración de la magnitud que el ALCA propone crear para el 2005 resulta ser no sólo complicado sino también difícil de analizar teóricamente (por los efectos contradictorios que al interior de un país puede originar) y porque la evidencia teórica existente suele ser en algunos casos contradictoria. Con tales restricciones, y en un intento de analizar las más importantes teorías de comercio internacional que a este respecto, se han formulado se presenta la siguiente síntesis:

* Para propósitos de este tipo de análisis los autores identifican, o confunden, a los países pequeños con los menos desarrollados.

| Autor | Países o región | Suposición del Intercambio | Conclusión |
|------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| David Ricardo | Dos países Mismos países | Dos bienes producidos con trabajo, especialización completa, rendimientos constantes a escala, salario real dado, maximización de la utilidad, no hay movilidad de capital y cambio tecnológico. Las mismas suposiciones y ausencia de cambio tecnológico. | Incrementa la oferta de bienes en el país que experimenta el cambio tecnológico. Según Harbeler (1936) el libre comercio incrementa la oferta de bienes y el bienestar en ambos países. Según Steedman (1973) el libre comercio incrementa la oferta de bienes y la tasa de ganancia y crecimiento, si los bienes importados forman parte del salario real. |
| A. Lewis (1969) | Economías capitalista y dual | País capitalista: pleno empleo, rendimientos constantes a escala País no capitalista: rendimientos constantes a escala en el sector de la manufactura, producto marginal del trabajo igual a cero en el sector agrícola | Tipo de bienes importados y exportados depende de la relación entre la razón de los precios en el nivel mundial y nacional. El bienestar puede o no aumentar |
| Hecksler (1919) Ohlin (1933), Samuelson (1941, 1948-1949). | Dos países | Los dos países producen bienes idénticos mediante factores homogéneos sujetos a una función de producción de buen comportamiento. Los dos países tienen dotaciones distintas y los consumidores son idénticos. Hay competencia perfecta, comercio libre y los costos de transporte son iguales a cero. | Aumento del bienestar, igualación de precios de los factores de producción. |
| R. Prebisch (1949) | Centro- Periferia | La periferia produce bienes primarios; el centro produce bienes manufacturados. La periferia no puede producir y diseminar a la par con el centro. La generación de trabajo excedente mantiene la presión a la baja en los salarios de la periferia. | Productividad del trabajo mayor en el centro que en la periferia. La tasa de crecimiento de los ingresos promedio reales es mayor que en la periferia. Esto contribuye al deterioro de los términos de intercambio y a la disparidad de desarrollo. |
| Dornbusch (1974) | Economía pequeña | La relación real de intercambio viene dada. Salarios y precios plenamente flexibles (pleno empleo) y mercados competitivos. Dos tipos de bienes: comerciables y no comerciables. | Los efectos favorables del intercambio comercial dependen del manejo del tipo de cambio. |

Continúa...

| | | | |
|----------------|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Krugman (1994) | Norte y Sur | Ambas regiones tienen relaciones tecnológicas y de comportamiento y fuerzas laborales idénticas y constantes a través del tiempo. Ambas regiones producen un bien agrícola y otro manufacturado. Economías externas en el sector manufacturado. | Debido a la existencia de economías externas, el país con mayor dotación de capital tendrá la mayor tasa de crecimiento. |
| Krugman (1994) | Norte y Sur | Ambas regiones tienen relaciones tecnológicas y de comportamiento y fuerzas laborales idénticas y constantes a través del tiempo. Ambas regiones producen un bien agrícola y otro manufacturado. Economías externas en el sector manufacturado. Más movilidad perfecta de capitales. El capital es escaso. | Existen tres posibilidades según el grado de rentabilidad del capital: el norte puede industrializarse. El norte no puede industrializarse más. El norte puede industrializarse y el Sur no puede. Escenario de exportación de bienes del Norte al Sur seguido de la exportación de capital. Este escenario se denomina "Lenin". |
| Dutt (1996) | Norte y Sur | El norte produce bienes utilizados como bienes de consumo y capital en ambas regiones. El sur produce bienes utilizados como bienes de consumo en el Sur y bienes intermedios en el Norte. Coeficientes fijos de producción. Salarios reales fijos, desempleo en ambas regiones y existe movilidad de capital. | El cambio tecnológico implica desarrollo desigual, ya que el stock de capital en el Norte aumenta con relación al Sur. Sin embargo, los términos de intercambio mejoran para el Sur. |

FUENTE: Hubert Escaith y Esteban Pérez "Los países pequeños y la integración Hemisférica", capítulo siete en Nuevas Dimensiones de la Integración: del TLCAN al regionalismo hemisférico, Germán de la Reza y Raúl Conde Hernández, coordinadores, UAM, 1999, pág 178- 180.

1.1. Efectos teóricos del ALCA.

Al igual que los autores mencionados y otros más, interesados tanto en el análisis como en los efectos que un proceso de integración económica representa para los países que conforman y/o van a formar la zona de libre comercio, unión aduanera o proceso de integración de que se trate, organismos internacionales como la CEPAL y el BID han fomentado la elaboración de una serie de trabajos teóricos referentes a las implicaciones que (en este caso) la creación del Área de Libre Comercio generará en el continente, particularmente estudian los posibles efectos que el mismo puede presentar para la economía norteamericana en aspectos no sólo económicos, sino también laborales y ambientales. Involucran por supuesto en sus análisis a América Latina como protagonista principal, indicando también las posibles consecuencias económicas, políticas y sociales para la región, de los cuales extrajimos los siguientes resultados:

En teoría como indica Max Corden, el "beneficio más importante que un país latinoamericano puede obtener de una zona de libre comercio es la apertura recíproca. Además teóricamente cuando una economía grande y una pequeña forman una zona de libre comercio, la pequeña tiene más posibilidades de beneficiarse sobre todo en términos de su PIB"⁵

La teoría más ortodoxa considera que cuando dos países con diferente desarrollo económico se asocian, el más pequeño de ellos obtendrá ventajas de tal integración, porque "para el país de las mayores dimensiones, prácticamente pocas serán las transformaciones tras la apertura pues sus términos de intercambio apenas se verán alterados; en cuanto a la asignación óptima de sus factores de producción conforme a las dotaciones originales, tampoco se verá alterada significativamente. El mejoramiento en sus niveles de vida se verá también apenas modificado, si se considera que en muy poco tiempo se habrán modificado sus términos de intercambio tras la apertura. En cambio para el más pequeño de los países socios la situación será muy diferente, por razones rigurosamente opuestas: al verse sometido a una estructura de precios claramente diferenciada de aquella que conservaba en autarquía, éste experimentará una importante reasignación en sus recursos productivos y el beneficio en su bienestar general tendrá que ser de dimensiones importantes"⁶

Refik Erzan y Alexander Yeats comentan que si un país firma un tratado de libre comercio con los E.U. sus exportaciones se incrementarán debido a la creación de comercio que se generaría, pero también habría desviación de comercio como resultado del desplazamiento de productos similares producidos por otros exportadores (que no recibirían las preferencias de los que sí sean miembros de la misma); aunque si un segundo país firmara también un acuerdo de libre comercio con los E.U. las exportaciones del primero serían desplazadas por las nuevas preferencias concedidas a este. Obviamente el potencial de erosión de las preferencias debajo del ALCA es mayor cuanto más similares sean las exportaciones de los países firmantes. En caso contrario, si los dos países poseen exportaciones con un diferente impuesto arancelario y no compiten uno con el otro, entonces el potencial de erosión de las preferencias individuales es pequeño.⁷

En el caso de los países pequeños, Hans W. Singer comenta que teóricamente (bajos los supuestos tradicionales y en el caso de una unión aduanera)⁸, como señala Corden, los países más pobres tenderían a beneficiarse tanto o más que los socios más grandes y ricos a medida que la producción tienda a desplazarse desde las regiones de alto costo a las de bajo costo, contribuyendo a un aumento en el monto de capital y a un aumento en el nivel de salarios en las regiones de bajo costo; lo cual llevaría a un crecimiento relativamente más alto de los países más atrasados y por tanto a una convergencia en los niveles de ingreso dentro del esquema de integración. Sin embargo, también nos hace la aclaración de que en la realidad lo anterior no siempre se presenta, más aún que puede haber un crecimiento más lento (o incluso un descenso) de los países pobres dentro de un esquema de integración porque, por ejemplo, "el capital puede fluir de las áreas más pobres a las más ricas, debido a factores tales como una mayor disponibilidad de

⁵ W. Max Corden "Una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental: posibles implicaciones para América Latina", pág. 22.

⁶ Pierre Salama "América Latina ¿integración sin desintegración?", pág. 26.

⁷ Refik Erzan y Alexander Yeats "Free Trade Agreement with the United States: What's in it for Latin America", pág. 9

⁸ Competencia perfecta, pleno empleo, libre movilidad de los factores de producción y rendimientos a escala constantes.

infraestructura económica, acceso a servicios especializados, proximidad a grandes mercados, mayor desarrollo relativo de mercados de capitales, mayor capacidad institucional y administrativa de una región o país etc".⁹

Porque, como George N. Yannopoulos menciona, debido a que los países industrializados son los mercados claves para las exportaciones no tradicionales de los países en desarrollo, un acuerdo comercial preferencial con estos países elimina la incertidumbre del pesimismo exportador que con frecuencia actúa como un freno al estímulo de la producción para la exportación en las economías en desarrollo. Además de que en segundo lugar, los mercados de estos países pueden actuar como mejores "incubadoras" para ayudar a los productores de los países en desarrollo a adquirir la experiencia de comercialización de las exportaciones que les hace falta. Los mercados de los socios industrializados son probablemente lo suficientemente sofisticados como para servir como "mercados incubadores" mientras que los acuerdos preferenciales les ofrecen un espacio de respiro al reducir la fuerza de la competencia internacional dentro del área comercial preferencial¹⁰.

Myrdal y Hirschman señalan que las fuerzas del mercado normalmente tienden a aumentar, más que a disminuir, las desigualdades entre las regiones en un esquema de integración, porque para beneficiarse de los efectos positivos de un mercado más amplio o "efectos de filtración", una región pobre debe haber desarrollado su infraestructura, su capital humano y la capacidad administrativa e institucional a un nivel que le permita beneficiarse de los impulsos de crecimiento efectivo transmitidos desde las otras regiones prósperas.

A este respecto Hans W. Singer coincide con Myrdal y Hirschman al señalar que "la experiencia de la expansión del comercio empobrecedor"¹¹ en los ochenta apunta hacia un fracaso de la competencia con el exterior en términos de factores no relacionados con el precio, tales como la calidad del producto, organización de la comercialización, servicios financieros de apoyo, pronta entrega, etc. Si la zona de libre comercio puede ayudar a mejorar la asistencia técnica y otros apoyos en estas áreas merecerían alta prioridad dentro de la misma; por ello Singer hace hincapié en la asociación entre el gobierno y la empresa comercial, con el fin de promover activamente el comercio.

Debido a lo anterior, el autor señala dos razones teóricas que justificarían que el socio más débil en una relación comercial no se abra al libre comercio, las cuales son: industria naciente y balanza de pagos¹², las cuales son aceptadas como legítimas no sólo en la teoría económica sino también en los reglamentos del GATT (artículo XVIII b)

⁹ Hans W. Singer "Is a genuine Partnership Possible in a Western Hemisphere Free Trade Area?", pág. 134.

¹⁰ George N. Yannopoulos, Trade Policy Options in the Design of Development Strategies, pág. 150

¹¹ El comercio empobrecedor se da cuando la expansión del volumen de exportaciones va acompañada de un ingreso de las mismas estancado o en descenso y/o un descenso en la capacidad adquisitiva real de importaciones como resultado de los precios en descenso y el deterioro en los términos de intercambio.

¹² La primera surgiría como una necesidad de desarrollar exportaciones no tradicionales, por lo que por lo menos por un tiempo se requeriría proteger a ciertas industrias nacionales, mientras que en el segundo caso, se debe buscar no sólo un equilibrio en la balanza de pagos, sino un superávit, que permita incluso cubrir el servicio de la deuda latinoamericana, aunque esto último debe ir acompañado de un incremento de corriente de asistencia o en su caso de inversión extranjera no creadora de deuda.

Como la formación del ALCA estaría basada por una parte en la teoría de las ventajas comparativas (porque una parte importante de los países latinoamericanos continúa exportando más materias primas y productos primarios que productos semi o industrializados)¹³ y por la otra por el desarrollo y evolución del comercio intraindustrial, Graciela Chichilnisky comenta con respecto a la primera que “los bloques comerciales tradicionales basados en ventajas comparativas tradicionales desviarán por lo general el comercio, obstaculizando las perspectivas de negociaciones globales, porque dado que el bloque tiene mayor poder de mercado que sus partes, tiene el incentivo de imponer tarifas más grandes al resto del mundo. Los bloques regionales desarrollan luego incentivos para imponer aranceles uno contra el otro y para involucrarse en guerras comerciales, por ello este tipo de zona de libre comercio regional actúa contra el libre comercio global. Además de que las políticas dirigidas a la exportación basadas en los productos intensivos en mano de obra (no capacitada) pueden frustrar los objetivos de desarrollo y comercio, porque reducen las condiciones comerciales y el consumo global del país, por lo que el surgimiento de una zona de libre comercio basada en principios similares no sólo puede llevar a una tendencia de crecimiento depresivo en América Latina, sino que además crearía o reforzaría los incentivos contra la liberalización global del libre comercio”¹⁴.

Además, como menciona Singer “el tratamiento preferencial de un país latinoamericano puede implicar el desplazamiento del comercio de otro país latinoamericano que esté exportando productos similares a Norteamérica. Existe asimismo el peligro de que circunvenir a los grupos regionales existentes a favor de negociaciones directas pueda estar en conflicto con la cláusula o disposición, común a todos los grupos existentes que prohíbe tales acuerdos bilaterales y que establece que cualquier preferencia arancelaria con un país no latinoamericano (incluyendo a E.U. y Canadá) debe automáticamente ser extendida plenamente a los otros grupos miembros del grupo regional”¹⁵.

Como las ventajas comparativas tradicionales enfatizan la concentración del Sur en la producción y exportación de bienes que agotan los recursos ambientales (tema que ha cobrado importancia sobre todo en las últimas décadas) la propuesta de Graciela Chichilnisky consiste en reemplazar las ventajas comparativas tradicionales por economías de escala, con las cuales no sólo se mitigarían los efectos de desviación de comercio sino los incentivos para que los distintos bloques de comercio se impusieran aranceles unos a otros¹⁶.

¹³ En 1990 el 67% de las exportaciones de América Latina al mundo correspondía a productos primarios, 21% a otras manufacturas y el restante 11% a maquinaria y equipo de transporte “Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración”, CEPAL, 1998.

¹⁴ Graciela Chichilnisky “Estrategias para la liberalización del comercio en las Américas”, pág. 224.

¹⁵ Hans W. Singer, pág. 147.

¹⁶ Porque con utilidades crecientes, los aranceles reducen el comercio y pueden incrementar los precios mundiales, disminuyendo así el bienestar del país importador, además de que reducen el tamaño del mercado y por ende la eficiencia productiva, con lo que al aumentar los precios mundiales se frustra el principal fin del arancel, que era el de mejorar las condiciones comerciales de los países que lo impusieron, Graciela Chichilnisky, *ibid*, pág. 223.

Por otra parte, en el caso del comercio intraindustrial¹⁷ debido a las actuales tendencias del comercio mundial, donde la producción ya no se origina en un solo país, sino más bien es producida en distintos países del mundo, donde son las grandes empresas transnacionales las que mueven la mayor parte del comercio mundial (en 1995 por ejemplo, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD por sus siglas en inglés) aproximadamente el 70% del comercio mundial involucró ya sea como demandantes o bien como oferentes a las empresas transnacionales), donde el esquema de división internacional del trabajo del tipo centro-periferia está siendo sustituido por otro en que cualquier producto (sea manufactura, primario o servicio) puede ser producido en muchos países y regiones que cuenten con los recursos naturales y/o las condiciones (de localización, costos laborales y ambientales bajos, estabilidad política y social, legislaciones que garanticen trato nacional y no discriminatorio al capital productivo extranjero, etc.) que las empresas transnacionales exijan para su localización, implican un cambio en las relaciones comerciales, el cual se encuentra a su vez cada vez más marcado por el comercio intrafirma entre las matrices y sus respectivas filiales (en 1989 por ejemplo el 42% del intercambio comercial norteamericano, 93.18 miles de millones de dólares, se explica por el movimiento de mercancías entre las filiales estadounidenses que operaban en Canadá y México y de los 25000 millones de dólares que E.U. exporto a México, 7600 millones, el 30%, fueron envíos de empresas multinacionales estadounidenses que operaban en México).¹⁸

Los objetivos básicos de los grandes conglomerados transnacionales son: internacionalizar la producción bajo un control centralizado, el determinismo y el vanguardismo tecnológico, el aprovechamiento de las redes de comunicación, el control del mercado, la libre disponibilidad del proceso de trabajo y la concentración de poder económico.¹⁹

Además como la diferencia en productividad existente entre la mayor parte de los países latinoamericanos y los E.U. es muy alta²⁰, Hans Singer indica que “sin medidas compensatorias o un libre movimiento de capitales y mano de obra, un comercio completamente libre entre dos áreas con fuertes diferencias de productividad podría aumentar la brecha en forma desventajosa para el socio más débil”²¹

Max Corden comenta que “los efectos de la desviación de comercio estadounidense serán mayores entre mayor sea la sustituibilidad de las exportaciones de los países competidores por las del país latinoamericano... Este efecto de desviación potencial del comercio le da un incentivo especial a cada país latinoamericano para unirse al “efecto de arrastre” (bandwagon) de la zona de libre comercio. Entre más países se adhieran, menores serán las ganancias para los que entraron primero a la zona de libre comercio”.²²

¹⁷ Que es aquel que tiende a prevalecer entre países que son similares en sus relaciones capital-trabajo, niveles de cualificación, etc y se caracteriza porque intercambia manufacturas por manufacturas. Paul Krugman “Economía Internacional”, pág. 159-162.

¹⁸ Robert A. Blecker y William E. Spriggs “ Más allá del TLCAN: Efectos de una zona de libre comercio del Hemisferio Occidental, sobre el empleo, el crecimiento y la distribución de los ingresos”, pág. 40-41.

¹⁹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña “ La integración de México al mercado de América del Norte”, pág. 53.

²⁰ De tres a uno en los siguientes productos: textiles, cuero y piel, refinerías de petróleo y productos misceláneos derivados del petróleo y del carbón, productos de goma, de hierro y acero y metales no ferrosos y de cinco a uno en el caso de los productos alimenticios, tabaco, corcho, muebles y accesorios, varios productos minerales no metálicos y maquinaria no eléctrica.

²¹ Hans W. Singer, *Ibid.* pág. 136.

²² Max Corden, *Ibid.* pág. 24

Como es imposible estimar numéricamente las ventajas dinámicas²³ que una zona de libre comercio generará, así como es difícil estimar con certeza el impacto de la misma (porque ningún modelo puede reproducir la verdadera mezcla futura de circunstancias económicas y políticas que determinarán el resultado de la zona de libre comercio), autores como Hans W. Singer comentan que “es de la mayor importancia que los países latinoamericanos no sólo acepten pasivamente las oportunidades derivadas de la localización o de la existencia de recursos naturales sino que hagan uso activo de la reestructuración ligada inevitablemente a una zona de libre comercio para crear nuevas ventajas dinámicas artificiales como lo han hecho Japón y Corea. Esto exigirá medidas de política activas en los campos del comercio, la industria, la educación, la capacitación y el desarrollo tecnológico, con una selección cuidadosa de los sectores prioritarios y una concentración de esfuerzos en ellos. Tales medidas pueden y deben ser orientadas al mercado, pero exigen mucho más que la confianza ciega en las fuerzas del mercado que operen en el momento.”²⁴

No obstante lo anterior autores como Pierre Salama consideran que “la integración en América Latina hasta la fecha ha sido excluyente (porque la apertura brutal de las fronteras, sin prácticamente ningún tipo de medidas de acompañamiento por parte del estado para ayudar a empresas insuficientemente competitivas a reestructurarse, pone en marcha un proceso de destrucción-creadora, en el cual sobresale lo destructivo frente a lo creativo) debido a que refuerza las desigualdades y no aporta creación suficiente de empleos (porque como el crecimiento de la acumulación aumenta de manera insuficiente, las inversiones de sustitución sobresalen por encima de aquéllas de expansión y productividad pública, como consecuencia del relativo retraimiento del estado y como la modernización crece fuertemente en determinados sectores, entonces las destrucciones de empleos no se compensan por las creaciones de empleos nuevos en número suficiente debido al divorcio que se da entre de una parte, el crecimiento de la tasa de formación bruta de capital fijo como la de la productividad y por la otra, la destrucción de empleos en el sector de sus propios sistemas). La integración se justifica ciertamente desde el punto de vista económico puesto que ella permite aumentar la tasa de inversión y la productividad, pero la integración no ha conducido a un alza importante de la tasa de acumulación, ha vuelto más frágiles las cuentas con el exterior, ha reforzado la dependencia financiera con el exterior, ha favorecido el impulso de las actividades especulativas y no ha ido acompañada de un alza significativa de la tasa de ahorro, no obstante se puede considerar que el reforzamiento de la integración en una perspectiva de constitución de mercados comunes, el retorno de los estados al ámbito económico combinado con la aparición de alguna forma de poder supranacional, la cual se viese conferida a delegaciones parciales de soberanías nacionales, todo ello permitiría aunar tanto en la búsqueda de productividad como el crecimiento del ahorro productivo y de las inversiones sin provocar las situaciones de profunda inestabilidad que han derivado de la lógica de las integraciones tal como éstas han sido experimentadas en los últimos años”.²⁵

²³ Las cuales son aquellas que son más el resultado del esfuerzo humano que de condiciones naturales.

²⁴ Hans W. Singer, *Ibid.*, pág. 132.

²⁵ Pierre Salama *Ibid.*, pág. 12-41.

1.2. Modelo de Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott.

Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott, elaboraron en 1993 una serie de cuatro ensayos²⁶ con el objetivo de analizar precisamente las consecuencias que la integración económica en el hemisferio occidental podría originar no sólo en la economía estadounidense sino en sus relaciones con terceros países, particularmente con América Latina. Utilizaron los siguientes cuatro criterios de análisis: estabilidad macroeconómica (entendiéndose esta como estabilidad de precios, convergencia de tasas de interés, disciplina fiscal y estabilidad del tipo de cambio); políticas orientadas al mercado, reducción de tarifas comerciales y fomento de la democracia.

Aunque los cuatro estudios hacen referencia a la integración en el continente para los objetivos del presente estudio, concentraremos nuestra atención únicamente en el referente a "la Integración Económica en el Hemisferio Occidental: sus determinantes económicos y políticos de la política de los E.U" con un enfoque particular hacia los países de América Latina debido a que ellos serían junto con los E.U. los integrantes iniciales del ALCA.

Los autores utilizan el modelo del TLCAN como base para analizar los posibles efectos que el ALCA tendrá en las principales variables económicas (PIB, empleo, inversión, salarios, el comportamiento de las tarifas arancelarias, etc.).

Su estudio lo plantean con base en dos escenarios: uno basado en la continuidad de las relaciones económicas entre América Latina y los E.U (esto es manteniendo sus relaciones comerciales como hasta ahora) y en el otro plantean dichas relaciones pero con la creación del ALCA. Postulan así mismo dos períodos de estudio: 1997 y 2002, en ambos realizan predicciones sobre el posible comportamiento que presentarán las variables económicas mencionadas anteriormente.

En el escenario de reformas continuas se asume un paquete de reformas de política, con el resultado de una reducción modesta en el déficit comercial de América Latina dentro de los próximos años. En el segundo escenario, las naciones latinoamericanas deberán implementar mayores reformas de políticas que en el anterior pero con una mayor orientación de mercado. El resultado de seguir esta segunda vía será un crecimiento mayor del comercio, la atracción significativa de inversión de capital, la desaparición del déficit comercial de la zona en una década y el incremento del PIB de la región a 193 billones de dólares y cerca de 450 dólares per cápita para toda América Latina²⁷.

²⁶ Integración económica en el Hemisferio Occidental: el punto de partida, metas, indicadores y partes de la integración, Integración económica en el Hemisferio Occidental: construcción de bloques subregionales, Integración Económica en el Hemisferio Occidental: implicaciones con el GATT y con las relaciones con terceros países y nuestro presente objeto de estudio Integración económica en el Hemisferio Occidental: determinantes económicos y políticos de la política de los E.U

²⁷ Sus cálculos están basados tanto en los índices de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB de los mercados de los países del Hemisferio Occidental como en la asociación entre el crecimiento económico y el crecimiento del comercio para el mismo grupo de países para la década 1980-1990, calculando además el potencial de crecimiento del PIB y la expansión total de su comercio como resultado de las nuevas políticas de liberalización implementadas en la región, Hufbauer Gary C. y Schott Jeffrey J. "Western Hemisphere Economic Integration: Economic and Political Determinants of U.S. Policy", Institute for International Economics, Washington, julio 1994, pág. 1-2.

En relación con las exportaciones²⁸ de E.U. a la región bajo el escenario de reformas continuas se proyecta para el año 2002 un crecimiento de las mismas a 70 billones de dólares (expresados en precios de 1990), con una tasa de crecimiento de 13.2% anual. Mientras que bajo el escenario del ALCA las exportaciones norteamericanas crecerían a 106 billones de dólares, 36 billones de dólares más que bajo la primera vía, (bajo un año base que resulta ser el promedio de las exportaciones norteamericanas hacia América Latina de 1989 a 1991) con un crecimiento real anual de las exportaciones de 9.4%.

En el caso de las exportaciones latinoamericanas la tasa de crecimiento real proyectada bajo el escenario de reformas continuas y bajo el ALCA es de 6.5 y 9.7% respectivamente. En otras palabras, ambos escenarios evidencian un lento crecimiento de las exportaciones latinoamericanas, crecimiento que resulta ser menor al de sus importaciones, lo cual implicaría un déficit comercial que de acuerdo a los autores podría ser financiado con entradas de capital extranjero.

En el caso de las importaciones bajo el escenario de reformas continuas se proyecta que para el año 2002 éstas alcanzarán los 65 billones de dólares (a precios constantes de 1990) y los 92 billones de dólares bajo el escenario del ALCA por lo que con el ALCA (en el año 2002) los E.U. podrían ser capaces de alcanzar un superávit comercial con América Latina, el cual podría ser 9 billones de dólares mayor al nivel que alcanzarían siguiendo el escenario de reformas continuas.

Cabe destacar que las proyecciones de crecimiento de las importaciones provenientes de América Latina, al igual que las exportaciones no son distribuidas proporcionalmente con los diferentes grupos de productos (en E.U. se les llama comodities), por lo que el grupo de productos asociado con el nivel medio salarial más alto en E.U. se asume que es responsable de la proporción más pequeña proyectada en el crecimiento de las importaciones totales norteamericanas, mientras que los productos asociados con los salarios más bajos son responsables del más grande porcentaje del incremento proyectado en las importaciones. La premisa básica subyacente es que las reformas de América Latina causarían incrementos desproporcionales en las importaciones norteamericanas de productos asociadas con los salarios medios semanales bajos.

Asumiendo que el crecimiento de las importaciones norteamericanas provenientes de América Latina sería concentrado en productos de bajos salarios, las posibles consecuencias se ilustran con los cálculos realizados para dos grupos de productos: las importaciones de petróleo y las de calzado. En el caso del primero (un producto que posee altos salarios) se proyecta que alcance para el año 2002 el nivel de 10.5 billones de dólares bajo el escenario de reformas continuas y de 10.7 billones de dólares bajo el escenario del ALCA. Por el contrario, en el caso de las importaciones de calzado (un producto que posee bajos salarios) se proyecta que aumente a 1.8 billones de dólares bajo el escenario de reformas continuas y a 2.4 billones de dólares bajo el escenario del ALCA (8.7 billones de dólares menos que las importaciones de petróleo bajo el escenario de reformas continuas y

²⁸Tanto para las exportaciones como para las importaciones, el análisis considera a los 85 principales productos norteamericanos, como punto de referencia. El año base para su estudio se ha calculado por el nivel medio salarial semanal asociado a los mismos. El tamaño del crecimiento de las exportaciones asignadas a los grupos intermedios de productos es proporcional al rango de incremento de cada grupo de los salarios medios semanales norteamericanos, *Ibid*, pág 24.

8.3 billones de dólares menos bajo el escenario del ALCA). En conclusión el ALCA tiene el potencial para incrementar el comercio entre América Latina y los E.U. de manera significativa.

En algunos aspectos los resultados del TLCAN pueden anticipar como progresarán las negociaciones del ALCA. Los E.U. pueden desear empujar estas negociaciones al estilo de acuerdos bilaterales como el TLCAN, aunque en este caso lo haría como un solo acuerdo. En las categorías de productos sensibles donde la ventaja competitiva latinoamericana es abundantemente clara, como en cítricos y azúcar, el modelo del TLCAN puede también prevalecer en el sentido de las largas tarifas de tiempo de desgravación y salvaguardas. Mientras que para otros productos donde las ventajas competitivas no son enteramente claras (granos y carne por ejemplo) podría ser necesario alcanzar un acuerdo en niveles permitidos de subsidios agrícolas antes de acordar un comercio libre²⁹.

Además la expansión del comercio puede contribuir de manera importante al crecimiento del PIB de la región y con la compañía de reformas políticas América Latina puede llegar a convertirse en un área más atractiva de inversión, lo que contribuiría a que las firmas a través del hemisferio fuesen más competitivas en una escala global.

En un escenario de expansión comercial (en el cual las exportaciones de América Latina hacia los E.U. estarían basadas en salarios bajos), el efecto tanto en el comercio como en la inversión de terceros países puede ser relativamente pequeño, y el impacto en los trabajadores norteamericanos menos eficientes moderado.

Para calcular el efecto del empleo con la creación del ALCA y sin él, los autores dividieron los empleos norteamericanos en cuatro grupos, de acuerdo con su salario medio semanal, dando como resultado los siguientes datos: bajo el escenario del ALCA se crearían 325 000 nuevos empleos en los dos grupos con salarios más altos en comparación con los obtenidos bajo el escenario de reformas continuas. En contraste, en los dos grupos con menores niveles salariales, bajo el escenario del ALCA se daría la reubicación de 264000 empleos; por lo que es posible proyectar una pequeña disminución de puestos de trabajo para los trabajadores norteamericanos menos eficientes como una consecuencia de la expansión del comercio con América Latina. De cualquier modo la pérdida de empleos no es significativa comparada con el tamaño de la fuerza laboral norteamericana (de cerca de 120 millones de personas) con el número de empleados que serían desplazados anualmente por todas las razones (cerca de dos millones de personas) por lo que en general para la fuerza laboral norteamericana la expansión del comercio con América Latina implica altos salarios; no obstante para los pequeños grupos de trabajadores eficientes y menos pagados la expansión del comercio podría significar bajos salarios.

²⁹ En el caso de la agricultura existen dos complicaciones: la existencia de países miembros del TLCAN que podrían tener fuerte competencia en sus exportaciones de granos con países productores de América Latina (porque cabe recordar que el TLCAN posee un carácter complementario con México exportando frutas y vegetales y E.U. y Canadá exportando granos, aceites y ganado). Debido al acuerdo Argentina por ejemplo, podría tener una fuerte competencia con los productores de granos y de ganado de E.U. y de Canadá, mientras que los productores del Caribe y de Brasil podrían competir contra los productores de cítricos y de azúcar de México. En estos sectores la naturaleza y extensión de los subsidios agrícolas si puede afectar el balance del comercio de manera importante, por lo que se deberían de establecer tiempos adecuados de desgravación, así como salvaguardas, siguiendo como mencionan los autores, el modelo del TLCAN.

En otros términos, el ALCA al igual que las reformas continuas en América Latina podría causar una rotación modesta en el mercado laboral norteamericano a favor de las industrias con altos salarios en contrapartida con las industrias de bajos salarios, por lo que en el corto plazo se podría necesitar de programas de reubicación para trabajadores menos eficientes. En su modelo, el cambio en los nuevos empleos por cada cuartil de trabajador es calculado como una variable exógena en la curva de oferta de trabajo, asumiendo que la curva de oferta de trabajo en cada cuartil es vertical, en otras palabras que no es responsable por un cambio en las tasas reales de salarios en la oferta laboral, considerando además la elasticidad de la oferta de trabajo, la cual la literatura sugiere que particularmente entre trabajadores con bajos salarios y empleados manufactureros es algo baja, asumiéndola como de 0.50.³⁰

Los cálculos que realizan también indican que en el año 2002 los salarios para el grupo de más altos salarios y con el mayor número de empleados de 63.5 millones de miembros de la fuerza trabajadora americana podría aumentar bajo el escenario de reformas continuas en 0.52% como resultado de la expansión del comercio con América Latina, mientras que bajo el escenario del ALCA el aumento podría ser de 1.03%, lo cual se trasladaría a los salarios semanales en cerca de 2.41 dólares para más de la mitad de la fuerza trabajadora americana, en tanto que en el escenario del ALCA los dos grupos con los más bajos salarios perderían posición. El golpe más duro lo sufriría el cuarto cuartil (con 6.7 millones de trabajadores) porque podría sufrir una pérdida de salario de 16.70 dólares por semana (868 dólares por año), por lo que aunque se perdería un reducido número de empleos para los trabajadores de bajos salarios como consecuencia de la expansión del comercio con América Latina para la mayor parte de la fuerza de trabajo norteamericana la expansión del comercio con América Latina traería altos salarios.

De acuerdo a su análisis, para el año 2002 el número de empleos creados por las altas exportaciones hacia América Latina bajo el escenario del ALCA sería de 1251 601 (60 800 empleos más a los que se alcanzarían bajo el escenario de reformas continuas), en contraste con el 1058 269 de trabajos norteamericanos desplazados por la expansión de las importaciones norteamericana.

En relación a que si con la creación del ALCA la inversión directa se encaminaría sobre todo hacia América Latina, los autores arguyen que tanto el TLCAN como con posterioridad el ALCA deberían ser vistos como una especie de bloques en construcción en los cuales las reformas de los programas económicos son destinados a atraer la inversión de países individuales y que comparados con otros bloques en construcción las reformas de los programas y los pactos comerciales han jugado únicamente un papel pequeño en la historia de la atracción de inversión, por lo que el ALCA está destinado a incrementar y hacer más fuerte la competencia entre las empresas al interior del mercado regional, no para aumentar las barreras comerciales contra terceros países, lo cual llevaría a mejorar el clima de inversiones y hacerlo más atractivo bajo el ALCA, por lo que el único remedio o alternativa para terceros países sería hacer más interesantes sus propios mercados de inversión.

³⁰ Lo cual implica que un incremento de uno por ciento en la cantidad ofrecida de trabajo debería causar en ese cuartil una caída en el salario de 2% y en contrapartida, una caída de uno por ciento en la oferta de trabajo causaría un aumento de 2% en el salario de ese cuartil.

A raíz del debate originado en el TLCAN por los temas ambientales y laborales, es que los autores concluyen que estos temas deben ser incluidos en el ALCA y abordados siguiendo los modelos de los acuerdos paralelos del mismo tratado, con el objeto de que los países latinoamericanos hagan un esfuerzo para incrementar sus estándares laborales (gradualmente con el tiempo) en observancias tales como salud, derechos de seguridad, restricciones para el trabajo infantil y salarios mínimos estándares.

En cuanto a las posibles implicaciones que el ALCA tendría para terceros países, particularmente para Europa y el sureste de Asia, el presente estudio señala que a excepción de la agricultura y algunos productos industriales, el alcance comercial es completamente limitado y podría causar la desviación de 13 billones de dólares de mercancías de exportación provenientes de terceros países hacia los E.U. para el año 2002 (expresados en precios de 1990) y adicionalmente una desviación de sus exportaciones hacia América Latina. Además que la inversión puede conducir a perder mercancías de exportación de terceros por una suma adicional de 9 billones de dólares para el año 2002.

Por lo que, en muchos casos, las preferencias asociadas con el ALCA no tendrán un efecto considerable en la oferta extranjera de bienes y servicios dentro del mercado norteamericano, por lo que el acuerdo preferencial bajo el ALCA dará a los países latinoamericanos únicamente una ventaja marginal sobre las exportaciones de terceros países en el mercado norteamericano (algunas de las cuales ya existen para el comercio de varios países de la región) por lo que debido a los recientes pactos de integración negociados, el alcance de la diversificación comercial debido al ALCA será pequeña; sin embargo, cabe destacar que aunque América Latina sea un importante importador de los productos norteamericanos, Asia (excluyendo a Japón) también lo es, incluso presenta un crecimiento más rápido en el nivel de sus importaciones provenientes de E.U. que la propia América Latina.

Sin embargo, debido a la debilidad existente en el mercado laboral norteamericano³¹ Robert A. Blecker y William E. Spriggs consideran a diferencia de Refin Erzan y Alexander Yeats que "si la lógica del TLCAN se aplica a la zona de libre comercio hemisférica, no se esperaría ningún crecimiento significativo en los E.U. proveniente de trabajadores estadounidenses que avancen hacia puestos con sueldos más elevados. Sin olvidar también que si la zona de libre comercio hemisférica refuerza las tendencias actuales, no es probable que muchos otros países vean un aumento en el número de puestos de manufactura originados en la inversión a menos que sus economías mejoren. Además, es posible que si se reducen las barreras para el comercio intrahemisférico, la inversión inducida para evitar barreras comerciales no esté presente aun cuando las economías locales mejoren, por lo que a la larga es probable que las pérdidas brutas de puestos de trabajo y las interrupciones en sectores como automóviles, textiles y electrónica para la economía norteamericana sean considerables".³²

³¹ Debilidad que resulta del hecho de que el crecimiento en el número de empleos en la industria manufacturera norteamericana ha sido muy lento en comparación con el número de empleos creados fuera de los E.U., agudizando el deterioro existente en el mercado laboral norteamericano. El número de trabajadores en las multinacionales estadounidenses en México aumento de 370200 en 1986 a 462 500 para 1990 (92300 puestos de trabajo más) en comparación con el número total de obreros de la producción en los E.U era de 12.9 millones en 1986, decayendo en 295000 entre 1989 y 1990, representando en total un crecimiento de 97000 obreros, casi el mismo número de empleos creados por las multinacionales norteamericanas en México en los mismos años.

³² Robert A. Blecker y William E. Spriggs *Ibid*, pág. 191.

1.3. Estudios elaborados por la CEPAL

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (con base en el estudio de Erzan y Yeats³³) analizó las consecuencias que el ALCA tendría para la región, los beneficios así como los obstáculos que dicho proceso llevaría implícito para América Latina, aunque centrandose particularmente su atención en los países de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Los beneficios que la ALADI en su conjunto derivaría de la creación de comercio resultante de la eliminación de barreras tarifarias en los E.U. sólo ascenderían a 6.6% de sus exportaciones totales e incluso se reducirían a 6.4% si cada uno de los países estableciera acuerdos individuales con los E.U. En cambio, si también se suprimen los obstáculos no arancelarios, tales ganancias se elevarían a 8.3% y 8.1% respectivamente. Además de que si las líneas tarifarias de los productos sujetos a barreras no arancelarias son excluidos de las simulaciones (negociaciones), las proyecciones de ganancias comerciales de América Latina caerían cerca de 0.6 billones de dólares reduciéndose las exportaciones de Perú y Colombia por lo menos en un 60%.³⁴

- De un tratado de libre comercio con los E.U. que contemplara la eliminación de las barreras no arancelarias, la ALADI podría obtener un 25% más de ganancias que de otro que sólo aboliera los derechos tarifarios.
- Debido a que el valor de los beneficios potenciales que la ALADI obtendría de una mayor apertura de los E.U., es función directa no sólo de los actuales niveles de protección en ese mercado sino también de la velocidad de su eliminación, de la flexibilidad a la baja que muestren los precios en ese país frente a la caída de las tarifas, de la elasticidad – precios de la demanda de importaciones en los E.U., de la elasticidad – precios de la oferta de exportaciones latinoamericanas y del volumen inicial y composición de las exportaciones de la ALADI al mercado estadounidense, las manufacturas generarían 84% de los beneficios totales obtenidos por la ALADI, mientras que a los alimentos y los energéticos les correspondería 9 y 5% respectivamente. Por su parte, tanto las materias primas agrícolas como los minerales y metales producirían sólo un 1%.

³³ Refik Erzan y Alexander Yeats elaboraron en 1992 un estudio que analiza el impacto que el ALCA tendría pero (a diferencia del modelo analizado de Hufbauer y K.A. Elliot que hace referencia a las implicaciones del ALCA para los E.U.) enfocado a los países latinoamericanos. Estudian las posibles consecuencias que la creación del ALCA generaría en las 11 principales economías del continente a excepción de E.U. y Canadá (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) en sectores tales como textiles y azúcar. Así como el impacto que las barreras no arancelarias poseen en las exportaciones latinoamericanas cuyo destino es el mercado norteamericano y su implicación en el ALCA. Su modelo es un modelo de equilibrio parcial a corto plazo que omite grandes interacciones económicas entre los factores de producción y omite sus efectos en el resto del mundo; que al ser estático excluye la inversión, acumulación de capital, cambios tecnológicos y nuevos productos; y que utiliza elasticidades estimadas (elasticidad de la demanda de importaciones, elasticidad de la oferta y elasticidad de sustitución, la cual asumen posee un valor de 1.5 para todos los productos y les permite medir la posible desviación de comercio que se daría en la zona). Refik Erzan y Alexander Yeats "Free Trade Agreement with the United States: What's in it for Latin America", pág. 49.

³⁴ Para ello, los autores plantean dos escenarios: uno en el cual cada país latinoamericano firmaría un acuerdo de libre comercio con los E.U. sin que otro país latinoamericano hiciera lo mismo y el otro en el cual los 11 países latinoamericanos en estudio firmarían acuerdos individuales de libre comercio con los E.U. En ambos escenarios, estudian los beneficios potenciales más altos y más bajos para América Latina de los acuerdos de libre comercio. En cada uno de los casos, estiman los efectos de la creación de comercio para todas las líneas de tarifas (situación 1) y para cada línea de tarifas sujetas a barreras no arancelarias (situación 2). Asumiendo a su vez dos escenarios en cuanto a tarifas no arancelarias, uno en el que todas las barreras no arancelarias son removidas o modificadas, con lo que los beneficios potenciales de las tarifas preferenciales pueden ser realizadas en su totalidad y el otro en el que se asume que no se toma ninguna acción sobre las barreras no arancelarias.

- El rango de beneficios por país, expresados como porcentaje de sus exportaciones a los E.U. sería de 14.2% para Brasil, 3.3% para Perú, 2.8% para Chile, 2.7% para Bolivia, 1.6% para Venezuela y 1% para Ecuador, sólo el desarrollo de una estrategia exportadora centrada predominantemente en las manufacturas puede hacer que estos países logren elevar sus ganancias.
- Si los países de la ALADI negociaran acuerdos de libre comercio independientes con los E.U, los sectores que resultarían más afectados serían los de maquinarias, material de transporte y en general todos los sectores de alta tecnología³⁵
- En el caso de las cinco principales categorías de productos (comida y alimentos, materiales agrícolas, productos energéticos, metales en bruto y bienes manufacturados), se observa que el porcentaje de expansión de comercio de las manufacturas (16.9%) es más de cuatro veces el porcentaje de los grupos de comida y alimentos y el de materiales agrícolas y aproximadamente 10 veces las proyecciones de expansión de los productos energéticos.
- El principal beneficio dinámico que obtendría América Latina sería una mayor capacidad de atracción de inversiones extranjeras, no sólo procedentes de los E.U. sino también del resto de los países industrializados, por cuanto la ampliación del mercado en esa región del mundo puede permitir el desarrollo de proyectos de exportación de alta rentabilidad.
- Los países que exportan un amplio rango de manufacturas, como Brasil deberían de tener el mayor interés en la eliminación de los aranceles estadounidenses, mientras que aquellos países que exportan materias primas, que enfrentan relativamente pocas barreras arancelarias, es probable que tengan sólo un interés modesto en liberalizar el comercio con los E.U. A su vez, los beneficios del libre comercio con los E.U. serían limitados a menos que se eliminen también las barreras no-arancelarias más rígidas como las que afectan a los productos textiles, el vestuario y el azúcar.
- Posiblemente los únicos efectos a corto plazo relativamente más favorables para los países pequeños derivados de un acuerdo de libre comercio, podrían ser los relacionados con un mayor aprovechamiento de las economías de escala a causa de la ampliación del mercado.

El otro riesgo que los autores comentan es que si cada país negocia acuerdos de libre comercio preferenciales por separado con los E.U., el nivel del comercio intraregional se vería afectado, porque se cuestionaría la forma en que el tratamiento aplicado a los E.U. se contrapondría al tratamiento que los mismos países otorgarían a los otros miembros de la región; esto es que los E.U. gozarían de acuerdos preferenciales en el mercado latinoamericano, pero los otros países latinoamericanos seguirían sujetos a las mismas tarifas arancelarias al interior de la misma región. Además habría que considerar que una gran proporción del comercio intraregional entre los países latinoamericanos es de

³⁵ Porque los países de la ALADI preferirían importar dichos bienes de los E.U que intentar abastecerse de los mismos con otros países de la región, lo cual provocaría desviaciones de comercio a favor del primero.

manufacturas, las cuales competirían con los productos norteamericanos, por ejemplo de 73 diferentes productos (el 92% de las exportaciones mexicanas a Brasil), 69 tendrían que competir con los productos norteamericanos si Brasil firma un acuerdo preferencial de libre comercio con los E.U., mientras que cerca del 98% de las exportaciones de Colombia a Brasil y a Venezuela se encontrarían en la misma circunstancia, al igual que el 100% de las exportaciones que Chile realiza a Venezuela, por mencionar algunos casos; por lo que la firma de acuerdos preferenciales entre los E.U. y cada uno de los países latinoamericanos distorsionaría el comercio intraregional latinoamericano.

Calculando el índice de similaridad³⁶ (el cual mide la similitud o disimilitud existente entre las exportaciones de dos países, a través de un rango que oscila entre el número 1 y el número 100, indicando que mientras más se acerque al número 100 más similitud existirá entre las exportaciones de dos países) existente entre las exportaciones latinoamericanas, señalan que México y Brasil son los dos países que poseen las exportaciones más similares porque su índice de similaridad es más alto que el resto de las combinaciones de países que realizan (de 47), por lo que con el ALCA estos países pueden sufrir disminuciones en sus beneficios. En contrapartida, el índice también muestra que para aquellos países cuyo índice de similaridad de exportaciones no es tan alto como Ecuador y Uruguay (de 1), México y Uruguay (también de 1) etc., la firma de un tratado de libre comercio con los E.U. generara únicamente efectos pequeños en sus exportaciones.

Además del estudio anterior, la CEPAL elaboró un análisis comparativo de la asimetría entre países grandes y pequeños de la región, con el fin de evaluar el grado de preparación global de los mismos ante el proceso del ALCA. Se calcularon 55 indicadores, los cuales fueron agrupados en categorías de elegibilidad, fundamentos, políticas y riesgos, subdividiéndose a su vez según su naturaleza macroeconómica, comercial, etc., estableciéndose una jerarquización de los países por cada uno de los indicadores: a la mejor calificación se le asignó el rango 1, a la peor 34; luego se calculó el promedio de los rangos obtenidos para cada una de las categorías y subdivisiones mencionadas. Según el rango obtenido, el grado de preparación de los países se calificó como muy alto, alto, regular o bajo.

En el caso de México, el análisis de la CEPAL revela que en cuanto a elegibilidad macroeconómica³⁷, el país posee un nivel alto; Muy alto en cuanto a elegibilidad no macroeconómica; Muy alto en cuanto a políticas macroeconómicas; Alto en cuanto a políticas de apoyo a la transformación productiva se refiere; alto en política comercial; Muy alto en diversificación y dinamismo exportador; alto en estructura económica y sectorial; regular en infraestructura física; regular en recursos humanos; regular en vulnerabilidad macroeconómica y bajo en vulnerabilidad comercial.³⁸

³⁶ El índice de similaridad de Kreinin-Finger de dos países a y b se define como $S_{ab} = (\sum \text{del más pequeño valor de } x_{ia} / X_{aT}; x_{ib} / X_{bT}) * 100$ donde x_{ia} y x_{ib} son los valores del producto i exportado por a y por b, mientras que X_{aT} y X_{bT} es el total de las exportaciones.

³⁷ El cual se refiere a una serie de consideraciones normativas implícitas, al proyecto del ALCA comúnmente llamado Consenso de Washington y que encuentra su traducción en los criterios de política macroeconómica del Fondo Monetario Internacional (FMI). Mientras que en el caso de la elegibilidad no macroeconómica, esta se refiere tanto a la compatibilidad con las normas de la OMC como a la adhesión a ciertas normas laborales y ambientales consideradas a nivel internacional.

³⁸ Hubert Escaith y Esteban Pérez "Los países pequeños y la integración hemisférica", pág. 211-216.

En promedio se observó que los países pequeños registran por lo general mayores avances en los aspectos monetarios y cambiarios, pero atrasos significativos en materia fiscal y dificultades en balance de pagos, importante peso en el sector agrícola, escasa diversificación de exportaciones, alta vulnerabilidad externa, dependencia de la disponibilidad de recursos externos, debilidad preocupante en el ahorro interno y atrasos en la adhesión a compromisos internacionales (como normas laborales, ambientales, etc.) En el caso de los países centroamericanos, estos padecen atrasos en el grado de preparación de sus recursos humanos pero compensan esta desventaja con mayor competitividad en el costo de su mano de obra. No obstante los resultados también muestran que existe una gran heterogeneidad entre los países de América Latina y el Caribe con respecto a su grado de preparación para ingresar al ALCA, por lo que debe analizarse caso por caso con la debida atención.

Además de los autores y organismos internacionales mencionados, otros autores interesados por los potenciales beneficios (o perjuicios) que el ALCA podría generar, tanto para los E.U. como para América Latina comentan lo que en el anexo al final del presente capítulo se muestra como un comparativo entre los que consideran que únicamente la economía norteamericana se beneficiará con el mismo, los que argumentan que el beneficio será únicamente para los países latinoamericanos y los que consideran que se beneficiarán ambos, así como las desventajas que el mismo proceso de integración provocaría tanto para los E.U. como para los países latinoamericanos.

En resumen: las teorías tradicionales muestran una gran variedad de posibles y contradictorios escenarios en el comercio internacional entre países grandes y pequeños. "Así, el libre comercio puede incrementar el bienestar de ambos países (modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson) o eventualmente disminuirla (modelo Krugman). De la misma manera, éste puede para la economía más pequeña, traducirse en una caída de los términos de intercambio (modelo Prebisch) o resultar en una mejora de los mismos (modelo Dutt). En segundo lugar, los efectos finales que puede tener el comercio entre países grandes y pequeños no se derivan de las suposiciones iniciales de los modelos; modelos que asumen pleno empleo (Krugman) o desempleo (Lewis) pueden llegar a conclusiones similares. Esto también es aplicable a modelos que suponen la existencia de progreso tecnológico (Ricardo) o condiciones estacionarias (Hecksher-Ohlin-Samuelson)³⁹.

En teoría cuando un país pequeño se integra con un país más grande, el país pequeño goza de mayores beneficios no sólo porque capta mayores montos de inversión extranjera directa procedente del país más grande (entre otros aspectos porque posee costos de producción menores) sino porque al verse sometido a una estructura de precios claramente diferenciada a la que poseía con anterioridad, este experimenta, de acuerdo a Pierre Salama, una importante reasignación en sus recursos productivos que teóricamente elevaría su bienestar general. No obstante autores como Hans Singer entre otros comentan que para que un país pequeño pueda verse mayormente beneficiado si se integra con un país más grande, este debe primeramente adaptar su economía a estos cambios, en otras palabras, debe prepararse para hacer frente a una mayor competencia que como resultado de la integración con el otro país deberán afrontar sus industrias y población, por lo que en el

³⁹ Ibid, pág. 181.

caso de América Latina los gobiernos deben enfocar sus esfuerzos en mejorar áreas tales como: infraestructura, capacitación laboral y/o inversión en capital humano, capacidad administrativa e institucional, desarrollo tecnológico, etc., porque mientras más se invierte en aspectos como los mencionados mayores ventajas podrán obtener los países pequeños de su integración con un país más grande.

Además no se debe olvidar que debido al proceso de globalización en el que actualmente se encuentra emergida la economía mundial, en donde predominan las siguientes características: creciente innovación tecnológica, internacionalización de la producción y la distribución, creación de nuevas ventajas comparativas, auge del sector servicios, creciente importancia del empleo calificado, caída de los precios relativos de los productos primarios, etc., las ventajas comparativas cada vez están siendo desplazadas por las denominadas ventajas competitivas (las cuales son producidas y/o creadas por un país determinado independientemente de los recursos naturales que él mismo posea), las cuales son aprovechadas por las grandes empresas transnacionales, desarrollando a su vez el denominado comercio intraindustrial, el cual concentra la mayor parte del comercio mundial de mercancías convirtiendo al planeta en lo que algunos autores como Luis Rubio han denominado una "fábrica global" con un mercado también global en donde la economía de un país se escapa de su control político nacional; la soberanía nacional y la entidad misma del estado-nación tiende a desfigurarse, el desarrollo de la tecnología, el sistema financiero, las telecomunicaciones, entre otros aspectos, han originado una nueva división internacional del trabajo en donde lo que predomina es la producción (elaborada en distintas partes del mundo) enfocada al mercado mundial, ya no al mercado interno o nacional como (en el caso de América Latina) predominaba hasta mediados de la década de los 80.

CUADRO NO 1
VENTAJAS Y DESVENTAJAS TEORICAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA TANTO PARA LOS
E.U. COMO PARA LOS PAISES DE AMERICA LATINA.

| VENTAJAS ESTADOS UNIDOS | VENTAJAS PARA AMERICA LATINA |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> - Aumento de exportaciones⁴⁰ - Beneficios políticos - Menor presión inmigratoria - Mayores oportunidades de inversión para las empresas estadounidenses⁴¹. - Creación de comercio⁴² - Mercados de rápido crecimiento con una población que es casi el doble de la de los E.U.⁴³ - Acceso a los mercados latinoamericanos.⁴⁴ - Trabajo conjunto con América Latina para estimular las reformas necesarias en el sistema financiero internacional - Otorgamiento de una condición más privilegiada en el seno de la OMC por lo menos por un tiempo hasta que se produzca un desplazamiento hacia el multilateralismo⁴⁵. | <ul style="list-style-type: none"> - Ayudaría a modernizar y a elevar los niveles salariales de la región, volviéndolos al nivel de los 80 y más aún. - Remoción de los impedimentos al comercio, acceso garantizado a los mercados, un mejor acceso a la inversión extranjera directa, ganancias importantes en productividad y en los estándares de vida de la región.⁴⁹ - Mayor cooperación en temas políticos⁵⁰ - Preparación para la globalización y el crecimiento, apoyo para las reformas internas y sus reformadores, compatibilidad con sistemas de integración tanto subregionales como a nivel multilateral, ir más allá de lo que está disponible bajo las normas de la OMC para disciplinar el uso norteamericano de medidas que distorsionan el comercio, tales como subsidios y defensa comercial y en especial medidas antidumping y acceso a un sistema efectivo de resolución de controversias⁵¹. - Impedimento de las consecuencias negativas de la marginalización que se produciría si se materializara la formación de tres grandes bloques regionales en el mundo⁵² - Imagen de solidez económica en donde invertir sería viable y seguro⁵³ |
| <p>VENTAJAS PARA AMBOS</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> - La liberalización del comercio (incluyendo bienes, servicios e inversión) sería más substancial a la que se ha dado⁴⁶. - Aumentó de poder de negociación en la escena internacional⁴⁷. - Podría modernizar las relaciones políticas y económicas dentro del hemisferio y tiene el potencial para hacer de las Américas el centro de la economía mundial y un modelo para las relaciones norte- sur en el siglo XXI.⁴⁸ | |

Continúa...

⁴⁰ Por que considerando que la mayor parte de las importaciones tanto de los países latinoamericanos como de Canadá provienen de los E.U (dicha proporción varía país por país, desde el 60-70% para Canadá y México, entre el 40 y 60% para Venezuela y gran parte de Centroamérica, entre el 30 y 40% para Colombia y Ecuador, entre el 20 y 30% para Brasil, Chile y Perú y menos del 20% para Argentina), a medida que estos países sean capaces de solventar más importaciones, el principal beneficiario sería E.U." Sidney Weintraub, "Una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental: el camino a recorrer", pág. 434.

⁴¹ Por que podría funcionar como un imán de la IED al crear un mercado preferencial con cerca de 800 millones de personas y un PIB de 10 billones de dólares anuales. Robert Devlin "El Área de libre Comercio de las Américas (ALCA): proceso, progreso y un camino por recorrer", pág. 157.

⁴² Max Corden, pág. 30.

⁴³ En 1990 América Latina tenía en su totalidad un 75% más de población que la población que los E.U. poseían en el mismo año (433 millones de personas contra 250 millones de los E.U.) y de acuerdo a Robert A. Blecker y William E. Spriggs se prevé que para el año 2025 América Latina tendrá más del doble de la población de los E.U. (699 millones contra 307 millones de los E.U.).

⁴⁴ Rudiger Dornbusch, "Las relaciones comerciales Norte- Sur en las Américas: el argumento a favor del libre comercio, pág. 41

⁴⁵ Por que llega en un momento en que el GATT languidece ante la incapacidad de resolver las muchas cuestiones difíciles que figuran en su agenda" Anne O. Krueger "Condiciones para maximizar las ganancias de una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental", pág. 109.

⁴⁶ Ibid, págs 60-61.

⁴⁷ Joseph Grunwald, "the Rocky Road Toward Hemispheric Economic Integration: A Regional background with Attention to the Future, Universidad de California en San Diego, 1992.

⁴⁸ Robert. A. Pastor "El acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: implicancias hemisféricas y geopolíticas", pág 66.

⁴⁹ Rudiger Dornbusch, Ibid, pág. 47.

⁵⁰ Robert. A. Pastor, Ibid pág. 87

⁵¹ Robert Devlin, "El Area de libre comercio de las Américas (ALCA): proceso, progreso y un camino por recorrer", pág. 156.

⁵² Hans W. Singer, Ibid, pág. 131

⁵³ Joseph Grunwald, Ibid, pág. 150.

| DESVENTAJAS ESTADOS UNIDOS | DESVENTAJAS AMERICA LATINA |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>- Para los E.U. la extensión de la zona de libre comercio con Canadá y México al resto del hemisferio es un paso relativamente pequeño en términos de cobertura de exportaciones mientras que para los países latinoamericanos el pasar del régimen de preferencias latinoamericanas a la zona de libre comercio es un paso muy importante; para Venezuela (de 9.0% más un 56.6% adicional) y aún para Brasil (de 12.8% más un 28.9% adicional) pero para E.U. no.⁵⁴</p> | <p>- El potencial de ganancias de exportación de Latinoamérica dependería en gran medida del crecimiento del mercado estadounidense, porque si este mercado no crece rápidamente, los países latinoamericanos ganarán únicamente en la medida en que puedan acaparar sectores de mercados de manos de sus competidores asiáticos más eficientes.⁵⁵</p> <p>- En el caso de los países especializados en productos primarios (el 67% de las exportaciones latinoamericanas, esto es dos tercios de las mismas, son de productos primarios) aunque la IED aumentaría bajo el ALCA, lo más probable es que se dirija principalmente a zonas tradicionales de minería y agricultura. Mientras que en el caso de algunos de los países andinos más pobres, lo más que podrían aspirar es emular a Chile explotando productos primarios no tradicionales como frutas y verduras para el mercado de invierno de los E.U, pero que aún en ese caso, encontrarían fuerte competencia de México y también de Chile. Además de que la presencia de más países tratando de vender el mismo producto al mismo mercado deprimiría los términos de intercambio de dichos productos, más que fomentar el desarrollo económico⁵⁶.</p> <p>- Los principales beneficiarios serían los grandes exportadores de manufacturas porque en el caso de Venezuela y los países centroamericanos (debido a que la mayor parte de sus exportaciones no son manufacturas) un acuerdo de libre comercio no sería particularmente relevante e incluso algunos países podrían sufrir algún daño (como aquéllos de Centroamérica y del Caribe) si sus preferencias actuales en el mercado estadounidense se diluyeran⁵⁷.</p> |

⁵⁴ Hans W. Singer "Is a genuine Partnership Possible in a Western Hemisphere Free Trade Area?", pág. 137.

⁵⁵ Robert . Blecker y William E. Spriggs "Mas allá del TLCAN. Efectos de una zona de libre comercio del hemisferio occidental, sobre el empleo, el crecimiento y la distribución de los ingresos", pág. 156.

⁵⁶ Ibid, pág. 142.

⁵⁷ Sidney Weintraub, Ibid, pág. 440.

CAPÍTULO 2

COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LA EVOLUCIÓN DE SU RELACIÓN COMERCIAL CON AMÉRICA LATINA.

El presente apartado se divide en cinco secciones. En la primera se analiza la situación por la cual atravesaba E.U. cuando el presidente George Bush formuló la Iniciativa para las Américas, para ello el análisis se basa en el comportamiento de diversas variables macroeconómicas tales como participación a nivel mundial, deuda externa, déficit presupuestario, nivel de exportaciones e importaciones, etc. En la segunda parte se analiza la situación que a nivel mundial presentaba la economía norteamericana en 1997 en relación con las variables mencionadas en el primer apartado. En la tercera parte se aborda la participación que los E.U. poseían dentro de la economía mundial desde los años 60 hasta finales de los 80. La cuarta parte hace referencia a la relación comercial de los E.U. con los países latinoamericanos desde 1970 hasta 1990. Finalizando con un apartado que menciona la situación económica que América Latina presentó a nivel mundial de 1990 a 1997, las características del comercio intrabloque en la región durante 1997, así como el balance comercial que las relaciones E.U –América Latina arroja durante el mismo año. El objetivo es comparar ambas situaciones (la que la economía norteamericana presentaba al momento de lanzarse la Iniciativa para las Américas y la situación por la que atravesaba en 1997) partiendo del hecho de que cuando el presidente norteamericano George Bush lanzó la Iniciativa para las Américas en 1990, tanto la economía norteamericana como América Latina en su conjunto presentaban una situación diferente a la que poseen en la actualidad, de ahí la decisión de analizarlas en forma conjunta.

2.1. Situación de la economía norteamericana al momento de formular la Iniciativa para las Américas.

El 27 de junio de 1990, el entonces presidente norteamericano George Bush formuló la Iniciativa para las Américas la cual pretendía alcanzar los siguientes objetivos:

- a) promoción de una zona hemisférica de libre comercio y la paulatina liberalización comercial de las economías del área mediante la suscripción de acuerdos bilaterales de comercio e inversión con los E.U
- b) coadyuvar los esfuerzos de las economías latinoamericanas y del Caribe para hacerlas competitivas estimulando mediante la inversión económica las reformas de sus políticas, y
- c) reducir la deuda externa que los países del área tenían contratada con los E.U.⁵⁸.

Al momento de lanzarse dicha iniciativa la economía norteamericana presentaba la siguiente situación: representaba el 14% de las importaciones mundiales de mercancías, sus exportaciones habían alcanzado un monto de 421.8 miles de millones de dólares (7.23% de

⁵⁸ Margarita Jiménez Badillo " La integración hemisférica: límites y retos para América Latina", pág 15.

su PNB⁵⁹) un déficit comercial de 100 mil millones de dólares,⁶⁰; un déficit presupuestario de alrededor de los 300 mil millones de dólares (más del 6% de su PNB) y una deuda externa de un monto superior al millón de millones de dólares⁶¹.

La composición de sus exportaciones era la siguiente: 47% maquinaria y equipo de transporte, 31% otras manufacturas y 22% productos primarios; mientras que en las importaciones presentaba la siguiente estructura: 40% maquinaria y equipo de transporte, 36% otras manufacturas y 24% productos primarios.⁶²

En cuanto a su relación comercial con los países latinoamericanos presentaba superávit comercial no sólo con México (de 2148 millones de dólares) sino también con la mayor parte de los países Centroamericanos (de 1023 millones de dólares, destacando el superávit con Panamá de 709 millones de dólares) y con el Caribe (de 1955 millones de dólares, de los cuales destaca el superávit con Jamaica de 385 millones de dólares); en contrapartida poseía déficit comercial con los países Sudamericanos (de 3602 millones de dólares destacando el déficit con Venezuela de 3522 millones de dólares), ver cuadro no. 7.

2.2. Situación de la economía norteamericana en 1997

En el año 1997 pese a que los E.U. se mantuvieron como el principal exportador del mundo, al representar el 12.6% de las exportaciones totales de mercancías (con un monto de 688.7 miles de millones de dólares, 266.9 miles de millones de dólares más a los obtenidos por el mismo rubro en 1990), 3 puntos porcentuales por encima de su principal competidor Alemania, quien representó el 9.4% de las exportaciones mundiales realizadas durante 1997, su economía continuó presentando un importante déficit comercial que en ese año se ubicó en los 210.3 miles de millones de dólares, debido al hecho de que importó mercancías por un monto de 899.00 miles de millones de dólares (las cuales representaron el 17% de las importaciones mundiales de mercancías realizadas en ese año) manteniéndose como la principal economía importadora del mundo (captando más del doble de las importaciones totales realizadas por el segundo competidor mundial Alemania y ubicándose 10 puntos porcentuales por encima del tercer importador mundial Japón).⁶³

En cuanto al comercio mundial de servicios comerciales, E.U. se mantuvo como la principal potencia exportadora e importadora del mundo, representando el 17.8% en el caso de las exportaciones y el 12% en el caso de las importaciones (11 puntos porcentuales por

⁵⁹ Robert A. Pastor "El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: implicancias hemisféricas y geopolíticas", pág. 69

⁶⁰ En ese momento los tres principales socios comerciales de E.U. en orden de importancia fueron: Canadá (con un monto de 178.8 miles de millones de dólares), Japón (con un monto de 143.1 miles de millones de dólares) y México (con un monto de 65.2 miles de millones de dólares) Farnsworth Clyde "Recesion Narrows Trade Gap", *the New York Times* february 16, 1991 y Rudiger Dornsbusch "Las relaciones comerciales Norte Sur en las Américas. El argumento a favor del libre comercio", pág. 50.

⁶¹ Luis Carlos Bresser Pereira y Vera Thorstensen "Brasil y el Area de libre comercio de las Américas", pág. 523.

⁶² Robert A. Blecker y William E. Spriggs, "Más allá del TLCAN: Efectos de una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental, sobre el empleo, el crecimiento y la distribución de los ingresos", pág. 159.

⁶³ Durante el mismo año, las importaciones Alemanas alcanzaron la cifra de 441.5 miles de millones de dólares (457.5 miles de millones de dólares menos a los que representó la economía de los E.U.), mientras que las importaciones japonesas fueron 560.2 miles de millones de dólares inferiores a las importaciones norteamericanas (sin considerar además el hecho de que ambas economías a diferencia de la norteamericana presentaron superávit comercial (del orden de los 70.2 miles de millones de dólares en el caso del primero y de 82.2 miles de millones de dólares en el caso del segundo), OMC, 1998

encima del segundo exportador Reino Unido y 23% superior a la segunda potencia importadora Japón)⁶⁴.

Datos más recientes muestran que a diferencia de 1990 la economía norteamericana paso de poseer un déficit presupuestario a una situación de superávit presupuestario del orden de los 69 mil 200 millones de dólares, con ingresos fiscales del orden de 1721 billones de dólares, situación que contrasta con el déficit presupuestario que había alcanzado su economía (el cual en 1990 fue del orden de los 300 mil millones de dólares)⁶⁵ y un crecimiento real del PIB que de acuerdo a datos del Departamento del Comercio de E.U. fue en promedio de 3% durante los años de 1994 a 1997.

2.3. Participación de la economía norteamericana en la economía mundial de 1960 a finales de la década de los 80.

Los Estados Unidos de América, prácticamente desde su conformación como nación independiente, ha buscado consolidar su poderío económico a nivel mundial. Al término de la segunda guerra mundial y hasta mediados de la década de los 70, E.U. se convirtió no sólo en el principal país exportador del mundo, sino en el principal acreedor a nivel mundial, además de encontrarse en la vanguardia tecnológica y científica imperante en el mundo en ese momento histórico.

Para ejemplificar lo anterior baste mencionar los siguientes datos: en 1960 E.U. representaba el 50% de la inversión y el 43% del PIB mundial, siendo el dólar la moneda "mundial", el eje sobre el cual giraba el sistema monetario y financiero internacional⁶⁶; sin embargo, en 1980, la situación había cambiado, no sólo la internacional (en donde la entonces Comunidad Económica Europea, particularmente Alemania, y por otro lado Japón jugaban un papel cada vez más importante, tanto a nivel comercial como financiero) sino también su situación interna. El mismo crecimiento que se había presentado en su economía después de la postguerra fue a la larga afectando su desarrollo económico; como por ejemplo en el ámbito comercial donde comenzó a observarse un déficit que crecía cada vez en mayor proporción, porque mientras que sus exportaciones representaban el 12.6% de las exportaciones mundiales a fines de los 80, en 1960 habían representado el 18% de las mismas (una disminución de 30%) mientras que en contrapartida sus importaciones habían aumentado del 13% en 1960 al 17% a fines de los 80⁶⁷. (ver cuadro no. 2).

⁶⁴ Informe anual de la OMC, 1998.

⁶⁵ El financiero, jueves 28 de octubre de 1999, pág. 33

⁶⁶ Bajo el sistema de Bretton Woods (SBW) la economía internacional giró en torno al dólar de E.U.; había un régimen cambiario fijo que dependía de la convertibilidad de esa divisa en oro. El papel central de la moneda de E.U. y su imprescindible estabilidad, le confería a ese país rector la facultad supranacional de imponer políticas macroeconómicas al resto del mundo (a través del FMI), entre otros aspectos. Mac Ewan Arthur, "Deuda y desorden, inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense", pág. 50.

⁶⁷ Para 1997, E.U. mantuvo prácticamente sin cambio su participación en el mercado mundial, en relación con el año 1980, debido a que represento el 12.6% de las exportaciones mundiales y el 16% de las importaciones mundiales de mercancías. (Informe anual de la OMC, 1998).

CUADRO NO. 2
PARTICIPACION DE LOS ESTADOS UNIDOS A NIVEL MUNDIAL
(1960 - FINES DE LOS 80)

| Años | PIB (%) | Exportaciones (%) | Importaciones (%) | Inversión (%) |
|-----------------|---------|-------------------|-------------------|---------------|
| 1960 | 43 | 18 | 13 | 50 |
| Fines de los 80 | 25 | 12.6 | 16.6 | 15 |

Fuente: Antonio Gutiérrez: "E.U. y la hegemonía financiera" en Mito y realidad de la declinación de E.U., Rosa Cusminski (coord).

Debido a lo anterior y ante la insuficiencia de ahorro interno que comenzó a presentar su economía, E.U. se vio en la necesidad de captar ahorro externo, para cubrir además su también creciente déficit fiscal. Además la pérdida de competitividad que su economía presentó con respecto a otras naciones del mundo (sobre todo en el sector de manufacturas y productos de alta tecnología, los cuales competían en desventaja no sólo de calidad sino también de precios con productos japoneses, europeos e incluso asiáticos) le originó un creciente déficit comercial⁶⁸. Para autores como Ricardo Marcos Buzo de la Peña "el anémico crecimiento de la productividad de la economía de E.U. obedece a múltiples causas, entre ellas la disminución de las inversiones, la falta de gasto para la investigación y desarrollo, las deficiencias educativas, el incremento del gasto en subsidios a la beneficencia pública, la condición cambiaria del dólar y las inadecuadas relaciones entre el Estado y el capital y entre el capital y el trabajo"⁶⁹. Aunado a una disminución de su inversión fija y por ende de su inversión mundial (para fines de 1980, E.U. había disminuido su participación en 35 puntos porcentuales, representando tan sólo 15% de la inversión mundial en comparación con 50% que representaba en 1960), mientras que su participación en el PIB mundial también disminuyó de 43% en 1960 a 25% a fines de los 80⁷⁰ (ver cuadro no. 2).

Además de los aspectos mencionados, la pérdida relativa del liderazgo de los E.U. de acuerdo a Armando Kury Gaytán "se debió al progresivo desgaste del paradigma tecnológico en que descansó la producción en masa y al surgimiento de las nuevas tecnologías que paulatinamente fueron imponiéndose como el nuevo núcleo en torno al cual giraría en adelante la producción"⁷¹; esto es que E.U. por el modelo fordista en el cual se encontraba basado su proceso de producción se enfrentó con más dificultades para incorporar a éste el desarrollo de las nuevas tecnologías que se estaba presentando en la economía mundial (basadas en técnicas de producción flexibles, incorporación de la informática, sistemas de inventarios just in time, etc.), los cuales, en contrapartida,

⁶⁸ Entre 1980 y 1990, el déficit de intercambio estadounidense con todo el mundo se amplió de 36 200 millones de dólares a 123 900 millones de dólares, la mayor parte de ese aumento provino de déficits más grandes frente a Japón y otros países asiáticos (principalmente Corea del Sur, Taiwán y China), así como de un reducido excedente con la entonces Comunidad Económica Europea, no obstante el balance comercial con el hemisferio occidental también empeoró en unos 17 000 millones de dólares, 4000 millones con Canadá y 13 000 millones con Latinoamérica. Robert A. Blecker y William E. Springs, *Ibid.*, pág. 158.

⁶⁹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, "La integración de México al mercado de América del Norte", pág. 83.

⁷⁰ En 1996 E.U. representó el 21% del PIB mundial (FMI, 1997).

⁷¹ Armando Kury Gaytán: "Tecnología, comercio Mundial e Inversión extranjera en la era de la globalización", ICE, Tribunal de Economía, julio de 1995, pág. 151.

conformaban la base sobre la cual se desarrolló el proceso de producción de otros países como Alemania y Japón.

Otro aspecto importante que caracteriza al proceso de globalización actual es la importancia que posee el fomento de la investigación y el desarrollo al interior de los países, en particular el desarrollo de los recursos humanos, factor que incluso ha llegado a considerarse como más importante que los propios costos de producción. En este punto, E.U. se fue rezagando desde la década de los 80 en comparación con otras economías como Japón y Alemania⁷².

Para autores como Fajnzylber el destinar una gran cantidad de recursos a la industria militar fue también otro factor que provocó el rezago tecnológico de los E.U.⁷³ Considerando para ello la relación inversa existente entre los gastos de defensa dentro del PIB y el grado de competitividad internacional, se puede señalar que "el grupo de países desarrollados que han canalizado recursos significativos a la esfera militar acusa precarios niveles de competitividad industrial en los productos convencionales, mientras que el grupo de países con elevado grado de industrialización pero que prácticamente no destina recursos a afines de defensa tiene el liderazgo en la competitividad industrial internacional de aquellos productos"⁷⁴, perteneciendo E.U. al primer grupo; sin embargo, dicho argumento es por supuesto discutible, debido a que en la práctica existen numerosos ejemplos que muestran que si los E.U. por ejemplo no hubiesen destinado gran cantidad de recursos a la esfera militar, diversos productos que en la actualidad son del dominio público probablemente hubiesen retardado más su aparición.⁷⁵ Además como señala Ricardo Marcos Buzo de la Peña "a pesar de su relativa debilidad económica, E.U. es todavía capaz de ejercer su predominio en la agenda mundial gracias a su fortaleza militar"⁷⁶.

En el caso del sector financiero, el dólar aunque continuaba siendo hasta fines de la década de los 80 la principal moneda a nivel internacional, la que ejerce el liderazgo, había perdido también terreno frente a monedas como el marco alemán y el yen japonés, porque mientras que en 1975 el dólar representaba el 78% de las reservas de los bancos centrales a nivel mundial, para 1989 había disminuido su participación a 61%, aumentando en contrapartida la participación de otras monedas como el marco y el yen (el primero aumentó su participación del 9% en 1975 al 20% en 1989 y el segundo aumentó su participación del 2% en 1975 al 8% en 1989, ver cuadro no. 3). El dólar por tanto, aunque continuaba ejerciendo el liderazgo mundial, lo hacía pero ya sin el poderío que lo había caracterizado después de la segunda guerra mundial en donde era considerado como el eje

⁷² Durante el período de 1983-1984 E.U. destinaba el 1.8 % de su PIB en gastos de investigación y desarrollo, mientras que Japón destinaba el 2.5% y Alemania Federal el 2.4%. Fajnzylber F. "competitividad Internacional: evolución y lecciones", Revista de la CEPAL, No. 36, Santiago de Chile, 1988, pág. 12.

⁷³ En el período de 1981 - 1983 E.U. destinaba más del 6% de su PIB en gastos de defensa (300% más que los recursos que destinaba a la investigación y desarrollo), mientras que Alemania destinaba casi el 4% y Japón menos del 2% de su PIB), *Ibid.*, pág. 18.

⁷⁴ *Ibid.*, pág. 18.

⁷⁵ La tarjeta de identificación de objetos, por ejemplo (la cual permite en la actualidad el conteo rápido y exacto no sólo de la carga marítima y terrestre, sino del peaje de un país) se desarrolló en sus inicios como parte de un proyecto del gobierno norteamericano durante la década de los 70-80, con el fin de analizar a la vez de investigar el comportamiento de ratones para con posterioridad registrar tanto el movimiento de personas como de carga en cualquier tipo de transporte independientemente del lugar en el que se encontrara. Dicho invento se probó militarmente en la guerra del Golfo Pérsico con el fin de conocer exactamente el sitio en donde se encontraban no sólo los marinos y soldados norteamericanos sino también todo el armamento y carga que era transportado hacia ese lugar. En nuestro país, desde 1992 se ha utilizado una variante de dicha tarjeta conocida como *tarjeta lave*, la cual es utilizada en algunas las carreteras de peaje del país para registrar el movimiento de transporte a nivel nacional que cruza a través de ellas. Amtech company

⁷⁶ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *Ibid.*, pág. 47.

del sistema financiero mundial. Actualmente comparte dicha hegemonía con el yen y el euro (aunque cabe aclarar que este último aún no posee el poderío económico que se espera alcance en el siglo venidero), por lo que en la actualidad existe un régimen multipolar⁷⁷, donde E.U. como señala Antonio Gutiérrez, “ejerce el liderazgo económico pero sin hegemonía porque aunque es deudor neto posee la principal divisa internacional”⁷⁸.

CUADRO NO. 3
PARTICIPACIÓN DEL DÓLAR DENTRO DE LAS RESERVAS DE LOS
BANCOS CENTRALES (1975 - 1989)

| Divisa | 1975 | 1989 |
|--------|------|------|
| dólar | 78 | 61 |
| marco | 9 | 20 |
| yen | 2 | 8 |

Fuente: Antonio Gutiérrez “E.U. y la hegemonía financiera”
en Mito y realidad de la declinación de E.U., Rosa Cusminski.

Pero no sólo el dólar dejó de ser la moneda hegemónica, sino que desde la década de los 70 comenzó a observarse un desplazamiento de los bancos norteamericanos a nivel internacional⁷⁹, aunado al declive de las instituciones financieras que se crearon después de la postguerra (FMI y BM).⁸⁰ Incluso las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT al volverse inoperantes en el tratamiento de temas tales como los derechos de propiedad intelectual, servicios, agricultura, entre otros “abrieron el camino a las opciones bilaterales y/o regionales llevando en este caso a los E.U. a modificar en 1984 y después a crear en 1988 su Ley de Comercio denominada “Ley de Comercio y Competividad de 1988”, con el fin de fortalecer su política comercial a través de la búsqueda de los siguientes objetivos: promover exportaciones, restringir importaciones y la búsqueda de un mayor acceso a los mercados, privilegiando a su vez los esquemas de negociación bilateral (aunque su marco respaldaba el multilateralismo) estimulando la negociación bilateral de acuerdos comerciales que empezaron con Israel en 1985, continuaron con Canadá en 1989 y posteriormente siguieron pero en forma trilateral con México y Canadá en 1994”⁸¹.

Además de otros aspectos no sólo de orden económico sino también sociales y políticos como “los desajustes producto del alto nivel de vida alcanzado por el pueblo estadounidense dicha bonanza le propició ineficiencia y abandono del espíritu competitivo y empresarial, y los costos de mantener un espectro amplio de compromisos políticos socavaron gradualmente su fuerza económica, tal como les ocurrió a otros imperios”⁸².

⁷⁷ Para abril de 1995, el dólar representó el 41.5% de las transacciones de los mercados globales cambiarios, mientras que el marco alemán representó el 18.5% y el yen japonés el 12% (FMI, 1997).

⁷⁸ Antonio Gutiérrez Pérez, *Ibid.*

⁷⁹ En 1960 16 de los 25 principales bancos del mundo eran norteamericanos, dicha cifra disminuyó en los 70's a 8 de los primeros 11, pero para 1990, sólo 1 de los primeros 25 bancos del mundo era norteamericano, siendo en contrapartida 7 de los 25 bancos japoneses.

⁸⁰ Sobre todo después de la crisis asiática, economistas de todo el mundo, analistas e incluso líderes de los diferentes países, en distintos foros internacionales, han solicitado que se modifique el papel que tanto el FMI como el BM juegan a nivel internacional, con el fin de prevenir crisis financieras especulativas como la que se originó a raíz de la crisis asiática y que se extendió por todo el mundo.

⁸¹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña *Ibid.*, capítulos 1 y 2.

⁸² *Ibid.*, pág. 79.

Por lo anterior, el presidente norteamericano George Bush propuso en 1990 la llamada "Iniciativa para las Américas", de la cual se desprende el objeto de estudio del presente, el ALCA, el cual propone la creación de un área de libre comercio hemisférica que abarque desde Anchorage en Alaska hasta la Tierra del Fuego en Argentina, a más tardar para el año 2005. Para hacer frente, de acuerdo a la CEPAL, "al surgimiento de bloques económicos regionales, mejorar su relación externa con Latinoamérica (la cual se encontraba en decadencia), hacer frente a sus propios desafíos internos"⁸³, y, siguiendo a Graciela Chichilnisky, para crear un mayor poder de mercado que supere al de la Europa unificada⁸⁴.

2.4. Características de la relación comercial E.U.-América Latina de 1970 a 1990.

En 1990 América Latina tenía en su totalidad un 75% más de población que la población que los E.U. poseían en el mismo año (433 millones de personas contra 250 millones de los E.U.), con una participación que en conjunto representaba menos de la quinta parte del PIB de los E.U. (de los cuales México representaba por sí solo el 4.4%); con un ingreso per cápita de apenas la décima parte del norteamericano (de 2180 dólares en el caso de América Latina y 2490 dólares en el caso de México, en comparación con los 21 790 dólares en el caso de los E.U.).⁸⁵

En 1990 las exportaciones latinoamericanas representaron el 7.5% del PIB de la región, con un monto de 123.2 millones de dólares y un superávit comercial de 22.1 millones de dólares (sus importaciones alcanzaron el nivel de 101.1 miles de millones de dólares), con la siguiente composición: en el caso de las exportaciones 67% correspondió a productos primarios, 21% a otras manufacturas y 11% a maquinaria y equipo de transporte; en el caso de las importaciones se presenta la siguiente estructura: 35% corresponde a otras manufacturas, 34% a productos primarios y 31% a maquinaria y equipo de transporte⁸⁶.

Como puede verse en el cuadro no. 4, la evolución de la importancia relativa de los países miembros de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) como proveedores de los E.U. se caracteriza por haber sido bastante estable desde 1970 hasta 1990, período durante el cual mantuvieron su participación entre el 9.6 y el 12.5% de las importaciones norteamericanas totales; sin embargo, a raíz de la creciente participación de México (que pasa del 3% de las importaciones norteamericanas totales en 1970 al 6% de las mismas en 1990) la importancia del resto de los países miembros de la ALADI declina progresivamente del 7.1% en 1970 al 5.4% en 1990⁸⁷; mientras que en el caso de los países de Centroamérica y el Caribe se observa una disminución considerable de su participación como proveedores de los E.U. al pasar de representar el 4.30% de las importaciones

⁸³ Cepal "El Regionalismo abierto".

⁸⁴ Graciela Chichilnisky "Estrategias para la liberalización del comercio en las Américas", pág. 208.

⁸⁵ Robert A. Blecker y William E. Spriggs, *Ibid*, pág. 153.

⁸⁶ *Ibid*, pág. 160.

⁸⁷ Para abril de 1997 de acuerdo a datos del FML, los países del Hemisferio Occidental representaron el 16% de las importaciones totales norteamericanas, destacando por su importancia México (con el 61.27% del 16%), Venezuela (9.1%) y Brasil (7.4%). Anuario Estadístico del FML, septiembre de 1997.

norteamericanas totales en 1980 a representar el 1.59% en 1990, una disminución de 63% que en términos monetarios se traduce en 284.1 millones de dólares⁸⁸.

En cuanto a las exportaciones norteamericanas a la región se observa que la importancia relativa de los países miembros de la ALADI como compradores de los productos norteamericanos crece del 11% en 1970 al 15% en 1980. En los años siguientes se reduce, pero hacia fines de la década tiende a estabilizarse y en 1990 alcanza el 11%; sin embargo, este mismo indicador desciende de 7 a 4%, si se excluye la participación de México durante ese mismo período⁸⁹, mientras que en el caso de los países de Centroamérica y el Caribe se observa una ligera disminución de su participación como compradores de los productos norteamericanos al pasar de representar el 2.92% de las exportaciones norteamericanas totales en 1980 a representar el 2.67% de las mismas en 1990, una disminución de 8%⁹⁰.

En contrapartida, de las exportaciones latinoamericanas totales efectuadas en 1990, el 54% tuvo como destino al mercado de los E.U, destacando por su importancia México (el cual exportó un monto de 30.797 millones de dólares, 45% de las exportaciones latinoamericanas totales), Venezuela (quien exportó un monto de 9938 millones de dólares equivalente al 14% de las mismas), Brasil (con un monto de 8586 millones de dólares, 12% del total), Colombia (con un monto de 3409 millones de dólares, 5%) y República Dominicana (con un monto de 1827 millones de dólares el equivalente al 2.7% de las exportaciones latinoamericanas totales)⁹¹.

En materia de importaciones, los E.U. han sido tradicionalmente el principal socio comercial de los países miembros de la ALADI. No obstante la importancia que ese país tenía en 1970 (41%) declina en los años siguientes para luego recuperarse hasta casi igualar su nivel inicial en 1989 (39%)⁹². Por otra parte, cabe aclarar que en todos los países miembros de la ALADI la participación relativa de las importaciones de origen estadounidense ha disminuido apreciablemente durante las últimas dos décadas, con la sola excepción de México, siendo reemplazadas por las provenientes de los integrantes de la ALADI⁹³, en 1990 por ejemplo el 53% de las mismas provino de los E.U. (las cuales representaron el 13.73% de las exportaciones norteamericanas totales) de las cuales México captó por sí solo el 7.22% de las exportaciones norteamericanas totales (52% de las importaciones latinoamericanas totales), seguido de Brasil con 5.062 millones de dólares (9% de las importaciones latinoamericanas totales), Venezuela (6% de las mismas), Colombia y República Dominicana (con el 3.7% y el 3% respectivamente de las importaciones latinoamericanas totales)⁹⁴.

⁸⁸ Robert A. Blecker y William E. Spriggs, *Ibid.*, pág. 164.

⁸⁹ En abril de 1997, los países del hemisferio Occidental captaron el 18.33% de las exportaciones totales norteamericanas, destacando por su importancia México (con el 52.9%), Brasil (con el 11.26%) y Venezuela (con el 4.75%). Anuario Estadístico del FMI, sept. 1997.

⁹⁰ Robert A. Blecker y William E. Spriggs, *Ibid.*, pág. 164.

⁹¹ *Ibid.*, pág. 164.

⁹² CEPAL "El regionalismo Abierto", pág. 30.

⁹³ En 1997 el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe en su conjunto creció 17.5%, mientras que sus exportaciones totales se incrementaron cerca del 11%. Por lo tanto, el peso relativo del intercambio intrazonal aumentó de 19% en 1996 a más del 20% en 1997 en valores corrientes. Panorama de la inserción Internacional de América Latina y el Caribe, CEPAL, 1998, pág. 7.

⁹⁴ Robert A. Blecker y William E. Spriggs, *Ibid.*, pág. 164.

Esto revela que tanto en el caso de las importaciones como en el caso de las exportaciones se está produciendo una aproximación entre los E.U. y México con la consiguiente disminución de la importancia del resto de los países miembros de la ALADI como destinatarios de las ventas externas estadounidenses y como proveedores del mismo; sin embargo, pese a dicho incremento, ambas perdieron terreno frente a competidores de otras partes del mundo, particularmente con Japón y los países del Sudeste Asiático (porque disminuyó su participación en las importaciones totales de E.U. de 42.2 % en 1980 al 12.1 % en 1989)⁹⁵. Además cabe aclarar que aunque nominalmente la tasa arancelaria media ponderada que se aplica a las importaciones provenientes de América Latina es relativamente baja (2%), este nivel varía no sólo por países sino también por productos, debido a que se aplica un arancel más elevado a ciertos productos agrícolas y manufacturados que sean intensivos en mano de obra, porque la tarifa de protección arancelaria de los E.U. tiene una estructura de eslabonamiento; sin embargo, pese a lo anterior la principal restricción a la entrada de productos latinoamericanos al mercado norteamericano está dada sobre todo por restricciones no arancelarias, las cuales afectan principalmente a los siguientes productos: prendas de vestir, hierro, acero, semillas, oleaginosas, hilados, etc.

CUADRO NO. 4
PORCENTAJE DEL ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO TOTAL
DE BIENES DE LOS E.U. DE 1970 A 1990
(MILLONES DE DOLARES CORRIENTES)

| Años | ALADI | México | Centroamérica y el Caribe | Total |
|----------------------|-------|--------|------------------------------|-----------|
| Importaciones | | | | |
| 1970 | 10.2 | 3.1 | - | 39 951.6 |
| 1980 | 11.0 | 5.1 | 4.30 | 250 280.4 |
| 1990 | 11.4 | 6.0 | 1.59 | 515 635.2 |
| Exportaciones | | | | |
| 1970 | 11.3 | 3.9 | - | 43 224 |
| 1980 | 14.7 | 6.9 | 2.92 | 216 916.4 |
| 1990 | 11.1 | 7.2 | 2.67 | 389 860.2 |

Fuente: CEPAL "El Regionalismo Abierto", pág. 6 y Anuario Estadístico del FMI, 1998.

La situación de México, para el cual la importancia del mercado norteamericano ha subido del 64% en 1970 al 70 % en 1989, incide con gran fuerza en la relación comercial entre los E.U. y la ALADI. En efecto, si se excluye a México, la participación de los E.U. en las importaciones del conjunto de países restantes disminuye progresivamente durante el período de 1970 a 1989 pasando del 36% en 1970 al 28% en 1989 (ver cuadro no. 5). Además entre esos mismos años, la importancia de México como demandante de las exportaciones de los E.U. a la ALADI prácticamente se duplica, y al final del período acoge 65% del total, seguido de Brasil y Venezuela (con un 12 y 7% respectivamente).

⁹⁵ Cepal "El Regionalismo abierto", pág. 6. Datos de la misma fuente, indican que para abril de 1997, la participación de Japón y los países del Sudeste Asiático alcanzó el 23.82% de las importaciones totales norteamericanas., en comparación con el 16% de los países latinoamericanos mencionado anteriormente.

De lo anterior se desprende que el caso de México también difiere marcadamente del de los demás países de la ALADI en materia de importaciones, dado el abrumador predominio que los E.U. poseen como proveedor de sus insumos, por lo que su dependencia de la economía estadounidense es muy alta en ambos flujos del comercio exterior⁹⁶.

CUADRO NO. 5
INTERCAMBIO COMERCIAL DE LOS E.U. CON LOS PAÍSES
DE LA ALADI, 1970 - 1989 (PORCENTAJE)

| País | 1970 | 1989 |
|----------------------|------|------|
| Importaciones | | |
| México | 63.5 | 70.0 |
| ALADI | 41.4 | 39.4 |
| Total | 35.8 | 25.8 |
| Exportaciones | | |
| México | 69.9 | 71.6 |
| | 35.6 | 28.2 |
| Total | 25.1 | 24.0 |

Fuente: CEPAL, "El Regionalismo Abierto", pág. 29.

En el ámbito financiero, uno de los indicadores que puede ilustrar el debilitamiento de la relación externa entre E.U. y América Latina se refiere a la Inversión Extranjera Directa (IED), la evolución que ésta ha presentado desde los 60 hasta fines de los 80. Analizando el cuadro no. 6 se puede observar que en 1966 el 18.8% de la IED total, se orientaba a América Latina, porcentaje que disminuyó en 1986 al 13.5%. De la inversión norteamericana realizada hacia América Latina en 1966 la mayor parte se destinaba a Venezuela (2.1 miles de millones de dólares), seguida de México con 1.3 miles de millones de dólares. Para la década de los 80 se observa un cambio respecto al porcentaje de distribución por países, siendo Brasil el país que concentra la mayor parte de la IED norteamericana, representando el 3.5%, seguido de México con un 1.9% (equivalentes a 35 millones de dólares y 4.8 millones de dólares respectivamente).

Una de las causas por las que E.U. disminuyó su IED a la región se debió a la crisis de la deuda que sufrió la mayor parte de los países latinoamericanos a inicios de los 80, particularmente en el trienio de 1983 - 1986, la IED norteamericana se torno negativa, disminuyó en casi un 2000 %, pasando de 8542 millones de dólares en el trienio 1979 - 1982 a 415 millones de dólares en el trienio 1983 - 1986, recuperándose significativamente en el trienio de 1987 - 1990 alcanzando casi el nivel que poseía antes de la crisis de la deuda (8412 millones de dólares); sin embargo, pese a dicho incremento considerable, el volumen de IED no alcanzó los niveles que poseía a inicios de la década de los 80.⁹⁷

⁹⁶ Para el mes de mayo de 1995 por ejemplo el 72.31% de las importaciones realizadas por México provinieron de los E.U, mientras que el 83.14% de sus exportaciones tuvieron como destino el mercado de los E.U. 2o. Informe de gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, pág. 73.

⁹⁷ Stephany Griffith Jones. "Fondos privados europeos", pág. 74. cuadro no. 6.

media la tasa de crecimiento de los países desarrollados y dos veces la tasa de crecimiento mundial (de 5.1% y 6.3% respectivamente).

La tasa de crecimiento de las exportaciones latinoamericanas por su parte presentó durante el período 1990-1995 un crecimiento en términos de valor de un 9.1%, 32% inferior a la tasa de crecimiento registrada por los países desarrollados pero 11% superior a la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales. En términos de volumen se observa que la tasa de crecimiento de las exportaciones de América Latina fue de 7.6%, 49% superior a la tasa de crecimiento de los países desarrollados, no obstante en términos de intercambio comercial su relación no mejoró sustancialmente debido a la continua caída del precio de algunas de las principales exportaciones de productos primarios de la región como (petróleo, cobre, trigo y otros cereales), entre otros.

En 1997, América Latina experimentó su más elevada tasa anual de crecimiento del PIB (de 5.2%), sus exportaciones de mercancías aumentaron en términos reales en 13% aproximadamente, mientras que sus importaciones de mercancías crecieron más del 20%, al tiempo que los dos principales países comerciantes de América Latina: México y Brasil continuaron registrando un aumento comercial de dos dígitos (de 14.5% en el caso del primero y de 9% en el caso del segundo)⁹⁹.

Entre 1990 y 1997 la cantidad importada por los países de la región tuvo un incremento del 40% superior al nivel de sus exportaciones. Por otra parte, a fines de 1997 el valor real de las importaciones era 35% superior al de las exportaciones, en circunstancias de que a partir de 1995 la relación de intercambio había sido favorable a las exportaciones. Además de los 17 países latinoamericanos que analizó la CEPAL en su informe "Panorama de la inserción internacional de América Latina" solamente Ecuador, México y Venezuela presentaron saldos comerciales positivos en valores corrientes, aunque con reducciones importantes con relación a 1996. Además debido tanto a la caída de algunos de los principales productos agrícolas que produce la región como a la disminución del precio de los productos manufacturados, algunos países como Argentina Chile y Venezuela vieron reflejado lo anterior en su balanza de pagos. En contraste, debido a las mejores cotizaciones del banano, café, camarones, harina de pescado y carne de vacuno los países centroamericanos vieron beneficiado su comercio.

En 1997 el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe creció en su conjunto 17.5% mientras que sus exportaciones totales se incrementaron cerca de 11%. Por lo tanto, el peso relativo del intercambio intrazonal aumentó de 19% en 1996 a más de 20% en 1997 en valores corrientes¹⁰⁰.

Sin embargo, la mayor parte del comercio que se realiza dentro de la región se concentra en algunos de los esquemas de integración, para el período 1993-1995 por ejemplo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) efectuó el 93% de las exportaciones intrasubregionales agregadas; el Mercosur 55%, la Comunidad Andina (CA)

⁹⁹ Informe anual de la OMC, 1998.

¹⁰⁰ Información obtenida del documento elaborado por la CEPAL titulado "Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe" de la página en Internet de la CEPAL, 1998.

23%, el Grupo de los Tres 26%, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) 5% y la Comunidad del Caribe (Caricom) 2%.

A nivel intrarregional se observa que las exportaciones de la ALADI al MCCA alcanzaron los 1494 millones de dólares en promedio anual en el período 1993 -1995, mientras que en contrapartida el intercambio entre los socios del mismo MCCA llegó únicamente a los 1259 millones de dólares (235 millones de dólares menos al intercambio total con los países de la ALADI). En contrapartida las ventas a la ALADI tanto de los países del MCCA como del Caricom, de 251 y 303 millones de dólares en promedio anual en los años 1993-1995 son muy inferiores a las exportaciones que reciben de la Asociación, lo que da lugar a un comercio bastante desequilibrado entre estas partes.¹⁰¹

En términos de inversión extranjera directa (IED) se observa que el porcentaje de los ingresos netos globales de IED recibida por los países en desarrollo se elevó espectacularmente de un 14.9% en 1990 a un 37.7% en 1996, de los cuales América Latina representó el 30.9% en 1996 (15% superior a la participación que poseía en 1990)¹⁰².

En relación a la IED intrarregional, cabe destacar que esta, de acuerdo a la CEPAL, se estima que significó entre el 3% y el 5% del total de la IED captada por los países de la región, con grandes variaciones en la proporción que representa la inversión de origen regional en la masa global de IED en el ámbito de cada país. Según cifras parciales éstas fluctuaron desde el 1% en Brasil a 12% en el caso de Argentina, mientras que en los restantes países latinoamericanos la proporción se ubicaría de la siguiente manera: Chile con el 3.8%, Bolivia, 11.5%; Colombia, 6.8; Ecuador, 5.1%; Perú, 5.9%; y Venezuela con el 0.9%.¹⁰³

2.5.2. Balance comercial de los E.U. con los países de América Latina en 1997

Datos del departamento de Comercio de los E.U. indican que en conjunto la relación comercial entre los E.U. y las naciones del continente Americano presentó en 1997 una situación deficitaria para el primero del orden de los 21 662 millones de dólares, cifra que fue 40% inferior a la alcanzada por la región en el año inmediato anterior (en el cual alcanzó un superávit comercial con los E.U. equivalente a 36 153 millones de dólares, el nivel más alto alcanzado a lo largo de la presente década).

¹⁰¹ En la estructura de las exportaciones hacia el MCCA y el Caricom predominan los combustibles y lubricantes, proporcionados en su mayor parte por México y Venezuela, artículos manufacturados provenientes en especial de México, Brasil y Venezuela, maquinaria y equipo de transporte, cuyo origen es principalmente México y Brasil y productos químicos vendidos por México y Colombia. En contrapartida la mayor parte de las exportaciones del MCCA a la ALADI, el 76% esta compuesto por productos primarios, 23% son manufacturas y el restante 1% son productos no clasificados; mientras que en el caso de las exportaciones del Caricom a la ALADI predominan sobre todo los productos químicos, representando el 35%, seguido de artículos manufacturados (con el 26%), combustibles y lubricantes (con el 24%), materiales crudos no comestibles (4%) y finalmente maquinaria y equipo de transporte (con el 4%). Información obtenida de un documento de la CEPAL titulado "Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe" de la página en Internet de la CEPAL, 1998.

¹⁰² Información obtenida del documento de la CEPAL titulado "Globalización y comercio sur-sur" de la página en Internet de la CEPAL.

¹⁰³ Ibid, pág. 4

Por su importancia, destaca el déficit comercial alcanzado con sus vecinos del norte: Canadá y México, el cual rebasó en el año en cuestión los 30 000 millones de dólares (16 434 millones de dólares con Canadá y 14 549 millones de dólares con México), déficit que disminuyó con respecto al nivel que poseía en el año 1996, en donde había alcanzado el nivel de 21 682 millones de dólares con Canadá (24% superior al nivel alcanzado en el año 1997) y 17 506 millones de dólares con México (16% inferior al obtenido en el año de estudio, mismo que a su vez había mantenido dicha tendencia desde 1995).

En el caso de las naciones miembros de la ICC, los E.U. presentaron déficit en su intercambio comercial únicamente con República Dominicana (del orden de 403 millones de dólares), Antillas Holandesas (de 476 millones de dólares) y Trinidad y Tobago (de 28 millones de dólares).

En el caso de los países Centroamericanos, E.U. presentó déficit comercial con las siguientes naciones: Honduras (del orden de 303 millones de dólares), Costa Rica (de 299 millones de dólares), Guatemala (de 261 millones de dólares) y Nicaragua (de 150 millones de dólares). En el caso de los países Sudamericanos, la economía norteamericana presentó únicamente situación deficitaria con Ecuador (del orden de los 529 millones de dólares) y Venezuela (de 6876 millones de dólares).

Por el contrario, y a diferencia de lo anterior, los E.U. presentaron superávit comercial tanto con algunas naciones del Caribe como del sur del continente. En el caso de las primeras destaca por su importancia el superávit comercial que alcanzó con Jamaica (de 678 millones de dólares), Bahamas (de 655 millones de dólares), Leeward y las Islas Windward (de 336 millones de dólares), Haití (de 311 millones de dólares) y las Islas Caimán (de 251 millones de dólares); en conjunto dichas economías representaron 88% del superávit comercial que los E.U. alcanzaron con los países de la Cuenca del Caribe en 1997 (el cual aumentó 27% en relación con el año 1996).

En el caso de algunos países Sudamericanos, los E.U. también presentaron superávit comercial del orden de 6446 millones de dólares (un aumento del 694% en comparación con el año anterior, en donde alcanzó únicamente un superávit comercial de 811 millones de dólares) sobre todo con las siguientes naciones: Brasil (del orden de 6289 millones de dólares), Argentina (de 3582 millones de dólares) y Chile (de 2075 millones de dólares), mientras que en el caso de las naciones Centroamericanas, los únicos países con los cuales E.U. mantuvo una relación comercial positiva en 1997 fueron Panamá y El Salvador (de 1169 millones de dólares en el caso del primero y de 54 millones de dólares en el caso del segundo). Ver cuadro no 7.

CUADRO NO. 7
BALANCE COMERCIAL DE LOS E.U. CON AMERICA LATINA (1991-1997)
(MILLONES DE DOLARES)

| Balance | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|-----------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| A nivel Mundial | -66723 | -84501 | -115568 | -150629 | -158703 | -170214 | -181488 |
| Hemisferio Occidental | -4929 | -991 | -6733 | -9376 | -25460 | -36153 | -21662 |
| Canadá | -5914 | -8036 | -10772 | -13967 | -17144 | -21682 | -16434 |
| México | 2148 | 5381 | 1664 | 1350 | -15809 | -17506 | -14549 |
| ICC* | 1955 | 2043 | 2293 | 2204 | 2781 | 1555 | 1984 |
| Bahamas | 252 | 107 | 376 | 482 | 505 | 561 | 655 |
| Barbados | 135 | 97 | 111 | 127 | 148 | 181 | 239 |
| Belice | 69 | 58 | 82 | 64 | 48 | 39 | 38 |
| Islas Caimán | 99 | 272 | 130 | 150 | 162 | 191 | 251 |
| República Dominicana | -265 | -273 | -322 | -292 | -384 | -384 | -403 |
| Guyana | 3 | 17 | 32 | 12 | 34 | 27 | 30 |
| Haití | 111 | 102 | 74 | 146 | 420 | 331 | 311 |
| Jamaica | 385 | 340 | 396 | 319 | 573 | 653 | 678 |
| Leeward y Winward | 311 | 264 | 263 | 255 | 270 | 295 | 336 |
| Antillas Holandesas | 114 | -90 | -69 | -92 | 41 | -479 | -476 |
| Suriname | 83 | 96 | 56 | 79 | 90 | 126 | 92 |
| Trinidad y Tobago | -398 | -400 | -274 | -573 | -397 | -648 | -28 |
| Turks e islas Caicos | 36 | 32 | 18 | 25 | 29 | 38 | 53 |
| Centroamérica | 1023 | 1422 | 1419 | 1502 | 1243 | 622 | 210 |
| Costa Rica | -120 | -55 | 1 | 223 | -107 | -158 | -299 |
| El Salvador | 213 | 358 | 386 | 322 | 298 | 99 | 54 |
| Guatemala | 46 | 124 | 118 | 70 | 120 | -112 | -261 |
| Honduras | 68 | 28 | -15 | -86 | -162 | -153 | -303 |
| Nicaragua | 90 | 116 | 22 | 19 | 11 | -88 | -150 |
| Panamá | 709 | 850 | 908 | 955 | 1082 | 1034 | 1169 |
| Sudamérica | -3602 | -776 | -556 | 480 | 3885 | 811 | 6446 |
| Argentina | 758 | 1967 | 2570 | 2736 | 2428 | 2238 | 3582 |
| Bolivia | -17 | 60 | 27 | -75 | -49 | -6 | 72 |
| Brasil | -569 | -1858 | -1421 | -581 | 2607 | 3944 | 6289 |
| Chile | 537 | 1078 | 1137 | 953 | 1684 | 1877 | 2075 |
| Colombia | -784 | 449 | 203 | 893 | 833 | 291 | 460 |
| Ecuador | -380 | -345 | -299 | -532 | -402 | -700 | -529 |
| Paraguay | 331 | 380 | 471 | 718 | 937 | 855 | 873 |
| Perú | 64 | 266 | 318 | 566 | 471 | 513 | 181 |
| Uruguay | -21 | -35 | -12 | 143 | 229 | 319 | 96 |
| Venezuela | -3522 | -2737 | -3550 | -4332 | -5124 | -8424 | -6876 |

*ICC = Iniciativa para la Cuenca del Caribe

Fuente: Departamento de Comercio de los E.U., 1998.

CAPÍTULO 3

VÍAS ALTERNAS PARA LA CONFORMACIÓN DEL ALCA

La Iniciativa de las Américas, en su apartado referente al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), señala que ésta se podría alcanzar por medio de dos tipos de acuerdos: por un lado, E.U. establecería acuerdos comerciales “especialmente” con aquellos países que se hayan asociado para fomentar la liberalización comercial, cuenten con variables macroeconómicas sanas y hayan fomentado la inversión extranjera en sus respectivos países; mientras que por el otro, menciona que en el caso de aquellos países que no cumplieran con dichos requisitos E.U. establecería los llamados “Acuerdos Marco” que son acuerdos bilaterales cuyo objetivo consiste en eliminar en forma gradual las barreras arancelarias al comercio¹⁰⁴. Sin embargo, a medida que han avanzado las conversaciones para constituir el ALCA han surgido una serie de escenarios que plantean alternativas para su conformación, tanto de organismos internacionales como la CEPAL como de países como Brasil, las cuales son: extender el TLCAN al resto del continente, conformar el Área de Libre Comercio de América del Sur (ALCAS), negociaciones hemisféricas, grupos regionales, regionalismo abierto y acuerdos bilaterales entre E.U. y el resto de los países latinoamericanos.

A continuación se realiza un bosquejo de cada uno de ellos, así como de las principales ventajas y desventajas que cada uno posee. Se inicia con el escenario de creación del ALCA a través de la extensión del TLCAN al resto del continente, por ser la vía que implícitamente puede proporcionar el marco sobre el cual pueden girar las negociaciones para la conformación de la zona de libre comercio hemisférica, debido a que independientemente de la vía los temas abordados en el TLCAN serán también considerados (y de hecho lo están siendo ya a través de los grupos de negociación) y puestos sobre la mesa de negociación, además de que el congreso norteamericano hasta la elaboración del presente trabajo no había concedido la facultad al presidente norteamericano William Clinton de negociar la conformación del ALCA a través de la vía rápida (fast track).

3.1. Escenario número uno (extensión del TLCAN al resto del continente)

El escenario número uno correspondiente a la extensión del TLCAN al resto del continente consiste en tomar como base para la conformación del ALCA los temas incluidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, firmado entre E.U, México y Canadá), para que en base a estos temas, el resto de los países latinoamericanos buscasen posteriormente su adhesión al mismo.

Para autores como Richard L. Bernal este escenario “involucra disciplinas con mayor alcance y campo que los otros acuerdos regionales existentes”¹⁰⁵. Sobre el mismo tema Robert A. Pastor comenta que “el impacto potencial más positivo de la ampliación del

¹⁰⁴ SELA, 1998.

¹⁰⁵ Richard L. Bernal “Vías hacia el ALCA, Cuadernos del SELA, Capítulo 49, pág. 116.

TLCAN en el hemisferio Occidental consiste en sus triples incentivos a los gobiernos latinoamericanos para 1) consolidar las reformas económicas necesarias, 2) estimular la integración subregional y 3) forjar una comunidad democrática de naciones. Además el proceso de negociación de una expansión del TLCAN podría estimular una mayor cooperación en temas políticos, al tiempo que provee un incentivo considerable para que los gobiernos acepten esa difícil responsabilidad o corran el riesgo de ser dejados de lado en un mercado regional creciente.¹⁰⁶

No obstante lo anterior, el Sistema Económico Latinoamericano, SELA considera que esta alternativa ha perdido terreno, al interior de E.U. “por la imposibilidad del ejecutivo norteamericano de obtener el fast track, que le permita negociar acuerdos de libre comercio con países de la región y por una mayor oposición por parte de ciertos sectores como organizaciones ambientalistas y sindicatos, los cuales le atribuyen al TLCAN la pérdida de puestos de trabajo al interior del mercado laboral norteamericano¹⁰⁷”.

Richard L. Bernal considera que “el principal obstáculo para ingresar al TLCAN sería la no autorización de los poderes para negociar por la vía expedita, con lo que quedarían congeladas las negociaciones de adhesión al TLCAN”,¹⁰⁸ porque cabe recordar que la cláusula de Adhesión al TLCAN no establece criterios de elegibilidad para nuevos miembros ni procedimientos de solicitud para países interesados, únicamente establece en el artículo 2204 que “cualquier país o grupos de países podrán ingresar a este Tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y la Comisión y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables de cada país....., por lo que, este tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de la Partes Contratantes y cualquier país o grupos de países que se incorpore si al momento de la adhesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento”¹⁰⁹.

Ante la afirmación anterior, German A. de la Reza considera que se deben analizar los siguientes elementos de la misma: en primer lugar la ausencia de criterios geográficos, lo cual hace implícita la posible apertura del ALCA en dirección de los países de la Cooperación Económica de Asia Pacifico, APEC por sus siglas en inglés (contemplada en el Discurso de Detroit del expresidente George Bush en práctica coincidencia con el anuncio de la Iniciativa para las Américas); en segundo lugar el derecho de veto, que otorga el primer párrafo de la cláusula mencionada, a cada país miembro, lo cual permite la creación de acuerdos similares al TLCAN con un tercer país sin requerir la aprobación de los restantes miembros del esquema, lo cual estimularía la aparición de sistemas ejes –rayos con varios centros (principalmente E.U. y México), además de la falta de claridad del artículo 2205 del TLCAN respecto a los elementos de negociación y a los criterios de aceptación de las candidaturas, por lo que esta opción se presenta como una solución específicamente tripartita. Además de que la participación en las decisiones fundamentales quedarían restringidas a los socios del TLCAN, con lo que se carecería de igualdad y transparencia por lo que el admitir de manera secuencial a países individuales o en bloque

¹⁰⁶ Robert. A. Pastor “El acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: implicancias hemisféricas y geopolíticas”, pág. 87.

¹⁰⁷ SELA, 1998.

¹⁰⁸ Richard L. Bernal, *Ibid*, pág. 117.

¹⁰⁹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Secofi, 1994.

podría conducir a distorsiones del comercio y de inversión muy dañinas para los países o bloques que sean los últimos en incorporarse”¹¹⁰.

Otro de los problemas lo constituye las diferencias entre los propios socios del TLCAN sobre cuándo y cuán rápido se debe ampliar el mismo tratado; porque mientras que los E.U aún no lo deciden, México desea avanzar despacio, a diferencia de Canadá, quien desea que las negociaciones avancen lo más rápido posible. Además Canadá cuestiona la decisión de los E.U. de desempeñar un papel de liderazgo en la liberalización del comercio en el hemisferio.¹¹¹

En el caso de los países de Centroamérica y del Caribe, Sidney Weintraub nos comenta que desde su punto de vista la solución a sus problemas no es adherirse al TLCAN si aún no están listos para ejercer las obligaciones descritas en el acuerdo. Más bien, su solución sería aumentar las preferencias unilaterales que ahora reciben bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe para evitar quedar en desventaja con respecto a México. Mientras que en el caso de los países que no forman parte de ningún grupo subregional (Panamá, Haití, y Suriname) primero deben buscar ser socios de un acuerdo de integración subregional antes de tratar de entrar al TLCAN¹¹²

Sin embargo, “la ampliación del TLCAN seguramente limitaría la profundización de la integración entre los países del núcleo que ya están listos y tienen la capacidad de aumentar lo que ahora existe en el acuerdo; porque si los países deciden ingresar país por país, se perdería la mayor profundización que podría darse si cada grupo subregional siguiera su propia versión de desarrollo, por lo que construir el acuerdo sobre la base del TLCAN solo haría que el progreso de todos los grupos se retrasara para adecuarse al avance de los países menos capacitados para aceptar mayores obligaciones.”¹¹³

A raíz de la negativa del congreso norteamericano de incluir a Chile en el TLCAN durante la Segunda Cumbre de las Américas, tanto el presidente norteamericano Bill Clinton como su homólogo chileno Eduardo Frei reafirmaron el compromiso de “iniciar formalmente negociaciones al margen del TLCAN”¹¹⁴, lo cual sirvió de antesala en la cumbre de jefes de estado del continente para conocer la posición del congreso norteamericano con respecto a la adhesión de otros países al TLCAN.

Desde el punto de vista político del SELA, el hecho de que el ejecutivo norteamericano al momento de realizarse la Segunda Cumbre de las Américas no contara con la autorización del Congreso para negociar acuerdos de libre comercio con los países latinoamericanos vía fast track sí hizo una diferencia porque si hubiese contado con éste, al presentar las negociaciones como un objetivo compartido entre él y el Congreso se hubiese aumentado tanto la credibilidad del proceso como el compromiso de los E.U. para con estas negociaciones. Además hubiera permitido conocer a los otros países participantes, con mayor precisión, sobre los objetivos principales que en opinión del Congreso el ejecutivo

¹¹⁰ German A. De la Reza, “Negociación y objetivos de la integración Hemisférica” en Nuevas Dimensiones de la Integración (del TLCAN al regionalismo hemisférico), pág.149.

¹¹¹ Richar L. Bernal, *Ibid.*, pág. 447.

¹¹² Sidney Weintraub, *Ibid.*, pág.449.

¹¹³ *Ibid.*, pág. 455.

¹¹⁴ Periódico El financiero, viernes 17 de abril de 1998, sección Economía, pág. 12

debía promover en la negociación, lo cual le hubiera permitido celebrar (o iniciar) una serie de acuerdos bilaterales o plurilaterales con algunos de los países reunidos en la Cumbre de Santiago, así como ejercer presión sobre otros participantes más renuentes al proceso, como es el caso de Brasil. Al no contar con él, puso dudas sobre el grado de consenso existente tanto en el sistema político como en la opinión pública norteamericana con respecto al ALCA.

Sin embargo, Robert Devlin nos comenta que “pese a que el TLCAN constituyó un vehículo estratégico para fortalecer las relaciones comerciales de E.U. con sus vecinos del sur, el posterior fracaso de las negociaciones de acceso de Chile y el fracaso de dos iniciativas de la vía rápida (fast track), por muchos consideradas como un referéndum sobre el TLCAN, han erosionado la credibilidad de la expansión del TLCAN y su uso como vehículo para la integración hemisférica. La ausencia de la vía rápida en la etapa inicial puede interpretarse como una ventaja puesto que equilibra de algún modo el poder que este país podría tener al definir la agenda de negociación, por lo que en cualquier caso los logros hasta ahora sin vía rápida constituyen un elocuente indicador del amplio apoyo que la iniciativa del ALCA goza en la región, aunque un fracaso de la administración de E.U. en asegurar la autorización de la vía rápida del Congreso, ciertamente crearía problemas de confianza para el resto de los países latinoamericanos.”¹¹⁵

3.2. Escenario número dos (conformación del Área de Libre Comercio de América del Sur, ALCAS)

El escenario número dos es la vía planteada por el Mercosur (liderado por Brasil)¹¹⁶ conocida como “ALCAS” (Área de libre comercio de América del Sur). Consiste en crear un área de libre comercio en el cono sur del Hemisferio ampliando en primera instancia el Mercosur (incluyendo la posible incorporación de Chile y Bolivia al mismo) a todos los países de América del Sur. El objetivo es hacerle frente al TLCAN. A través de dicha propuesta el continente americano quedaría dividido en dos grandes hemisferios: el ALCAS en el Sur y el TLCAN en el Norte, negociando posteriormente ambos bloques la conformación del ALCA.

La propuesta del Mercosur incluye en la primera fase los siguientes temas: procedimientos aduaneros, normas y obstáculos técnicos, y medidas sanitarias y fitosanitarias. En la segunda fase acceso a mercados, inversiones, subsidios, antidumping y derechos compensatorios, compras gubernamentales, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias. En la tercera fase: desgravación arancelaria, procedimientos aduaneros y normas de origen, inversiones (sobre todo en materia de servicios), eliminación de subsidios, acceso de los servicios, adopción de políticas hemisféricas en materia de competencia y armonización de otras disciplinas. La ubicación del desgravamen arancelario en la última fase parece obedecer al deseo de los países del Mercosur de postergar esta

¹¹⁵ Robert Devlin, *Ibid*, pág. 148.

¹¹⁶ Mercosur es un mercado de 203 millones de habitantes y que genera 50% de la producción industrial de América Latina (PIB 1995: 834 297 millones de dólares), representando el cuarto bloque económico más grande del mundo. La economía brasileña representa el 80% de la producción subregional total; la argentina 18% y la uruguayana y paraguaya 2%. Aída Lerman Alperstein “Mercosur, pasado y presente”, pág. 255.

disciplina a favor de la negociación de la liberalización de las barreras no arancelarias, principalmente de E.U.¹¹⁷

Entre las ventajas que el Mercosur posee se encuentran las siguientes: representa casi el 50% del PIB de América Latina, el 33% de su comercio exterior e incluye a más del 40% de su población¹¹⁸. Además de que su comercio intrabloque ha crecido en los últimos años¹¹⁹, por lo que otra de sus ventajas con respecto al TLCAN radica en el auge que está experimentando, no sólo por el aumento del número de sus miembros, sino por la diversificación que posee su comercio exterior, el cual no se encuentra concentrado en un solo país, ni región, porque posee importantes lazos comerciales tanto con E.U. como con la Unión Europea¹²⁰.

No obstante Richard L. Bernal considera que una de las desventajas que posee esta alternativa es que “a pesar de que se trata de un bloque regional de países en vías de desarrollo, existen también grandes asimetrías entre sus propios miembros y más que un mercado común, es una unión aduanera imperfecta, porque no incluye la movilidad de todos los factores productivos, específicamente del factor trabajo; y de acuerdo a la teoría tradicional, un mercado común presenta las siguientes características: eliminación de barreras arancelarias, tarifa externa común y libre movilidad de los factores productivos, y el Mercosur hasta este momento, no posee libre movilidad en el factor trabajo. Además en caso de conformarse el ALCA por esta vía deben plantearse en las negociaciones los intereses de los países que no sean miembros del TLCAN ni del Mercosur”¹²¹.

Algunas de las desventajas que el SELA considera en el presente escenario son las siguientes: Brasil no tiene el control necesario para coordinar la política macroeconómica regional; no tiene los instrumentos para formular una estrategia eficiente de negociación a nivel internacional, porque aunque el comercio en el Mercosur se ha incrementado, no ha sido suficiente para superar los defectos institucionales de los mecanismos que posee; por lo que el proceso de integración requiere en principio que estas limitaciones sean superadas. Además pese a las metas irrealistas (consideradas por este instituto) del Protocolo de Fortaleza, es esencial instituir en el Mercosur un sistema regulatorio que le permita ser un bloque más fuerte¹²².

¹¹⁷ German A. de la Reza, op cit, pág. 159.

¹¹⁸ Richard L. Bernal “Vías hacia el ALCA”, pág. 120.

¹¹⁹ Para el período 1993 – 1995, el Mercosur efectuó el 55% de las exportaciones intrasubregionales, 139% superior al porcentaje de la Comunidad Andina (23%) y 111% superior al Grupo de los tres (26%), “Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe”, CEPAL, 1997.

¹²⁰ Pese a lo anterior, cabe destacar los recientes problemas que dicho bloque comercial posee como consecuencia de la devaluación sufrida por el real brasileño en enero de 1999 (la cual había acumulado hasta agosto de 1999 una devaluación de casi 40%) afectando la relación de Brasil con el resto de los países miembros, manifestándose en el caso Argentino (entre otros aspectos) por el planteamiento de dolarizar totalmente su economía.

¹²¹ Richard L. Bernal, Ibid, pág. 120.

¹²² Información obtenida a través de la página del SELA en Internet “the Mercosur and the FTAA process” (<http://www.sice.oas.org>)

3.3. Escenario número tres (negociaciones hemisféricas)

El tercer escenario “negociaciones hemisféricas”. Consiste en una serie de acuerdos entre todos los países de la región, los cuales a través de Grupos de Trabajo examinarían los principales problemas y obstáculos que limitan el comercio en el hemisferio, siguiendo para ello un cronograma de actividades y reuniones previamente establecido.

Una de sus ventajas de acuerdo a Richard L. Bernal consiste en que “a través de estos grupos de trabajo, los países se podrían evitar una serie de dificultades y complejidades con las cuales se toparían por otras vías, debido a que se permitiría una participación más activa y directa de los países miembros, con lo cual el nivel de asimetría entre estos resultaría menor que a través de las otras propuestas; además de que al constituir un sólo esfuerzo hemisférico facilitaría las concesiones recíprocas y permitiría que se llegara a un consenso, por lo que esta vía generaría mayor legitimidad, transparencia y por ende compromiso entre los países participantes.

Su conformación se daría a través de dos fases:

- una fase preparatoria
- una fase de negociaciones propiamente dicha.

La fase preparatoria implicaría una amplia discusión entre los países participantes con el objetivo de definir el contenido que va a dársele a las negociaciones, así como los principios bajo los cuales éstas van a regirse, para que al llegar a la segunda fase de la negociación ya exista la suficiente voluntad política para impulsar el desarrollo del ALCA”¹²³.

Una ventaja de dicha propuesta con respecto a la expansión del TLCAN es que “ya sea conforme a una agenda amplia o reducida participarían en forma más activa todos los países del continente porque en el primer caso es poco probable que la mayoría de las economías figuren entre los países admitidos prontamente al mismo, lo cual podría resultar en una grave erosión de sus exportaciones a los mercados del TLCAN”¹²⁴.

No obstante una de las desventajas que posee esta vía según Richard L. Bernal, radica en que “la fase de negociación no ha sido muy considerada entre los gobiernos del continente, desconociéndose por tanto la forma y conducción que llevarían las negociaciones, si se elige esta opción como la vía para llegar al ALCA.

3.4. Escenario número cuatro (bloques regionales)

El escenario número cuatro denominado “Grupos Regionales”, consiste en conformar el ALCA a través de los diversos grupos regionales ya existentes en el continente, esto es, que negocien el TLCAN, el Mercosur, el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano y el Caricom su respectiva conformación. Cada grupo representaría obviamente los

¹²³ Ibid, pág. 123.

¹²⁴ Ibid, pág. 123.

intereses de sus países miembros, los cuales antes de llegar a esta fase deberán contar tanto con un consenso como con una determinada posición negociadora.

“El ingreso en bloques es preferible a la expansión a través de una serie de ingresos individuales porque evita implicaciones adversas tanto para el proceso tendiente a la creación del ALCA como para los grupos regionales existentes”.¹²⁵

Para Rudiger Dornbusch concentrarse en grandes bloques es la mejor alternativa para crear el ALCA (constituyendo el Mercosur el ejemplo más interesante), porque permitiría la rápida inclusión de los países. En el caso de los países aislados la regla debería ser un proceso de adhesión uniforme, sin condiciones especiales, aunque por otra parte si se apuntara a México y al grupo del Cono Sur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) para establecer un área de libre comercio, incluyendo a Canadá si fuera posible, una vez que se haya aceptado el principio y esté establecido el esquema de un acuerdo, se podrían unir otros países latinoamericanos. Este argumento refuerza la pertinencia de una negociación modelo con México y una transición corta durante la cual se podrían adherir otros países, siendo cualquier período mayor de 2 años innecesaria e improductivamente largo.¹²⁶

Para Sidney Weintraub el establecimiento de una serie de acuerdos de libre comercio entre el TLCAN y los otros grupos subregionales, conocida como “los círculos concéntricos”¹²⁷, tendría la ventaja de que permitiría la profundización de la integración económica entre países con mentalidades parecidas, sin perjuicio en contra del objetivo final del libre comercio. La desventaja es que mantendría un gran número de grupos subregionales, quizás indefinidamente.

Otra de sus desventajas consiste en lograr primero un consenso entre los países miembros de cada bloque, para que con posterioridad se busque dicho consenso, pero ya a un nivel hemisférico, por lo que el proceso de negociación puede tornarse muy complejo.

Considerando además la posibilidad de que los grupos regionales decidan negociar también a nivel bilateral, el proceso de negociación se tornaría sin duda aún más difícil, por lo que establecer un consenso a nivel interbloque resultaría ser el principal problema a resolver. Aunado a las importantes asimetrías existentes entre los mismos grupos regionales, debido a que de no ser considerado lo anterior esta situación puede convertirse en una desventaja para los grupos regionales más pequeños como el MCCA y el Caricom y en contrapartida en una ventaja para los grupos regionales más grandes, como el TLCAN y el Mercosur”.¹²⁸

Además no se debe olvidar que existen países como Haití y Panamá, los cuales actualmente no forman parte de ningún grupo regional; por lo que si se adoptara esta vía

¹²⁵ Ibid, pág.125.

¹²⁶ Rudiger Dornbusch “Las relaciones comerciales Norte Sur en las Américas. El argumento a favor del libre comercio”, pág. 59.

¹²⁷ En esta opción el TLCAN mismo no necesitaría ser la base de las negociaciones. En su lugar, dos grupos subregionales con diferentes obligaciones entre sus países miembros buscarían alcanzar el libre comercio. Esto no obligaría a ninguno de los grupos a aceptar los acuerdos internos del otro, Sidney Weintraub “Una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental: el camino a recorrer”, pág.451.

¹²⁸ Por ejemplo, el TLCAN posee 372 millones de habitantes, en comparación con los 6.2 millones de habitantes del Caricom, el PIB del TLCAN es 10 veces mayor al PIB del Mercosur, ibid, pág. 125.

para constituir el ALCA estos países deberán integrarse a algún bloque regional, de lo contrario quedarían excluidos del proceso de conformación.

3.5. Escenario número cinco (Regionalismo Abierto)

El escenario número cinco es la vía propuesta por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL conocida como “El Regionalismo Abierto”. Propone la conformación del ALCA a través de una vía incluyente que agrupe a todos los países latinoamericanos para conformar un área de libre comercio pero hasta el año 2010 (5 años después de la propuesta del ALCA).

La CEPAL define el regionalismo abierto en América Latina a partir de dos hechos: uno es la proliferación de convenios de comercio preferencial y de iniciativas para formar zonas de libre comercio, proceso que la Comisión identifica como “Integración impulsada por políticas”. Otro es la “Integración de hecho” como resultado de la aplicación de políticas macroeconómicas y comerciales no preferenciales, es decir que no discriminan el comercio con terceros países y que por tanto se aplican lo mismo en relación con el resto del mundo que entre países latinoamericanos¹²⁹.

El regionalismo abierto se define entonces “como el proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general”.¹³⁰

Dicha vía propone considerar los siguientes aspectos:

- Romper con el “encapsulamiento sectorial”, esto es provocar que la máquina (la cual actualmente no propicia enclaves ni para adelante ni para atrás con el resto de los sectores productivos) se convierta en un instrumento de desarrollo de largo plazo, a través del fomento de la capitalización de su tecnología al resto de los sistemas productivos, para que aumente por un lado su inversión de capital y por el otro mejore la base industrial del país en el que se ubica, a la vez que aumenten sus compras de insumos nacionales.
- Aumentar los gastos en investigación y desarrollo en la región, con el objetivo de identificar nuevas áreas de mercado de consumo, en las cuales puedan competir los diversos productos de los países latinoamericanos. Lo anterior debido a la constante caída del precio de los productos agrícolas y materias primas de exportación en el mercado mundial,¹³¹ por lo que resulta importante también diversificar los productos de exportación de la región, a la vez de aumentar el valor agregado nacional de los

¹²⁹ Alfredo Guerra Borges “Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo”. Comercio Exterior, junio de 1996, pág.437.

¹³⁰ CEPAL “El regionalismo abierto en América Latina. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad, Santiago, 1994, pág. 12.

¹³¹ Entre fines de 1997 y noviembre de 1998, el índice agregado de precios de los productos básicos excluido el petróleo, declino 13%, aunque tal promedio cabe aclarar, encubre grandes variaciones entre productos, desde 3% hasta 41%, mientras que el precio del petróleo bajo más de 38% (OMC, 1998).

mismos, porque los productos que se exportan generalmente son materias primas o productos que incluyen nulos procesos de transformación en su interior.

- Fomentar la asociación entre empresas locales con las grandes transnacionales, no sólo porque ello permitiría aumentar el valor nacional de las exportaciones, sino también porque disminuiría los gastos en los servicios especializados de venta que deben pagar los exportadores de la región si desean vender sus productos en el mercado norteamericano, lo cual es importante porque son precisamente estos intermediarios los que absorben la mayor parte de las utilidades que generan los productos de exportación¹³². Por lo anterior la CEPAL propone una integración vertical entre los productores y exportadores para disminuir precisamente el número de intermediarios existente entre ambos mercados.
- Aunar el papel del estado como impulsor de la creación de sociedades de comercialización internacional, no sólo de los actuales consorcios de exportación, sino sobre todo de empresas comercializadoras, las cuales proporcionarían servicios tales como promoción, comercialización de mercancías, suministro de materias primas, asesoría en materia de diseño, control de calidad, empaque y embalaje, almacén y transporte, etc., a los pequeños y medianos productores de la región.
- Para aumentar el contenido tecnológico de las manufacturas no dinámicas¹³³ la CEPAL considera que no es suficiente incorporar el progreso técnico al proceso productivo, sino que debe buscarse un mejoramiento cualitativo de la fuerza de trabajo, en donde la capacitación de la mano de obra es el elemento crucial. Aunado lo anterior a inversiones en educación y conocimiento.
- Para consolidar las ventajas comparativas de la región y desarrollar de manera plena su potencial exportador, la CEPAL considera necesario mejorar la infraestructura en general de los países latinoamericanos, sobre todo en lo referente al transporte nacional e internacional, telecomunicaciones, servicios de aduana y puerto, etc.

En cuanto a la liberación del comercio y apertura comercial (consideradas en la Iniciativa para las Américas como algunos de los aspectos previos importantes para la conformación del ALCA) la CEPAL considera que partiendo del hecho de que son sobre todo las barreras no arancelarias las que obstaculizan la entrada de productos latinoamericanos a los E.U. y que afectan sobre todo a los productos manufacturados no competitivos de la región, debe abogarse no sólo porque se eliminen las barreras arancelarias (las cuales afectan a cerca del 64% de las exportaciones latinoamericanas a E.U.) sino sobre todo las no arancelarias, las cuales además son difíciles de cuantificar porque son normas que aplican unilateralmente los países, por lo que su manejo queda fuera del control de los países latinoamericanos.

Si se disminuyesen solamente las barreras arancelarias, la CEPAL considera que se beneficiaría escasamente la región; incluso señala que si disminuyesen las barreras no

¹³² De acuerdo a estimaciones de la misma CEPAL, las empresas transnacionales y los diversos gastos de transporte que deben pagar los exportadores de la región, absorben más del 70% de las potenciales ganancias de exportación.

¹³³ calzado, productos de cuero, atún, azúcar, café, lácteos, algodón, hierro, acero, textiles y vestido.

arancelarias, su efecto continuaría siendo mínimo (se obtendrían sólo un 25% más de ganancias que si se eliminaran solamente las barreras arancelarias)¹³⁴, además de que “para los países del hemisferio (particularmente los países pequeños), la adhesión al ALCA significará renunciar a una serie de instrumentos de política económica que implican un control administrativo del intercambio, en particular restricciones cuantitativas a las importaciones y un decidido apoyo estatal a la exportación, por lo que los gobiernos de estos países deben realizar modificaciones y/o ajustes en las siguientes ramas: estructura tributaria (para disminuir su dependencia de impuestos arancelarios, consolidar sus ingresos y ganar grados de libertad en el manejo de su política fiscal y fortalecer el ahorro interno y disminuir la vulnerabilidad externa con un aumento del ahorro público), política cambiaria (a través de ajustes en el tipo de cambio y de controles sobre los flujos de capital, al menos los de corto plazo), sector público (a través de inversión pública y en recursos humanos) etc. Aunado todo lo anterior a la cooperación internacional que los otros países deben brindar a los países más pequeños, sobre todo en el desarrollo de infraestructura física¹³⁵.

Anne O. Krueger menciona además que “ para maximizar los beneficios de una zona de libre comercio cada país tendrá que asegurar que su tipo de cambio sea realista. Pueden optar inicialmente por un tipo de cambio móvil, con ajustes que cubran los diferenciales de inflación esperados (porque la política macroeconómica interna debe asegurar una tasa de inflación interna muy cercana a la de los países socios), aunado a un tipo de interés consistente con la inflación anticipada en los mismos; todo lo anterior con el fin de que el tipo de cambio móvil se convierta después en un tipo de cambio fijo. Sin olvidar, como mencionan Hubert Escaith y Esteban Pérez, el aseguramiento de una infraestructura adecuada en los puertos, transporte interno, comunicaciones y electricidad. Aunado lo anterior a la remoción de barreras comerciales, lo cual aseguraría que la desviación de comercio sería mínima y que la asociación en la zona de libre comercio sería consistente con una política comercial global orientada hacia fuera¹³⁶.

Debido a lo anterior la CEPAL recomienda que los países latinoamericanos negocien en forma coordinada en lugar de hacerlo a través de acuerdos individuales con E.U., porque se obtendrían mayores beneficios en el primer caso que en el segundo, debido a que a través de esta última opción los beneficios para los países pequeños de la región serían prácticamente nulos y resultarían escasos para los países más desarrollados. Por ejemplo: Brasil obtendría un beneficio que expresado como porcentaje de sus exportaciones a los E.U. comprendería un 14.2 % seguido de Perú con 3.3, Chile 2.8, Bolivia con 2.7, Venezuela con 1.6 y Ecuador con 1%. Por lo que es probable que en lugar de crearse comercio, más bien se daría una desviación de este, por el hecho de que no todos los países latinoamericanos ingresarían al ALCA al mismo tiempo.

German de la Reza coincide con la CEPAL en que debe haber un tratamiento diferenciado para las economías en función de su grado de desarrollo, menciona como alternativa “la adopción del acuerdo sobre barreras arancelarias en función del grado de desarrollo utilizando el método del artículo 3 de la ALADI para distinguir tres categorías de

¹³⁴ El análisis completo de esta afirmación se incluye en el apartado referente a los modelos teóricos de integración.

¹³⁵ Hubert Escaith y Esteban Pérez “ Los países pequeños y la integración hemisférica”, pág. 205.

¹³⁶ Anne O. Krueger “Condiciones para maximizar las ganancias de una zona de libre comercio del Hemisferio Occidental”, pág. 121 - 124.

países (mayor desarrollo; desarrollo intermedio, y menor desarrollo relativo), incluyendo a los miembros del TLCAN en una cuarta categoría con el principio del tratamiento diferenciado para los sectores incipientes o estratégicos bajo una cobertura similar a la otorgada al sector energético mexicano en el marco del TLCAN. Además de crear mecanismos de cooperación para financiar proyectos de desarrollo, apoyar a la industria afectada por la liberalización y servir de respaldo de la balanza de pagos, entre otros¹³⁷.

Algunas de las críticas que Alfredo Guerra Borges realiza a esta propuesta son las siguientes: en primer lugar, la definición del regionalismo abierto mencionada anteriormente, de acuerdo a dicho autor, "suscita desacuerdos, porque se aspira a conciliar resultados cuando éstos son discrepantes, porque las interdependencias creadas por los acuerdos de integración y por la liberalización comercial en general son resultados concurrentes, la diferencia en todo caso, es que la interdependencia impulsada simplemente por la liberalización comercial en general se establece en lo fundamental con la economía internacional con apego al principio de las ventajas comparativas, pero el efecto hacia adentro, que también tiene lugar, es más aleatorio, menos sistémico, lo cual es menos de lo que es posible y deseable alcanzar. Además los acuerdos de libre comercio que proliferan en años recientes como consecuencia de la liberalización comercial en general utilizan apenas una parte reducida de la capacidad creadora y dinamizadora de la competitividad que es dable esperar de un acuerdo de integración con voluntad de cambio sistémico"¹³⁸.

En relación al hecho mencionado de que la CEPAL lo que persigue con su propuesta es "que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen"¹³⁹, el autor en cuestión menciona que "en la razón para contraponer las políticas de integración en primer lugar, no se percibe la razón para contraponer las políticas de integración con las que pretenden elevar la competitividad internacional, a menos que los excesos proteccionistas y el sesgo antiexportador del pasado se atribuyan a la integración, como un rasgo característico de la misma. Además por su propia finalidad (ampliar los mercados para impulsar el desarrollo de la capacidad productiva, reducir costos mediante el aprovechamiento de economías de escala y asimilar las nuevas tecnologías que éstas hacen posible), las políticas de integración no son incompatibles con las políticas de elevar la competitividad internacional, sino todo lo contrario. En segundo lugar, constituye un supuesto reduccionista el argumento implícito en el texto citado de que la vía para garantizar la competitividad internacional es la liberalización comercial. Si el argumento no fuera éste, y por tanto se admitiera la premisa de que las políticas de integración tienen por objeto el desarrollo de una capacidad productiva eficiente y competitiva, que es el argumento central de la teoría de la integración económica que la CEPAL elaboró hace cuarenta años, entonces carecería de fundamento la finalidad que se asigna al regionalismo abierto en América Latina, pues no tendría sentido compatibilizar políticas cuyo resultado final es el mismo"¹⁴⁰.

¹³⁷ German de la Reza. "Negociación y objetivos de la integración hemisférica", pág. 161.

¹³⁸ Alfredo Guerra Borgess, *Ibid.*

¹³⁹ CEPAL, *Ibid.*

¹⁴⁰ Alfredo Guerra Borges, *Ibid.*

3.6. Escenario número seis (Acuerdos bilaterales entre E.U. y el resto de los países latinoamericanos)

El escenario número seis plantea la conformación del ALCA a través del establecimiento de una serie de acuerdos bilaterales entre E.U. y el resto de los países Latinoamericanos. Consiste en la firma de acuerdos de libre comercio que E.U. (en forma individual y por separado) establecería con cada uno de los países latinoamericanos interesados en formar parte del ALCA, partiendo en principio de los temas negociados con México y Canadá en el TLCAN.

Este tipo de Iniciativa también se conoce como la Iniciativa del eje y los rayos (hub and spoke), la cual de llevarse a cabo iniciaría posiblemente con acuerdos comerciales con Chile y Argentina, para después hacerlos extensibles al resto de los países del hemisferio (excepto Cuba). W. Max Corden por su parte comenta que "la idea es comenzar con negociaciones bilaterales de libre comercio, siendo el caso piloto la negociación entre los E.U. y México, y tomando posiblemente el acuerdo de libre comercio entre Canadá y los E.U como una especie de modelo".¹⁴¹

Además es importante no perder de vista, como señala la CEPAL, que si el ALCA se lleva a cabo por esta vía, no todos los países latinoamericanos podrán ingresar al mismo tiempo (porque deben contar con variables económicas sanas, haber fomentado la inversión, etc.) por lo que los países que no ingresen en un primer momento al ALCA pueden verse perjudicados tanto por el lado norteamericano (porque sus exportaciones van a tener que competir con las exportaciones de otros países tanto latinoamericanos como del resto del mundo, en igualdad de condiciones y en ocasiones con desventajas en precio o calidad) como al interior de su propio mercado, porque como se señaló con anterioridad puede presentarse un aumento importante de las exportaciones de E.U. hacia sus mercados por lo que por ambas vías su comercio se vería afectado.

Considerando a su vez como señala la CEPAL que existe una mayor competencia entre los países latinoamericanos porque son varios los productos en que son competitivos entre sí al interior del mercado norteamericano y que no todos los países poseen el mismo nivel de preferencia.¹⁴² Por ejemplo, en el caso de los textiles la relación comercial Centroamérica-E.U se rige por el Acuerdo Multifibras¹⁴³, el cual impone cuotas máximas de exportación a los productos de la industria textil, el cual será eliminado en 10 años, casi al mismo tiempo que la creación del ALCA, por lo que los países Centroamericanos y Caribeños que ahora reciben el trato de cuotas preferenciales en el mercado norteamericano ya no disfrutarán de esa ventaja frente a los grandes productores de Asia¹⁴⁴, por lo que en referencia al ALCA los países Centroamericanos que no hayan firmado acuerdos bilaterales

¹⁴¹ Max Corden, "Una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental: posibles implicaciones para América Latina, pág 13.

¹⁴² México por ser miembro del TLC posee un margen de preferencia mayor con respecto al resto de los países latinoamericanos tanto en el mercado norteamericano como en el canadiense, el cual oscila por producto (el análisis comprobatorio se realizara con posterioridad)

¹⁴³ El acuerdo Multifibras, es un acuerdo que prevé la eliminación gradual en un período de 10 años, de las restricciones cuantitativas a los textiles y prendas de vestir convenidas en el Acuerdo del GATT relativo al comercio Internacional de los textiles; conviene además la reducción de los productos que pueden estar sujetos a restricciones y el aumento del volumen de los contingentes durante el período de transición mencionado. (OEA, 1998).

¹⁴⁴ Información obtenida de la página del SELA de Internet.

con E.U. se encontrarán en desventaja arancelaria con respecto a otros países que sí los hayan firmado.

En el caso de los países que forman parte de la Cuenca del Caribe, sus exportaciones se encuentran reguladas por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) la cual estipula que no pagaran arancel sus productos de exportación, siempre y cuando su valor agregado contenga al menos un 35% de contenido regional, salvo para los siguientes productos: textiles, prendas de vestir, petróleo, productos derivados, azúcar, carne, calzado, bolsas de mano, relojes, etc., los cuales se encuentran sujetos a aranceles, cuotas de importación o al Acuerdo Multifibras.

Al existir por tanto un trato preferencial por parte de los E.U. para con el resto de los países latinoamericanos, "se corre el riesgo de que si el ALCA se conformara por esta vía, habría posiblemente un efecto de desviación de comercio, porque E.U. tendría acceso preferencial al mercado de todos los países latinoamericanos, lo cual implica que sus productos entrarían libres de aranceles al mercado de estos países, mercados que por ser de menor desarrollo correrían el riesgo de enfrentarse a un aumento considerable en sus importaciones, porque evidentemente los productos norteamericanos pueden competir en condiciones más favorables en los mercados latinoamericanos que los productos de estos en el mercado estadounidense, la desviación de comercio se presentaría porque otros países latinoamericanos liberalizarían su comercio con E.U., pero no lo harían con respecto a otros países latinoamericanos, con los cuales este país también haya firmado acuerdos comerciales, corriéndose entonces el riesgo de que los países que sean miembros de algún grupo regional, prefieran orientar su comercio hacia los E.U. que hacia los otros países miembros del mismo bloque"¹⁴⁵.

Ronald Wonnacott, coincide con Richard L. Bernal en este aspecto al mencionar que "las principales desventajas de un patrón "eje-rayos" son que este aumenta la discriminación contra los países rayo en cada uno de los mercados del otro en comparación con el país núcleo, el que sería el único que gozaría de entrada libre de barreras a todos los mercados".

"Esto a su vez, erosiona los beneficios derivados de un acuerdo de libre comercio con los E.U. y tal vez un punto más crucial es que el país "eje" sería el más atractivo para los inversionistas, por lo que el resultado final bajaría los ingresos colectivos en comparación con una sola zona de libre comercio"¹⁴⁶, además de que el país que quisiera adherirse debería estar listo para implementar un libre comercio de bienes, servicios e inversiones, con los países socios antes del año 2005, lo cual significa la eliminación de cualquier cuota u otra barrera no arancelaria, la inclusión total de todos los servicios al proceso de liberalización y la inversión; sin embargo, no se debe olvidar que en un marco distinto al de la vía rápida al ser inevitable que los políticos tengan que buscar escapatorias y ventajas especiales para sus clientes (porque ellos serán juzgados no por el resultado total, sino por el grado de desviación de la norma que puedan conseguir) el resultado sería infaliblemente un acuerdo sin valor.¹⁴⁷

¹⁴⁵ Richard L. Bernal, "Vías hacia el ALCA", cuadernos del SELA, capítulo 49, pág. 113.

¹⁴⁶ Ronald J. Wonnacott "The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge, pág.30

¹⁴⁷ Rudiger Dornbusch "Las relaciones comerciales Norte Sur en las Américas. El argumento a favor del libre comercio", pág. 59.

CAPÍTULO 4

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ALCA

4.1. Características y evolución del proceso

El Área de Libre Comercio de las Américas es un ambicioso proyecto (adoptado por 34 gobiernos del continente) que busca construir un solo mercado hemisférico a partir del año 2005, mediante la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y las inversiones. Su principio orientador es el logro de mayor bienestar y progreso para todos los ciudadanos americanos, como parte de una visión integral del futuro político, económico y social del continente, sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes”.¹⁴⁸

La idea de un Área de Libre Comercio de las Américas surgió a raíz de la Iniciativa para las Américas, lanzada por el entonces presidente norteamericano George Bush en 1990. A partir de entonces, se han celebrado dos Cumbres de las Américas (reuniones de jefes de estado en las cuales se ha planteado la integración comercial a nivel hemisférico, una en la Ciudad de Miami en E.U. y la última en Santiago de Chile). La fase preparatoria del ALCA, comenzó en enero de 1995 culminando en 1998 con la Declaración de Santiago. Las conversaciones comenzaron en abril del mismo año con la primera ronda de reuniones que tuvo lugar en Miami durante los meses de septiembre a octubre de 1998.

Las Cumbres de las Américas poseen un Plan de Acción en el que se describen tanto los principales problemas que aquejan a la región como algunas de las alternativas que pueden sino erradicar dichos problemas por lo menos si disminuirlos en su proporción.

La Declaración de Miami (surgida de la primera Cumbre de las Américas celebrada en 1994, en Miami, E.U.) establecía “el año 2005 como fecha límite para concluir las negociaciones referentes al ALCA. A partir de entonces los países participantes deberán adoptar los compromisos negociados, como un paquete integral (conocido como single undertaking). Este compromiso es relativizado por la posibilidad de alcanzar “resultados tempranos” (early harvest), pero uno de sus problemas es que este criterio dual puede introducir a la vez ciertos factores de complicación en caso de que existan diferencias respecto a la extensión y oportunidad del mismo”¹⁴⁹. Además se recalco la necesidad de fomentar el libre comercio y la integración hemisférica en la zona, estableciéndose la primera reunión Ministerial de Comercio en la ciudad de Denver, E.U, en junio de 1995, la segunda en Cartagena, Colombia en marzo de 1996 y una tercera en la Ciudad de Belo Horizonte, Brasil. A la vez de señalarse que la próxima Cumbre de las Américas se llevaría a cabo en la Ciudad de Santiago de Chile en el mes de abril de 1998.

La primera reunión ministerial de comercio fue organizada por el gobierno norteamericano, teniendo lugar en junio de 1995 en la ciudad de Denver. En ella, los ministros de Comercio acordaron formar siete grupos de trabajo (acceso a mercados procedimientos aduaneros y reglas de origen, inversión, subsidios, antidumping y derechos

¹⁴⁸ Información obtenida de la página del ALCA a través de Internet.

¹⁴⁹ Información obtenida de la página de Internet del SELA.

compensatorios, normas y barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias y las dificultades que enfrentan las economías más pequeñas). A cada uno de ellos se les proporcionaron directrices precisas y términos de referencia para realizar un diagnóstico en cada una de las áreas mencionadas.

En la ciudad de Cartagena, Colombia se llevó a cabo en marzo de 1996 la segunda reunión de Ministros, en la cual se establecieron cuatro grupos más de trabajo en las siguientes áreas: servicios, políticas de competencia, derechos de propiedad intelectual y compras gubernamentales. Además de lo anterior (y pese a que las conversaciones revistieron más dificultad) se dio un perfil más elevado y autoridad ejecutiva al papel de los Viceministros de Comercio.

La tercera reunión de Ministros Responsables de Comercio celebrada en mayo de 1997, en la ciudad de Belo Horizonte, Brasil, representó la conclusión del período "fácil" de preparación de las negociaciones para conformar el ALCA. A partir de esta reunión se inició el tramo final de la fase preparatoria, la cual debía concluir con la posterior reunión de Ministros a celebrarse en marzo de 1998, en la Ciudad de San José, Costa Rica, en donde se presentarían los acuerdos a los que se habrían llegado en la misma a los jefes de gobierno de los 34 países participantes en la segunda cumbre de las Américas, los cuales en caso de aprobarse quedarían establecidos en el Plan de Acción de la Declaración de Santiago.

La Declaración de Santiago incluida en el Plan de Acción de la Segunda Cumbre de las Américas, celebrada en la ciudad de Santiago de Chile en abril de 1998, se encuentra dividida en cuatro capítulos: preservación y el fortalecimiento de la Comunidad de democracias de las Américas (comprende los temas de derechos humanos, participación comunitaria, valores culturales, confianza mutua, lucha contra la corrupción, el narcotráfico y el terrorismo); promoción de la prosperidad mediante la Integración Económica y el Libre Comercio (incluye los siguientes temas: liberalización de los mercados de capital, infraestructura hemisférica, cooperación energética, telecomunicaciones, información, cooperación en ciencia y tecnología y turismo); erradicación de la pobreza y la discriminación en nuestro hemisferio (incluye metas de mayor trascendencia tales como: acceso universal a la educación, acceso equitativo a los servicios básicos de salud, fortalecimiento de la mujer en la sociedad, fomento de las pequeñas empresas y creación de espacios blancos para casos de emergencia y desarrollo) y garantía del desarrollo sostenible y conservación del medio ambiente (el cual se compone de alianzas para el uso sostenible de la energía, biodiversidad y prevención de la contaminación).

El segundo apartado referente a la promoción de la prosperidad mediante la Integración Económica y el Libre Comercio delinea el corazón del ALCA, el cual siguiendo la propia Declaración de Santiago será "equilibrado, transparente, congruente con la OMC y tomara en cuenta las diferencias existentes entre el nivel de desarrollo y tamaño de las economías de la región"¹⁵⁰. Constituyendo por tanto un compromiso único para los países participantes, buscando aparentemente su plena participación tanto en el proceso de negociación como en su operación y posterior evaluación, "porque se considera

¹⁵⁰ Declaración de Santiago, abril de 1998.

que tanto la integración económica como la inversión y el libre comercio, son factores claves que permiten elevar el nivel de vida de la población, mejorar las condiciones laborales y proteger al mismo tiempo el medio ambiente de la región en conjunto"¹⁵¹.

A partir de dicha declaración, se iniciaron formalmente las negociaciones del ALCA y se acordó celebrar la primera ronda en la ciudad de Miami, en septiembre de 1998, y la segunda en enero de 1999.

A raíz de la Cumbre de Santiago se determinó que el proceso de negociación del ALCA estaría constituido por una Presidencia, la cual sería rotada cada 18 meses o bien al concluir cada Reunión Ministerial (hasta el año 2004).

Los países designados para ejercer la Presidencia del proceso ALCA hasta el año 2004 son: Canadá, Argentina, Ecuador y finalmente y en forma conjunta Brasil y E.U (ver cuadro no.8).

CUADRO NO.8
PAÍSES QUE TENDRÁN LA PRESIDENCIA Y VICEPRESIDENCIA EN EL PROCESO DE
NEGOCIACION DEL ALCA

| Período | Presidencia | Vicepresidencia |
|------------------------------|-----------------------------|-----------------|
| Del 01.05.1998 al 31.10.1999 | Canadá | Argentina |
| Del 01.11.1999 al 30.04.2001 | Argentina | Ecuador |
| Del 01.05.2001 al 31.10.2002 | Ecuador | Chile |
| Del 01.11.2002 al 31.12.2004 | Copresidencia Brasil y E.U. | |

Fuente: SELA, 1998.

Además de la Presidencia, se estableció el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC)¹⁵², el cual tiene las siguientes responsabilidades: 1) guiar el trabajo de los grupos de negociaciones 2) decidir respecto a la arquitectura del acuerdo y de los asuntos institucionales del mismo 3) asegurar la participación de todos los países en el proceso y que las preocupaciones de las pequeñas economías y las relaciones con los países con distintos niveles de desarrollo sean tratadas al interior de cada grupo de negociación.¹⁵³ Este Comité estará compuesto por los Viceministros de Comercio, quienes deberán reunirse al menos cada 18 meses. Su presidencia la tendrá el país que en ese momento sea el Presidente del proceso ALCA.

¹⁵¹ Ibid.

¹⁵² El Comité de Negociaciones Comerciales tiene como antecedente el Grupo de Revisión de la Implementación de la Cumbre (CRIC), establecido en la Cumbre de Miami de 1994, el cual iba a estar integrado por representantes de la totalidad de los países y organismos regionales correspondientes. Su objetivo consistía en darle seguimiento a las acciones y compromisos que habían sido adoptados en el Plan de Acción de la Cumbre, por parte de los ministros y jefes de estado del continente. Información obtenida de la página de la Primera Cumbre de las Américas en Internet.

¹⁵³ Declaración de Santiago, abril de 1998.

4.2. Grupos de negociación

Hasta antes de la reunión de Santiago en abril de 1998 se habían establecido (a raíz de la Declaración de Miami en 1994) doce grupos de trabajo¹⁵⁴: acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, inversiones, normas y barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios, economías más pequeñas, compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios, políticas de competencia y solución de controversias.

Dichos grupos fueron reducidos a partir de la Segunda Cumbre de las Américas a nueve "grupos de negociación" los cuales se encuentran conformados por los Ministros de Comercio de las 34 naciones participantes, con el objetivo de consolidar las negociaciones en el hemisferio para conformar una zona de libre comercio a más tardar en el año 2005, así como hacer la preparación de recomendaciones específicas sobre los acuerdos parciales a los que se llegase en las Cumbres de las Américas. La presidencia y vicepresidencia han sido seleccionados por un período inicial de 18 meses (hasta el año 2004) y las presidencias subsecuentes serán escogidas al concluir dicho período, con la meta de que exista un equilibrio geográfico durante cada período. Los grupos involucrados reportarán sus resultados al CNC a más tardar en diciembre del año 2000

CUADRO NO. 9
GRUPOS DE NEGOCIACION

| Grupos de Negociación | Presidencia | Vicepresidencia |
|--------------------------------------------------|-------------|----------------------|
| Acceso a Mercados | Colombia | Bolivia |
| Inversión | Costa Rica | República Dominicana |
| Servicios | Nicaragua | Barbados |
| Compras del sector público | E.U. | Honduras |
| Solución de diferencias | Chile | Uruguay- Paraguay |
| Agricultura | Argentina | El Salvador |
| Derechos de propiedad Intelectual | Venezuela | Ecuador |
| Subsidios, antidumping y Derechos compensatorios | Brasil | Chile |
| Políticas de competencia | Perú | Trinidad y Tobago |

Fuente: página de Internet de la Segunda Cumbre de las Américas.

El avance de los grupos, así como su dirección, preparación y análisis han sido publicadas y dirigidas por la OEA (excepto el grupo de trabajo referente a las compras del sector público, que fue preparado por el BID), específicamente por su unidad de comercio, contando con asistencia técnica tanto de la CEPAL como del BID, los cuales en conjunto forman el Comité Tripartito encargado de impulsar las negociaciones para conformar el ALCA.

¹⁵⁴ 7 de los cuales se crearon en la reunión de Denver del 30 de junio de 1995, 4 más en la reunión de Cartagena del 21 de marzo de 1996 y el último de ellos en la reunión de Belo Horizonte, en Brasil. Los grupos de trabajo obtienen asistencia técnica de organismos internacionales como la CEPAL, el BID y la OEA.

El avance que poseen los grupos de negociación es el siguiente:

4.2.1. Grupo de Negociación Acceso a Mercados

Presidente: Colombia

Vicepresidente: Bolivia

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) En forma congruente con las disposiciones de la OMC, incluyendo el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT de 1994) y su Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes
- b) Sujetar a negociación todo el universo arancelario
- c) Negociar diferentes cronogramas de liberalización comercial
- d) Facilitar la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones del ALCA.

Avance alcanzado:

La sexta reunión del Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados tuvo lugar en Miami durante los días 22 al 24 de septiembre de 1999. Participaron delegados de los siguientes países: Argentina, Bahamas, Barbados, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, y Uruguay. Asimismo, durante la reunión, el Grupo consideró los temas relacionados con las propuestas de estructuras y esquemas con los elementos para los capítulos de reglas de origen, procedimientos aduaneros y normas y barreras técnicas al comercio del ALCA.

En la clausura del V Foro Empresarial de las Américas celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el día 4 de noviembre de 1999, los empresarios propusieron establecer un tratamiento diferenciado de aranceles para los productos sensibles; diseñar un cronograma de reducción arancelaria considerando el desarrollo de las diferentes economías; otorgar tiempo suficiente a los países en desarrollo, no menos que el otorgado en la OMC, para reducir sus aranceles, eliminar las regulaciones internas de cada país que distorsionen la producción y el comercio agrícola, a la vez de adoptar mecanismos comunes de salvaguarda, compatibles con los de la OMC; proveer entrenamiento a los oficiales aduaneros para simplificar y armonizar los servicios, y crear y hacer pública una base de datos de todos los aranceles, porque los acuerdos comerciales deberán coexistir con el ALCA. También se le otorgó la presidencia de dicho grupo a Chile¹⁵⁵ y se acordó que la próxima reunión del Grupo se llevará a cabo en la ciudad de Miami, Florida, a principios del mes de febrero del 2000.

¹⁵⁵ El Financiero, jueves 4 de noviembre de 1999.

4.2.2. Grupo de Negociación Inversión

Presidente: Costa Rica

Vicepresidente: República Dominicana

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

a) Establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del Hemisferio.

Mandatos de Denver:

- a) Crear un inventario de los acuerdos y tratados sobre inversión existentes en la región, y de la protección estipulada en los mismos;
- b) Recopilar de la manera más eficiente posible un inventario de los regímenes de inversión de la región y, partiendo de esa información, determinar las áreas de coincidencia y divergencia, y hacer recomendaciones específicas.

Mandatos de Cartagena:

- a) Preparar una guía sobre los regímenes de inversión del continente;
- b) Promover el acceso a las convenciones arbitrales existentes y
- c) Publicar el inventario de los acuerdos y tratados sobre inversión existentes en la región.

Avances alcanzados

La cuarta reunión del Grupo de Negociación sobre Inversión se celebró en Miami, Estados Unidos los días 10 y 11 de agosto de 1999. Asistieron representantes de veintinueve países: Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Guyana, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela. Se abordaron los siguientes puntos: Informe sobre la reunión del CNC celebrada en Cochabamba, Bolivia, Informe del Grupo de Negociación al Comité de Negociaciones Comerciales y una presentación por el parte del Representante de la CEPAL.

En el V Foro Empresarial de las Américas celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el día 4 de noviembre del presente, los empresarios propusieron establecer el derecho a repatriar en moneda convertible, todas las inversiones, de capital y derechos de propiedad intelectual, así como intereses y dividendos; mencionando que la expropiación o nacionalización de una inversión extranjera o nacional sólo procederá en caso de legítima utilidad pública y previo el pago de la debida compensación en moneda convertible; al tiempo que proponen que el BID provea de fondos adicionales para inversiones en infraestructura física y social, así como en la reestructuración de los sectores económicos, otorgándosele la presidencia de dicho grupo a Trinidad y Tobago.

4.2.3. Grupo de Negociación Servicios

Presidente: Nicaragua

Vicepresidente: Barbados

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) Establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia.
- b) Asegurar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA

Avance alcanzado:

La quinta reunión del Grupo de Negociación del ALCA sobre Servicios se celebró en Miami los días 13 de septiembre y 6-7 octubre de 1999. El Grupo aprobó su informe al Comité de Negociaciones Comerciales, que se reunió en Miami, los días 14 y 15 de Octubre de 1999. El informe reúne todos los elementos del Programa de Trabajo acordado en Buenos Aires en junio de 1998, el esquema anotado incluye los seis elementos de consenso en materia de servicios acordados por el Grupo durante la fase preparatoria del ALCA: cobertura sectorial, trato de nación más favorecida, trato nacional, acceso a los mercados, transparencia y denegación de beneficios.

Los siguientes países estuvieron presentes en la reunión: Argentina, Bahamas, Barbados, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela. En la V Reunión Ministerial del ALCA celebrada en la ciudad de Toronto, Canadá el pasado 4 de noviembre de 1999 se le otorga la presidencia a E.U.

4.2.4. Grupo de Negociación Compras del Sector Público

Presidente: Estados Unidos

Vicepresidente: Honduras

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) El objetivo general de las negociaciones sobre compras del sector público consiste en ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países del ALCA.

Más específicamente,

- b) Lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistemas idénticos de compras del sector público en todos los países;
- c) Asegurar la no discriminación en las compras del sector público dentro de un alcance que será negociado; y
- d) Asegurar un examen imparcial y justo para la resolución de los reclamos y apelaciones relativos a las compras del sector público por los proveedores, y la implementación efectiva de dichas resoluciones.

Avance alcanzado:

La quinta reunión del Grupo de Negociación sobre Compras del Sector Público (NGGP) se celebró en Miami, Florida, del 23 al 25 de agosto de 1999. Asistieron los delegados de los siguientes veintidós países: Argentina, Bahamas, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Estados Unidos, Uruguay y Venezuela. El NGGP abarcó los siguientes temas: revisión del proyecto de esquema anotado (documento "Panorámico") sobre Compras del Sector Público, revisión de la compilación de estadísticas y respuestas en cuanto a la capacidad de los sistemas estadísticos nacionales, revisión del proyecto de informe a los ministros de comercio sobre el progreso del NGGP, los próximos pasos, así como el programa de las reuniones futuras.

En el V Foro Empresarial de las Américas, celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el pasado 4 de noviembre los empresarios propusieron que las compras del sector público se ofrecieran mediante Internet, conteniendo las especificaciones, licitaciones, criterios de evaluación y regulaciones correspondientes necesarias para dar acceso "universal" a las compras del sector público a los particulares, otorgándosele a la vez la presidencia del grupo a Canadá.

4.2.5. Grupo de Negociación Solución de Diferencias

Presidencia: Chile

Vicepresidente: Uruguay- Paraguay

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) Establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de diferencias entre los países del ALCA, tomando en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC.
- b) Diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA.

Avance alcanzado

La quinta reunión del Grupo de Negociación sobre Solución de Diferencias del ALCA (GNSC) se realizó en Miami entre los días 18 y 20 agosto de 1999. Durante su reunión, el GNSC se dedicó principalmente a elaborar y aprobar el informe para el Comité de Negociaciones Comerciales, acerca de todos los elementos del Programa de Trabajo acordado en Buenos Aires, en junio de 1998. Dicho informe incluye un esquema anotado sobre el estado de avance del trabajo del Grupo para el establecimiento de un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA. En la misma oportunidad, el Grupo aprobó el Inventario sobre los sistemas de solución de controversias existentes en el hemisferio y se acordó solicitar al CNC su publicación en la página web del ALCA. En este contexto, el GNSC agradeció el excelente trabajo realizado por el Comité Tripartito (OEA) sobre la materia. En lo que respecta al arbitraje y otros medios alternativos de solución de controversias, el Grupo decidió postergar su análisis para la próxima etapa. Finalmente aunque no se fijó una fecha precisa para la próxima reunión del GNSC, se estimó que el siguiente encuentro podría tener lugar entre el 15 de febrero y el 10 de marzo del año 2000.

Participaron delegados de los siguientes países. Argentina, Honduras, Bahamas, Jamaica, Bolivia, México, Brasil, Nicaragua, Canadá, Panamá, Chile, Paraguay, Colombia, Perú, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Trinidad y Tobago, Estados Unidos de América, Uruguay, Guatemala y Venezuela.

Finalmente cabe mencionar que durante la V Reunión Ministerial del ALCA celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el pasado 4 de noviembre se estableció que en aquellas controversias comerciales originadas por violaciones al acuerdo, los particulares deberían tener acceso directo al Sistema de Solución de Controversias de la OMC, así como estar habilitados para iniciar un proceso sin interferencias gubernamentales, otorgándose a Costa Rica la presidencia de dicho grupo.

4.2.6. Grupo de Negociación Agricultura

Presidencia: Argentina

Vicepresidente: El Salvador

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el Hemisferio. En forma congruente con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdo MSF), dichas medidas solo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud y vida humana, animal y vegetal, estarán basadas en principios científicos y no se mantendrán sin suficiente evidencia científica. La negociación en esta área comprende la identificación y el desarrollo de las medidas necesarias para facilitar el comercio, siguiendo y examinando profundamente las disposiciones contenidas en el Acuerdo MSF de la OMC.
- b) Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el Hemisferio.
- c) Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.
- d) Cubrir aquellos productos agrícolas referidos en el Anexo I del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.
- e) Incorporar los avances hechos en las negociaciones multilaterales en agricultura que se sostendrán de conformidad con el Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, así como el resultado de las revisiones del Acuerdo MSF de la OMC.

Avance alcanzado:

Durante los días 27 al 30 de septiembre de 1999 se efectuó la quinta reunión del Grupo de Negociación Agricultura del ALCA (GNAG), en la ciudad de Miami, Florida. Participaron delegados de los siguientes países: Argentina, Bahamas, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

El GNAG consideró la Agenda propuesta por la presidencia, en la que figuró, como tema central de la reunión, el Informe del Grupo al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC). Como resultado de los debates, el Grupo aprobó el Informe al CNC con el propósito de proporcionar datos a ese Comité para su reporte a los Ministros en la Conferencia Ministerial celebrada en Toronto, Canadá el 4 de noviembre de 1999, en la cual los empresarios propusieron crear una cláusula standstill que funcionara a partir del 31 de diciembre de 1999 (a excepción de los productos para los cuales ya existía un compromiso de desgravación arancelaria, según lo establecido en la Ronda Uruguay), además de buscar la eliminación total de subsidios a la exportación en el comercio intra-

zona, a la vez de crear compromisos que “neutralicen” el impacto de las importaciones de productos agrícolas subsidiados provenientes de países extra-zona, otorgándole a Brasil la presidencia del presente grupo de negociación. Asimismo, durante la reunión, el Grupo discutió la organización del trabajo y calendario para las reuniones siguientes. Se acordó que la Sexta reunión del Grupo se llevaría a cabo durante el mes de febrero del 2000.

4.2.7. Grupo de Negociación Derechos de Propiedad Intelectual

Presidente: Venezuela

Vicepresidente: Ecuador

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) Reducir las distorsiones del comercio hemisférico, promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, tomando en cuenta los avances tecnológicos

Avance alcanzado:

La Cuarta Reunión del Grupo de Negociación sobre Derechos de Propiedad Intelectual del ALCA, tuvo lugar en la ciudad de Miami, Estados Unidos de América, del 7 al 9 de septiembre de 1999, con la asistencia de delegados de: Canadá, Caricom, Comunidad Andina de Naciones, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mercosur, México, Panamá, República Dominicana y los Estados Unidos de América.

En ella el Presidente del Grupo informó sobre los resultados de la Tercera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) celebrada en Cochabamba en julio de 1999. En dicha reunión se designó a la Dra. Thaimy Márquez, Directora General Sectorial del Servicio Autónomo de la Propiedad Intelectual (SAPI) de Venezuela, como Presidente del Grupo de Negociación de Derechos de Propiedad Intelectual (GNPI), durante la misma el GNPI aprobó el Informe de este Grupo de Negociación de Derechos de Propiedad Intelectual al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) contentivo al Esquema Anotado del área de propiedad intelectual.

Dentro del Informe se acordaron por consenso diversos acuerdos en los temas de: Disposiciones generales y principios básicos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas-denominaciones de origen, derechos de autor y derechos conexos, protección del folklore, patentes, esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados, relaciones entre la protección del conocimiento tradicional y la propiedad intelectual y en la relación entre el acceso a los recursos genéticos y la propiedad intelectual, modelos de utilidad, dibujos y modelos industriales, obtenciones vegetales, información no divulgada, observancia, competencia desleal y prácticas anticompetitivas. La próxima reunión del Grupo de Negociación se celebrará en Miami, durante la primera quincena del año 2000.

Mientras tanto durante el V Foro Empresarial de las Américas celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el pasado 4 de noviembre de 1999, el sector privado pidió que los gobiernos adopten medidas eficaces para la lucha contra la falsificación y la piratería, así como establecer criterios básicos y comunes para determinar la notoriedad de la marca y su defensa, así mismo se le otorgo la presidencia del presente grupo de negociación a México.

4.2.8. Grupo de Negociación Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios

Presidente: Brasil

Vicepresidente: Chile

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

- a) Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las disposiciones de dicho Acuerdo.
- b) Llegar a un entendimiento común con miras a mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio.

Avance alcanzado:

La tercera reunión del Grupo de Negociación sobre Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios se realizó en la ciudad de Miami durante los días 3 y 4 de junio de 1999. Las delegaciones que propusieron nuevos temas para la discusión hicieron su presentación y recibieron los comentarios preliminares de las demás delegaciones. Se retomó, igualmente, el análisis de los temas presentados en la reunión anterior. El grupo también discutió preliminarmente el contenido del informe del Grupo de Negociación al CNC. Asimismo, se acordó modificar la fecha de la próxima reunión para los días 19 y 20 de julio, en atención a solicitud del Grupo de Negociación sobre Políticas de Competencia.

Participaron en la reunión delegados de los siguientes países: Argentina, Bahamas, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

En el V Foro Empresarial de las Américas, celebrado en la ciudad de Toronto, Canadá el pasado 4 de noviembre de 1999, los empresarios propusieron que los gobiernos provean al sector privado reglamentaciones y mecanismos de defensa que permitan la corrección de los subsidios y de las prácticas dumping identificadas, además de limitar su uso (impidiendo el abuso de la práctica de la "mejor información disponible) porque confiere poderes discrecionales de evaluación a sus poseedores.

4.2.9. Grupo de Negociación de Políticas de Competencia

Presidente: Perú

Vicepresidente: Trinidad y Tobago.

Objetivos (Declaración Ministerial de San José):

Objetivo General:

Garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas.

Objetivos Específicos:

- a) Avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas;
- b) Desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio.

Avance alcanzado:

La quinta reunión de este grupo de negociación se llevó a cabo en Miami, Florida, el 16 y 17 de septiembre de 1999; sin embargo, fue hasta el V Foro Empresarial de las Américas celebrado el pasado 4 de noviembre en la ciudad de Toronto, Canadá cuando se dieron a conocer algunos de los avances de este grupo de negociación, en dicha reunión los empresarios hablaron de la necesidad de establecer principios fundamentales de competencia justa, para aumentar la seguridad y certeza de los inversionistas respecto a la ejecución de negocios en el hemisferio, considerando los diferentes niveles de desarrollo de las economías, así como el fijamiento de mecanismos que traten las prácticas anticompetitivas de alcance transnacional en la región. La próxima reunión se llevará a cabo en la misma ciudad los días 13 al 15 de diciembre de 1999.

Por otra parte cabe mencionar que la sede de las negociaciones del proceso de negociación del ALCA será rotativa; tres países serán anfitriones de las negociaciones: Estados Unidos (en Miami) durante tres años, Panamá (ciudad de Panamá) durante los dos siguientes años y México (ciudad de México) durante los dos últimos, o el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones (ver cuadro no. 10).

CUADRO NO. 10
REUNIONES DE LOS GRUPOS DE NEGOCIACION

| Periodo del | al | Ciudad |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|
| 01 de mayo de 1998 | 28 de febrero del 2001 | Miami, Estados Unidos |
| 01 de marzo del 2001 | 28 de febrero del 2003 | Ciudad de Panamá, Panamá |
| 01 de marzo del 2003 | 31 de diciembre del 2004 | México, D.F. |

Fuente: página de Internet de la Segunda Cumbre de las Américas.

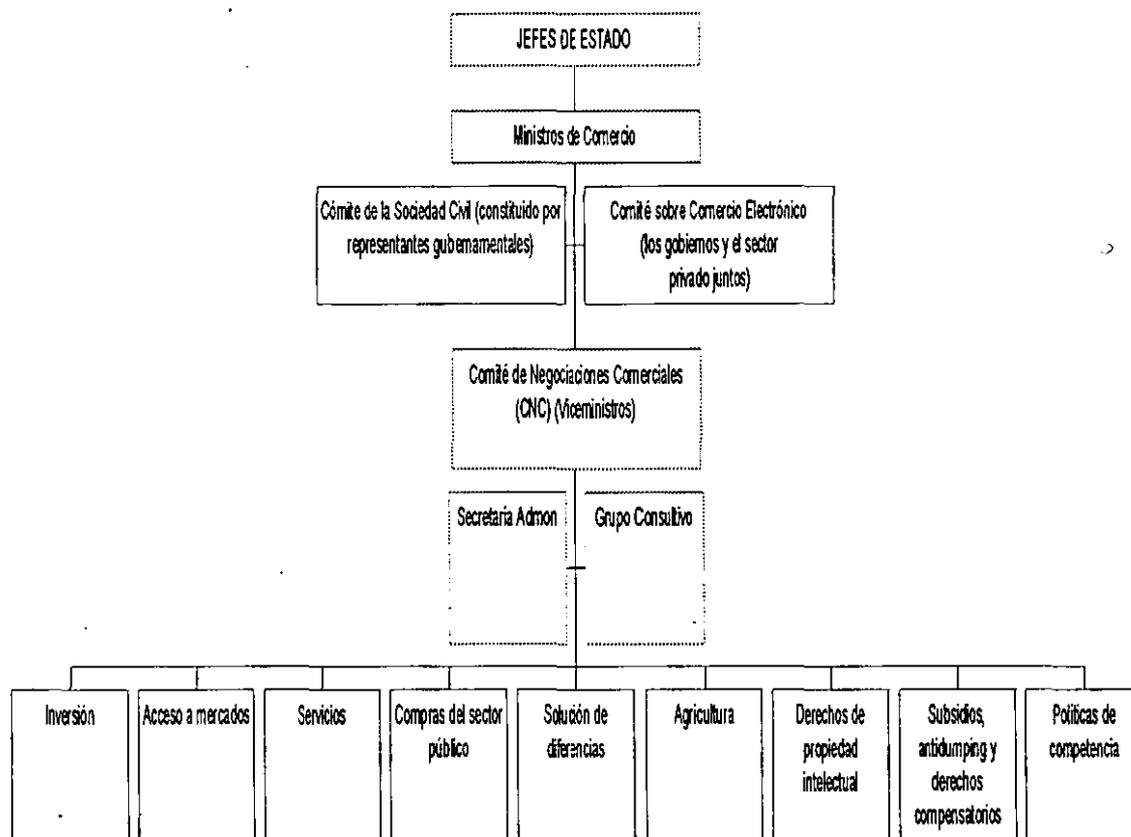
Además de las instituciones mencionadas, se estableció un “Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas”. Su objetivo es elevar a la consideración del CNC los temas de interés que las economías pequeñas deseen analizar a más profundidad en las reuniones respectivas. Se caracteriza porque se encuentra abierto a la participación de todos los países del ALCA. Actualmente se encuentra presidido por Jamaica y su presidencia al igual que en los otros casos es rotativa.

Además de las Reuniones Ministeriales, se implementó el concepto de “Foros Empresariales”, los cuales son concebidos como instancias paralelas de discusión y transmisión de inquietudes del sector privado a las partes gubernamentales, aunado al establecimiento de “Ruedas de Negocios” las cuales son foros paralelos a los anteriores cuya finalidad es promover las vinculaciones estratégicas entre empresarios interesados en el intercambio de bienes y servicios dentro del continente.

Como parte del proceso ALCA se han celebrado tres Reuniones Ministeriales y tres Foros Empresariales en Denver, Colorado (1995), Cartagena de Indias, Colombia (1996) y Belo Horizonte, Brasil (1997). A lo largo de estos foros, los empresarios del continente han manifestado y debatido sus ideas con respecto al proceso del ALCA, las cuales han sido analizadas por los Ministros de Comercio de sus respectivas naciones, en las Reuniones Ministeriales, creadas para tal fin.

Durante las negociaciones se recibirá apoyo administrativo a través de la creación de una Secretaría Administrativa, que se ubicará en el sitio donde se estén desarrollando las negociaciones. Esta Secretaría recibirá fondos de aportaciones locales así como recursos de las instituciones del Comité Tripartito.

LA ESTRUCTURA DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA



Fuente: Robert Devlin "El Área de libre comercio de las Américas (ALCA): proceso, progreso y un camino por recorrer", pág. 167.

Además de la Secretaría Administrativa, los gobiernos del Hemisferio acordaron crear un Comité de la Sociedad Civil, con el objetivo de "facilitar la participación de la comunidad empresarial, de organizaciones laborales y de medio ambiente, y de grupos académicos que deseen presentar sus puntos de vista de manera constructiva, sobre los temas que estén siendo negociados, así como sobre asuntos comerciales en general".¹⁵⁶

De acuerdo al SELA la estructura del proceso ALCA acordada hasta el año 2004, presenta las siguientes características: flexibilidad, ya que "asegura una amplia representación geográfica de los países participantes a través de una rotación de la presidencia del proceso, la localidad de las negociaciones y las responsabilidades de los grupos negociadores"¹⁵⁷, y consideración de la opinión de la sociedad civil porque es el primer acuerdo a nivel mundial que incluye un grupo con estas características. Además "es el esfuerzo más importante de integración regional llevado a cabo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios basados en reforzadas y disciplinadas reglas comerciales, al

¹⁵⁶ Información obtenida de la página del ALCA de Internet.

¹⁵⁷ Antecedentes de la página del ALCA de Internet, página 5.

tiempo de incluir temas tales como inversiones, compras del sector público y políticas de competencia, que no se encuentran actualmente considerados bajo el marco de la OMC y que aún no forman parte de los acuerdos existentes entre un gran número de países”¹⁵⁸

Los resultados concretos de la Segunda Cumbre de las Américas en cuanto al tercer apartado Integración Económica son:

- Inicio de las negociaciones para el Área de Libre Comercio de las Américas.
- Promoción de mercados financieros más saludables y estables.
- Protección del medio ambiente para las generaciones futuras, adoptando iniciativas relativas al cambio climático y el desarrollo de la energía limpia.
- Impulso a la integración, a través de acciones en materia de transportes y telecomunicaciones.
- Promover el desarrollo de Internet y otras tecnologías.

En el caso de la promoción de mercados financieros más saludables y estables, los gobiernos se comprometieron: a fortalecer la supervisión bancaria, la capacidad supervisora, el establecimiento de normas sólidas de alta calidad de divulgación y revelación de información para bancos, mejorar los sistemas de liquidación y compensación bancaria y mejorar el sistema de mercado de valores del Hemisferio.

En cuanto a la protección del medio ambiente, los gobiernos del continente alentaron el intercambio de tecnología, información y experiencias para lograr los objetivos y las metas del Convenio Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

En cuanto a la infraestructura hemisférica en materia de transportes, los gobiernos encomendaron al BID la preparación de un proyecto de principios de aceptación voluntaria por parte de cada uno de los países con el fin de facilitar la participación del sector privado en proyectos de infraestructura local y transnacional que puedan servir de base para la preparación de acuerdos bilaterales y multilaterales; además de elaborar un plan orientado a obtener el más alto nivel de seguridad en los sistemas de transportes aéreo, marítimo y terrestre, así como mejorar la infraestructura y aumentar la protección ambiental mediante la mejora del cumplimiento de normas internacionales; con el fin de dar cumplimiento a la Declaración Ministerial Conjunta de la Segunda Cumbre Hemisférica sobre Transporte celebrada en Santiago de Chile en abril de 1996, donde aceptaron promover sistemas y servicios de transporte determinados por el mercado, integrados, viables financieramente y sustentables ambientalmente sobre todo en la prestación de servicios de pasajeros y carga.

Finalmente en cuanto a telecomunicaciones y a la promoción de Internet y otras tecnologías, los gobiernos acordaron establecer estrategias para apoyar el desarrollo y la continua actualización de un plan regional de infraestructura de telecomunicaciones junto con el sector privado para conseguir que el servicio telefónico básico y el de Internet sean accesibles a todos, a precios módicos, así como impulsar el desarrollo de aplicaciones de

¹⁵⁸ Ibid.

redes electrónicas que tomando en cuenta las diferentes condiciones socio-económicas y los diferentes idiomas, brinden apoyo a la educación, la salud, la agricultura y el desarrollo rural sostenible, el comercio electrónico y otras aplicaciones que sean útiles a los pequeños ahorristas, a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a la modernización del estado¹⁵⁹.

Para tales efectos, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y la Agencia Internacional para el Desarrollo, comprometieron 18.8 billones de dólares por un período de tres años, los cuales quedaron distribuidos de la siguiente manera:

CUADRO NO.11
INTEGRACION ECONOMICA Y LIBRE COMERCIO
(MILLONES DE DOLARES)

| Concepto | BID/BM | AID | TOTAL |
|----------------------------------------------------------------------------|--------|-----|--------|
| Energía más limpia, incluyendo fuentes renovables | 841 | 100 | 941 |
| Infraestructura, especialmente transportes y telecomunicaciones | 14.799 | 5 | 14.804 |
| Ciencia y Tecnología, incluyendo la mitigación de los efectos de "El niño" | 3.079 | 40 | 3.119 |
| Fortalecimiento de los mercados financieros | | 3 | 3 |
| Total Integración Económica | 18.719 | 148 | 18.867 |

Fuente: Página de Internet de la segunda cumbre de las Américas.

A manera de comparación cabe mencionar que de los 45.596 billones de dólares destinados para avanzar en el proceso de negociación del ALCA y alcanzar los objetivos que se fijaron las naciones participantes en la segunda cumbre de las Américas, el 41.37% de los mismos ha sido destinado para alcanzar la integración económica y el libre comercio, el cual es el mayor porcentaje de recursos destinados a los objetivos del Plan de Acción del ALCA mencionados anteriormente.¹⁶⁰

¹⁵⁹ Declaración de Santiago, Santiago de Chile, abril de 1998.

¹⁶⁰ Para la educación se destinaron 8.322 millones de dls.; para fortalecer la democracia se destinaron 5.877 millones de dólares; y 12.530 millones de dólares para erradicar la pobreza y la discriminación, dichos porcentajes resultan ser 126% inferior en el primer caso, 221% inferior al segundo y 50% inferior en el tercer caso a los recursos destinados a la Integración Económica y al Libre Comercio.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACIÓN MEXICANAS EN EL MERCADO DE LOS E.U EN COMPARACIÓN CON LAS PROVENIENTES DE OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS DE 1990 A 1996.

Con el propósito de sugerir un procedimiento para conocer el impacto que el ALCA pudiera tener en las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano, en el presente capítulo se analiza la situación que 37 de las 50 principales ramas de exportación de México presentaron en el mercado norteamericano durante el período de 1990 a 1996¹⁶¹. La base de datos que se ha utilizado se encuentra basada en el Sistema Armonizado de Mercancías de los años de 1990 a 1996,¹⁶² por ser el único sistema a nivel internacional que proporciona una nomenclatura internacional común para la aplicación de los aranceles, y que homologa estadísticas arancelarias a nivel internacional, permitiendo comparar en este caso no sólo el nivel de participación de mercado que cada uno de los países latinoamericanos (incluyendo México) registró en el mercado norteamericano en las 37 ramas en cuestión, sino también el nivel arancelario que los E.U. aplicaron a cada uno de los países exportadores latinoamericanos durante los años de 1990 a 1996.

Primero se considera la participación que cada una de las ramas representa en el total de las exportaciones mexicanas; su nivel de concentración en el mercado norteamericano, así como la evolución que caracteriza a cada una de ellas durante los años de 1992 y 1996.¹⁶³ Posteriormente se analiza no sólo el nivel de participación de mercado que México representó dentro de los E.U. en cada una de las 37 ramas en estudio (en comparación con la obtenida por los otros países latinoamericanos también exportadores del mismo producto o rama) sino también se compara el arancel advalorem¹⁶⁴ que cada una de las ramas de exportación mexicanas enfrentó en el mercado norteamericano durante los años de 1990, 1994 y 1996, y al igual que en el caso de la participación de mercado, se compara dicho arancel con el de los otros países latinoamericanos, mencionando en que casos y en que proporción México enfrentó un arancel advalorem superior o inferior (según sea el caso) con relación a otros países latinoamericanos exportadores. Con el fin de facilitar dicha exposición el resumen se presenta en dos gráficos: uno de ellos hace

¹⁶¹ El análisis se realiza únicamente en 37 de las 50 principales ramas de exportación de México porque éstas son en las que México competía (hasta 1996) con otros países latinoamericanos en el mercado norteamericano; las restantes 13 ramas competían únicamente con Canadá, que ya forma parte del TLCAN con México y E.U. Para conocer todos los impactos sería necesario un análisis que incluya la totalidad de los productos que México exporta a los E.U., y en los que, eventualmente, podría enfrentar competencia de oferentes latinoamericanos, lo cual excede los alcances de este trabajo. Por supuesto también será preciso contar con información más actualizada.

¹⁶² El sistema Armonizado de Mercancías entró en vigor para todos los países firmantes el día 1 de enero de 1988 y es hoy utilizado como referencia en todo el mundo para la nomenclatura tanto del comercio exterior como de los aranceles aduaneros. Clasifica a las mercancías en 6 dígitos: los dos primeros dígitos corresponden al número del capítulo (de los 96 que posee) en el que se encuentra clasificada la mercancía de que se trate, los cuales podrán ser desde el 01 hasta el 97, los dígitos 3 y 4 pertenecen a la partida en la cual dichos productos se encuentran clasificados (de las 1241 partidas que contiene) y los siguientes 4 y 5 dígitos corresponden a una subpartida que también depende del producto de que se trate. Moises Puga "Clasificación y codificación de Mercancías", pág. 4-6.

¹⁶³ Para fines prácticos en el estudio no se realiza distinción en las ramas de manufactura de la proporción que en cada una de ellas representa la maquila debido a que la mayor parte de los datos oficiales de exportación (INEGI, Banco de México, etc.) consideran el valor de la maquila dentro de las exportaciones totales de la rama o producto de que se trate, mencionando excepcionalmente (a excepción de los Anuarios de Exportación) los datos de exportación en forma desagregada.

¹⁶⁴ El arancel advalorem es un impuesto exigido como fracción del valor de los bienes importados. Paul Krugman "Economía Internacional", pág. 235.

referencia a los principales exportadores latinoamericanos, la participación de mercado que cada uno de ellos obtuvo en los años en cuestión, mientras que el otro gráfico muestra el nivel del arancel advalorem que los mismos exportadores latinoamericanos alcanzaron durante los años mencionados.

Posteriormente la investigación se profundiza al incluir en el estudio el cálculo del margen de preferencia relativo que México presentó durante el año 1996 (a dos años de vigencia del TLCAN) comparándolo con el margen de preferencia que cada uno de los principales exportadores latinoamericanos presentó durante el mismo año, marcándose además el efecto que la entrada en vigor del TLCAN originó en cada una de las ramas en estudio.

5.1. Participación y evolución de las 50 principales ramas de exportación de México con destino a los E.U. como proporción de sus exportaciones totales realizadas durante los años de 1992 y 1996.

Analizando la participación que las 50 principales ramas de exportación poseen como proporción de las exportaciones mexicanas totales se observa lo siguiente:

Las 50 principales ramas de exportación representan alrededor del 70% de las exportaciones totales de México, aumentando su participación entre 1992 y 1996 en 0.29%, al pasar de representar el 67.9% de las exportaciones totales en 1992 a representar el 68.1% en 1996.

La mayor parte de las exportaciones de las 50 principales ramas de exportación tienen como principal destino el mercado de los E.U (alrededor del 70%) que aumentó su participación como comprador de los mismos al pasar de recibir el 67.8% de las exportaciones totales de las 50 principales ramas de exportación mexicanas realizadas en 1992 a captar el 75% de las mismas en 1996.

De las 50 ramas en estudio únicamente en 16 casos disminuyó la importancia del mercado norteamericano como importador de los mismos,¹⁶⁵ lo cual indica que para la mayoría de las 50 ramas en cuestión la importancia del mercado norteamericano aumentó consolidándose como su principal mercado de exportación.

En 1992, únicamente 15 de las 50 principales ramas de exportación destinaban menos del 40% de sus exportaciones totales hacia los E.U. (salvo el caso de aceites de petróleo obtenidos de materiales bituminosos no crudos, que destinó el 43.54%), lo cual señala que las restantes dos terceras partes destinaban más del 50% de sus exportaciones totales hacia dicho mercado. Dicho número disminuyó a 9 para 1996, lo cual indica que cada vez se concentran más la exportación nacional en un sólo mercado: el mercado norteamericano.

¹⁶⁵ Los cuales son: vehículos de motor para transporte de personas, conductores eléctricos aislados, receptores de televisión, máquinas automáticas para procesamiento de datos, partes de aparatos de transmisión o tv, circuitos electrónicos integrados, asientos y sillas convertibles o no en camas, café, ropa para mujer o niña, partes de capacitores eléctricos, partes de engranes, otros muebles y aparatos no especificados, artículos de plástico, circuitos impresos y plata.

De las 37 ramas en las cuales México enfrentaba competencia con algún o algunos países latinoamericanos se observa que 14¹⁶⁶ de ellas (el 38%) pese a aumentar la concentración de mercado hacia los E.U. en 1996, en comparación con la participación que dicho mercado representaba en 1992, disminuyeron su participación en las exportaciones totales realizadas durante el mismo período; 8 de ellas¹⁶⁷ a diferencia de las anteriores incrementaron no sólo la participación que poseían en las exportaciones mexicanas totales sino también su presencia en el mercado norteamericano; 5 de ellas (café, otros vegetales, partes de engranes, plata y otros muebles y aparatos no específicos) disminuyeron no sólo su participación como proporción de las exportaciones totales, sino también el nivel de concentración de las mismas hacia el mercado de los E.U.; mientras que las restantes 6 ramas (partes de capacitores eléctricos, artículos de plástico y ropa para mujer o niña, conductores eléctricos aislados, asientos y sillas convertibles o no en camas y vehículos para transporte de bienes) disminuyeron únicamente su concentración de mercado hacia los E.U. (ver cuadro no. 12).

En el cuadro no. 12 también se observa que la concentración de exportaciones más alta hacia los E.U. en 1996 se localiza en las siguientes ramas: válvulas para reducir la presión, tomates, ropa para mujer o niña, ganado bovino, partes y accesorios para vehículos de motor, aparatos eléctricos para interruptores o protectores de circuitos y transformadores eléctricos y máquinas de aire acondicionado.

Por el contrario, la concentración más baja de exportaciones hacia los E.U. se localiza en las siguientes ramas: circuitos impresos, tubos y cañerías de hierro o acero, partes eléctricas de maquinaria y aparatos y ácidos policarboxílicos.

Los aumentos más pronunciados en cuanto a la participación de los E.U., como el principal mercado de exportación que se refiere, se han dado en las ramas de tubos y cañerías de hierro o acero, productos semimanufacturados de hierro o acero, radio receptores, ácidos policarboxílicos y otros artículos de plástico.

Por el contrario los mayores descensos en términos de valor se observan en las siguientes ramas: artículos de plástico, plata, partes de capacitores eléctricos, partes de aparatos de transmisión y televisión, circuitos electrónicos integrados, partes de engranes, máquinas automáticas para procesamiento de datos y café.

¹⁶⁶ Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos crudos, ácidos policarboxílicos, aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos, aparatos eléctricos para interruptores o protectores de circuitos, cobre no refinado, instrumentos y aplicaciones médicas, dentales y quirúrgicas, cerveza de malta, otros artículos de hierro o acero, pistones y engranes de combustión interna, radio receptores, motores eléctricos y generadores, transformadores eléctricos, partes eléctricas de maquinaria y aparatos y partes y accesorios para vehículos de motor.

¹⁶⁷ Tomates, calentadores eléctricos, crustáceos, máquinas de aire acondicionado, productos semimanufacturados de hierro o acero, ropa para hombres y niños tubos y cañerías de hierro o acero y aparatos eléctricos de sonido.

Cabe destacar que sólo 9 de las 50 principales ramas de exportación corresponden a productos primarios, por lo que las restantes 41 ramas corresponden a productos semi o manufacturados, predominando entre estas las industrias eléctrica, automotriz y maquinaria.

Las principales ramas de exportación mexicanas son: aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos crudos, vehículos para el transporte de personas, conductores eléctricos aislados, vehículos para el transporte de bienes y receptores de televisión. Representan en conjunto el 33 de las exportaciones nacionales totales y el 47% de las exportaciones totales de las 50 principales ramas de exportación.

La concentración de mercado hacia los E.U. existente en dichas ramas es muy alta, destinan más del 80% de sus exportaciones totales hacia el mercado norteamericano, pese a que ramas como vehículos para transporte de personas, conductores eléctricos aislados y receptores de televisión han disminuido su concentración de ventas hacia el mercado norteamericano en 1996 en comparación con el porcentaje que destinaban de las mismas en 1992, dicha participación continúa siendo muy elevada.

CUADRO NO. 12
 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO NORTEAMERICANO DENTRO DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACION DE MEXICO
 DURANTE LOS AÑOS DE 1992 Y 1996
 (MILLONES DE DOLARES).

| Rama | 1992 | | | | 1996 | | | | Variación 1996/1992 (7/3) |
|-----------------------------------------------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|-----------------|------------------|----------------|------------------|---------------------------------|
| | Exp.tot (1) | Exp. E.U. (2) | % (2/1) (3) | % de Exp.tot. | Exp.tot. (5) | Exp. E.U. (6) | % (6/5) (7) | % de Exp.tot. | |
| Aceites de petróleo obtenidos de min. bit. crudos | 7416.02 | 4272.35 | 57.61 | 16.03 | 10710.07 | 7032.76 | 65.66 | 11.18 | 13.98 |
| Vehículos de motor para transporte de personas | 3295.49 | 3231.51 | 98.06 | 7.12 | 9720.86 | 8304.97 | 85.43 | 10.15 | -12.87 |
| Conductores eléctricos aislados | 2057.25 | 1982.92 | 96.39 | 4.45 | 4454.15 | 3770.33 | 84.65 | 4.65 | -12.18 |
| Vehículos de motor para transporte de bienes | 584.46 | 442.17 | 75.65 | 1.26 | 3457.40 | 3052.44 | 88.29 | 3.61 | 16.70 |
| Receptores de televisión | 1335.98 | 1228.53 | 91.96 | 2.89 | 3308.77 | 2733.81 | 82.62 | 3.45 | -10.15 |
| Máquinas automáticas para procesamiento de datos | 440.25 | 405.99 | 92.22 | 0.95 | 2706.24 | 2004.65 | 74.07 | 2.83 | -19.67 |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | 1495.31 | 1127.86 | 75.43 | 3.23 | 2699.67 | 2504.91 | 92.79 | 2.82 | 23.02 |
| Pistones y engranes de combustión interna | 1206.67 | 413.83 | 34.30 | 2.61 | 2227.67 | 1416.16 | 63.57 | 2.33 | 85.37 |
| Aparatos eléctric. para interrupt o protect. de circuitos | 765.80 | 680.49 | 88.86 | 1.66 | 1504.30 | 1374.15 | 91.35 | 1.57 | 2.80 |
| Radio receptores | 935.65 | 258.78 | 27.66 | 2.02 | 1346.13 | 1101.67 | 81.84 | 1.41 | 195.90 |
| Partes de aparatos de transmisión o tv. | 947.63 | 788.24 | 83.18 | 2.05 | 1342.53 | 835.58 | 62.24 | 1.40 | -25.18 |
| Transformadores eléctricos | 666.59 | 529.64 | 79.46 | 1.44 | 1302.63 | 1183.01 | 90.82 | 1.36 | 14.30 |
| Circuitos electrónicos integrados | 318.92 | 178.77 | 56.05 | 0.69 | 1188.35 | 501.16 | 42.17 | 1.24 | -24.76 |
| Partes y accesorios de máquinas | 512.94 | 431.71 | 84.16 | 1.11 | 1112.00 | 947.97 | 85.25 | 1.16 | 1.29 |
| Motores eléctricos y generadores | 383.06 | 229.11 | 59.81 | 0.83 | 835.09 | 751.2 | 89.95 | 0.87 | 50.40 |
| Asientos y sillas convertibles o no en c. | 623.01 | 531.24 | 85.27 | 1.35 | 1325.45 | 1065.27 | 80.37 | 1.38 | -5.75 |
| Ropa para hombres y niños | 236.68 | 179.4 | 75.80 | 0.51 | 777.97 | 686.85 | 88.29 | 0.81 | 16.48 |
| Café | 282.09 | 251.57 | 89.18 | 0.61 | 750.23 | 540.76 | 72.08 | 0.78 | -19.18 |
| Aparatos eléctric. para líneas teléf. y telegráficas | 192.51 | 71.36 | 37.07 | 0.42 | 714.91 | 454.75 | 63.61 | 0.75 | 71.61 |
| Ropa para mujer o niña | 213.72 | 210.64 | 98.56 | 0.46 | 698.20 | 678.84 | 97.23 | 0.73 | -1.35 |
| Partes de capacitores eléctricos | 269.10 | 184.82 | 68.68 | 0.58 | 584.52 | 244.04 | 41.75 | 0.61 | -39.21 |
| Partes de engranes | 268.22 | 157.79 | 58.83 | 0.58 | 550.66 | 252.73 | 45.90 | 0.57 | -21.98 |
| Instrumentos y aplicaciones médicas, etc. | 306.71 | 244.84 | 79.83 | 0.66 | 549.08 | 446.29 | 81.28 | 0.57 | 1.82 |
| Aparatos de sonido eléctricos | 248.99 | 38.23 | 15.35 | 0.54 | 543.34 | 151.46 | 27.88 | 0.57 | 81.55 |
| Tomates | 202.09 | 133.17 | 65.90 | 0.44 | 589.88 | 580.35 | 98.38 | 0.62 | 49.30 |

Continúa...

| | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-------------|------|----------------|----------------|--------------|-------------|--------|
| Máquinas eléctricas y aparatos con funciones no.esp. | 171.97 | 39.67 | 23.07 | 0.37 | 522.78 | 125.83 | 24.07 | 0.55 | 4.34 |
| Productos semimanufacturados de hierro o acero | 160.98 | 23.53 | 14.62 | 0.35 | 520.86 | 339.4 | 65.16 | 0.54 | 345.80 |
| Aparatos de transm. para radiotelef. o radiotelegrafía | 236.44 | 187.35 | 79.24 | 0.51 | 1510.53 | 1303.81 | 86.31 | 1.58 | 8.93 |
| Aceites de petróleo obt. de min bit. no crudos | 510.75 | 222.37 | 43.54 | 1.10 | 503.21 | 369 | 73.33 | 0.53 | 68.43 |
| Otros muebles y aparatos no especificados | 245.82 | 235.5 | 95.80 | 0.53 | 486.67 | 421.09 | 86.52 | 0.51 | -9.68 |
| Válvulas para reducir la presión | 221.45 | 164.17 | 74.14 | 0.48 | 494.16 | 491.76 | 99.51 | 0.52 | 34.23 |
| Crustáceos | 223.20 | 154.75 | 69.33 | 0.48 | 482.29 | 357.15 | 74.05 | 0.50 | 6.81 |
| Máquinas de aire acondicionado | 179.54 | 155.32 | 86.51 | 0.39 | 582.22 | 536.51 | 92.15 | 0.61 | 6.52 |
| Otros vegetales | 303.25 | 228.57 | 75.37 | 0.66 | 442.05 | 327.35 | 74.05 | 0.46 | -1.75 |
| Otros artículos de plástico | 561.24 | 129.06 | 23.00 | 1.21 | 433.85 | 203.94 | 47.01 | 0.45 | 104.42 |
| Micrófonos y aparatos similares | 170.23 | 109.7 | 64.44 | 0.37 | 432.53 | 387.32 | 89.55 | 0.45 | 38.96 |
| Productos para sonido y grabación | 337.61 | 164.72 | 48.79 | 0.73 | 430.42 | 273.06 | 63.44 | 0.45 | 30.03 |
| Artículos de plástico | 129.07 | 34.14 | 26.45 | 0.28 | 423.09 | 64.68 | 15.29 | 0.44 | -42.21 |
| Diodos, transistores y conectores similares | 318.59 | 191.95 | 60.25 | 0.69 | 419.29 | 296.69 | 70.76 | 0.44 | 17.45 |
| Otros artículos de hierro o acero | 229.67 | 37.31 | 16.24 | 0.50 | 416.50 | 134.7 | 32.34 | 0.43 | 99.08 |
| Tubos y cañerías de hierro o acero | 119.37 | 1.43 | 1.20 | 0.26 | 388.81 | 33.72 | 8.67 | 0.41 | 623.95 |
| Calentadores eléctricos | 159.10 | 120.92 | 76.00 | 0.34 | 383.53 | 326.45 | 85.12 | 0.40 | 11.99 |
| Cerveza de malta | 186.94 | 147.43 | 78.87 | 0.40 | 373.92 | 306.42 | 81.95 | 0.39 | 3.91 |
| Otros juguetes, partes y accesorios | 215.81 | 134.75 | 62.44 | 0.47 | 369.01 | 254.55 | 68.98 | 0.39 | 10.48 |
| Circuitos impresos | 157.01 | 14.45 | 9.20 | 0.34 | 328.25 | 27.27 | 8.31 | 0.34 | -9.73 |
| Plata | 206.75 | 168.43 | 81.47 | 0.45 | 327.50 | 157.32 | 48.04 | 0.34 | -41.04 |
| Cobre no refinado | 244.77 | 31.56 | 12.89 | 0.53 | 297.14 | 47.28 | 15.91 | 0.31 | 23.40 |
| Acidos policarboxílicos | 227.57 | 10.91 | 4.79 | 0.49 | 280.76 | 35.56 | 12.67 | 0.29 | 164.19 |
| Partes eléctricas de maquinaria y aparatos | 336.43 | 32.77 | 9.74 | 0.73 | 254.31 | 27.62 | 10.86 | 0.27 | 11.50 |
| Ganado bovino | 349.12 | 341.17 | 97.72 | 0.75 | 127.54 | 121.82 | 95.52 | 0.13 | -2.26 |
| Suma de los 50 principales productos de exportación | 31408.1 | 21286.9 | 67.8 | | 66231.3 | 49586.4 | 74.87 | 0.00 | |
| Exportaciones totales | 46254.2 | | | | 95784.4 | | | | |
| Participación de los 50 principales productos de exportación en las exportaciones totales | 67.9 | | | | 68.1 | | | | |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996.

5.2. Análisis de las importaciones de los E.U. en relación a las 50 principales ramas de exportación de México realizadas durante el período de 1990 a 1996.

De las 50 principales ramas de exportación de México a los E.U. no todas enfrentan competencia de otros países latinoamericanos. De hecho, únicamente en 15 ramas México enfrenta competencia con más de dos países latinoamericanos y en 33 de las 37 ramas de exportación analizadas (esto es en el 89%), México es el principal abastecedor latinoamericano de los E.U., únicamente en cuatro casos es otro país latinoamericano el principal proveedor de los E.U., (en cuanto a nivel latinoamericano se refiere) dichas ramas son: aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos (cuyo principal exportador es Venezuela), cobre no refinado (que es exportado principalmente por Chile), crustáceos (cuyo principal exportador latinoamericano es Ecuador) y productos semimanufacturados de hierro o acero (que es exportado sobre todo por Brasil).

Así mismo de las 37 ramas existen 11 en las cuales Canadá y México son los principales abastecedores del continente para E.U., el resto de los países latinoamericanos poseen una participación muy reducida en éste mercado, siendo México el principal oferente latinoamericano (concentrando más del 90% de las exportaciones totales latinoamericanas); no obstante han sido analizadas porque en ellas México enfrenta competencia con más de dos países latinoamericanos y porque aunque los países latinoamericanos poseían hasta 1996 una participación de mercado muy reducida (no rebasaba el 1.0% de las importaciones totales norteamericanas) podrían aumentar la misma en un futuro si gozan de los mismos beneficios que México posee en la actualidad con el TLCAN (no sólo arancelarios, sino también administrativos, etc.) ver cuadro no. 13.

CUADRO NO. 13.
RAMAS DE EXPORTACION EN LAS CUALES MEXICO ENFRENTA A MAS DE DOS
COMPETIDORES LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO NORTEAMERICANO Y ES EL
PRINCIPAL ABASTECEDOR DE LOS E.U.

| Rama | Principales competidores latinoamericanos |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Otros vegetales | Perú, Costa Rica, Chile y Panamá. |
| Café | Colombia, Brasil, Costa Rica y Ecuador. |
| Cerveza de malta | República Dominicana, Perú Ven y El Salvador. |
| Aceites de petróleo obtenidos de minerales bit. crudos | Ven, Colombia, Ecuador y Argentina |
| Artículos de plástico | Honduras, Brasil, C. Rica y Rep. Dominicana |
| Ropa para hombres o niños | Rep. Dom, C. Rica, Honduras y Colombia |
| Ropa para mujer o niña | Rep. Dom, El Salvador, Colombia y Honduras |
| Plata | Brasil, Chile y Perú. |
| Otros artículos de hierro o acero | Rep. Dominicana, Chile, Venezuela y C. Rica |
| Transformadores eléctricos | C. Rica, República Dominicana y Brasil. |
| Partes de capacitores eléctricos | El Salvador, República Dominicana y Brasil. |
| Aparatos eléctricos para interrupt. o protect. de circuitos | Brasil, C. Rica y Rep. Dominicana |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | Venezuela, Brasil y Argentina |
| Asientos y sillas convertibles o no en camas | Chile, Brasil y Argentina |
| Otros muebles y partes no especificados | Honduras, Chile y Brasil. |

Fuente: Elaboración propia con base a Datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996 y con datos del "International Trade Statistics Yearbook", volume II, O.N.U, 1996.

En segundo lugar, dicha competencia se centra sobre todo en productos primarios y semimanufacturados, es decir, a medida que se avanza en complejidad de su producción disminuye el número de países latinoamericanos que son proveedores o competidores potenciales

En tercer lugar, existen ramas en las cuales la competencia se localiza únicamente en dos países latinoamericanos y otras en las cuales México sólo compite con un país de la región (ver cuadro no. 14).

CUADRO NO. 14
RAMAS EN LAS CUALES MEXICO COMPITE CON UNO O DOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO NORTEAMERICANO

| Dos competidores | | Un competidor | |
|---------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------|-----------|
| Rama | Países | Rama | País |
| Tubos y cañerías de hierro o acero | Brasil y Argentina | Pistones y engranes de comb.int. | Brasil |
| Partes de engranes | Brasil y Argentina | Radio receptores | Brasil |
| Partes y accesorios de máquinas | Brasil y Argentina | Máquinas eléctricas y aparatos n.e | Brasil |
| Motores eléctricos y generadores | Brasil y Argentina | Vehículos de motor transporte de personas | Brasil |
| Tomates | Rep.Dom y Venez. | Aparatos de sonido eléctrico | Rep. Dom. |
| Productos semimanuf. de hierro o acero | Venezuela y Brasil | Partes eléctricas de maquinaria y equipo | Rep. Dom. |
| Máquinas de aire acondicionado | Venezuela y Brasil | | |
| Cobre no refinado | Chile y Perú | | |
| Calentadores eléctricos | Costa Rica y Brasil | | |
| Circuitos impresos | Costa Rica y Brasil | | |
| Válvulas para reducir la presión | Brasil y Arg. | | |
| Aparatos eléctricos para líneas telefónicas | C.Rica y Rep.Dom. | | |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996.

El cuadro no. 14 muestra que en 18 de las 37 principales ramas de exportación de México (48%) éste compite sólo con uno o dos países latinoamericanos los cuales son: Argentina, Costa Rica, República Dominicana, Venezuela, Chile, Perú, y Brasil, destacando por su importancia Brasil (país con el cual México compite en 35 de sus 50 principales ramas de exportación cuyo destino es el mercado de los E.U) que compite con México en 13 de las ramas en cuestión y es en 66% de los casos el único competidor latinoamericano de México en los E.U.

Adicionalmente a las 37 ramas estudiadas existen otras 13 ramas en las cuales la competencia se centra únicamente en los países miembros del TLCAN (Canadá y México); el resto de los países latinoamericanos no participa en el mercado norteamericano (ver cuadro no. 15).

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CUADRO NO. 15
RAMAS EN LAS CUALES MEXICO SÓLO COMPITE CON CANADÁ PERO OTROS
PAISES LATINOAMERICANOS TAMBIEN EXPORTAN EL MISMO PRODUCTO
PERO NO A E.U.

| Rama | Potenciales Competidores |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Ganado vacuno | Argentina, Uruguay, Paraguay, Nic., Ven., Brasil, Chile. |
| Máquinas autom. para procesamiento de datos | Brasil, Argentina, Colombia y Chile |
| Micrófonos y aparatos similares | Brasil |
| Productos para sonido y grabación | Brasil |
| Aparatos de transmisión para radiotel y radioteleg. | Brasil, Rep. Dom. y Argentina |
| Receptores de televisión | Argentina |
| Partes de aparatos de transmisión o televisión. | Brasil, Colombia y Argentina |
| Circuitos electrónicos integrados | Brasil y Argentina |
| Vehículos de motor para transporte de bienes | Brasil, Venezuela, Argentina y Chile. |
| Máquinas eléctricas y aparatos con funciones n.e | Brasil, Rep. Dom., Argentina, y Colombia |
| Otros artículos de plástico | Brasil, Colombia, Chile, Argentina, C. Rica y Venezuela |
| Diodos, transistores y conectores similares | Brasil y Argentina |
| Otros juguetes, partes y accesorios | Brasil y Argentina |

Fuente: Elaboración propia con base a Datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996 y con datos del "International Trade Statistics Yearbook", volume II, O.N.U, 1996.

El análisis del cuadro no. 15 muestra que la mayor parte de las ramas en las cuales México (hasta 1996) únicamente competía con Canadá en el mercado norteamericano también son exportadas (aunque a otros países) sobre todo por los siguientes países: Brasil, Argentina, República Dominicana, Costa Rica, Colombia, Chile y Venezuela, de los cuales destaca nuevamente Brasil de compite con México en todas las ramas en cuestión (a excepción de receptores de televisión), siendo en 2 ramas el único competidor latinoamericano de México.

5.3. Tratamiento arancelario de las 50 principales ramas de exportación de México cuyo destino fue el mercado de los E.U. durante el período de 1990 a 1996.

En cuestión de aranceles se distinguen 5 diferentes comportamientos (incluyendo las 13 ramas en las cuales México sólo compite en el mercado norteamericano con Canadá). En el primero se agrupan aquellas ramas (17 de las 37 en estudio) que presentan una disminución considerable en el arancel advalorem aplicado a las mismas en el mercado norteamericano sobre todo a partir de 1994. El segundo comportamiento considera aquellas ramas (14 de las 37) que vieron disminuir de manera importante el arancel advalorem aplicado a las mismas, pero, a diferencia del grupo anterior, esta disminución se presenta sobre todo a partir de 1995. El tercer grupo incluye aquellas ramas que desde 1990 (o antes de 1996) se beneficiaron con el arancel cero de ingreso al mercado norteamericano. El cuarto grupo agrupa aquellas ramas cuyo arancel advalorem aumentó en 1995 en comparación con el arancel aplicado a las mismas en 1994 y que mantuvieron dicha tendencia en 1996 pero cuyo arancel es inferior al aplicado a las mismas en 1990. Finalmente el quinto grupo considera aquellas ramas cuyo arancel advalorem en 1996 fue superior al arancel aplicado a las mismas ramas en 1990 (ver cuadro no. 16).

CUADRO NO. 16
TRATAMIENTO ARANCELARIO DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACION DE
MEXICO DE 1990 A 1996.

| Rama | (a) | (b) | (d) | (e) | (f) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| A) Ramas en las cuales México compite con otros países latinoamericanos en el mercado norteamericano. | | | | | |
| Crustáceos | | | X | | |
| Tomates | | X | | | |
| Otros vegetales | | | | X | |
| Café | | | X | | |
| Cerveza de malta | | X | | | |
| Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos crudos | X | | | | |
| Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos | | X | | | |
| Ácidos policarboxílicos | | | | | X |
| Artículos de plástico | X | | | | |
| Ropa para hombres o niños | | X | | | |
| Ropa para mujer o niña | | X | | | |
| Plata | | | X | | |
| Productos semimanufacturados de hierro o acero | X | | | | |
| Tubos y cañerías de hierro o acero | | | | | X |
| Otros artículos de hierro o acero | | X | | | |
| Cobre no refinado | | | | | X |
| Pistones y engranes de combustión interna | X | | | | |
| Partes de engranes | | X | | | |
| Máquinas de aire acondicionado | | X | | | |
| Partes y accesorios de máquinas y calentadores eléctricos | X | | | | |
| Válvulas para reducir la presión | | | | X | |
| Motores eléctricos y generadores | | X | | | |
| Transformadores eléctricos | | X | | | |
| Calentadores eléctricos | X | | | | |
| Aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas | X | | | | |
| Radio receptores | | | | X | |
| Aparatos eléctricos de sonido | | X | | | |
| Circuitos impresos | X | | | | |
| Partes de capacitores eléctricos | | | | X | |
| Aparatos eléctricos para interruptores o protectores de circuitos | X | | | | |
| Conductores eléctricos aislados | | X | | | |
| Partes eléctricas de maquinaria y aparatos | X | | | | |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | X | | | | |
| Vehículos de motor para transporte de personas | X | | | | |
| Instrumentos y aplicaciones médicas, dentales | X | | | | |
| Asientos y sillas convertibles o no en camas | | X | | | |
| Otros muebles y partes no especificados | | X | | | |
| B) Ramas en las cuales México sólo compite con Canadá | | | | | |
| Ganado vacuno | | | X | | |
| Máquinas automáticas para procesamiento de datos | | X | | | |
| Micrófonos y aparatos similares | | X | | | |
| Productos para sonido y grabación | | X | | | |
| Aparatos de transmisión para radiotelefonía y radiotelegrafía | | X | | | |
| Receptores de televisión | X | | | | |
| Partes de aparatos de transmisión o televisión. | X | | | | |
| Circuitos electrónicos integrados | | | X | | |
| Vehículos de motor para transporte de bienes | X | | | | |
| Máquinas eléctricas y aparatos con funciones no especificadas | X | | | | |
| Otros artículos de plástico | | X | | | |
| Diodos, transistores y conectores similares | | | X | | |
| Otros juguetes, partes y accesorios | | | X | | |

(a) = ramas cuyo arancel advalorem aplicado en los E.U. disminuyó sobre todo a partir de 1994.

(b) = ramas cuyo arancel advalorem aplicado en los E.U. disminuyó sobre todo a partir de 1995.

(d) = ramas que gozaban antes de 1996 de arancel cero de ingreso al mercado norteamericano.

(e) = ramas cuyo arancel advalorem aumentó en 1995 en comparación con el arancel aplicado a las mismas en 1994 y que mantuvieron dicha tendencia en 1996 pero cuyo arancel es inferior al aplicado a las mismas en 1990

(f) = ramas cuyo arancel advalorem en 1996 es superior al arancel aplicado a las mismas en 1990.

Fuente: Elaboración propia con base en Datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996

En el cuadro no. 16 se observan los siguientes elementos de análisis: en primer lugar cabe destacar que de las 17 ramas cuyo arancel advalorem disminuyó de manera importante a partir de 1994 en el mercado norteamericano, el 58% presentó una disminución importante en su nivel arancelario a partir de 1990, perteneciendo en su mayoría a dos industrias: la eléctrica y la automotriz. En el caso de las ramas cuya disminución en el arancel advalorem aplicado a las mismas en el mercado norteamericano se presenta sobre todo a partir de 1995, únicamente en 3 casos (partes de engranes, motores eléctricos y otros artículos de hierro o acero) la disminución en su nivel arancelario fue constante a partir de 1990, para el restante 78% la disminución considerable en su nivel arancelario se aprecia a partir de 1995. En el caso de las ramas cuyo arancel advalorem aumentó en 1995 y 1996, pero que fue inferior al aplicado a las mismas en 1990, se observa un comportamiento disímil debido a que cada una de las tres ramas aumentó en proporción diferente: cobre no refinado por ejemplo pasó de un arancel de cero por ciento en 1990 a un arancel de 0.39% en 1996, tubos y cañerías de hierro o acero (paso de un arancel de 4.95% en 1990 a un arancel de 5.51% en 1996) y ácidos policarboxílicos (paso de un arancel de 0.61% en 1990 a un arancel de 2.44% en 1996).

Además cabe hacer notar que el 38% de las ramas con las cuales México competía hasta 1996 sólo con Canadá disminuyó de manera importante el arancel aplicado a las mismas a partir de 1995, para el 30% se redujo también de manera importante el arancel aplicado a las mismas pero a partir de 1994 y finalmente el restante 23% gozó desde 1994 de arancel cero de ingreso al mercado norteamericano.

5.4. Análisis de la evolución que las 50 principales ramas de exportación de México presentaron en el mercado de los E.U. a raíz de la entrada en vigor del TLCAN.

De las 37 ramas en análisis 11 de ellas aumentaron su participación en el mercado norteamericano sobre todo a partir de 1994, 17 aumentaron su nivel de participación desde 1995, 3 alcanzaron un nivel máximo de participación en 1993 o en 1994, pero a partir de dichos años disminuyeron su participación en el mercado norteamericano; sin embargo, dicha participación es superior a la que tenían en 1990 y las restantes 6 ramas disminuyeron su participación en 1996 en relación con la participación que poseían en 1990 (ver cuadro no. 17).

CUADRO NO. 17
PARTICIPACION DE MERCADO DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACION
DE MEXICO EN EL MERCADO NORTEAMERICANO A RAIZ DE LA ENTRADA EN
VIGOR DEL TLCAN.

| Rama | (a) | (b) | (d) | (e) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| A) Ramas en las cuales México compite con otros países latinoamericanos en el mercado norteamericano. | | | | |
| Crustáceos | | X | | |
| Tomates | | | | X |
| Otros vegetales | | | | X |
| Café | | X | | |
| Cerveza de malta | X | | | |
| Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos crudos | | X | | |
| Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos | | | X | |
| Ácidos policarboxílicos | | X | | |
| Artículos de plástico | | X | | |
| Ropa para hombres o niños | | X | | |
| Ropa para mujer o niña | X | | | |
| Plata | | | | X |
| Productos semimanufacturados de hierro o acero | X | | | |
| Tubos y cañerías de hierro o acero | | X | | |
| Otros artículos de hierro o acero | | X | | |
| Cobre no refinado | | | | X |
| Pistones y engranes de combustión interna | X | | | |
| Partes de engranes | | X | | |
| Máquinas de aire acondicionado | X | | | |
| Partes y accesorios de máquinas y calentadores eléctricos | | X | | |
| Válvulas para reducir la presión | | X | | |
| Motores eléctricos y generadores | X | | | |
| Transformadores eléctricos | | | | X |
| Calentadores eléctricos | | X | | |
| Aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas | X | | | |
| Radio receptores | X | | | |
| Aparatos eléctricos de sonido | X | | | |
| Circuitos impresos | | X | | |
| Partes de capacitores eléctricos | | | | X |
| Aparatos eléctricos para interruptores o protectores de circuitos | | | X | |
| Conductores eléctricos aislados | X | | | |
| Partes eléctricas de maquinaria y aparatos | | | X | |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | | X | | |
| Vehículos de motor para transporte de personas | | X | | |
| Instrumentos y aplicaciones médicas, dentales | X | | | |
| Asientos y sillas convertibles o no en camas | | X | | |
| Otros muebles y partes no especificados | | X | | |
| B) Ramas en las cuales México sólo compite con Canadá | | | | |
| Ganado vacuno | | | | X |
| Máquinas automáticas para procesamiento de datos | | X | | |
| Micrófonos y aparatos similares | X | | | |
| Productos para sonido y grabación | | X | | |
| Aparatos de transmisión para radiotelefonía y radiotelegrafía | X | | | |
| Receptores de televisión | X | | | |
| Partes de aparatos de transmisión y televisión. | | | | X |
| Circuitos electrónicos integrados | | | | X |
| Vehículos de motor para transporte de bienes | | X | | |
| Máquinas eléctricas y aparatos con funciones no especificadas | X | | | |
| Otros artículos de plástico | | X | | |
| Diodos, transistores y conectores similares | | | | X |
| Otros juguetes, partes y accesorios | | | X | |

(a) = ramas cuya participación de mercado aumentó sobre todo a partir de 1994.

(b) = ramas cuya participación de mercado aumentó sobre todo a partir de 1995.

(d) = ramas que alcanzaron un nivel máximo de participación en 1993 o 1994 pero que a partir de dichos años disminuyeron su participación en el mercado norteamericano, sin embargo, dicho nivel fue superior a la participación que poseían en 1990.

(e) = ramas cuya participación en 1996 fue inferior a la participación que poseían en 1990.

Fuente: Elaboración propia con base en Datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996

El análisis del cuadro no. 17 arroja que en el caso de las 13 ramas en las cuales México únicamente competía con Canadá, en 4 de ellas aumentó de manera importante la participación de las exportaciones mexicanas en el mercado norteamericano sobre todo a partir de 1994, en otras 4 éste aumento se presenta a partir de 1995. En la rama otros juguetes, partes y accesorios de modelos a escala se observa una disminución que aunque es pronunciada a partir de 1993 es superior en un 7% a la participación que poseía en 1990, y las restantes 4 ramas a diferencia de las primeras se observa una disminución en su nivel de participación en 1996 en comparación con la participación que poseían en 1990.

5.5. Nivel arancelario de 15 de las 37 principales ramas de exportación de México con destino hacia los E.U. una vez que entró en vigor el TLCAN.

El presente apartado pese a poseer un importante nivel de correlación con el cuadro no. 13 (que muestra el comportamiento arancelario de las 50 principales ramas de exportación de México) se considera por separado debido a la necesidad de resaltar el hecho de que en 15 de las 37 ramas en estudio (el 40%) México enfrentó en 1996 un arancel advalorem que (pese al TLCAN) fue superior al arancel advalorem aplicado a las exportaciones de uno o más países latinoamericanos en el mercado norteamericano durante el mismo año, con ese objeto se ha proseguido a elaborar el siguiente cuadro:

CUADRO NO. 18
RAMAS DE EXPORTACION EN LAS CUALES MEXICO ENFRENTÓ EN 1996
UN ARANCEL SUPERIOR AL APLICADO A LAS EXPORTACIONES DE OTROS PAISES
LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO NORTEAMERICANO

| Rama | Arancel México | Arancel otros países latinoamericanos (%) | % ó No. de veces superior |
|--------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------------------|-----------------------------------|
| Acidos policarboxílicos | 2.44 | 0.66 Venezuela | 4 |
| Calentadores eléctricos | 0.23 | 0.08 Costa Rica | 3 |
| Partes de capacitores eléctricos | 0.78 | 0.04 República Dominicana | 19.5 |
| Conductores eléctricos aislados | 0.46 | 0.06 Venezuela | 8 |
| Transformadores eléctricos | 0.41 | 0.12 Costa Rica | 3 |
| Motores eléctricos y generadores | 0.48 | 0.05 Brasil | 10 |
| Asientos convertibles o no en camas | 0.03 | 0.01 Argentina | 3 |
| Aparatos eléctricos de sonido | 0.15 | 0.10 República Dominicana | 50% |
| Válvulas para reducir la presión | 0.18 | 0.11 Argentina | 63% |
| Circuitos impresos | 0.70 | 0.19 Costa Rica | 4 |
| Partes eléctricas | 0.24 | 0.07 República Dominicana | 3 |
| Aparatos eléctricos para interruptores. | 0.70 | 0.23 Costa Rica y 0.33 República Dominicana | 3 Costa Rica y 112% Rep. Dom. |
| Cerveza de malta | 1.34 | 0.01 Rep. Dom. cero Venezuela y 0.02 Perú. | 134 Rep. Dom. y Venez. y 67% Perú |
| Instrumentos y aplicaciones médicas, dentales y quirúrgicas. | 0.24 | Cero Costa Rica y 0.20 República Dominicana | 24 Costa Rica y 20% Rep. Dom. |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | 0.26 | 0.10 Venezuela y 0.14 Brasil | 160% Venez. y 85% Brasil. |

Fuente: Elaboración propia con base en Datos del Sistema Armonizado de Mercancías de 1990 a 1996

En resumen, la mayor parte de las ramas exportadas por México con destino a los E.U. (el 60%) gozaron en 1996 de un arancel advalorem inferior al aplicado a los restantes países latinoamericanos competidores. En el caso de aquellas ramas en las cuales (en 1996) México presentó aranceles de ingreso superiores a uno o varios países latinoamericanos son Costa Rica y República Dominicana, los dos principales países cuyos aranceles de ingreso al mercado norteamericano fueron inferiores a los aplicados a las exportaciones de México (dichos países aparecen con aranceles inferiores a los de México en 9 de las 15 ramas mencionadas), pese al hecho de que en 1996 el TLCAN ya tenía dos años de haber entrado en vigencia.

El análisis del cuadro no. 18 también muestra que las ramas cerveza de malta, instrumentos y aplicaciones medicas, dentales y quirúrgicas y partes de capacitores eléctricos son las ramas en las cuales México se ha enfrentado a los aranceles advalorem más altos en relación con los otros países latinoamericanos competidores.

5.6. Análisis del margen de preferencia relativo aplicado a 37 de los 50 principales productos de exportación de México en los E.U. en comparación con el aplicado a otros países latinoamericanos.

El margen de preferencia relativo mide el nivel de preferencia arancelaria que un determinado país aplica a las importaciones provenientes de otros países del mundo. Se calcula con la siguiente fórmula: $(T-t)/(1+T)$; donde T es el arancel que se aplica a terceros países y t es el arancel para países de la zona. Un margen de preferencia positivo implica que los aranceles que enfrentan los productos provenientes de un país miembro de una zona de integración son inferiores en el mercado de los otros países también miembros de la zona, en comparación con los aranceles que enfrentan otros países que no forman parte de la misma. En contrapartida, un margen de preferencia negativo (el cual rara vez debiera presentarse porque se supone que al integrarse las economías éstas se otorgarán mutuamente más beneficios que los que conceden al resto del mundo) indica que el arancel que enfrentan los productos provenientes de un país miembro de una zona de integración son superiores a los aranceles que enfrentan los mismos productos provenientes de otros países no miembros de la zona en el mercado de los países que al igual que el primero sí forman parte de una zona de integración.

El análisis del margen de preferencia relativo aplicado a 37 de las 50 principales ramas de exportación de México con destino a los E.U. en 1996 muestra que en 9 de ellas¹⁶⁸ México enfrentó un margen de preferencia negativo en relación con otros países latinoamericanos también oferentes del mismo producto, de los cuales el 55% corresponde a exportaciones de productos primarios.

¹⁶⁸ Tomates, otros vegetales, cerveza de malta, artículos de plástico, cobre no refinado, circuitos impresos, instrumentos y aplicaciones medicas, dentales y quirúrgicas, aparatos eléctricos de sonido y partes eléctricas de maquinaria y aparatos.

Sin embargo, en otras 25 ramas México enfrentó un margen de preferencia positivo en relación con otros países latinoamericanos también oferentes del mismo producto. En 17 de ellas cabe señalar que México enfrentó también aranceles negativos con un país latinoamericano, pero han sido agrupadas en las 25 porque predomina el número de países latinoamericanos con los cuales México enfrentó un margen de preferencia positivo (ver cuadro no. 19).

En las restantes 3 ramas (crustáceos, café y plata) México prácticamente no gozó de margen de preferencia alguno debido a que desde 1990 sus exportaciones al igual que las provenientes de otros países latinoamericanos y las del resto del mundo gozaron de arancel de cero por ciento al ingresar al mercado norteamericano.

Únicamente en 6 ramas de las 37 analizadas el margen de preferencia aplicado a las exportaciones provenientes del resto del mundo fue superior al aplicado a las exportaciones de México; en otras palabras, el margen de preferencia que México enfrentó en tomates, otros vegetales, cerveza de malta, aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos, tubos y cañerías de hierro o acero y cobre no refinado fue negativo con relación al margen enfrentado por los países provenientes del resto del mundo (5 de los cuales pertenecen a productos primarios).

Como puede observarse la mayor parte de las ramas en las cuales México enfrentó un margen de preferencia negativo, no sólo con otros países latinoamericanos también exportadores del mismo producto sino incluso con países provenientes del resto del mundo, corresponden a productos primarios, lo cual indica que en estas ramas México podría verse perjudicado con la conformación del ALCA porque el margen de preferencia que posee en la mayoría de ellos (pese a la entrada en vigor del TLCAN) es negativo.

Sin embargo, el análisis también indica que en la mayoría de las ramas estudiadas (51%) México enfrentó un margen de preferencia positivo en relación con los otros países latinoamericanos, destacando (por su nivel de margen alcanzado) las ramas de ropa para hombres o niños y ropa para mujer o niña.

Son 5 países latinoamericanos de los 12 con los que México compite (Argentina, Brasil, Costa Rica, República Dominicana y Venezuela), con los cuales México enfrentó en alguna rama un margen de preferencia negativo, por lo que con los restantes 7 competidores latinoamericanos (Ecuador, Honduras, Panamá, Perú, Chile, El Salvador y Colombia), México enfrenta un margen de preferencia positivo en la totalidad de sus exportaciones con destino al mercado norteamericano en relación a las exportaciones provenientes de estas naciones.

De las 25 ramas en las cuales México enfrentó un margen de preferencia positivo en relación con otros países latinoamericanos también oferentes en el mercado norteamericano en 6 de ellas¹⁶⁹ enfrenta competencia con más de tres naciones latinoamericanas, por lo que al crearse el ALCA y homologarse los márgenes de preferencia para todos los países latinoamericanos las industrias mexicanas proveedoras de dichos productos en los E.U. se verían afectadas, porque el margen de preferencia que el TLCAN les garantiza en la actualidad sería prácticamente el mismo para las exportaciones latinoamericanas convirtiendo a sus respectivas industrias más competitivas de lo que en la actualidad son.

Ante tal situación la presente tesis plantea la propuesta de que en aquellas ramas como las agrícolas, aquellas con las cuales México compite con más de tres países latinoamericanos e inclusive aquellas ramas en las cuales hasta 1996 México únicamente competía con Canadá, las autoridades mexicanas encargadas de las negociaciones en el ALCA renegocien el margen de preferencia que en su momento el TLCAN otorgó a los productos mexicanos y que con el ALCA es evidente que el mismo disminuirá. Lo anterior es importante porque, por las características propias del proceso de globalización en el que se encuentra la economía actual, las autoridades mexicanas deben buscar otorgarle las mayores ventajas posibles (en la medida que el mismo proceso lo permite) a las industrias mexicanas con el objetivo de mantener por lo menos la participación de mercado que las mismas poseen en la actualidad en el mercado norteamericano; además de que las mismas deben buscar abrirles las puertas en otros mercados con los cuales México hasta el momento de redactar el presente trabajo no había firmado algún tratado de libre comercio, como es el caso de los países del Mercosur, mercados que por las mismas obligaciones que el ALCA establezca posiblemente abran más su comercio con México.

CUADRO NO. 19
COMPARACION DEL MARGEN DE PREFERENCIA DE 37 DE LOS 50 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE MEXICO QUE ENFRENTAN COMPETENCIA EN EL MERCADO DE LOS E.U CON OTROS PAISES LATINOAMERICANOS CON BASE EN EL ARANCEL ADVALOREM APLICADO A DICHAS RAMAS EN 1996.

| Rama | México | Mundo | Países | Latinoamericanos | | |
|-------------------------|--------|-------|---------|------------------|---------|---------|
| Crustáceos | | | | | | |
| Arancel | 0 | 0 | 0 a) | 0 b) | 0 c) | 0 d) |
| Margen de preferencia | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| tomates | | | | | | |
| arancel | 3.09 | 2.85 | 0 e) | 1.35 f) | | |
| Margen de preferencia | - | -0.06 | -3.09 | -0.74 | | |
| otros vegetales | | | | | | |
| arancel | 5.31 | 4.4 | 0.01 g) | 0 h) | 4.71 i) | 0 c) |
| Margen de preferencia | - | -0.17 | -5.25 | -5.31 | -0.11 | -5.31 |
| café | | | | | | |
| arancel | 0 | 0 | 0 k) | 0 d) | 0 h) | 0 a) |
| Margen de preferencia | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| cerveza de malta | | | | | | |
| Arancel | 1.34 | 1.03 | 0.01 e) | 0.02 g) | 0 f) | 0.08 j) |
| Margen de preferencia | | -0.15 | -1.32 | -1.29 | -1.34 | -1.17 |

Continúa...

¹⁶⁹ Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos crudos, aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos, ropa para hombres o niños, ropa para mujer o niña, otros artículos de hierro o acero y otros muebles y partes no específicas.

| | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------|------|-------|---------|----------|---------|----------|
| aceites de petróleo obtenidos de min.bitum. crudos | | | | | | |
| arancel | 0.29 | 0.36 | 0.41f) | 0.5 k) | 0.56 a) | 0.42 j) |
| Margen de preferencia | - | 0.05 | 0.09 | 0.14 | 0.17 | 0.09 |
| aceites de petróleo obtenidos de min.bitum no crudos | | | | | | |
| arancel | 0.7 | 0.68 | 0.95 f) | 0.35 k) | 1.34 d) | 0.9 l) |
| Margen de preferencia | - | -0.01 | 0.13 | -0.26 | 0.27 | 0.11 |
| Acidos policarboxilicos | | | | | | |
| arancel | 2.44 | 3.93 | 12.9 d) | 0.66 f) | | |
| Margen de preferencia relativo | - | 0.30 | 0.75 | -1.07 | | |
| Artículos de plástico | | | | | | |
| arancel | 0.2 | 1.98 | 0 b) | 0.15 d) | 0 h) | 0 e) |
| Margen de preferencia relativo | | 0.60 | -0.20 | -0.04 | -0.20 | -0.20 |
| Ropa para hombres o niños | | | | | | |
| arancel | 1.24 | 11.82 | 8.91 e) | 7.13 h) | 7.95 b) | 17.21 k) |
| Margen de preferencia | | 0.82 | 0.77 | 0.72 | 0.74 | 0.87 |
| Ropa para mujer o niña | | | | | | |
| arancel | 1.65 | 13.35 | 8 e) | 13.31 j) | 8.63 k) | 10.32 b) |
| Margen de preferencia | | 0.82 | 0.71 | 0.81 | 0.72 | 0.77 |
| Plata | | | | | | |
| arancel | 0 | 0 | 0 d) | 0 i) | 0 g) | |
| Margen de preferencia | | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Productos semimanufacturados de hierro o acero | | | | | | |
| arancel | 2.89 | 3.18 | 3.37 d) | 3.4 f) | | |
| Margen de preferencia | | 0.07 | 0.11 | 0.12 | | |
| Tubos y cañerías de hierro y acero | | | | | | |
| arancel | 5.51 | 5.45 | 4.68 d) | 6.07 l) | | |
| Margen de preferencia | | -0.01 | -0.15 | 0.08 | | |
| Otros artículos de hierro y acero | | | | | | |
| arancel | 0.11 | 2.76 | 0.01 e) | 0.33 i) | 0.12 f) | 0 h) |
| Margen de preferencia | | 0.70 | -0.10 | 0.17 | 0.01 | -0.11 |
| Cobre no refinado | | | | | | |
| arancel | 0.39 | 0.3 | 0.34 j) | 0 g) | | |
| Margen de preferencia | | -0.07 | -0.04 | -0.39 | | |
| Pistones y engranes de combustión | | | | | | |
| arancel | 0.42 | 0.57 | 1.34 d) | | | |
| Margen de preferencia | | 0.10 | 0.39 | | | |
| Partes de engranes | | | | | | |
| arancel | 0.96 | 1.81 | 1.42 d) | 0.13 l) | | |
| Margen de preferencia | | 0.30 | 0.19 | -0.73 | | |
| Máquinas de aire acondicionado | | | | | | |
| arancel | 0.07 | 0.76 | 0.01 d) | 1.43 f) | | |
| Margen de preferencia | | 0.39 | -0.06 | 0.56 | | |
| Partes y accesorios de máquinas | | | | | | |
| arancel | 0.01 | 0.05 | 0.04 d) | 0.02 l) | | |
| Margen de preferencia | | 0.04 | 0.03 | 0.01 | | |
| Válvulas para reducir la presión | | | | | | |
| arancel | 0.18 | 2.68 | 0.69 d) | 0.11 l) | | |
| Margen de preferencia | | 0.68 | 0.30 | 0.06 | | |
| Motores eléctricos y generadores | | | | | | |
| arancel | 0.48 | 2.41 | 0.05 d) | 1.48 l) | | |
| Margen de preferencia | | 0.57 | -0.41 | 0.40 | | |
| Transformadores eléctricos | | | | | | |
| arancel | 0.41 | 1.32 | 0.12 h) | 0.62 e) | 0.67 d) | |
| Margen de preferencia | | 0.39 | -0.26 | 0.13 | 0.16 | |

Continúa...

| | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------|------|------|---------|---------|---------|--|
| Calentadores eléctricos | | | | | | |
| arancel | 0.23 | 2.12 | 0.08 h) | 2.29 d) | | |
| Margen de preferencia | | 0.61 | -0.14 | 0.63 | | |
| Aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas | | | | | | |
| arancel | 0.18 | 2.97 | 0.13 h) | 0.47 e) | | |
| Margen de preferencia | | 0.70 | -0.04 | 0.20 | | |
| Radio receptores | | | | | | |
| arancel | 1.33 | 2.06 | 2.58 d) | | | |
| Margen de preferencia | | 0.24 | 0.35 | | | |
| Aparatos eléctricos de sonido | | | | | | |
| arancel | 0.15 | 1.41 | 0.1 e) | | | |
| Margen de preferencia | | 0.52 | -0.05 | | | |
| Circuitos impresos | | | | | | |
| arancel | 0.7 | 3.12 | 0.19 h) | 0.44 d) | | |
| Margen de preferencia | | 0.59 | -0.43 | -0.18 | | |
| Partes de capacitores eléctricos | | | | | | |
| arancel | 0.78 | 6.51 | 3.32 j) | 0.04 e) | 9.04 d) | |
| Margen de preferencia | | 0.76 | 0.59 | -0.71 | 0.82 | |
| Aparatos eléctricos para interrupt. o protección de circuitos | | | | | | |
| arancel | 0.7 | 2.83 | 0.33 e) | 1.01 d) | 0.23 h) | |
| Margen de preferencia | | 0.56 | -0.28 | 0.15 | -0.38 | |
| Conductores eléctricos aislados | | | | | | |
| arancel | 0.46 | 1.47 | 2.52 e) | 0.06 f) | 0.65 d) | |
| Margen de preferencia | | 0.41 | 0.59 | -0.38 | 0.12 | |
| Partes eléctricas de maquinaria y aparatos | | | | | | |
| arancel | 0.24 | 1.3 | 0.07 f) | | | |
| Margen de preferencia | | 0.46 | -0.16 | | | |
| Partes y accesorios para vehículos de motor | | | | | | |
| arancel | 0.26 | 1.38 | 0.1 f) | 0.14 d) | 0.28 j) | |
| Margen de preferencia | | 0.47 | -0.15 | -0.11 | 0.02 | |
| Vehículos de motor para transporte de personas | | | | | | |
| arancel | 0.12 | 1.4 | 2.42 d) | | | |
| Margen de preferencia | | 0.53 | 0.67 | | | |
| Instrumentos y aplicaciones médicas | | | | | | |
| arancel | 0.24 | 2.25 | 0.2 e) | 0 h) | | |
| Margen de preferencia | | 0.62 | -0.03 | -0.24 | | |
| Asientos y sillas convertibles o no en camas | | | | | | |
| arancel | 0.03 | 0.82 | 0.14 j) | 0.05 d) | 0.01 l) | |
| Margen de preferencia | | 0.43 | 0.10 | 0.02 | -0.02 | |
| Otros muebles y partes no específicas | | | | | | |
| arancel | 0.01 | 0.8 | 0.01 b) | 0.07 i) | 0.05 d) | |
| Margen de preferencia | | 0.44 | 0.00 | 0.06 | 0.04 | |

a) = Ecuador, b) = Honduras, c) Panamá, d) = Brasil, e) = República Dominicana, f) = Venezuela, g) = Perú, h) = Costa Rica, i) = Chile
j) = El Salvador, k) = Colombia y l) = Argentina.

Fuentes: Elaboración propia con base a Datos del Sistema Armonizado de Mercancías del año 1996 e información del INTAL para el cálculo del margen de preferencia relativo.

CONCLUSIONES

1. A excepción del TLCAN, la formación de un bloque comercial como el que plantea el Área de Libre Comercio de las Américas es un proceso de integración económica inédito porque involucra a dos de las naciones más desarrolladas del mundo con 32 naciones en vías de desarrollo.
2. La teoría convencional de la integración económica muestra una gran variedad de posibles y contradictorios escenarios en el comercio internacional entre países grandes y pequeños.
3. Han habido intentos de diversos autores para explicar el fenómeno de la integración económica a la luz de los países en desarrollo; sin embargo, no se cuenta con un marco conceptual para analizar la integración entre países de diferente grado de desarrollo porque la teoría pura del comercio internacional se centra únicamente en la integración económica entre países que poseen el mismo nivel de desarrollo.
4. Los beneficios que la teoría pura del comercio internacional menciona que deberían darse para los países pequeños en un proceso de integración (como incremento de bienestar de la población, aumento de salarios, desplazamiento del capital de las regiones de alto costo a las de bajo costo, etc.) pueden presentarse bajo el ALCA en sentido inverso al preconizado por la teoría, debido a la necesidad de los países latinoamericanos de contar con una serie de servicios especializados, etc. que en su mayoría son proporcionados por empresas norteamericanas.
5. Para poder aprovechar los beneficios que el ALCA pudiera ofrecer a los países latinoamericanos éstos deberán realizar ajustes en infraestructura, capacitación de mano de obra y mejoramiento de su capacidad administrativa, entre otros.
6. La situación por la cual que atravesaba la economía norteamericana en 1990 (al formularse la Iniciativa para las Américas) difiere de su situación económica de 1997. En 1990 E.U. presentaba déficit presupuestario de alrededor de los 300 mil millones de dólares, déficit comercial de 100 mil millones de dólares, deuda externa de un monto superior al millón de millones de dólares, etc. En contrapartida, en 1997 presentó superávit presupuestario del orden de los 69 mil 200 millones de dólares, ingresos fiscales del orden de 1721 billones de dólares y un déficit comercial del orden de 210.3 miles de millones de dólares.
7. Además, la "urgencia" que los E.U. tenían en 1990 al formular la iniciativa para el ALCA ha cambiado como efecto del cambio en su situación económica y en su presencia mundial actual caracterizada por un periodo de crecimiento de su PIB que de acuerdo a datos del Departamento de Comercio de E.U. fue de 3% real entre 1994 y 1997.

8. No se ha definido la forma que asumirá el proceso de negociación del ALCA. En principio puede adoptar cualquiera de las siguientes modalidades: establecimiento de acuerdos bilaterales entre E.U. y el resto de los países latinoamericanos; negociación por bloques comerciales; creación del Área de Libre Comercio de América del Sur, ALCAS, que negociaría con la del norte; ampliación del TLCAN al resto del continente; negociaciones hemisféricas entre los 34 países o bien por la vía del Regionalismo Abierto planteado por la CEPAL.
9. Independientemente de la vía a través de la cual se conforme el ALCA los países latinoamericanos deben sustentar las concesiones otorgadas no en el principio de reciprocidad absoluta sino relativa, asegurar el acceso al mercado norteamericano de los productos que en la actualidad se enfrentan a barreras no arancelarias, evitar que E.U. excluya del proceso de apertura a productos de interés especial para la región así como cuidar que las restricciones no arancelarias aplicadas a las exportaciones latinoamericanas sean sustituidas por otras medidas más restrictivas.
10. De los escenarios analizados el de Acuerdos Bilaterales es el que más conviene a E.U. porque gozaría de acuerdos preferenciales en los mercados latinoamericanos en tanto que los otros países de la región seguirían sujetos a las mismas tarifas arancelarias al interior de cada uno de los países de la zona.
11. Desde el punto de vista del interés de América Latina y el Caribe la vía que propone la CEPAL, conocida como el Regionalismo Abierto, sería la más conveniente porque permitiría no solamente una reestructuración productiva al fomentar redes entre empresas nacionales y transnacionales sino porque abarcaría aspectos tales como educación, capacitación de la mano de obra, mejoramiento de infraestructura y telecomunicaciones, etc., necesarios para el desarrollo de la región.
12. La tendencia, sin embargo, parece apuntar en el sentido de ampliar el TLCAN al resto de los países latinoamericanos (la cual no es necesariamente la mejor vía ni la que más conviene a México) por las siguientes razones: 1) la imposibilidad del ejecutivo norteamericano de obtener el "fast track", 2) los temas que incluye el TLCAN están siendo ya abordados en los Grupos de Negociación y 3) la ampliación de los beneficios que gozan México y Canadá en el TLCAN a los países miembros de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.
13. Aún sin definir la vía de conformación ya se inició el proceso de negociación del ALCA, por medio de los Grupos de Negociación, el Comité de Negociaciones Comerciales, las Cumbres de las Américas, etc., se pretende crear la zona de libre comercio de las Américas a partir del 2005.
14. El ALCA incluirá temas como inversiones, compras del sector público y políticas de competencia, que no se encuentran actualmente considerados en el marco de la OMC y que aún no forman parte de los acuerdos existentes entre un gran número de países.

15. Las implicaciones que el ALCA tendrá en el continente variarán de país en país dependiendo de variables como el grado de preparación que cada una de las economías posea al momento de ingresar formalmente a la zona de libre comercio, además de ciertos factores políticos y sociales que deberán enfrentar cada uno de los gobiernos suscriptores de dicho acuerdo (los cuales son complejos de estimar o prever).
16. Muchos de los gobiernos de los países que en este momento favorecen la conformación del ALCA no serán los que negociaran el ingreso formal de sus países al mismo. De hecho, únicamente los presidentes que han tomado posesión de su cargo en los últimos años podrían ver avanzar más las negociaciones; el resto de los mandatarios terminan su período presidencial antes del 2002.¹⁷⁰
17. En México el ALCA afectará su comercio tanto con los E.U. como con los otros países y bloques regionales del continente.
18. En los E.U. el ALCA afectará las exportaciones mexicanas porque al homologar las barreras arancelarias y no arancelarias que este país impone a las exportaciones provenientes de otros países latinoamericanos, los productos mexicanos competirán en igualdad de condiciones con sus competidores latinoamericanos, afectando sobre todo los sectores de productos primarios, textil, automotriz, eléctrico y electrónico.
19. El ALCA afectará no solamente las exportaciones correspondientes a las 50 principales ramas de exportación de México (analizadas en el presente), sino que tendrá efecto en el resto de las exportaciones nacionales cuyo destino es el mercado de los E.U. y que enfrentan o pueden enfrentar competencia de otros países latinoamericanos.
20. El margen de preferencia otorgado a México en el TLCAN particularmente se reducirá en las ramas en las cuales México enfrentó aranceles inferiores a los otros países latinoamericanos también competidores.
21. Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, República Dominicana y Venezuela son los potenciales competidores de México en los productos en los cuales hasta 1996 únicamente competía con Canadá.
22. La ampliación de beneficios comerciales similares a los otorgados a México y a Canadá en el TLCAN a los países miembros de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe afectará en un corto plazo al sector textil mexicano, particularmente a la industria maquiladora de exportación.
23. Los principales competidores de México en las industrias eléctrica, electrónica y automotriz, son Brasil, Argentina, Costa Rica, Venezuela y República Dominicana, siendo Brasil su principal competidor latinoamericano.

¹⁷⁰ Los presidentes a los que se hace alusión son: Hugo Chávez en Venezuela, y Mireya Moscoso en Panamá que tomaron posesión de su cargo en 1999, al igual que Fernando de la Rúa en Argentina, Alfonso Portillo Cabrera en Guatemala y Jorge Battle en Uruguay los cuales aunque acaban de ser electos aún no toman posesión de su cargo, sin olvidar que en este año se celebraran elecciones presidenciales en Chile, México y E.U.

24. En los productos primarios es necesario que las autoridades mexicanas realicen una revisión del margen de preferencia de México en el TLCAN porque en 1996 5 de las 6 ramas en las cuales México enfrentó un margen de preferencia negativo tanto con los países latinoamericanos competidores como con el resto del mundo corresponden a este tipo de productos.
25. Brasil compite con México en 35 de sus 50 principales ramas de exportación por lo que independientemente de la vía a través de la cual se conforme el ALCA las autoridades negociadoras mexicanas deberán poner especial atención en las concesiones que E.U. otorgue a la nación sudamericana (particularmente si la vía de las negociaciones es a través de acuerdos bilaterales).
26. México corre el riesgo de que si los E.U. negocian en forma bilateral con los otros países latinoamericanos (siguiendo la experiencia del ALC que firmó con Canadá cuyas concesiones amplió a México en el TLCAN) este otorgue (conforme vaya negociando los mismos) mayores concesiones a los otros países latinoamericanos que las que posee en el TLCAN.
27. Con el objeto de mantener la posición de mercado obtenida a raíz del TLCAN, las autoridades negociadoras mexicanas deberán renegociar no sólo el margen de preferencia de los productos mexicanos en E.U., sino una serie de compensaciones con base en las concesiones que ese país decida otorgar a los otros países latinoamericanos.
28. Las naciones que más interés deben presentar para México en las negociaciones del ALCA son: Argentina, Brasil, República Dominicana, Costa Rica y Venezuela, porque son las cinco naciones latinoamericanas con las cuales México presenta en algún producto un margen de preferencia negativo.
29. En el caso del comercio intrarregional son las manufacturas los productos que pueden verse más afectados con la creación del ALCA porque México es, junto con Brasil, Venezuela y Colombia uno de los principales países exportadores de manufacturas de la ALADI a otros bloques del continente.
30. EL ALCA abre a México (como a los otros países latinoamericanos) la posibilidad de ingresar a otros mercados del continente en los cuales no tiene acceso privilegiado, especialmente los países miembros del Mercosur¹⁷¹.
31. Finalmente el ALCA puede forzar a industrias nacionales (particularmente a aquellas que poseen un nivel de concentración de más de 90% de sus exportaciones con destino al mercado norteamericano) a considerar la necesidad de diversificar el destino de sus exportaciones al ofrecerles trato igualitario en otros mercados del continente.

¹⁷¹ Aunque en este sentido cabe recordar que México negoció en 1998 un tratado de libre comercio con Uruguay y en la actualidad esta próximo a iniciar negociaciones para la firma de otro tratado con Brasil.

ANEXO ESTADÍSTICO

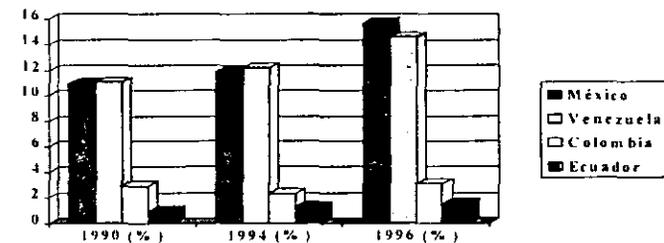
ARANCELES Y PARTICIPACION DE 37 DE LAS 50 PRINCIPALES RAMAS DE EXPORTACION DE MÉXICO Y AMÉRICA LATINA CON DESTINO A LOS E.U. EN 1990, 1994 Y 1996

2709 Aceites de petróleo (obtenidos de minerales bituminosos crudos)

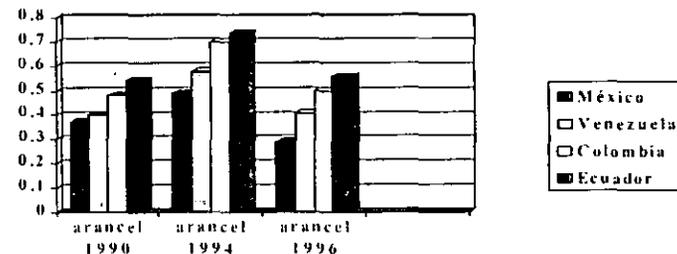
- América Latina surte el 29% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de aceites de petróleo realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de aceites de petróleo en el mercado norteamericano son México, Venezuela, Colombia y Ecuador.
- El principal exportador latinoamericano (hasta 1994) fue Venezuela, representando, el 12% en promedio de las importaciones norteamericanas totales, pero a partir de 1995 fue desplazado de dicha posición por México, que aumentó su participación del 11% en 1990 al 13.5% en 1995 (1.5% superior a la participación alcanzada por Venezuela en ese mismo año). En el caso de Colombia y Ecuador se observa que en el caso del primero aumentó su participación al pasar del 2.9% en 1990 al 3.1% en 1996; Ecuador por su parte, aumentó su participación en un 66% al pasar de representar el 0.9% en 1990 al 1.5% en 1996.
- El arancel advalorem aplicado a las importaciones venezolanas ha sido superior tanto al arancel aplicado a las importaciones mexicanas como a las provenientes del resto del mundo (41% superior en el caso del primero y 13% en el caso del segundo). En el caso colombiano, el arancel advalorem aplicado a sus productos se ha mantenido entre el 0.40 y el 0.50% en promedio y en el caso de Ecuador el arancel aplicado a sus exportaciones ha sido de 0.63% en promedio.
- En el caso del arancel aplicado a las exportaciones mexicanas, este disminuyó al pasar de un nivel de 0.37% en 1990 a un arancel de 0.29% en 1996, el cual fue 58% inferior al aplicado a las importaciones colombianas, 70% inferior al aplicado a las importaciones venezolanas y 51% inferior también al aplicado a las importaciones provenientes de Ecuador.

La presente rama representa el 11.18% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 30% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 66% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 14% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.

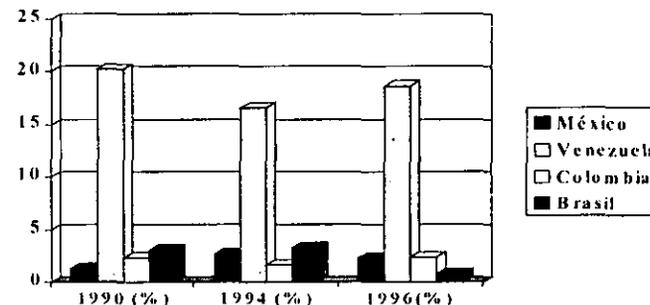


2710 Aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos

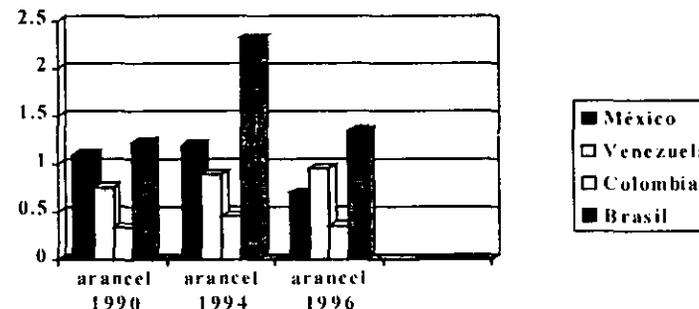
- América Latina surte el 29% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de aceites de petróleo obtenidos de minerales bituminosos no crudos.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: Venezuela, México, Colombia y Brasil.
- El principal proveedor latinoamericano dentro del mercado norteamericano es Venezuela, surte el 18% en promedio de las importaciones norteamericanas totales; México por su parte, ha aumentado su participación del 1.3% en 1990 al 2.3% en 1996, un aumento de 76%. A partir de 1995 Colombia se convirtió en el tercer exportador latinoamericano desplazando de dicha posición a Brasil.
- El arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos disminuyó en un 36% al pasar de un nivel de 1.10% en 1990 a un arancel de 0.70% en 1996, el cual aunque es el doble del arancel aplicado a los productos colombianos también es 37% y 52% inferior al aplicado tanto a los productos venezolanos como al aplicado a los productos brasileños (respectivamente).
- En el caso de los otros exportadores latinoamericanos es Brasil el país cuyas exportaciones se ven más afectadas por altos aranceles de ingreso al mercado norteamericano, debido a que el arancel aplicado a sus exportaciones no sólo es superior al arancel aplicado a las exportaciones de los otros países latinoamericanos en cuestión, sino también al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo (en 1996 por ejemplo el arancel aplicado a sus productos fue 91% superior al arancel aplicado a los productos mexicanos, 41% superior al aplicado a los productos venezolanos y 3 veces superior al aplicado a los productos colombianos).

Esta rama representa el 0.53% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 52% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 73% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 68% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U..

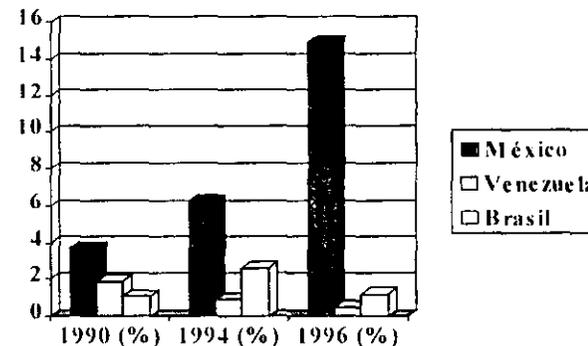


2917 Acidos policarboxilicos

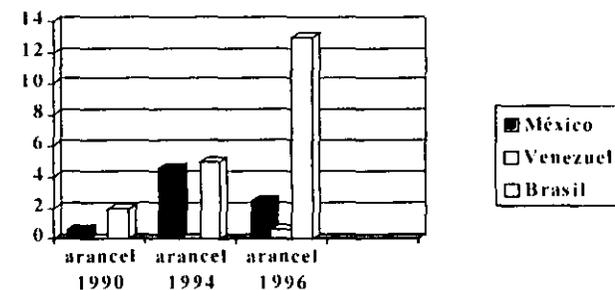
- América Latina surte el 11% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de ácidos policarboxilicos realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, Venezuela y Brasil.
- El principal proveedor latinoamericano de los E.U es México, surte el 9.25% en promedio de las importaciones norteamericanas y el 16% en promedio de las exportaciones latinoamericanas totales. Venezuela y Brasil por su parte disminuyeron su participación al interior del mercado norteamericano, en el caso del primero dicha reducción se presenta a partir de 1993 al pasar de representar el 0.5% de las importaciones norteamericanas totales en 1996 (1.9% inferior a la participación que había alcanzado en 1990), mientras que en el caso brasileño se observa una disminución de 1.2% en relación con la participación que había alcanzado en el año 1994 (de 2.6% en 1994 a 1.2% en 1996).
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso de México a partir de 1992 aumentó el arancel advalorem aplicado a sus exportaciones al pasar de un nivel de 0.01% en 1992 a un nivel de 2.44% en 1996, un aumento de 244%, el cual pese a ser 62% inferior al arancel aplicado a los productos provenientes del resto del mundo y cinco veces inferior también al arancel aplicado a los productos brasileños, también fue tres veces superior al arancel aplicado a los productos venezolanos.
- Las exportaciones venezolanas y brasileñas alcanzaron durante los años de 1992 y 1994 el arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano, sin embargo, a partir del año 1994 el arancel advalorem aplicado a sus exportaciones comenzó a aumentar alcanzando para 1996 el nivel de 0.66% en el caso de los productos venezolanos y de 12.90% en el caso brasileño.

La presente rama representa el 0.29% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 40% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 únicamente el 13% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., casi tres veces la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.



8531 Aparatos eléctricos de sonido

América Latina surte el 7.5% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de aparatos de sonido eléctrico realizadas durante el período de 1990 a 1996.

Los principales exportadores latinoamericanos son: México y República Dominicana.

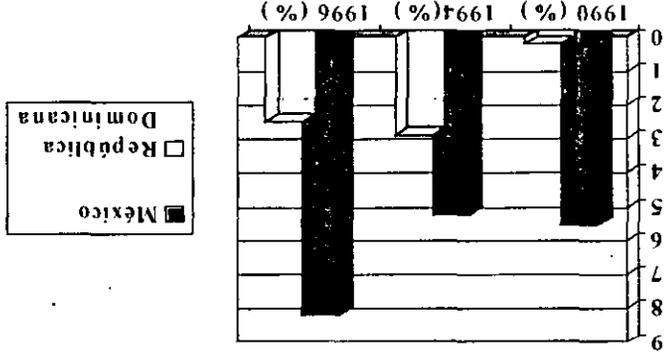
El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 5.5% de las importaciones norteamericanas totales, y más del 70% de las exportaciones latinoamericanas totales, sobre todo a partir de 1994 aumento de manera importante su participación al interior del mercado norteamericano al pasar del 0.2% en 1990 al 2.5% en 1996, 12 veces la participación que poseía en 1990. A nivel latinoamericano, también ha aumentado su participación al pasar de representar el 3% de las exportaciones latinoamericanas totales en 1990 a representar el 23% en 1996.

A nivel de aranceles se observa que en el caso de México (sobre todo a partir de 1995) ha disminuido de manera importante el arancel efectivo aplicado a sus productos al pasar de un nivel de 2.61% en 1990 a un nivel de 0.15% en 1996, una disminución de 94% que aunque es 50% superior al arancel efectivo aplicado a los productos dominicanos, también es nueve veces inferior al arancel efectivo aplicado al resto de las importaciones del mundo.

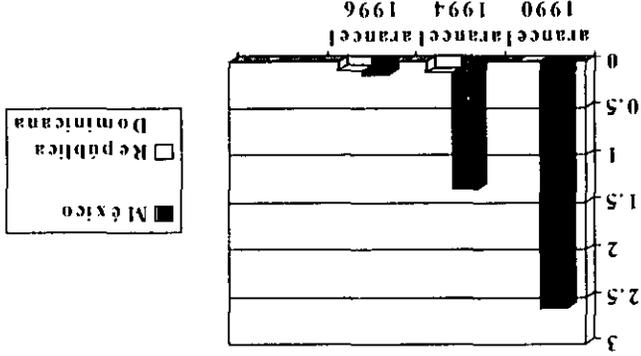
Durante los años de 1990 a 1993, República Dominicana gozó del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano, no obstante, a partir del año 1994 comenzó a aumentar el arancel efectivo aplicado a sus productos alcanzando en 1996 el nivel de 0.10%, el cual aunque es 10% superior al arancel efectivo aplicado a sus productos en 1993 también es 50% inferior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos y 14 veces inferior al aplicado a los productos provenientes del resto de los países del mundo.

La presente rama representa el 0.57% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 28% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 82% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

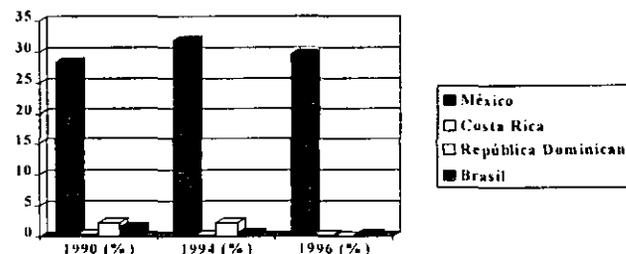


8536 Aparatos eléctricos para interruptores o protectores de circuitos eléctricos

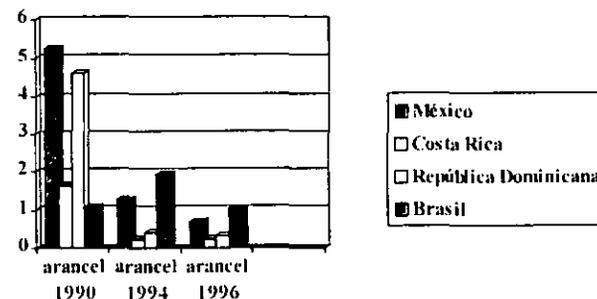
- América Latina surte el 31% en promedio de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, Costa Rica, República Dominicana y Brasil. El principal exportador es México, representa el 30% de las importaciones norteamericanas totales y el 75% en promedio de las exportaciones latinoamericanas totales, aumentó su participación en un 4.5% al pasar del 28.3% en 1990 al 29.6% en 1996.
- Las otras tres naciones latinoamericanas representan en conjunto el 2.5% en promedio de las importaciones norteamericanas totales; sin embargo, su participación a diferencia de México ha disminuido al pasar de representar el 0.2% de las importaciones norteamericanas totales en 1990, en el caso costarricense (una disminución de 33%), el 0.4% en el caso brasileño (una disminución de 73%) y el cero por ciento en el caso dominicano (una disminución de 220%).
- En cuestión de aranceles se observa una disminución importante en el arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos (al pasar del 5.27% en 1990 al 0.70% en 1996, una disminución de 86%), no obstante lo anterior dicho arancel ha sido (a excepción de Brasil) superior al arancel efectivo aplicado al resto de las importaciones latinoamericanas (en 1996 por ejemplo el arancel efectivo aplicado a las importaciones mexicanas fue 204% superior al arancel efectivo aplicado a las importaciones costarrisenses y 112% superior también a las importaciones dominicanas).
- Brasil por su parte ha sido el país latinoamericano cuyas exportaciones se han enfrentado a los aranceles más altos de los cuatro en cuestión (en 1996 por ejemplo el arancel efectivo aplicado a los productos brasileños fue 44% superior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos, 4 veces superior al aplicado a los productos costarrisenses y dos veces superior también al aplicado a los productos dominicanos) aunque también cabe destacar que fue dos veces inferior al arancel efectivo aplicado al resto de las importaciones del mundo.

La presente rama representa el 1.57% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 91% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 3% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

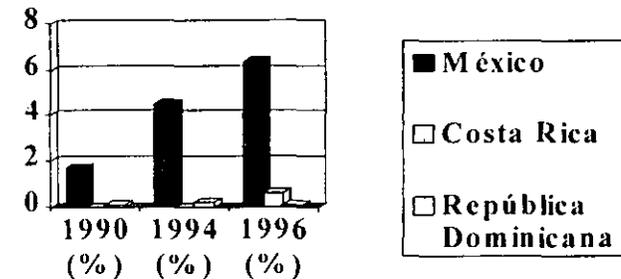


8517 aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas

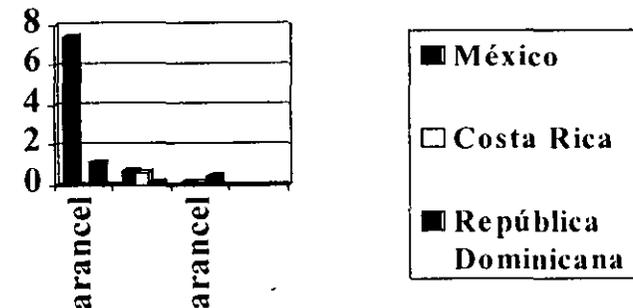
- América Latina surte el 4% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de aparatos eléctricos para líneas telefónicas y telegráficas a E.U. son: México, Costa Rica y República Dominicana.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 3.6% de las importaciones totales norteamericanas y el 92% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante los años de 1990 a 1996. Ha aumentado (sobre todo a partir de 1994) de manera muy importante su participación en el mercado norteamericano, al pasar de representar el 1.7% en 1990 al 6.4% en 1996, casi cuatro veces la participación que poseía en 1990.
- En el caso de Costa Rica y República Dominicana se observa en el primer caso, un aumento importante en su participación en el mercado norteamericano al pasar de un nivel de cero por ciento en 1990 a representar el 0.6% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1996. En el caso de República Dominicana éste ha mantenido su participación en 0.1% de las importaciones totales norteamericanas realizadas de 1990 a 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que hasta 1994 el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas fue superior al arancel aplicado tanto a las importaciones costarrisenses como dominicanas; sin embargo, a partir de 1995 el arancel aplicado a las importaciones dominicanas fue superior al arancel aplicado tanto a las importaciones mexicanas como costarrisenses (dos veces superior en el caso mexicano y casi cuatro veces superior en el caso costarrisenses).
- El arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas ha presentado (sobre todo a partir de 1993) una disminución considerable en su gravamen al pasar de un nivel de 7.44% en 1990 a un nivel de 0.18% en 1996, 41 veces inferior al arancel aplicado a las mismas en 1990.

La presente rama representa el 0.75% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 78% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 64% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 71% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U

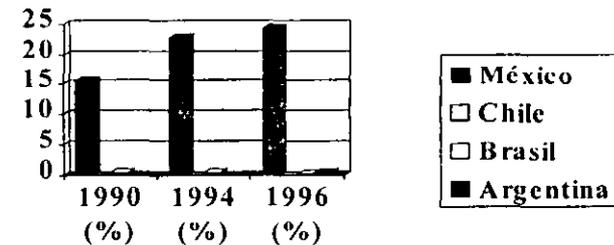


9401 Asientos y sillas convertibles o no en camas

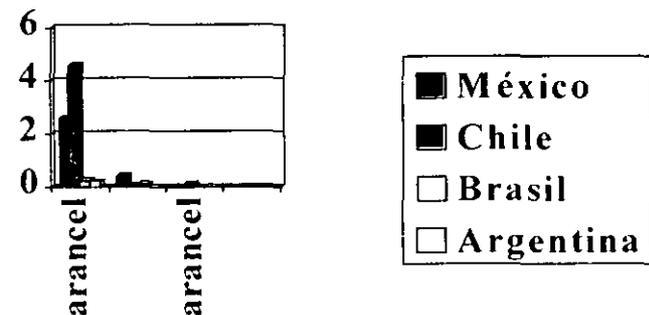
- América Latina surte el 22% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de asientos y sillas convertibles o en camas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de asientos y sillas convertibles o en camas a E.U son: México, Chile, Brasil y Argentina.
- El principal exportador latinoamericano es México representa por sí solo el 21% de las importaciones totales norteamericanas y el 96% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996. Ha aumentado su participación en un 57% al pasar de representar el 15.5% de las importaciones totales norteamericanas efectuadas en 1990 a representar el 24.4% de las mismas en 1996.
- En el caso de los otros exportadores latinoamericanos se observa un comportamiento disímil debido a que mientras que Chile mantuvo su participación en el mercado norteamericano en un 0.1%, Brasil después de haber mantenido (hasta 1995) su participación en un 0.4% de las importaciones totales norteamericanas, disminuyó en 1996 su participación en un 100%. Argentina por su parte después de no poseer participación alguna hasta 1995 alcanzó el 0.5% de las importaciones totales norteamericanas efectuadas en 1996.
- En cuestión de aranceles se observa una disminución importante en el arancel advalorem aplicado a los productos provenientes de los países latinoamericanos en estudio. En el caso del arancel aplicado a los productos mexicanos este fue 86 veces inferior al arancel advalorem aplicado a los mismos en 1990, en el caso de Chile, el arancel aplicado a sus productos fue 33 veces inferior al arancel aplicado a los mismos en 1990, en el caso de Brasil éste fue 5 veces inferior al aplicado a sus productos en 1990 y también fue 23 veces inferior al arancel aplicado a los productos argentinos en 1990.
- En 1996 el arancel advalorem aplicado a los productos mexicanos fue casi 5 veces inferior al arancel aplicado a los productos chilenos, 66% inferior también al arancel aplicado a los productos brasileños pero 3 veces superior al arancel aplicado a los productos argentinos en el mismo año.

La presente rama representa el 1.38% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 2% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 81% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U, una disminución de 6% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



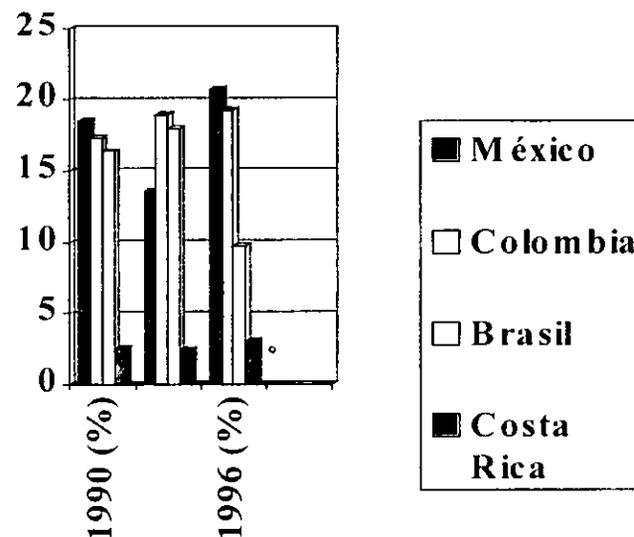
Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.



0901 Café

- América Latina cubre (a excepción de 1995 y 1996) el 70% de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales países latinoamericanos exportadores de café a E.U. son: México, Colombia, Brasil y Costa Rica. Los tres primeros concentran en promedio el 50% de las importaciones totales norteamericanas y el 75% en promedio de las exportaciones latinoamericanas totales.
- México ha aumentado su participación al pasar del 18.55% en 1990 al 20.75% en 1996, un aumento de 11%; Colombia por su parte ha mantenido su participación al interior del mercado norteamericano entre el 17 y el 19% durante el periodo de 1990 a 1996, mientras que Brasil ha disminuido su participación al pasar del 16% en 1990 al 10% en 1996, una disminución de 37.50%; en contraste Costa Rica ha aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 2.52% en 1990 al 3.06% en 1996, un aumento de 21%.
- En cuestión de aranceles, cabe destacar que desde 1990 no solo las exportaciones latinoamericanas, sino también las provenientes del resto del mundo gozan del arancel cero de ingreso al mercado norteamericano, por lo que en el caso de México, si bien la entrada en vigor del TLCAN no le benefició mayormente en cuestión de aranceles, sí lo hizo en cuestión de nivel de exportación al pasar de 320.66 millones de dólares en 1994 a 540.76 millones de dólares en 1996, 39.08 millones de dólares más a las exportaciones realizadas por el segundo proveedor latinoamericano Colombia (de 501.68 millones de dólares en 1996).

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



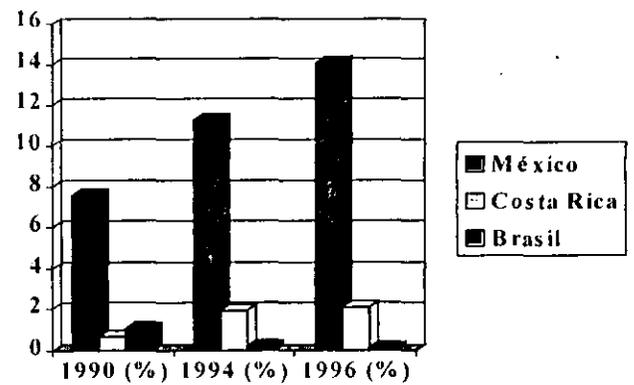
La presente rama representa el 0.78% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 27% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 72% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., 20% inferior a la participación que dicho mercado representaba en 1992.

8516 Calentadores eléctricos

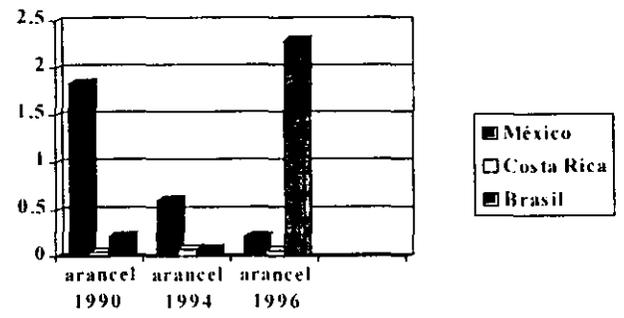
- América Latina representa el 13% de las importaciones norteamericanas totales de calentadores eléctricos realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, Costa Rica y Brasil.
- México es el principal exportador latinoamericano representa por si solo 11% en promedio de las importaciones totales norteamericanas, y más del 80% de las exportaciones totales latinoamericanas; ha aumentado su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 7.6% en 1990 a representar el 14.1% en 1996, un aumento de 85%.
- Costa Rica al igual que México ha aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 0.7% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 a representar el 2.1% en 1996 un aumento de 346% .
- Brasil por su parte a diferencia de los casos anteriores ha disminuido su participación como proveedor latinoamericano al pasar del 1.1% en 1990 al 0.1% en 1996, una disminución de un punto porcentual.
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso de México aunque ha disminuido de manera importante el arancel efectivo aplicado a sus productos al pasar de 1.83% en 1990 al 0.07% en 1996, mismo que aunque resulta ser inferior al arancel efectivo aplicado tanto a los productos brasileños como a los provenientes del resto del mundo (en 1996 por ejemplo el arancel efectivo aplicado a las exportaciones mexicanas fue 9 veces inferior al arancel efectivo aplicado a las importaciones brasileñas y a las importaciones provenientes del resto del mundo) fue en 1996 187% superior al arancel efectivo aplicado a las importaciones costarricenses.
- Hasta 1994 el arancel efectivo aplicado a las importaciones brasileñas fue inferior al arancel efectivo aplicable a las importaciones mexicanas, no obstante a partir de 1995 dicho arancel aumento alcanzando el nivel de 2.29% en 1996, 25 veces superior al arancel que poseía en 1994.
- Costa Rica por su parte ha sido el país de los tres en cuestión que ha gozado de los aranceles más bajos de ingreso al mercado norteamericano, alcanzando en 1996 el nivel de 0.08%.

La presente rama representa el 0.40% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 18% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 85% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 12% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.

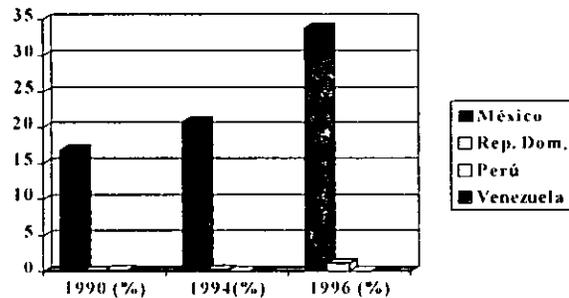


Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U..

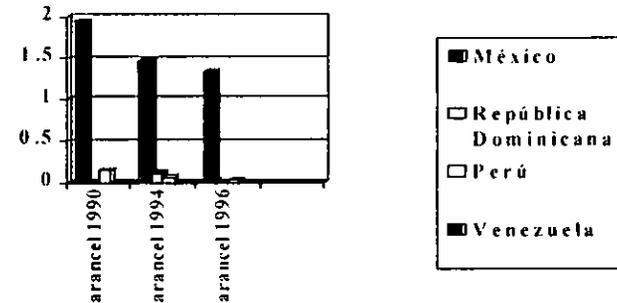


2203 Cerveza de malta

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.



- América Latina cubre el 22.5% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de cerveza realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos de cerveza son: México, República Dominicana, Perú y Venezuela. El principal exportadora latinoamericana es México, representa por sí solo el 22% de las importaciones norteamericanas totales y más del 90% de las exportaciones totales latinoamericanas; ha aumentado su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 16.85% en 1990 a representar el 33.81% en 1996, un aumento de más de 100%. En el caso de las otras naciones latinoamericanas se observa que en el caso de República Dominicana y Perú aumentaron su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.08% en 1990 a representar el 1.14% en el caso del primero y del 0.04% en 1990 al 0.06% en 1996 en el caso del segundo, en contrapartida Venezuela disminuyó su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 0.10% en 1990 a representar el 0.05% en 1995, una disminución de 100%.
- En cuestión arancelaria se observa que en los casos de República Dominicana, Venezuela y Perú el arancel aplicado a sus exportaciones no ha rebasado el nivel de 0.35% de arancel efectivo durante el período de 1990 a 1996, llegando incluso a gozar durante varios años del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano. En el caso de México se observa que a diferencia de los casos anteriores y pese a que el arancel efectivo aplicado a sus exportaciones ha disminuido al pasar de un nivel de casi 2% en 1990 a un nivel de 1.34% en 1996, una disminución de 32%, este ha sido superior al arancel aplicado tanto al resto de los países latinoamericanos como a las importaciones provenientes del resto del mundo (en 1996 por ejemplo el arancel aplicado a los productos mexicanos fue 134 veces superior al arancel aplicado a los productos dominicanos, 134 veces superior al aplicado a los productos venezolanos, 131 veces superior al aplicado a los productos peruanos y 30% superior también al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo).

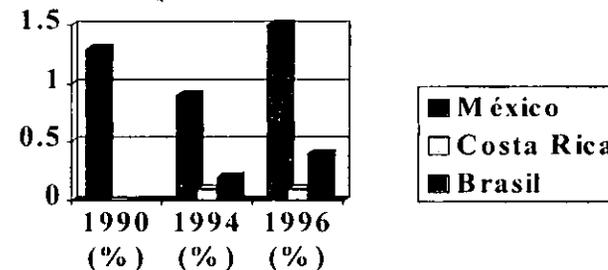
La presente rama representa el 0.39% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 2.5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 82% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 4% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

8534 Circuitos Impresos

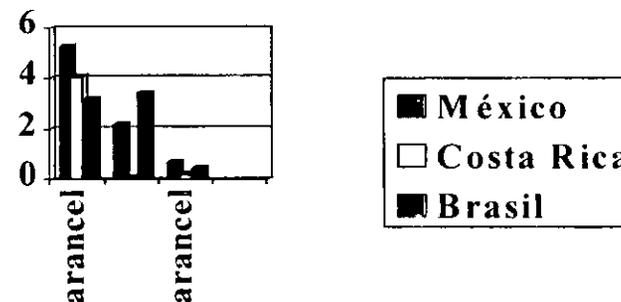
- América Latina surte el 13% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de circuitos impresos realizadas durante el periodo de 1990 a 1996
- Los principales proveedores latinoamericanos de circuitos impresos a E.U son: México, Costa Rica y Brasil
- El principal exportador latinoamericano es México, en 1990 y 1992 representó el 100% de las exportaciones totales latinoamericanas disminuyendo dicha participación en 1996 al representar el 75% de las mismas. Al interior del mercado norteamericano pese a haber disminuido su participación en 1994 y 1995 aumentó en 1996 su participación en relación con la participación que representaba en 1990 (en un 15%).
- Costa Rica y Brasil por su parte aumentaron su participación en el mercado norteamericano al pasar de un nivel de cero por ciento en 1990 a representar el 0.1% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1996 en el caso de Costa Rica y de 0.4% en el caso de Brasil.
- En cuestión de aranceles se observa una disminución considerable en el arancel aplicado a los tres países en estudio (más de 7 veces en el caso de México, 21 veces en el caso de Costa Rica y 7 veces también en el caso de Brasil). Además se observa que Costa Rica es el país que ha gozado (sobre todo a partir de 1993) de los aranceles más bajos, siendo en 1996 casi 4 veces inferior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas y casi dos veces inferior también al aplicado a las importaciones brasileñas.
- En el caso del arancel aplicado a las exportaciones mexicanas se observa que (pese a haber disminuido considerablemente su nivel de 1990 a 1996) esté fue superior (desde 1995) al arancel aplicado tanto a las importaciones costarrisenses como a las importaciones brasileñas (casi cuatro veces superior al aplicado a las importaciones costarrisenses en 1996 y 60% superior también al aplicado a las importaciones brasileñas realizadas durante el mismo año).

La presente rama representa el 0.34% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, la misma participación que poseía en 1992. En 1996 el 8% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., 24 veces la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



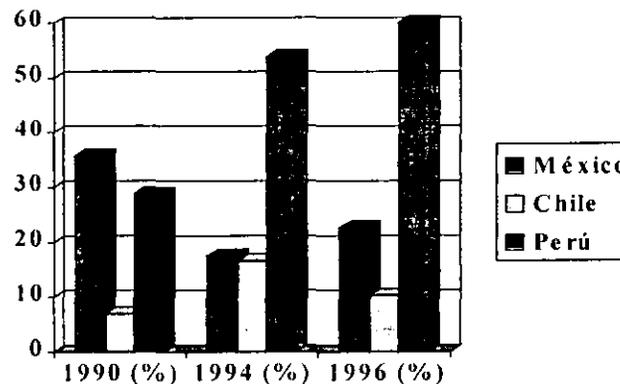
Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.



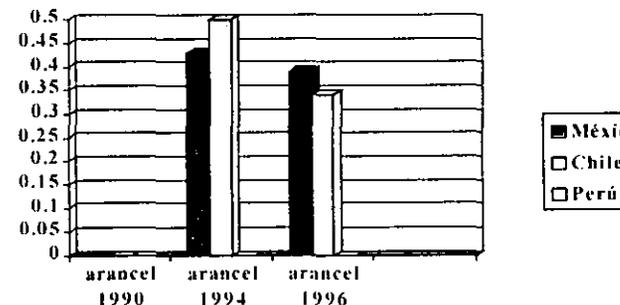
7402 Cobre no refinado

- América Latina surtió el 81% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de cobre no refinado realizadas durante los años de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: Chile, México y Perú. Chile es el principal exportador, representa por sí solo el 43.4% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y el 47.8% de las exportaciones latinoamericanas totales.
- México por su parte después de haber alcanzado un nivel máximo de participación en 1993 (al representar el 36.5% de las importaciones norteamericanas totales) disminuyó su participación, alcanzando en 1996 el nivel de 22.7%, porcentaje que resulta ser 36% inferior a la participación que había alcanzado en el año de 1990 (de 35.7%).
- Perú al igual que México aumentó su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 6.8% en 1990 a representar el 10.3% en 1996, un aumento de 51%.
- En cuestión de aranceles, se observa que las exportaciones chilenas después de haber alcanzado el arancel de cero por ciento durante los años de 1990 a 1992, se han enfrentado (a excepción de 1996) a un arancel que ha sido superior tanto al arancel efectivo aplicado a los otros países latinoamericanos en cuestión como a las exportaciones provenientes del resto del mundo; en 1996 por ejemplo, el arancel aplicado a las exportaciones chilenas fue 34% superior al arancel efectivo aplicado a las exportaciones peruanas y 13% superior también al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo, aunque fue durante ese mismo año 14% inferior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos.
- Por su parte México al igual que Chile gozo hasta el año 1992 del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano, pero a partir de 1993 el arancel efectivo aplicado a sus exportaciones comenzó a aumentar ubicándose en un nivel de 0.39% en 1996, aumento que si bien no ha sido considerable (y ha sido inferior al arancel efectivo aplicado a las importaciones provenientes del resto de los países latinoamericanos) si ha sido, a partir de 1994, superior al arancel efectivo aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo.
- Perú es el único país latinoamericano de los analizados cuyas exportaciones han gozado durante el periodo de 1990 a 1996 del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.



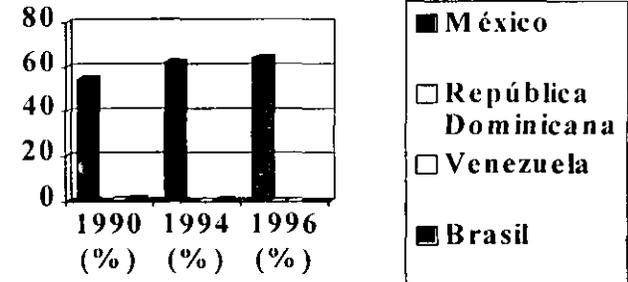
La presente rama representa el 0.31% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 41% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 únicamente el 16% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 23% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

8544 Conductores Eléctricos Aislados

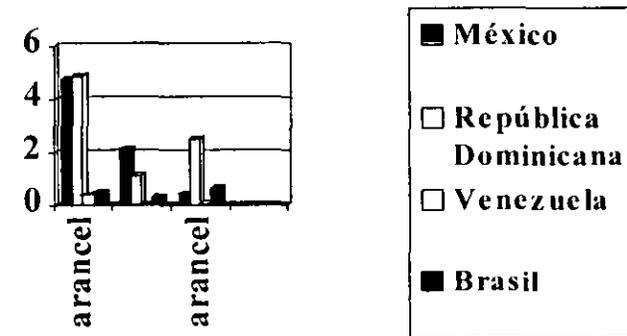
- América Latina surte el 61.4% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de conductores eléctricos aislados realizados durante el periodo de 1990 a 1996
- Los principales proveedores latinoamericanos de conductores eléctricos aislados a E.U. son México, República Dominicana, Venezuela y Brasil
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 60% de las importaciones totales norteamericanas y el 97% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996. Ha aumentado de manera importante su participación como proveedor norteamericano (sobre todo a partir de 1993) al pasar de representar el 54.8% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1990 a cubrir el 64% de las mismas en 1996, un aumento de 17%.
- En el caso de los otros países latinoamericanos se observa una disminución importante en su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar en el caso de República Dominicana el 0.3% de las importaciones norteamericanas totales realizadas en 1990 a únicamente el 0.1% de las mismas en 1996, del 0.7% en 1990 a únicamente el 0.2% de las mismas en 1996 en el caso de Venezuela y del 1% de las importaciones totales norteamericanas en 1990 a únicamente el 0.1% de las mismas en el caso de Brasil
- En cuestión de aranceles se observa que a excepción de Brasil disminuyó el arancel advalorem aplicado a las exportaciones mexicanas, dominicanas y venezolanas de 1990 a 1996 (10 veces en el caso de México, a la mitad en el caso de República Dominicana y de 85% en el caso de Venezuela) En el caso brasileño el arancel advalorem aplicado a sus exportaciones aumento en un 30%. También se observa que Venezuela es el país cuyas exportaciones se han visto beneficiadas por el arancel más bajo en comparación con las importaciones de los otros países latinoamericanos (en 1996 por ejemplo fue casi ocho veces inferior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas, 42 veces inferior también al aplicado a las importaciones dominicanas y 11 veces inferior también al aplicado a las importaciones brasileñas).
- Cabe mencionar que (sobre todo a partir de 1995) el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas disminuyó considerablemente, siendo únicamente superior al arancel aplicado a las importaciones venezolanas pero inferior al aplicado a las importaciones dominicanas y brasileñas (5 veces inferior en el caso del primero y 41% en el caso del segundo)

La presente rama representa el 4.65% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 4.4% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 85% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 12% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



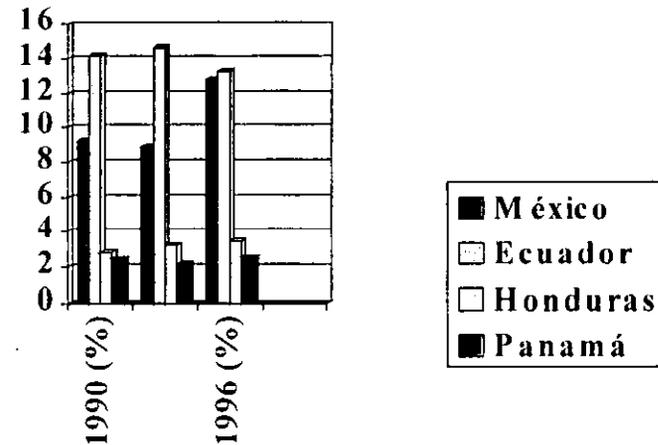
Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.



0306 Crustáceos

- Los principales exportadores latinoamericanos de crustáceos a E.U.son: Ecuador, México, Honduras y Panamá. Cubren en conjunto alrededor del 30% de las importaciones totales norteamericanas realizadas durante los años de 1990 a 1996.
- El principal proveedor latinoamericano de los E.U es Ecuador, representó en promedio el 14.6% de las importaciones norteamericanas totales, seguido de México (el cual aumentó su participación al pasar de representar el 9.19% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 a representar el 13% en 1996, un aumento de 41%). El tercer lugar lo ocupa Honduras con el 3.44% de las importaciones norteamericanas totales realizadas en 1996. Finalmente el análisis considera a Panamá quien aumentó su participación del 2.44% en 1990 al 2.52% en 1996, un aumento de 3.27%.
- En este caso como en otros que se analizaran con posterioridad, el arancel advalorem aplicado a esta rama goza del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano. Por lo que en este caso el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN) no ofreció un margen preferencial para México. En resumen: el arancel advalorem que se aplica a esta rama no es un obstáculo para el ingreso de los productos latinoamericanos al mercado norteamericano, por el hecho de que la mayoría de los países latinoamericanos gozan ya del arancel cero de ingreso a este mercado.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



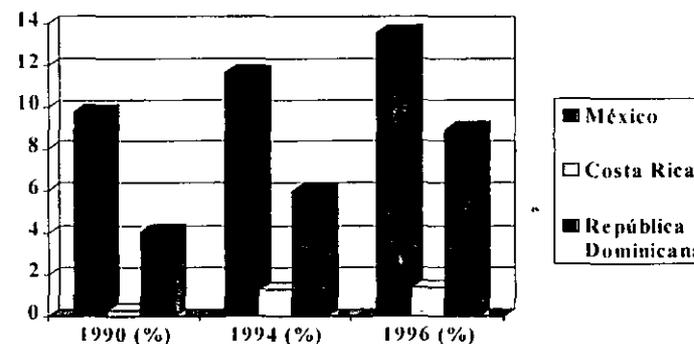
La presente rama representa el 0.50% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 4% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 74% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 7% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

9018 Instrumentos y aplicaciones médicas, dentales y quirúrgicas.

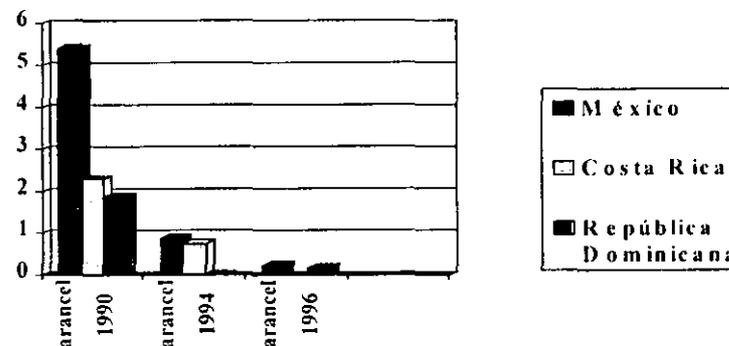
- América Latina cubre el 19% en promedio de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son México, República Dominicana y Costa Rica. El principal exportador es México; representa el 11% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y el 53% de las exportaciones totales latinoamericanas, ha aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 9.8% en 1990 a representar el 13.6% en 1996 un aumento de casi cuatro puntos porcentuales.
- República Dominicana también ha aumentado de manera importante su participación como proveedor norteamericano al pasar del 4.15% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 al 9% de las mismas en 1996, un aumento de casi cinco puntos porcentuales.
- Costa Rica por su parte al igual que México y República Dominicana aumentó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.3% en 1990 a representar el 1.4%, un aumento de un punto porcentual.
- En cuestión de aranceles México vio reducirse de manera importante (sobre todo a partir de 1994) el arancel efectivo aplicado a sus productos al pasar de un nivel de 5.41% en 1990 a un nivel de 0.24% en 1996, el cual pese a dicha disminución fue 24 veces superior al arancel efectivo aplicado a los productos costarrisenses y 20% superior al aplicado a los productos dominicanos.
- En el caso del arancel efectivo aplicado a los productos dominicanos, este ha disminuido (sobre todo a partir de 1992) al pasar de un nivel de 1.87% en 1990 a un nivel de 0.20% en 1996, el cual (durante el período en estudio) siempre resultó ser inferior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos.
- En el caso de los productos costarrisenses se observa que sobre todo a partir de 1995 disminuyó de manera considerable el arancel aplicado a sus productos, alcanzando inclusive (a diferencia de México) en 1996 el arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano.

La presente rama representa el 0.57% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 14% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 81% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 2% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

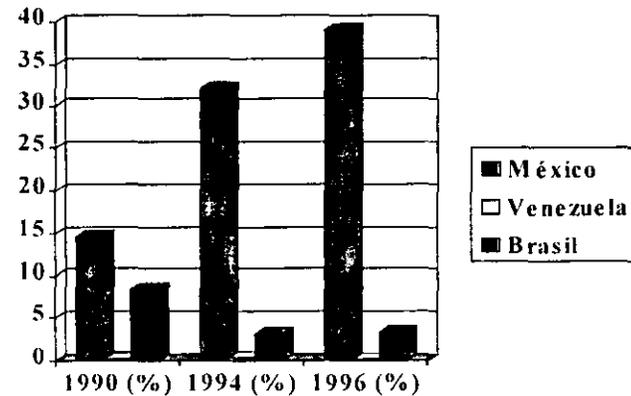


8415 Máquinas de aire acondicionado

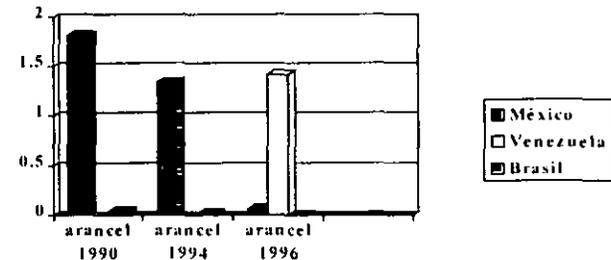
- América Latina cubrió el 33% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de máquinas de aire acondicionado realizadas durante el periodo de 1990 a 1996
- Los principales exportadores latinoamericanos son, México, Brasil y Venezuela. El principal exportador es México, representa por sí solo el 28% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y el 66% en promedio de las exportaciones latinoamericanas totales; aumentó su participación de mercado en un 169% al pasar de representar el 14.5% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 a representar el 39.1% en 1996.
- Brasil por su parte ha disminuido de manera importante su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 8.5% en 1990 a representar únicamente el 3.3% de las importaciones totales realizadas en 1996, una disminución de más de cinco puntos porcentuales.
- Venezuela por su parte posee una participación reducida al interior del mercado norteamericano al representar únicamente el 0.15% en promedio de las importaciones totales norteamericanas.
- A nivel de aranceles se observa que en el caso de México el arancel efectivo aplicado a sus exportaciones disminuyó ubicándose en el nivel de 0.07% en 1996 (96% inferior al arancel aplicado a sus productos en 1990) además (a partir de 1993) dicho arancel fue inferior al arancel aplicado tanto a las exportaciones venezolanas como a las provenientes del resto del mundo, en 1996 por ejemplo fue 20 veces inferior al arancel aplicado a los productos venezolanos y 10 veces inferior también al arancel aplicado al resto del mundo; sin embargo, durante el mismo año fue 6 veces superior al arancel aplicable a las exportaciones brasileñas.
- El arancel aplicado a los productos brasileños ha sido inferior tanto al arancel aplicado a las exportaciones del resto del continente como al aplicado al resto del mundo (en 1996 por ejemplo el arancel aplicado a las exportaciones brasileñas fue 6 veces inferior al arancel efectivo aplicado a las exportaciones mexicanas, 142 veces inferior al aplicado a las exportaciones venezolanas y 75 veces inferior también al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo).
- En el caso de Venezuela cabe mencionar (que después de haber gozado del arancel de cero por ciento para sus importaciones hasta el año 1994) vio incrementarse el arancel efectivo aplicado a sus productos, ubicándose en un nivel de 1.43% en 1996, 88% superior al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo.

La presente rama representa el 0.61% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 56% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 92% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 6.5% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

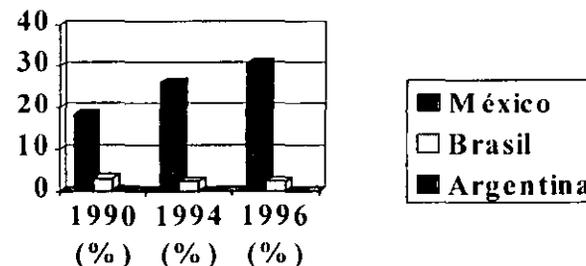


8501 Motores eléctricos y generadores

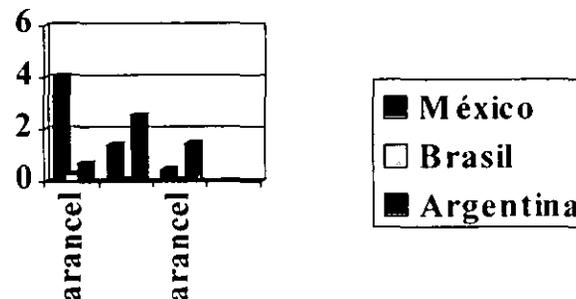
- América Latina surte el 27.5% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de motores eléctricos y generadores realizadas durante el periodo de 1990 a 1996
- Los principales proveedores latinoamericanos de motores eléctricos y generadores a E.U son: México, Brasil y Argentina.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 25% de las importaciones totales norteamericanas y el 90% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante los años de 1990 a 1996.
- Brasil y Argentina por su parte (a partir de 1990) disminuyeron su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 3% y 0.2% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1990 respectivamente a representar el 2.2% en el caso brasileño (una disminución de 26%) y prácticamente el cero por ciento en el caso argentino en 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que a partir de 1992 el arancel advalorem aplicado a las importaciones argentinas ha sido superior tanto al arancel advalorem aplicado a las importaciones brasileñas como mexicanas (en 1996 por ejemplo éste fue 29 veces superior al arancel aplicado a las importaciones brasileñas y tres veces superior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas). A su vez, el arancel aplicado a las importaciones brasileñas ha gozado durante el periodo de estudio de los aranceles más bajos en comparación con los otros países en estudio (en 1996 por ejemplo, éste fue 9 veces inferior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas).
- En el caso del arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas se observa que éste (sobre todo a partir de 1995) ha disminuido de manera importante al pasar de un nivel de 4.07% en 1990 a un nivel de 0.48% en 1996, un nivel que resulta ser 8 veces inferior al aplicado a las mismas en 1990.

La presente rama representa el 0.87% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 89.95% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 50% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U..

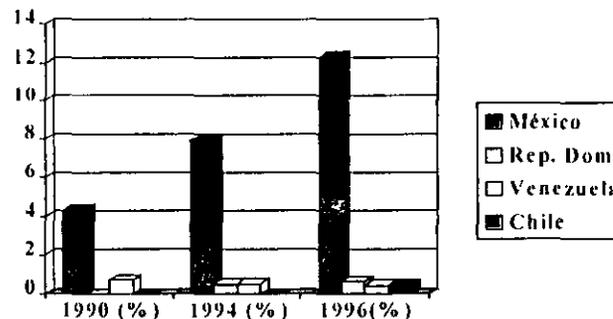


7326 Otros artículos de hierro o acero

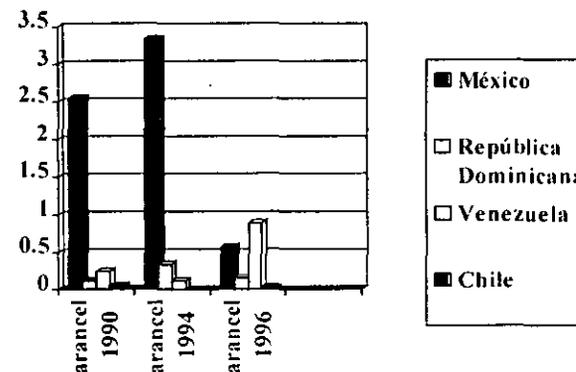
- América Latina cubrió el 10% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de otros artículos de hierro o acero realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores son: México, República Dominicana, Venezuela y Chile. México es el principal exportador latinoamericano, representa por sí solo el 7.8% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y más del 70% de las exportaciones totales latinoamericanas, ha aumentado su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 4.3% en 1990 a representar el 12.3% en 1996, un aumento de 186%.
- En el caso de las otras naciones latinoamericanas se observa que en los casos de República Dominicana y Chile aumentaron su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de un nivel de cero por ciento en 1990 a representar el 0.6% en 1996 en el caso del primero y al 0.4% en el caso del segundo; en contrapartida, Venezuela disminuyó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.7% en 1990 a representar el 0.4% en 1996, una disminución de 43%.
- En cuestión de aranceles se observa una disminución importante en todos los casos, destacando por su magnitud el arancel aplicado a las importaciones chilenas, el cual disminuyó en 1921% al pasar de un nivel de 0.67% en 1990 (el cual fue superior al arancel efectivo aplicado al resto de los países latinoamericanos) a un nivel de 0.33% en 1996, seguido del arancel efectivo aplicado a las importaciones mexicanas el cual paso de un nivel de 2.91% en 1990 a un nivel de 0.11% en 1996, una disminución de 96% que fue 9% inferior al arancel aplicado a las importaciones venezolanas, 3 veces inferior al aplicado a las importaciones chilenas y 25 veces inferior también al aplicado al resto de las importaciones del mundo.
- En el caso de República Dominicana y Venezuela se observa que durante el periodo en estudio sus exportaciones respectivas han gozado de aranceles efectivos de ingreso muy bajos al mercado norteamericano con un promedio de 0.43% en el caso dominicano y de 0.06% en el caso venezolano.

La presente rama representa el 0.43% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 14% en relación con la participación que poseía en 1992, no obstante lo anterior en 1996 el 32% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., casi el doble de la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

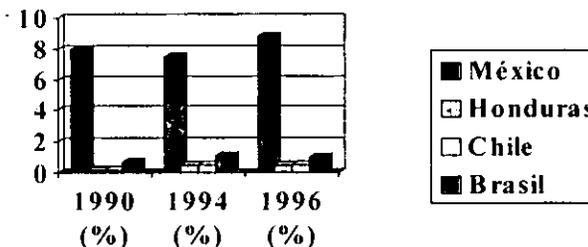


9403 Otros muebles y partes no especificadas

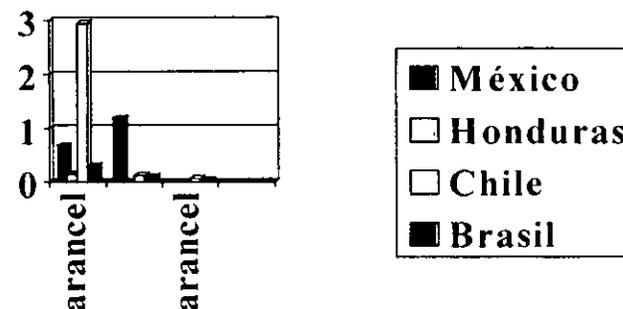
- América Latina surte el 10.5% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de otros muebles y aparatos no especificados realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de otros muebles y aparatos no especificados a E.U son: México, Honduras, Chile y Brasil.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 8% de las importaciones totales norteamericanas y el 76% de las exportaciones totales norteamericanas realizadas durante el período de 1990 a 1996. Aumentó su participación en un 10% al pasar de representar el 8% de las importaciones totales norteamericanas efectuadas en 1990 a representar el 8.8% de las mismas en 1996 (recuperándose después de haber disminuido su participación en 1994 y 1995 representando únicamente el 7.3% de las importaciones totales norteamericanas).
- En el caso de los otros exportadores latinoamericanos se observa un aumento importante en su nivel de participación en el mercado norteamericano al representar el 0.5% de las importaciones totales norteamericanas efectuadas en 1996 en el caso de Honduras (más del doble de la participación que poseía en 1990), el 1.0% en el caso de Brasil (un aumento de 43%) y de 0.5% en el caso de Chile (al igual que Honduras un aumento de más del doble de la participación que poseía en 1990).
- En cuestión de aranceles se observa una disminución muy importante en el arancel advalorem aplicado a los productos provenientes de los países latinoamericanos en estudio, 69 veces inferior al aplicado a los mismos en 1990 en el caso de México, 16 veces inferior en el caso de Honduras, 42 veces inferior en el caso de Chile y 6 veces inferior en el caso de Brasil.
- En 1996 el arancel advalorem aplicado a los productos mexicanos fue 7 veces inferior al arancel aplicado a los productos chilenos, 5 veces inferior al arancel aplicado a los productos brasileños y prácticamente igual al arancel aplicado a los productos hondureños.

La presente rama representa el 0.51% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 4% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 86% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 10% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.

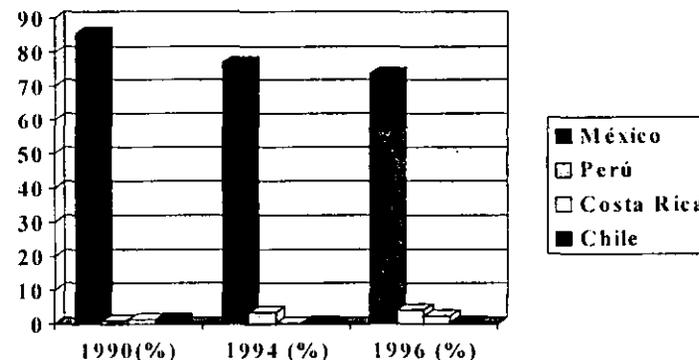


0709 Otros vegetales

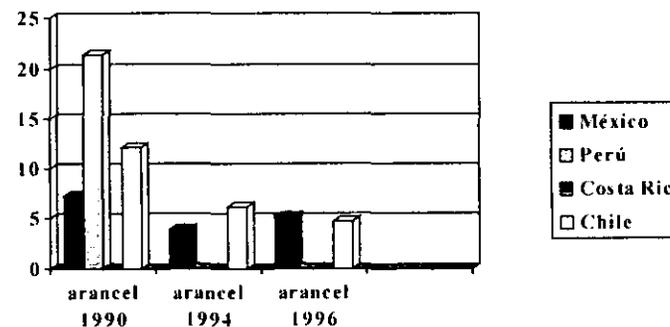
- América Latina surte el 85% en promedio de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son México, Costa Rica, Chile y Perú.
- México es el principal proveedor latinoamericano, representa por sí solo el 78% de las importaciones norteamericanas totales, sin embargo pese a lo anterior ha disminuido su participación en el mercado norteamericano al pasar del 85.37% en 1990 al 73.86% en 1996, una disminución de 13%.
- Chile al igual que México disminuyó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 1.10% en 1990 a representar el 0.58% en 1996, una disminución de 47%.
- Costa Rica y Perú por su parte a diferencia de los anteriores, aumentaron su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 2.33% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 en el primer caso (92% superior a su participación en 1990) y de 4.21% en el caso del segundo (367% superior a la participación que poseía en 1990)
- En cuanto a aranceles se refiere pese a que el arancel aplicado a los productos mexicanos ha presentado una disminución de 27% en relación al arancel que poseía en 1990, este fue en 1996 superior no solo al arancel aplicado al resto de los países latinoamericano sino inclusive al resto de las importaciones del mundo (fue 5 veces superior al arancel aplicado a los productos costarisenses y peruanos, 13% superior al aplicado a los productos chilenos y 20% superior al aplicado a las importaciones del resto del mundo)
- En el caso del arancel aplicado a los países latinoamericanos cabe mencionar que Costa Rica ha gozado desde 1993 del arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano, mientras que el arancel aplicado tanto a las importaciones chilenas como peruanas ha disminuido considerablemente de 1990 a 1996 (2133% en el caso del primero y 61% en el caso del segundo).

La presente rama representa el 0.46% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 30% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 74% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 2% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

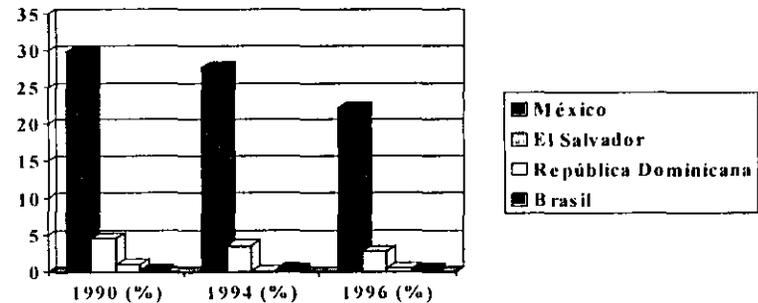


8532 Partes de capacitores eléctricos

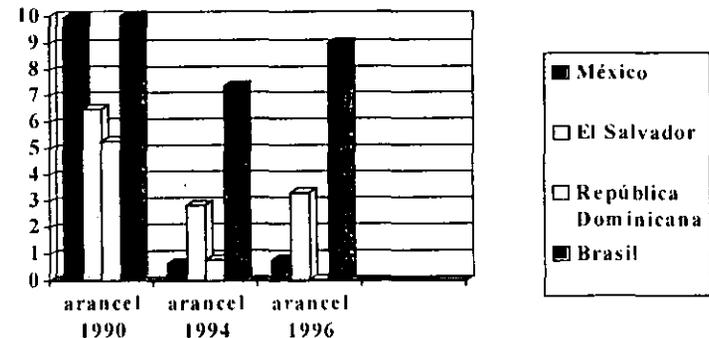
- América Latina cubre el 31% en promedio de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son México, El Salvador, República Dominicana y Brasil. El principal exportador es México, representa el 26% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y más del 70% de las exportaciones latinoamericanas totales, no obstante lo anterior ha disminuido su participación de mercado al pasar del 30.1% en 1990 al 22.3% en 1996 una disminución de 25%.
- El Salvador también disminuyó su participación en el mercado norteamericano en un 40% al pasar de representar el 4.6% en 1990 a representar el 2.8% en 1996.
- República Dominicana por su parte al igual que México y el Salvador también disminuyó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 1.1% en 1990 al 0.5% en 1996, una disminución de 54%.
- Brasil es el único de los países en cuestión que aumentó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.3% en 1990 a representar el 0.5% en 1996, un aumento de 66%.
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso de México (sobre todo a partir de 1994) ha disminuido de manera importante el arancel aplicado a sus productos al pasar del 9.95% en 1990 al 0.78% en 1996, 12 veces inferior al arancel que poseía en 1990.
- En el caso de los otros países latinoamericanos se observa que el arancel aplicado a sus respectivos productos ha disminuido de manera importante a partir de 1990 (en el caso salvadoreño este disminuyó en un 48%, en el caso dominicano en un 99% y en el caso brasileño un 96%) y que a excepción de Brasil, este ha sido inferior al arancel efectivo aplicado al resto de las importaciones del mundo (96% inferior en el caso salvadoreño y 162 veces inferior en el caso dominicano), mientras que el arancel aplicado a las importaciones dominicanas cabe mencionar, ha sido inferior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas (en 1996 por ejemplo fue 19 veces inferior al aplicable a las importaciones mexicanas realizadas durante el mismo año).

La presente rama representa el 0.61% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 42% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 39% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

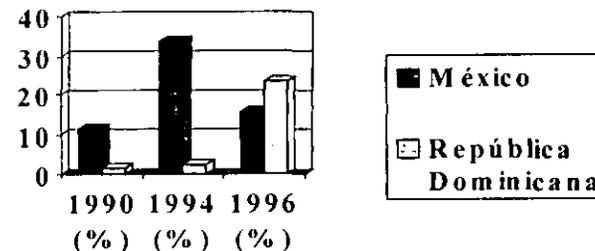


8548 Partes Eléctricas de Maquinaria y Aparatos

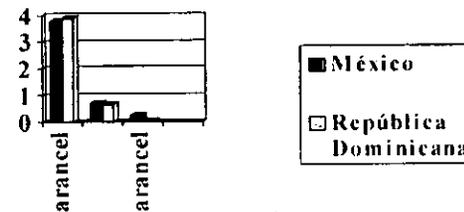
- América Latina surte el 28% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de partes eléctricas de maquinaria y aparatos realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de partes eléctricas de maquinaria y aparatos a E.U. son México y República Dominicana.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 27% de las importaciones totales norteamericanas y el 96% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante el período de 1990 a 1996, no obstante y pese a haber alcanzado niveles históricos de participación en 1993 y 1994 disminuyó su participación en el mercado norteamericano alcanzando el 24% de las mismas en 1996 (una participación que aunque es más del doble de la participación que poseía en 1990, también es 33% inferior a la alcanzada en 1993).
- En el caso de República Dominicana al igual que México después de haber alcanzado niveles históricos de participación en 1993 y 1994 (de 2.4% y 2.5% respectivamente) también disminuyó su participación en 1996, aunque a diferencia de México el nivel de participación que representó en 1996 fue inferior a la participación que poseía en 1990 (en un 26%).
- En cuestión de aranceles se observa que de 1990 a 1992 el arancel advalorem aplicado a las importaciones dominicanas fue superior al arancel aplicado a las importaciones mexicanas, sin embargo, a partir de dicho año y hasta 1996 se observa que el arancel aplicado a las importaciones mexicanas fue superior al aplicado a las importaciones dominicanas (en 1996 por ejemplo el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas fue 3 veces superior al arancel aplicado a las importaciones dominicanas). No obstante el arancel aplicado a las importaciones mexicanas en 1996 fue 15 veces inferior al arancel aplicado a sus productos en 1990, proporción que resulta ser inferior a la proporción de reducción que presentó el arancel aplicado a las importaciones dominicanas en el mismo período (el arancel aplicado a las importaciones dominicanas en 1996 fue 55 veces inferior al arancel aplicado a las mismas en 1990).

La presente rama representa el 0.27% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 63% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 únicamente el 11% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 11% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.

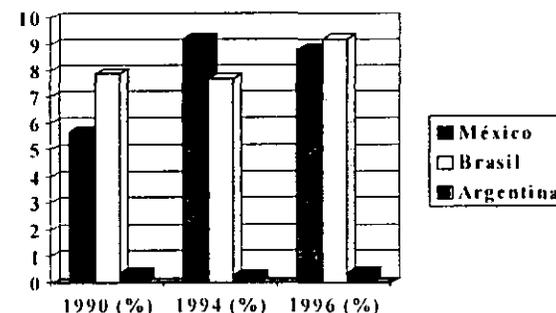


8409 Partes de engranes

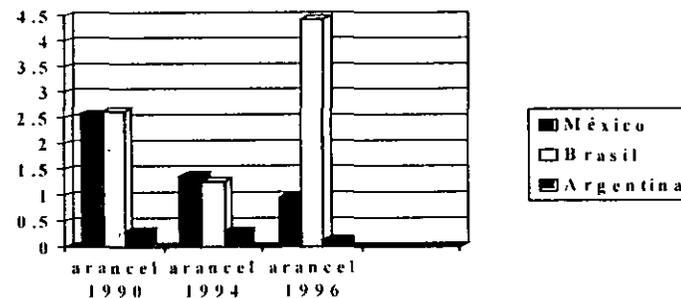
- América Latina surte el 16% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de partes de engranes durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, Brasil y Argentina.
- A partir de 1992 (y a excepción de 1996) el principal exportador latinoamericano fue México (desplazo a Brasil de esa posición) aumentando su participación en el mercado norteamericano al pasar del 5.7% de las importaciones totales realizadas en 1990 al 8.8% en 1996, un aumento de 54%.
- Brasil por su parte también aumentó su participación de mercado en los E.U al pasar de representar el 7.9% en 1990 al 9.2% en 1996, un aumento de 16% que se refleja en 115.88 millones de dólares, 12.53 millones de dólares más a los obtenidos por México durante ese mismo año.
- Argentina pese a que representa únicamente el 0.36% en promedio de las importaciones norteamericanas totales posee aranceles más bajos a los aplicables tanto a México como a Brasil.
- A nivel arancelario pese a que el arancel aplicado a las exportaciones mexicanas ha disminuido al pasar del 2.58% en 1990 al 0.96% en 1996, una disminución de 61.5%, este fue 7 veces superior al arancel aplicado a las exportaciones argentinas realizadas durante el mismo año.
- En el caso de los productos brasileños pese a haber disminuido el arancel aplicado a los mismos, este ha sido superior al aplicado tanto a los productos mexicanos como argentinos (47% superior a las exportaciones mexicanas y 10 veces superior a las exportaciones argentinas).

La presente rama representa el 0.57% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 2% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 46% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U, una disminución de 22% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

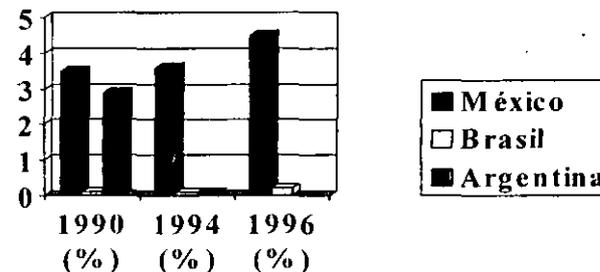


8473 partes y accesorios de máquinas

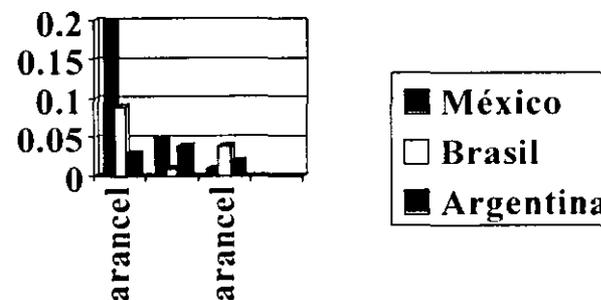
- América Latina surte el 4.2% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de partes y accesorios de máquinas realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de partes y accesorios de máquinas a los E.U. son: México, Brasil y Argentina.
- El principal exportador latinoamericano fue México que aumentó su participación en 28% al pasar de representar el 3.5% en 1990 a representar el 4.5% de las importaciones norteamericanas totales realizadas en 1996. Representando a su vez más del 90% de las exportaciones latinoamericanas totales cuyo destino fue el mercado norteamericano.
- Brasil y Argentina por su parte poseen una participación muy pequeña al interior del mercado norteamericano del 0.2% en 1996 en el caso del primero y de cero por ciento en el caso del segundo. Brasil aumentó su participación de 1992 a 1996 al pasar de prácticamente un nivel de cero por ciento en 1992 a representar el 0.2% de las importaciones norteamericanas totales. Argentina a diferencia de Brasil después de haber alcanzado un nivel máximo de exportaciones en 1992 (representando el 0.2% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en dicho año) disminuyó su participación hasta un nivel de cero por ciento en 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso del arancel advalorem aplicado a las exportaciones mexicanas este disminuyó de manera importante (sobre todo a partir de 1993) alcanzando un nivel de 0.01% en 1996, una disminución de 95% en relación con el arancel que poseía en 1990. Además se observa que en 1996 dicho arancel fue inferior al arancel aplicado tanto a las importaciones brasileñas como argentinas, siendo cuatro veces inferior al primero y dos veces inferior al arancel aplicado a las importaciones provenientes de Argentina.
- En el caso del arancel advalorem aplicado tanto a las importaciones brasileñas como argentinas se observa que en ambos casos éste disminuyó al pasar de un nivel de 0.09% en 1990 a un nivel de 0.04% en el caso del primero y de un nivel de 0.03% en 1990 a un nivel de 0.02% en 1996 en el caso del segundo.

La presente rama representa el 1.16% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 4.5% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 85% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 1.3% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en el mercado de los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en los E.U.

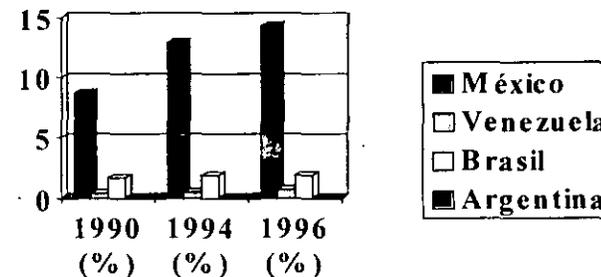


8708 Partes y Accesorios para Vehículos de Motor

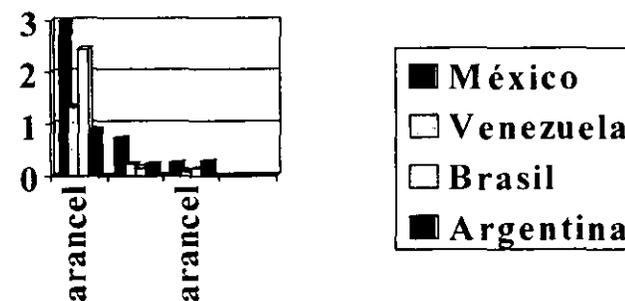
- América Latina surte el 15% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de partes y accesorios para vehículos de motor realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de partes y accesorios para vehículos de motor a E.U. son: México, Venezuela, Brasil y Argentina.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 12.6% de las importaciones totales norteamericanas y el 84% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996. Ha aumentado su participación en el mercado norteamericano en un 61% al pasar de representar el 8.7% de las importaciones totales efectuadas en 1990 a representar el 14.3% de las mismas en 1996.
- En el caso de los otros países latinoamericanos se observa que en los casos de Venezuela y Brasil aumentó la participación que poseían en el mercado norteamericano al pasar de un nivel de 0.4% en 1990 a un nivel de 0.7% en 1996 en el caso del primero y de 1.7% en 1990 al 1.9% en 1996 en el caso del segundo. Argentina por su parte mantuvo su participación en el mercado norteamericano en un nivel de 0.1% durante el periodo en estudio.
- En cuestión de aranceles se observa que hasta 1995 el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas fue superior al arancel aplicado a las importaciones provenientes de los otros países latinoamericanos en cuestión. No obstante, en 1996 dicha tendencia cambió, siendo el arancel aplicado a las importaciones mexicanas inferior al arancel aplicado a las importaciones brasileñas (en un 8%) pero continuó siendo más de dos veces superior al arancel aplicado a las importaciones venezolanas y 85% superior también al aplicado a las importaciones brasileñas.
- En general se observa una disminución considerable en el arancel advalorem aplicado a las importaciones latinoamericanas. En el caso de México el arancel aplicado a sus exportaciones disminuyó de manera considerable (sobre todo partir de 1993) al pasar de un nivel de 2.98% en 1990 a un 0.26% en 1996. En el caso de los otros países latinoamericanos el arancel aplicado a sus exportaciones fue 13 veces inferior al aplicado a las mismas en 1990 en el caso venezolano, 17 veces inferior en el caso brasileños y 3 veces inferior en el caso argentino.

La presente rama representa el 2.82% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 13% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 93% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 23% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.

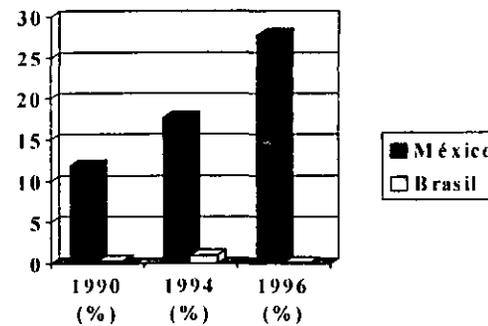


8407 Pistones y engranes de combustión interna

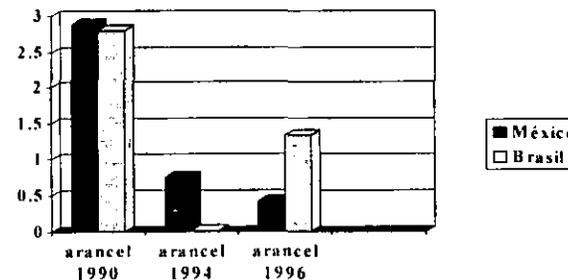
- América Latina cubre el 19% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de pistones y engranes de combustión interna
- Los principales exportadores latinoamericanos son. México y Brasil.
- México es el principal exportador latinoamericano, ha aumentado su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 12% en 1990 al 27.8% en 1996 un aumento de 132%. A nivel latinoamericano también ha aumentado su participación al pasar el 21% en 1990 al 44% en 1996, un aumento de 109%
- Brasil por su parte pese a haber aumentado (hasta 1993) su participación como proveedor norteamericano al alcanzar el nivel de 2.5% de las importaciones norteamericanas totales en ese año, a partir de 1994 comenzó a disminuir su participación al interior del mercado norteamericano al pasar del 2.5% referido en 1993 a únicamente el 0.2% en 1996, una caída de 90%.
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso de México ha disminuido el arancel efectivo aplicado a sus productos al pasar del 2.89% en 1990 al 0.42% en 1996, una disminución de 85% .
- Hasta 1994, el arancel efectivo aplicado a los productos brasileños había sido inferior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos (370% en 1994), no obstante a partir de 1995 dicha tendencia se modifico alcanzando en 1996 un porcentaje que resulta ser 3 veces superior al arancel efectivo aplicado a las exportaciones mexicanas y 135% superior también al arancel efectivo aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo.

La presente rama representa el 2.33% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 11% en relación con la participación que poseía en 1992; sin embargo, en 1996 el 64% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., casi el doble de la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

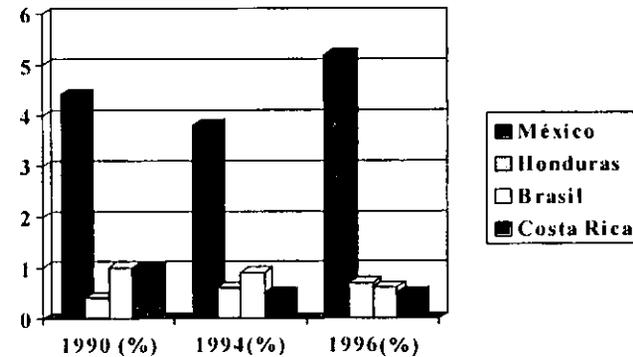


3923 Artículos de plástico

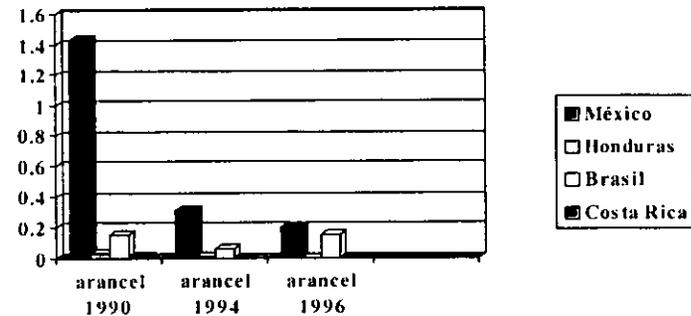
- América Latina cubre el 7% de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son México, Honduras, Brasil y Costa Rica. El principal exportador latinoamericano es México, representa en promedio el 4.4% de las importaciones totales norteamericanas y más del 60% de las exportaciones totales latinoamericanas; ha aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 4.4% en 1990 a representar el 5.2%, un aumento de 18%.
- Los otros países latinoamericanos poseen una participación menor en el mercado norteamericano, la cual aunque ha aumentado en el caso de Honduras (al pasar de representar el 0.4% en 1990 a representar el 0.7% en 1996) y disminuido en el caso de Brasil y de Costa Rica (al pasar de representar el 1% en 1990 al 0.6% en 1996 en el caso del primero y de 1% en 1990 al 0.5% en el caso del segundo) no ha rebasado el 1% de las importaciones totales norteamericanas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- A nivel arancelario se observa que pese a que el arancel aplicado a las importaciones mexicanas ha disminuido al pasar del 1.43% en 1990 al 0.20% en 1996 una disminución de 86%, ha sido superior durante el período de 1990 a 1996 al arancel aplicado al resto de los países latinoamericanos (en 1996 por ejemplo el arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos fue 200% superior tanto al arancel efectivo aplicado a los productos hondureños como costarricenses y 33% superior también al aplicado a los productos brasileños).
- En el caso del arancel efectivo aplicado a los otros países latinoamericanos cabe destacar el hecho de que el arancel aplicado a sus productos no rebasa en ningún año el nivel de 0.20% el cual fue no solo inferior al arancel aplicado a los productos mexicanos sino también inferior al aplicado a las importaciones provenientes del resto del mundo alcanzando incluso durante varios años el arancel de cero por ciento de ingreso al mercado norteamericano.

La presente rama representa el 0.44% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 57% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 únicamente el 15% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., casi la mitad de la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



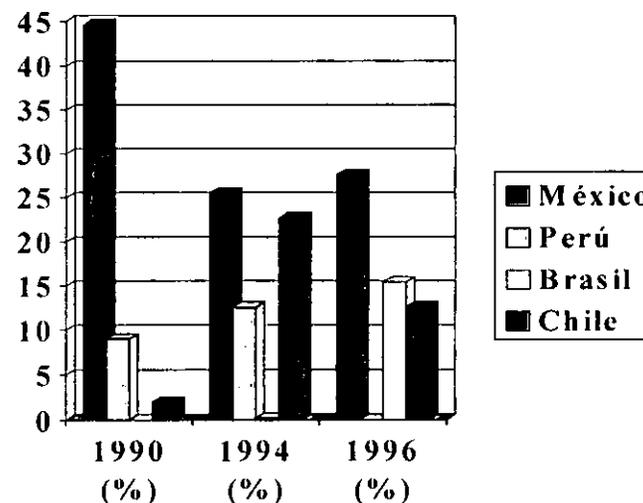
Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.



7106 plata

- América Latina cubre el 60% en promedio de las importaciones norteamericanas de plata.
- México, Chile, Brasil y Perú, son los principales exportadores latinoamericanos de plata a los E.U. A pesar de que México es el principal proveedor latinoamericano para los E.U su participación de mercado ha ido disminuyendo, sobre todo a partir de 1992 al pasar del 37.6% de las importaciones norteamericanas totales en 1992 al 27.6% en 1996, una disminución de 26%.
- Chile por su parte hasta 1994 había aumentado de manera importante su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 2% en 1990 al 22.7% en 1994, 11 veces mayor a la participación alcanzada en 1990, no obstante a partir de dicho año disminuyó su participación representando únicamente el 12.7% de las importaciones norteamericanas totales en 1996.
- Hasta 1994 Brasil no poseía participación alguna en el mercado norteamericano, no obstante a partir de 1995 aumentó su participación de manera considerable al pasar del 0.2% en 1994 al 15.4% en 1996, una participación 77 veces mayor a la alcanzada en 1994; por el contrario Perú (hasta 1994) había poseído una importante participación en el mercado norteamericano, representando el 12.6% de sus importaciones totales; sin embargo, disminuyó su participación hasta el nivel de cero por ciento en 1996.
- En cuestión de aranceles cabe mencionar que desde 1990 todas las importaciones de plata gozan del arancel cero de ingreso al mercado norteamericano. En el caso de México, este producto fue ubicado en el plazo de desgravación D*

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



La presente rama representa el 0.34% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 24% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 48% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U. una disminución de 41% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

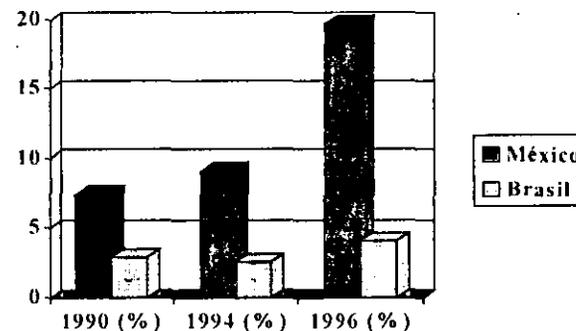
* El plazo de desgravación D implica que el producto en cuestión ya ya se encontraba libre de arancel cuando se llevo a cabo la negociación del TLCAN.

8527 Radio receptores

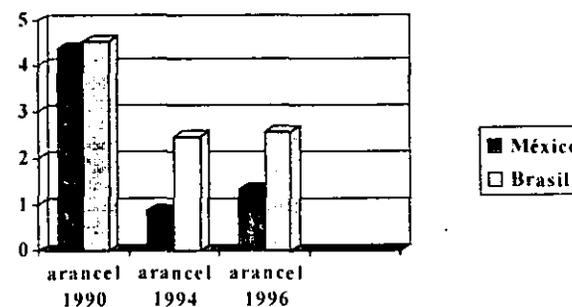
- América Latina surte el 14% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de radio receptores realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México y Brasil. México representa por sí solo el 11% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y más del 80% de las exportaciones totales latinoamericanas; ha aumentado su participación (sobre todo a partir de 1994) al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 7.4% en 1990 a representar el 19.8% en 1996, un aumento de 167%
- Brasil al igual que México también aumentó de manera importante su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 2.9% en 1990 a representar el 4.1% en 1996, un aumento de 41%.
- En cuestión de aranceles se observa que hasta 1995 el arancel aplicado a las importaciones mexicanas había disminuido de manera importante alcanzando un nivel de 0.72% (83% inferior al arancel aplicado a sus productos en 1990) nivel que no obstante lo anterior aumentó 84% en el año siguiente alcanzando un nivel de 1.33%, el cual cabe mencionar fue 93% inferior al arancel aplicable a las importaciones brasileñas y 54% inferior también al arancel efectivo aplicado al resto de las importaciones del mundo.
- En el caso del arancel aplicable a las importaciones brasileñas se debe considerar que durante los años de 1992 y 1993 este fue inferior al arancel efectivo aplicado a los productos mexicanos (de 8% en el primero y de 149% en el segundo año), sin embargo, a partir de 1994 comenzó a aumentar su nivel alcanzando 2.58% en 1996, el cual aunque fue 25% superior al arancel aplicado al resto de las importaciones del mundo, también fue 43% inferior al arancel aplicado a sus productos durante el año de 1990 (cuando se les aplicó un arancel de 4.54%)

La presente rama representa el 1.41% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 30% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 82% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., tres veces la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos

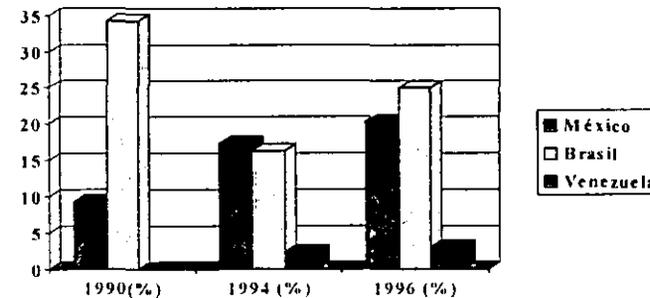


7207 Productos semimanufacturados de hierro o acero

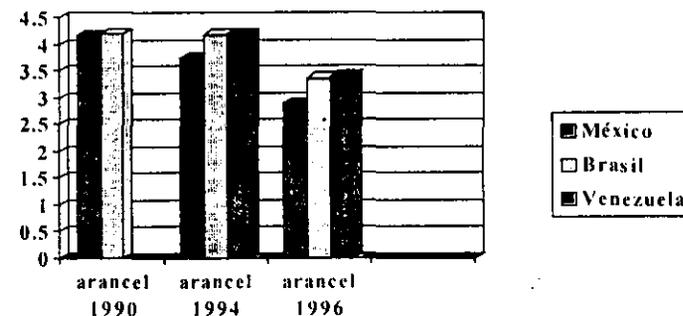
- América Latina surte el 42% en promedio de las importaciones norteamericanas totales de productos manufacturados de hierro y acero
- Los principales exportadores latinoamericanos son: Brasil, México y Venezuela. Los dos primeros concentraron en 1996 más del 40% de las importaciones totales norteamericanas.
- El principal exportador de la región es Brasil, representa el 27% en promedio de las importaciones norteamericanas totales; sin embargo, su participación ha disminuido del 34% en 1990 al 25% en 1996, una caída de 9 puntos porcentuales.
- Por su parte México ha aumentado (sobre todo a partir de 1994) sus exportaciones al mercado norteamericano al pasar de 44.72 millones de dólares en 1990 a 287.53 millones de dólares en 1996, un aumento de participación de mercado de 10 puntos porcentuales.
- Venezuela al igual que México también ha aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar del 1.8% en 1992 al 3% en 1996, un aumento de 66%.
- En cuestión arancelaria los productos brasileños han sido gravados con aranceles que resultan ser iguales o un poco superiores a los aranceles aplicados a los productos mexicanos y venezolanos, en 1996 dicho arancel fue 16% superior al aplicado a los productos mexicanos y únicamente 1% inferior al aplicado a los productos venezolanos.
- México por su parte desde 1990 ha gozado de aranceles efectivos inferiores a los aplicables tanto al resto de los países latinoamericanos estudiados como al resto del mundo. Venezuela también ha visto reducirse el arancel efectivo aplicado a sus productos al pasar de un nivel de 4.20% en 1992 al nivel de 3.40 en 1996.

La presente rama representa el 0.54% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 52% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 65% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., más de cuatro veces la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U..

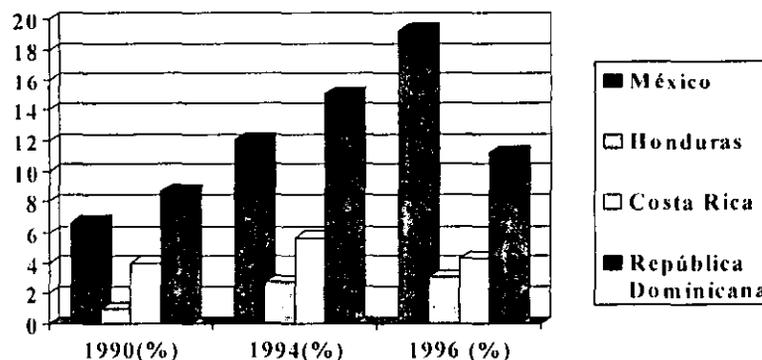


6203 Ropa para hombres y niños

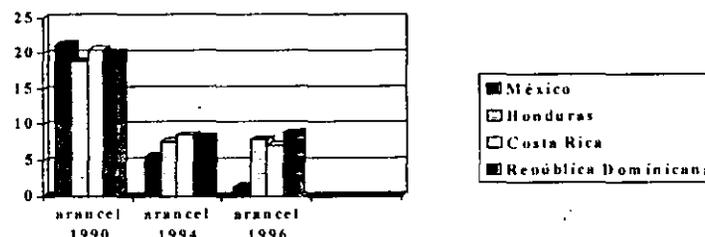
- América Latina cubre el 35% en promedio de las importaciones norteamericanas totales realizadas durante los años de 1990 a 1996
- Los principales exportadores latinoamericanos son México, República Dominicana, Costa Rica y Honduras.
- Hasta 1995, el principal exportador latinoamericano fue República Dominicana representando el 13% de las importaciones norteamericanas totales y el 35% de las exportaciones latinoamericanas, no obstante a partir del mismo año fue desplazado por México, que aumentó sus exportaciones de 686.85 millones de dólares en 1995 a 899.01 millones de dólares en 1996, un aumento de 30%. Honduras por su parte al igual que México ha aumentado su participación al pasar de representar el 1% en 1990 al 3.1% en 1996. Costa Rica, a diferencia de los casos anteriores, aunque también ha aumentado su participación en el mercado norteamericano, esta ha sido menor a la observada en los casos anteriores al pasar del 4% en 1990 al 4.3% en 1996.
- En cuestión de aranceles, República Dominicana ha visto disminuir el arancel aplicado a sus exportaciones al pasar de un nivel de 20.26% en 1990 a un nivel de 8.91% en 1996. En el caso de México se observa que el arancel advalorem aplicado a sus productos en 1996 fue 17 veces inferior al arancel aplicado a los mismos en 1990.
- Honduras por su parte aunque también ha visto reducirse de manera importante el arancel aplicado a sus productos al pasar de un 18.89% en 1990 a un 7.95% en 1996, una disminución de 57% dicho arancel fue 5 veces superior al arancel advalorem aplicado a los productos mexicanos en 1996.
- En el caso del arancel aplicado a los productos costarrisenses, estos también vieron disminuir sus aranceles al pasar de un nivel de 20.51% en 1990 al nivel de 7.13% en 1996, 11% inferior al aplicado a los productos hondureños pero 5 veces superior al arancel aplicado a los productos mexicanos en ese mismo año.

La presente rama representa el 0.81% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 60% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 88% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 16% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U

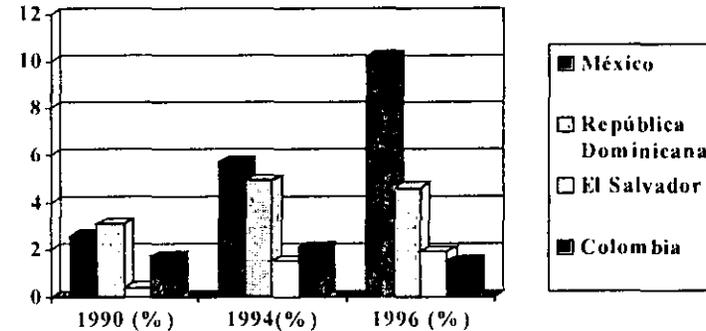


6204 Ropa para mujer

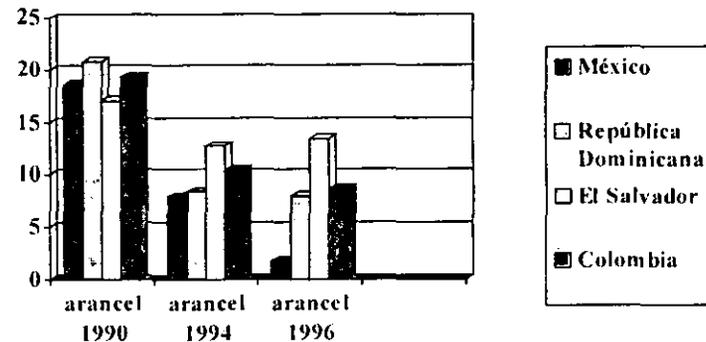
- América Latina cubre el 13.65% en promedio de las importaciones norteamericanas totales.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, República Dominicana, Colombia y El Salvador. Los dos primeros concentran el 10.45% en promedio de las importaciones norteamericanas totales y el 56% de las exportaciones latinoamericanas totales.
- Hasta 1993 República Dominicana fue el principal proveedor latinoamericano de los E.U. A partir de 1994 fue desplazado por México, al pasar de representar el 6% en 1993 al 4.6% en 1996, una disminución de 23%; en contrapartida, México aumentó su participación del 2.6% en 1990 al 10.2% en 1996, un aumento de 292%.
- En los casos de El Salvador y Colombia, el primero aumentó su participación al interior del mercado norteamericano al pasar de representar el 0.4% en 1990 al 1.9% en 1996, mientras que en el caso del segundo se observa que a diferencia de los anteriores a partir de 1993 comenzó a disminuir su participación al pasar de un 2.4% alcanzado en 1994 al 1.5% en 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que (a partir de 1992) el arancel aplicado a los productos mexicanos ha sido inferior al arancel aplicable al resto de los países latinoamericanos, en 1996 por ejemplo fue casi 5 veces inferior al aplicado a los productos dominicanos y 5 veces inferior al de los productos colombianos.
- En el caso de las otras naciones se observa no solo que el arancel aplicado a sus productos ha disminuido a partir de 1990, sino que este ha sido inferior (a excepción de 1990) al arancel aplicado al resto de las importaciones del mundo.

La presente rama representa el 0.73% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 58% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 97% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 1.3% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

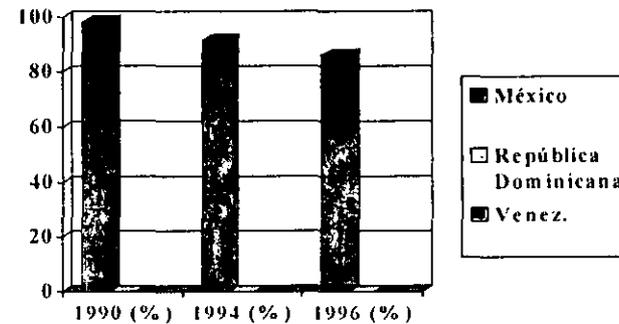


0702 Tomates

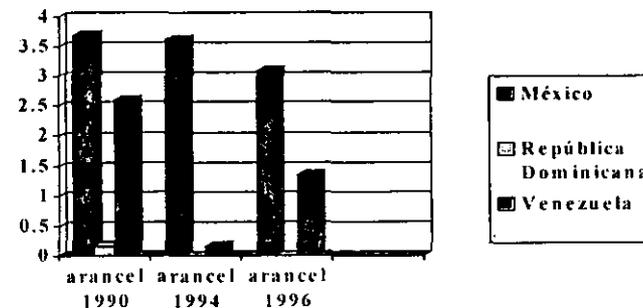
- América Latina cubre el 92% de las importaciones norteamericanas totales de tomate realizadas durante los años de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, República Dominicana y Venezuela. México representa (a excepción de 1996) más del 90% de las importaciones norteamericanas totales, seguido de República Dominicana el cual redujo su participación del 0.14% de las importaciones norteamericanas totales en 1990 al 0.01% en 1996, al igual que Venezuela, quien disminuyó su participación del 0.06% al cero por ciento en 1996.
- En cuestión de aranceles, el tratamiento varía de país en país. En el caso de México desde 1990 el arancel advalorem aplicado a sus productos ha sido superior al arancel advalorem aplicado al resto de los países latinoamericanos, en 1996 por ejemplo fue 3 veces superior al aplicado a República Dominicana, 2 veces superior al aplicado a Venezuela y 8.4% superior al arancel advalorem aplicado al resto de los países del mundo.
- En el caso del arancel advalorem aplicado a los productos dominicanos, cabe destacar que estos gozan desde 1994 del arancel cero de ingreso al mercado norteamericano, mientras que el arancel aplicado a los productos venezolanos disminuyó del 2.61% en 1990 al 1.35% en 1996.

La presente rama representa el 0.62% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 41% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 98% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 49% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U..

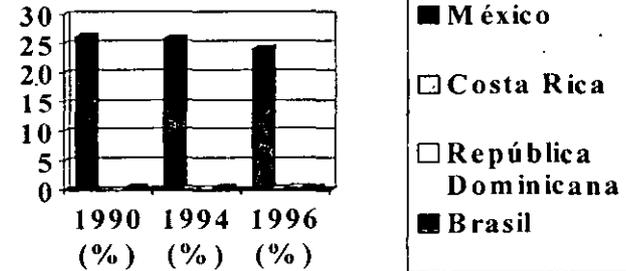


8504 Transformadores eléctricos

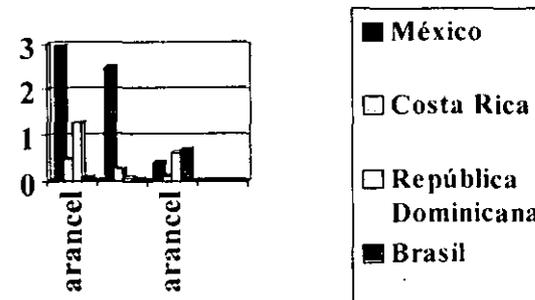
- América Latina surte el 26% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de transformadores eléctricos realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de transformadores eléctricos a .E.U. son: México, Costa Rica, República Dominicana y Brasil.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí sólo el 26% de las importaciones totales norteamericanas y el 95% de las exportaciones totales latinoamericanas con destino a los E.U realizadas durante los años de 1990 a 1996.
- En el caso de los otros exportadores latinoamericanos se observa que en los casos de Costa Rica y República Dominicana aumentaron su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.1% en 1990 a representar el 0.2% en 1996 en el caso costarricense e igualmente de una participación de 0.1% en 1990 a una participación de 0.4% en el caso dominicano; en contrapartida, Brasil disminuyó su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 0.5% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1990 a representar al igual que República Dominicana el 0.4% de las mismas en 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que a excepción de Brasil, el arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los otros países latinoamericanos disminuyó de 1990 a 1996, alcanzando un nivel de 0.41% en el caso de México (7 veces inferior al aplicado a las mismas en 1990), de 0.12% en el caso de Costa Rica (una disminución de 75%) y de 0.62% en el caso de República Dominicana (una disminución de 52%). En el caso del arancel aplicado a las importaciones brasileñas este aumentó en 8 veces la proporción que poseía en 1990.
- Cabe mencionar que hasta 1995 el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas había sido superior al arancel aplicado a las importaciones provenientes de los otros países en estudio, pero en 1996 dicha tendencia cambió favoreciendo al primero por lo que en 1996 el arancel aplicado a las importaciones de México fue inferior al arancel aplicado tanto a las importaciones dominicanas (en un 51%) como a las brasileñas (en un 63%) y únicamente superior a las importaciones costarrisenses (siendo tres veces superior al arancel aplicado a las mismas en 1996).

La presente rama representa el 136% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, una disminución de 8% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 91% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U, un aumento de 15% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U.

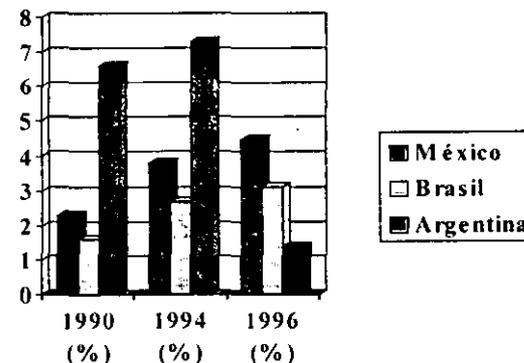


7304 Tuberías y cañerías de hierro o acero

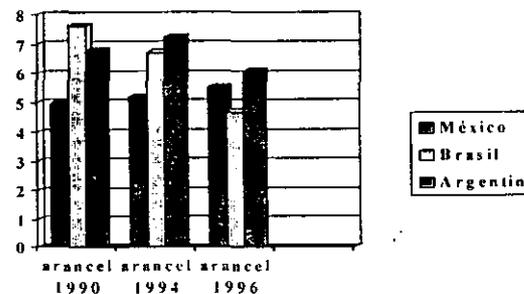
- América Latina surte el 11% en promedio de las importaciones norteamericanas totales realizadas durante el período de 1990 a 1996.
- Los principales exportadores latinoamericanos son: México, Brasil y Argentina. Hasta 1994, Argentina fue el principal exportador latinoamericano, llegando a representar el 7.3% de las importaciones totales norteamericanas, pero a partir de 1995 fue desplazado por México, disminuyendo su participación en un 64%, alcanzando únicamente el 2.6% de las importaciones norteamericanas totales realizadas durante ese año. México por su parte, mantuvo durante los años de 1993 a 1995 su participación de mercado en 3.8%, aumentandola en un 18% para el año 1996. En el caso de Brasil resulta importante mencionar que hasta 1993 había aumentado su participación al interior del mercado norteamericano al pasar del 1.6% en 1990 al 5.1% en 1993 (34% superior a la participación de México de ese año), no obstante a partir de 1994 disminuyó su participación en comparación con la alcanzada en 1993, ubicandose en el 3.1% de las importaciones norteamericanas totales de 1996.
- En cuestión de aranceles se observa que en el caso de México a partir de 1990 y a excepción de 1992 aumentó el arancel aplicado a sus exportaciones al pasar del 4.95% en 1990 al 5.51% en 1996, arancel que aunque es 10% inferior al aplicable a los productos argentinos, también es 17% superior al aplicable a los productos brasileños y 11% superior también al aplicado al resto de los países del mundo.
- En los casos brasileños y argentino cabe mencionar que aunque el primero ha visto reducirse de manera importante el arancel aplicado a sus productos al pasar de un nivel de 7.67% en 1990 a un nivel de 4.68% en 1996, una disminución de 61%, hasta el año 1994 el segundo vio incrementarse el arancel aplicado a sus productos al pasar de un nivel de 6.76% en 1990 a un nivel de 7.24% en 1994, nivel que no obstante lo anterior a partir de dicho año comenzó a disminuir alcanzando en 1996 un nivel de 6.07%, el cual fue 10% superior al arancel aplicado a las exportaciones mexicanas, 29% superior al aplicado a las exportaciones brasileñas y 11% superior también al arancel aplicado al resto de las importaciones del mundo.

La presente rama representa el 0.41% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 58% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 únicamente el 8.7% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., más de siete veces la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales exportadores latinoamericanos en E.U.

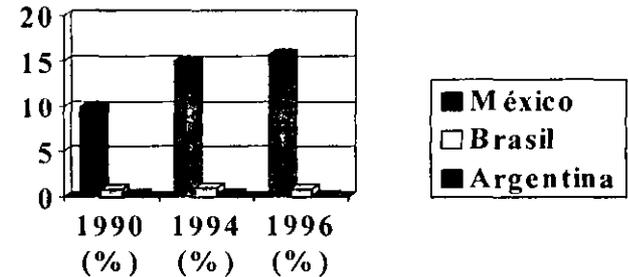


8481 Válvulas para reducir la presión

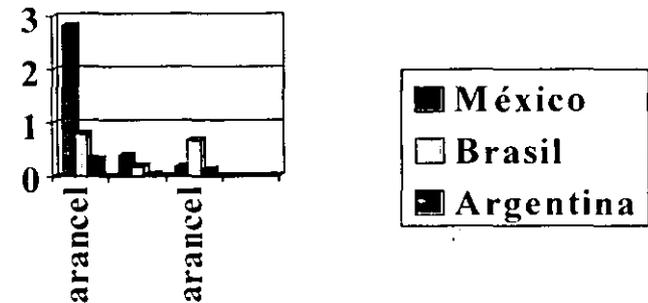
- América Latina surte el 14% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de válvulas para reducir la presión realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de válvulas para reducir la presión a E.U. son: México, Brasil y Argentina.
- El principal exportador latinoamericano fue México que aumentó su participación en 57% al pasar de representar el 10% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1990 a representar el 15.7% de las mismas en 1996. Aumentando además su participación como el principal exportador latinoamericano a los E.U. en un 6%, representando en 1996 el 93% de las exportaciones totales latinoamericanas cuyo destino fue el mercado norteamericano.
- Brasil y Argentina por su parte después de haber aumentado sus respectivas exportaciones hasta 1995 (en un 33% en el caso del primero y de 50% en el caso del segundo) vieron disminuir sus exportaciones hacia el mercado norteamericano en 1996 alcanzando únicamente el 0.9% de las importaciones totales norteamericanas efectuadas en 1996 en el caso brasileño y el 0.2% de las mismas en el caso argentino.
- En cuestión de aranceles se observa que hasta 1994 el arancel advalorem aplicado tanto a las importaciones brasileñas como argentinas había sido inferior al aplicado a las importaciones mexicanas; sin embargo a partir de dicho año el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas fue inferior al arancel aplicado a las importaciones brasileñas (tres veces inferior en 1996) aunque fue en ese mismo año 63% superior al aplicado a las importaciones argentinas.
- En el caso del arancel advalorem aplicado tanto a las importaciones brasileñas como argentinas se observa que éste ha disminuido en ambos casos al pasar de un nivel de 0.79% en 1990 a un nivel de 0.69% en 1996 en el caso del primero y de un nivel de 0.33% en 1990 a un nivel de 0.11% en 1996 en el caso del segundo.

La presente rama representa el 0.52% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 8% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 99.5% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., un aumento de 34% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en los E.U.

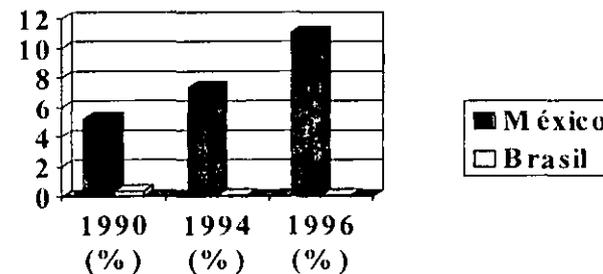


8703 Vehículos de motor para transporte de personas

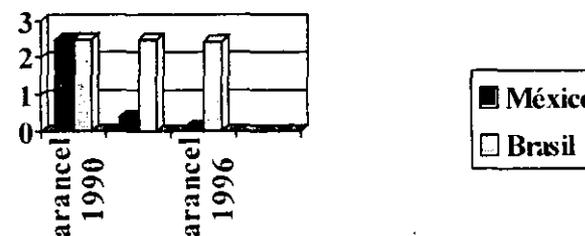
- América Latina surte el 7.8% en promedio de las importaciones totales norteamericanas de vehículos de motor para transporte de personas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996.
- Los principales proveedores latinoamericanos de vehículos de motor para transporte de personas a E.U. son México y Brasil.
- El principal exportador latinoamericano es México, representa por sí solo el 7.6% de las importaciones totales norteamericanas y el 97% de las exportaciones totales latinoamericanas realizadas durante el periodo de 1990 a 1996. Ha aumentado de manera importante (sobre todo a partir de 1992) su participación en el mercado norteamericano al pasar de representar el 5.2% de las importaciones totales norteamericanas realizadas en 1990 a representar el 11% de las mismas en 1996 (más del doble de la participación que poseía en 1990).
- Brasil a diferencia de México disminuyó su participación como proveedor norteamericano al pasar de un nivel de 0.3% de las importaciones totales norteamericanas en 1990 a representar únicamente el 0.1% de las mismas en 1996 una disminución de 66% en su nivel de participación.
- En cuestión de aranceles se observa que el arancel advalorem aplicado a las importaciones mexicanas disminuyó de manera muy importante (sobre todo a partir de 1994) alcanzando en 1996 un nivel de 0.12%, el cual es 20 veces inferior al arancel aplicado a la misma rama en 1990 y casi 21 veces inferior al arancel advalorem aplicado a las importaciones provenientes de Brasil en el mismo año.
- El arancel advalorem aplicado a las importaciones provenientes de Brasil también disminuyó aunque en una proporción muy pequeña comparado con el arancel aplicado a las importaciones provenientes de México (únicamente en un 3.2%).

La presente rama representa el 10.15% de las exportaciones totales de México realizadas en 1996, un aumento de 42% en relación con la participación que poseía en 1992. En 1996 el 85% de sus exportaciones tuvo como destino el mercado de los E.U., una disminución de 13% en relación con la participación que dicho mercado representaba en 1992.

Participación de mercado de los principales exportadores latinoamericanos en los E.U.



Arancel advalorem aplicado a las exportaciones de los principales países exportadores latinoamericanos en E.U..



BIBLIOGRAFÍA

Alvarez Bejar, Alejandro. "*Analogías y diferencias de las economías latinoamericanas ante los procesos de integración*", ponencia al III Congreso Eurolatinoamericano sobre Integración, Granada España, nov. de 1997, 13 p.

Alvarez Bejar, Alejandro y Alarcón, Diana. "*Hacia un área de libre comercio en América del Norte*", en revista Investigación económica, No. 198, octubre - diciembre de 1991.

Alvarez Bejar, Alejandro. "*México y Canadá: ¿ de NAFTA al libre comercio hemisférico*", en revista El Cotidiano, enero - febrero de 1995, UAM, pág. 3 - 7.

Alvarez Bejar, Alejandro. "*México ante los bloques regionales de los países desarrollados*", ponencia al Seminario "México y el Mundo ante el Tercer Milenio", IIEC, UNAM, celebrada del 27 al 30 de mayo de 1997, 25 p.

Alvarez Bejar, Alejandro. "*Desarrollo económico y reformas económicas en México*", ponencia al Primer Foro Corea - México, centro de Estudios de Asia y Africa, el Colegio de México, celebrado los días 10 y 11 de noviembre de 1997, 15 p.

Amtech company. "*Company background*", pág. 2-3.

Arroyo Picard, Alberto y otros. "*Espejismo y realidad: el TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*", edit. Red Mexicana de acción frente al libre comercio, México, 1997, 203 p.

Arroyo Picard, Alberto. "*Por una globalización democrática incluyente y sustentable*", documento de trabajo, abril de 1998, pág. 1- 33.

Asher, William. "Integración económica de América del Norte", en *Liberación Económica y libre comercio en América del Norte*, coordinador Gustavo Vega Cánovas, el Colegio de México, 1993.

AUNA, MEXICO. "*En torno a la integración económica*", en revista Imágenes de Nuestra América, No. 1, marzo - abril de 1998, edit. Consejo Coordinador de la AUNA México, 34 p.

AUNA, MEXICO. "Hacia una Propuesta Latinoamericana", en revista Imágenes de Nuestra América, No. 1, mayo - junio de 1998, edit. Consejo Coordinador de la AUNA México, 32p.

Blecker, Robert A y Spriggs, William E. "Más allá del ALCAN: Efectos de una zona de Libre Comercio del Hemisferio Occidental, sobre el empleo, el crecimiento y la distribución de los ingresos" en *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental, BID-CEPAL*, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 151 -201.

Bresser Pereira, Luiz Carlos y Thorstensen. "Brasil y el Area de Libre Comercio de las Américas" en *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 523-547.

Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. "La integración de México al mercado de América del Norte", UAM, 1997, 425 p.

CEPAL. "La Iniciativa para las Américas". en revista de Comercio Exterior, febrero de 1991.

CEPAL. "Perspectivas y Conclusiones de la Economía brasileña ante el Plan Real y su crisis" en la revista Serie de Temas de Coyuntura No. 4, pág. 73-79.

Cetré, Moises. "Las asimetrías y la transformación de recursos en el comercio exterior centroamericano", en revista de Comercio Exterior, mayo de 1996, pág. 381 - 386.

Corden W., Max. "Una zona de libre comercio en el Hemisferio Occidental: Posibles implicaciones para América Latina", en *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 13- 39.

Culpeter, Roy. "Corrientes Privadas de capital", en *Nuevos Flujos Financieros*, de French Davis y S. Griffith Jones, en revista El Trimestre Económico, FCE, pág. 48.

Chichilnisky, Graciela. "Estrategias para la liberalización del comercio en las Américas" en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 203 -237.

De la Reza, German A. "Negociación y objetivos de la integración hemisférica", en *Nuevas Dimensiones de la Integración: Del TLCAN al regionalismo hemisférico*, UAM, 1999, pág. 149-174

Devlin, Robert. "El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): proceso, progreso y un camino por recorrer" en la OEA a sus cincuenta años, reflexiona ante el siglo XXI, BID-INTAL, pág. 147 - 168.

Dornbusch, Rudiger. "Las relaciones comerciales Norte- Sur en las Américas: El argumento a favor del libre comercio", en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 41-63.

El financiero, viernes 17 de abril de 1998, sección Economía, pág. 12.

El financiero, jueves 28 de octubre de 1999, sección Economía, pág. 33.

El financiero, jueves 04 de noviembre de 1999, sección Economía, pág. 20 y 22.

El financiero, viernes 05 de noviembre de 1999, sección Economía, pág. 14.

Erzan R. y Yeats A. "Free Trade Agreements with the United States-What's in it for Latin America?" en *Policy Research Working Paper Series*, núm. 827, Banco Mundial, enero de 1992, 66 p.

Escaith, Hubert y Esteban Pérez. "Los países pequeños y la integración hemisférica", en *Nuevas Dimensiones de la Integración: Del TLCAN al regionalismo hemisférico*, UAM, 1999, pág. 175-207.

Fajnzylber, F. "*Competitividad Internacional: evolución y lecciones*", Revista de la CEPAL, No. 36, Santiago de Chile, 1988, 30 p.

Guerra Borges, Alfredo. " *México: integración hacia el sur*", en Revista de Comercio Exterior, julio de 1995 pág 460- 496 .

Guerra Borges, Alfredo. "*Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo*", en revista de Comercio Exterior, junio de 1996, pág. 436 -441.

Guillén, Arturo. "*Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC*", en revista de Comercio Exterior julio de 1995 pág. 511 - 517.

Gutiérrez Pérez, Antonio:" E.U. y la hegemonía financiera", en *Realidad de la declinación de E.U.*, Rosa Cusminsky (coord), edit. CISEUA-UNAM.

Griffith Jones, Stephany. "*Fondos privados Europeos*", en Nuevos Flujos Financieros, de French Davis y S. Griffith Jones, en la revista El Trimestre Económico, FCE, pág. 74.

Harker Trevor, Quid El-Had Sidya y Vinhas de Souza, Lucio: "*Los países del Caribe y el Area de libre comercio de las Américas*", revista de la CEPAL no. 59, agosto de 1996, pág. 97 -111.

Hufbauer, Gary C. y Schott, Jeffrey J. "*Western Hemisphere Economic Integration: Economic and Political Determinants of U.S. Policy*", Institute for International Economics, Washington, julio 1994, 73 p.

International Trade Statistics Yearbook volume II, "*Trade by commodity*", O.N.U, 1996.

INTAL. "*El Margen de preferencia arancelario y sus efectos en el comercio intra-ALALC*", en la revista Integración Latinoamericana, sección Estudios Económicos, enero-febrero de 1981, INTAL, BID, pág. 12- 14.

Jiménez Badillo, Margarita: "*La integración hemisférica: límites y retos para América Latina*", en revista Economía Informa, No. 238, julio - agosto de 1995, pág. 11 - 15.

Krueger, Anne O. "Condiciones para maximizar las ganancias de una zona de Libre Comercio del Hemisferio Occidental" en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 105- 128.

Kury Gaytán, Armando. “*Tecnología, comercio e inversión extranjera en la era de la globalización*”, ICE, en revista Tribunal de Economía, julio de 1995, pág. 151.

L. Bernal, Richard: “*Vías hacia el Area de Libre Comercio de las Américas*”, en la revista Capítulos del SELA, No. 49, enero - marzo de 1997, pág. 111 - 131.

Lampraia, Luiz Felipe. “*El ALCA como instrumento de inserción internacional*”, en revista Capítulos del SELA, No. 50, abril - junio de 1997, sección Entrevista, pág. 132 - 136.

Olmedo Carranza, Bernardo. “*Industrialización y sector externo en América Latina y México*”, en revista Comercio Exterior, febrero de 1996, pág.163 - 169.

Palacios L., José Juan. “*El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio*”, en revista de Comercio Exterior, abril de 1995, pág. 295- 302.

Pastor, Robert A. “El acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: Implicancias hemisféricas y geopolíticas” en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág 65 – 101.

Puga, Moises. “*Clasificación y codificación de Mercancías*”, ponencia en el diplomado “El Concepto Integral del Comercio Exterior” impartido en la H. Cámara de Diputados, julio de 1998, 15p.

Salama, Pierre. “*América Latina: ¿integración sin desintegración?*”, en Investigación Económica, No. 215, enero - marzo de 1996, pág. 9 - 43.

SELA. “*Reencuentro de dos mundos: la Cumbre Europa - América Latina de 1999*”, en Revista Capítulos del SELA, No. 53, sección Análisis, enero - junio de 1998, pág. 207 - 213.

Singer, Hans W. “¿Es posible una asociación genuina en una Zona de Libre Comercio en el Hemisferio Occidental?” en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 129 – 150.

Sistema Armonizado de Mercancías 1990 – 1996.

Tortora, Manuela. “*Política social y ALCA*”, en Revista Capítulos del SELA, No. 53, sección Análisis, enero - junio de 1998, pág. 97 - 136.

VanGrassteck, Graig. “*La vía rápida: un largo y tortuoso camino*”, en Revista Capítulos del SELA, No. 53, sección Análisis, enero - junio de 1998, pág. 75 - 95.

Weintraub, Sidney. “Una zona de Libre Comercio en el Hemisferio Occidental: el camino a recorrer”, en *Liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental*, BID-CEPAL, Washington CEPAL-BID, 1995, pág. 425 –455.

Yannopoulos, George N. "Trade Policy Options in the Design of Development Strategies" University of Reading Discussion Paper in Economics, Series A, No 181, noviembre 1986, pág. 50-68.

Zapata, Ricardo y Dussel Peters, Enrique: "Las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos 1990 - 1994", en la revista Comercio Exterior, vol. 46, abril de 1996, pág. 329 - 337.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. "2o. Informe de gobierno", pág. 73.

Documentos Obtenidos por Vía Internet

Información obtenida de la página del SELA (<http://www.sice.oas.org>).

"Hacia el ALCA: avances y agenda futura", elaborado por la Secretaría Permanente de conformidad con la decisión 380 (punto 3.2.1) de la XXIII reunión ordinaria del Consejo Latinoamericano, celebrada en Montevideo, Uruguay del 22 al 25 de octubre de 1996.

"EL ALCA, una oportunidad para crear un marco general para el comercio de servicios en el continente", primer foro empresarial de Servicios de las Américas, Santiago de Chile, octubre de 1997.

"Perspectivas de los países de América Latina y el Caribe en el ALCA", Secretaría Permanente del SELA, versión preliminar, agosto de 1998.

Aspectos referentes a la solución de controversias dentro del ALCA.

Compendio referente a los Acuerdos sobre Inversión en el Hemisferio Occidental.

Tratamiento de las Asimetrías en los procesos de integración regionales y subregionales.

Acuerdo sobre los textiles y el Vestido.

Información obtenida de la página del ALCA (<http://www.ftaa-alca.org>).

Foro Empresarial de las Américas, Cartagena, Colombia, 1996, aspectos centrales.

Declaración de Miami.

"La cumbre de las Américas en Santiago de Chile", aspectos a tratar.

Declaración de Santiago.

Resultados concretos de la Segunda Cumbre de las Américas.

Cronología del ALCA

Información referente a los Grupos de Negociación del ALCA.

Información obtenida de la página de la CEPAL (<http://eclac.org>)

"Promoción de los vínculos económicos entre los esquemas de integración de América Latina y el Caribe".

"Globalización y comercio Sur-Sur".

"Globalización y Regionalismo Abierto".

"Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe", edición 1998, reseña y síntesis.

"Barreras estadounidenses al Comercio con América Latina y el Caribe en 1997".

Información obtenida de otras páginas

Datos del departamento de Comercio de los E.U, (<http://www.ita.doc.gov>)

Informe Anual de la Organización Mundial de Comercio, *"El crecimiento del comercio mundial se aceleró en 1997 a pesar de la agitación en algunos mercados financieros asiáticos"* 19 de marzo de 1998. (<http://www.wto.org>)

"World Merchandise Imports and exports and selected economies, 1980, 1986, 1990 y 1997", OMC, 1998.

Datos estadísticos de la UNCTAD (<http://www.un.org>)

George S. Tavías. *"The International Use of Currencies: The U.S. Dollar and the euro"* en la página del Fondo Monetario Internacional (<http://www.imf.org>)