

**LINEAMIENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE
NEGOCIACIÓN DE COLOMBIA EN ACCESO A
MERCADOS EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA**

Informe Final
Presentado al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

**SANDRA ZULUAGA
MAURICIO REINA
FEDESARROLLO**

Agosto 2003

CONTENIDO PARTE I

I. EVALUACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN	2
A. RECIPROCIDAD.....	2
1. <i>La perspectiva Mercantilista</i>	3
2. <i>La perspectiva librecambista.....</i>	5
B. ASIMETRÍA.....	6
1. <i>Los beneficios del libre comercio para las economías pequeñas.....</i>	8
2. <i>Trato Especial y Diferenciado en ALCA</i>	9
3. <i>Otros aspectos de la aplicación del TED: acumulación de origen, negociaciones bilaterales y preferencias unilaterales.....</i>	10
C. NACIÓN MÁS FAVORECIDA.....	13
1. <i>NMF y el ALCA.....</i>	14
2. <i>Tasa Base.....</i>	15
3. <i>Costos y beneficios de un área de libre comercio y la definición de un nuevo AEC</i>	18
II. NORMAS DE ORIGEN	22
A. MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DEL ORIGEN.....	23
1. <i>Cambio de clasificación arancelaria.....</i>	23
2. <i>Valor agregado</i>	23
3. <i>Método del proceso específico.....</i>	24
B. LOS RÉGIMENES DE ORIGEN USADOS EN LAS AMÉRICAS	24
1. <i>El régimen de la ALADI.....</i>	24
2. <i>El régimen de MERCOSUR.....</i>	25
3. <i>El régimen de la Comunidad Andina (CA).....</i>	25
4. <i>El régimen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)</i>	25
5. <i>El régimen del MCCA.....</i>	26
C. EL ORIGEN DE LAS MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS EN COLOMBIA	28
D. LOS DESAFÍOS EN EL TEMA DE ORIGEN	30
III. BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SUBSIDIOS	31
A. LA DEFINICIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS.....	31
B. BNA Y SUBSIDIOS EN LOS PAÍSES BAJO ANÁLISIS.....	32
IV. REGIMENES ESPECIALES DE IMPORTACION Y EXPORTACION.....	68
A. LOS RÉGIMENES ADUANEROS APLICADOS EN EL HEMISFERIO	68
1. <i>Aplicación de los Regímenes por países y Esquemas de Integración ..</i>	69
2. <i>Aplicación de los Regímenes Aduaneros en el ALCA.....</i>	72
B. CARACTERÍSTICAS DE LOS RÉGIMENES ADUANEROS	77
C. SITUACIÓN DE COLOMBIA.....	78
BIBLIOGRAFIA.....	79

LINEAMIENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACION DE COLOMBIA EN ACCESO A MERCADOS EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Primera parte. Principios de negociación, normas de origen, barreras no arancelarias y regímenes especiales de importación y exportación

INTRODUCCIÓN

Las negociaciones para la conformación de un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se iniciaron en abril de 1998, después de la Cumbre de Presidentes de Santiago de Chile. Desde esa fecha los Ministros, los Viceministros y los equipos técnicos de los países del hemisferio han realizado numerosas reuniones para desarrollar los temas y el cronograma de la agenda de negociación de las distintas áreas que cubrirá el ALCA. En el tema de acceso a mercados la agenda de negociación se inició formalmente el 15 de mayo de 2002 y a la fecha la discusión se ha concentrado en la definición de los métodos, las modalidades y el calendario de la desgravación arancelaria, así como en las pautas para el diseño de las normas de origen.

En este contexto, el Ministerio de Comercio Exterior solicitó a Fedesarrollo un estudio sobre la estrategia y los principales lineamientos para la negociación de Colombia en materia de acceso a mercados en el ALCA, así como la participación en el proceso de discusión con su equipo de trabajo con el fin de definir una posición negociadora.

El estudio abarca tres grandes áreas temáticas. La primera propone elementos de juicio para construir la posición de Colombia en lo referente a los principios que regirán la negociación de acceso a mercados y la definición de la tasa base de la desgravación. La segunda se concentra en el análisis de la información disponible sobre normas de origen, barreras no arancelarias, subsidios y regímenes aduaneros especiales en el hemisferio, como un complemento de la estrategia de diseño de las listas de desgravación. La tercera proporciona algunos elementos cuantitativos y cualitativos que pretenden contribuir a diseñar la estrategia de negociación de Colombia de las listas de desgravación para los bienes del sector industrial.

El trabajo se compone de dos partes. En la primera parte se tratan los temas de principios de negociación, normas de origen, barreras no arancelarias y regímenes especiales de importación y exportación. En la segunda parte se presentan los elementos a tener en cuenta para el diseño de las listas de desgravación.

La primera parte del documento se compone de cuatro capítulos. En el primer capítulo se consigna la discusión sobre los principios que rigen la negociación de acceso a mercados y la definición de la tasa base de la desgravación. El segundo capítulo aborda una discusión conceptual sobre las implicaciones de las normas de origen en un área de libre comercio como la que propone el ALCA, y analiza los regímenes de origen mas

usados en el hemisferio y sus implicaciones. En los capítulos III y IV se evalúa la información disponible para el hemisferio sobre Barreras No Arancelarias, Subsidios y Regímenes Aduaneros Especiales, con el fin complementar la estrategia de diseño de las listas de desgravación.

La segunda parte del documento contiene cinco capítulos, el primero de los cuales es introductorio y pone en contexto la metodología de trabajo que se llevó a cabo para determinar los elementos a tener en cuenta en el diseño de las nóminas de desgravación. En el segundo capítulo se explica la metodología de análisis y los indicadores utilizados. El tercer capítulo contiene un análisis sobre las principales características del comercio de bienes industriales en el hemisferio. Finalmente, en los capítulos IV y V se presenta el análisis de los criterios para solicitar acceso a los mercados de la región y para otorgar acceso al mercado colombiano, respectivamente.

El análisis presentado en este trabajo no pretende hacer una escogencia de los sectores que deberán ser expuestos o no a la competencia internacional en una negociación comercial hemisférica. Por el contrario, el trabajo busca ofrecer elementos de juicio a los tomadores de decisiones para el diseño de la estrategia de negociación que el país adopte a lo largo del proceso de consolidación del ALCA. Los indicadores muestran que Colombia cuenta con sectores capaces de competir con sus exportaciones en el hemisferio y que hay mercados en ciertos sectores que aún no han sido suficientemente explotados por el país. Desde que se gestó la negociación del ALCA ha existido un debate sobre los beneficios que se obtendrían del Acuerdo. No obstante, independientemente de la magnitud de esos beneficios, el análisis que aquí se presenta hace evidente que para el país sería costoso dejar de aprovechar oportunidades que este acuerdo puede ofrecer y cederlas a otros en la región.

I. EVALUACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

En esta sección se presentarán algunos planteamientos que buscan contribuir a definir la posición de Colombia acerca de los tres principios fundamentales que regirán la negociación del ALCA: (i) reciprocidad; (ii) asimetría, a través del Trato Especial y Diferenciado (TED); y (iii) trato de Nación Más Favorecida (NMF).

A. RECIPROCIDAD

El principio de reciprocidad en la negociación de un acuerdo comercial se refiere al compromiso que asumen todas las partes involucradas de retribuir las concesiones recibidas en materia de liberalización del comercio, con otras acciones de efecto similar. En otras palabras, la reciprocidad implica que si un país A va a reducir o eliminar las barreras a las exportaciones de un país B, entonces el país B debe a su vez reducir o eliminar sus barreras a las exportaciones del país A. Los acuerdos comerciales que contemplan el principio de reciprocidad se diferencian de aquellos en los cuales un país

hace concesiones *unilaterales* tendientes a liberalizar su mercado para beneficio de las exportaciones de otro país, sin recibir nada de este último a cambio.

El principio de reciprocidad ha sido piedra angular de las negociaciones comerciales multilaterales y regionales desde hace décadas. Su generalización en el ámbito internacional surgió como un mecanismo para solucionar los problemas generados por las negociaciones que se dieron en el ámbito del GATT a fines de los años 1940s y buena parte de los años 1950s.¹ En ese entonces las negociaciones en el marco del GATT se daban de manera bilateral, de modo que, cuando dos países decidían liberalizar el comercio entre sí, terminaban liberalizándolo para el resto de los países miembros sin recibir concesión alguna por parte de estos últimos. Los beneficios percibidos por los países que no hacían concesiones comerciales en la negociación (conocidos como *spillover benefits*) empezaron a ser objeto de críticas por parte de aquellos que sí hacían concesiones, lo que con el tiempo llevó a institucionalizar el principio de reciprocidad como un elemento fundamental de las negociaciones multilaterales. De esta manera, cualquier país que quisiera beneficiarse de las concesiones otorgadas por otro, debía a su vez reducir sus propias barreras al comercio en beneficio de los demás.

Si bien a primera vista parece sensato que una negociación tendiente al libre comercio se rija por el principio de reciprocidad, en la historia de las ideas económicas han existido posiciones divergentes al respecto. En efecto, el debate entre quienes rechazan el principio de reciprocidad y quienes lo favorecen es casi tan antiguo como el pensamiento económico mismo.

1. La perspectiva Mercantilista

Uno de las más representativas corrientes detractoras de la reciprocidad en el comercio internacional fue el llamado Mercantilismo. Se ha denominado Mercantilismo a las ideas económicas dominantes en Europa en el período comprendido entre 1.500 y 1.750, y si bien no constituyó una escuela de pensamiento como tal, sí recoge una serie de conceptos convergentes sobre la actividad económica y el papel del comercio exterior en la búsqueda del bienestar nacional.²

Para los Mercantilistas la riqueza de una nación dependía del volumen de metales preciosos que atesorara. En ese sentido, cualquier transacción con el resto del mundo que significara el ingreso de metales preciosos era considerada positiva para el bienestar nacional, mientras que las operaciones que representaran una salida de dichos metales eran percibidas como negativas. Así, el mercantilismo suponía que el comercio exterior era un juego de suma cero, en donde lo que ganaba un país, lo perdía otro. Desde esta perspectiva, una nación sólo se beneficiaba del comercio exterior si vendía al resto del

¹ Sobre la introducción del principio de reciprocidad en las negociaciones multilaterales, ver Caves, Frankel y Jones., 1990, pg. 264.

² Ver al respecto Appleyard y Field, 1995, pg. 19.

mundo mercancías por mayor valor que el de aquellas que compraba, de manera que las transacciones totales dejaran un saldo positivo de metales preciosos a su favor. Este enfoque implica una directriz clara para el manejo del comercio exterior: una nación debe tratar de exportar lo más posible e importar lo menos posible para maximizar su bienestar.

Aunque han pasado varios siglos tras el auge del mercantilismo, la idea de que un país sólo se beneficia del comercio internacional si exporta más de lo que importa ha resurgido una y otra vez desde entonces. Un ejemplo de ellos son las oleadas proteccionistas que suelen surgir en un país en medio de situaciones recesivas, o las críticas al libre comercio por parte de los voceros de los sectores productivos que se sienten amenazados por la competencia externa.

Para nadie es un secreto que cualquier sector que haya disfrutado de los beneficios del mercado doméstico, y que vea su posición amenazada por potenciales importaciones, se opondrá a la liberalización del comercio. Por eso en los países latinoamericanos no es raro encontrar voceros de los sectores productivos que crecieron al amparo del proteccionismo promovido por la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) esgrimiendo argumentos de corte mercantilista: el libre comercio es bueno, siempre y cuando el país en cuestión exporte mucho e importe poco.

Pero si bien en muchos casos los argumentos mercantilistas no son otra cosa que proteccionismo disfrazado, que busca esencialmente reducir las importaciones, también hay ocasiones en que este tipo de planteamientos obedecen a un interés exclusivo de exportar. Ese es el caso de los acuerdos de tratamiento preferencial otorgados unilateralmente por países desarrollados a otros en vías de desarrollo. Este tipo de acuerdos surgió en buena medida como respuesta a la generalización de las demandas por parte de las economías menos desarrolladas de ayuda económica de las más avanzadas, lo que llevó al sistema multilateral de comercio a introducir excepciones al principio de reciprocidad, como un mecanismo para apoyar las estrategias de desarrollo de los países menos avanzados.³

Colombia no ha sido ajena a este tipo de mecanismos que otorgan preferencias comerciales de manera unilateral. Un claro ejemplo de un esquema comercial en el que no se aplica el principio de reciprocidad es el ATPA (Andean Trade Preference Act), el instrumento legislativo por el cual el gobierno de Estados Unidos decretó en 1991 el acceso libre de aranceles a varios productos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, como apoyo en la lucha contra el narcotráfico. Se trata de un instrumento que facilita el acceso de las exportaciones de estos países al mercado estadounidense, sin que haya concesiones comerciales a cambio, en la más clara tradición mercantilista. Si bien este tipo de esquemas favorece de manera evidente a los sectores exportadores beneficiados, sus

³ El GATT introdujo en 1979 la cláusula habilitante, que permite un tratamiento más favorable para los países en vías de desarrollo.

efectos positivos para la economía como un todo en el mediano plazo son menos claros, en tanto constituyen una señal equívoca, y de sostenibilidad incierta, para la asignación de los recursos productivos.

Ya sea que hagan parte de una estrategia proteccionista o de un esquema que propende por la promoción de exportaciones a través de un tratamiento preferencial unilateral, los esquemas de liberalización que no incluyen el principio de reciprocidad no permiten a una economía explotar plenamente las ventajas del libre comercio. En efecto, este tipo de esquemas impiden que la economía en cuestión se exponga a la competencia internacional, lo que le dificulta identificar su verdadera ventaja comparativa y generar la resignación de recursos necesaria para lograr ganancias en eficiencia productiva. En otras palabras, la no aplicación del principio de reciprocidad anula los beneficios que traería el libre comercio, y que constituyen la piedra angular de la perspectiva opuesta a la mercantilista: la librecambista .

2. La perspectiva librecambista

Las ideas a favor del libre cambio han hecho un largo tránsito desde los trabajos seminales de Adam Smith hasta nuestros días. Los planteamientos de los mercantilistas fueron duramente atacados por Adam Smith (1723-1790), quien consideraba que la riqueza de una nación reside en su capacidad productiva y no en su posesión de metales preciosos. En ese sentido, el bienestar nacional aumenta cuando un país consigue incrementar su capacidad de producir bienes y servicios, y no cuando logra acumular metales preciosos. Para Smith la tendencia natural del hombre a intercambiar y comerciar bienes y servicios traería aumentos en productividad para toda la sociedad a través de la división del trabajo y la especialización en la producción. Un corolario a este planteamiento es que lo mejor que pueden hacer las autoridades económicas para fomentar el bienestar colectivo es permitir que los agentes individuales busquen su mayor beneficio particular, lo que equivale a plantear como directriz de la política pública el *laissez faire* (dejar hacer).

En la dimensión internacional, los planteamientos de Smith señalan que cada país debe especializarse en las actividades productivas en las cuales posee una **ventaja absoluta**, es decir, aquellas para las cuales los requerimientos de trabajo por unidad producida son menores que los de su socio comercial. Esa especialización debe llevar al país en cuestión a exportar ese tipo de productos, e importar aquellos en los cuales no tiene una ventaja absoluta y ha dejado de producir parcial o totalmente. Este tipo de intercambio debe conducir a una mayor eficiencia, tanto global como nacional: en tanto cada país dedica sus recursos a las actividades productivas para las cuales es más eficiente, la suma de países produce mayor cantidad de bienes y servicios, y todos se benefician de ese excedente a través del comercio internacional.

David Ricardo (1772-1823) acogió las ideas de Adam Smith y las llevó más allá. Uno de los principales aportes de Ricardo consistió en señalar que incluso si un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien respecto a su potencial socio

comercial, puede beneficiarse del libre comercio si se especializa en aquel bien en el que tenga una *ventaja comparativa*. Para Ricardo la ventaja comparativa se presenta cuando, a pesar de que un país tenga desventaja absoluta frente a otro en todas las ramas de la producción, esa desventaja es menor en alguna de las ramas: es justamente en ella en la que el país en cuestión tiene una ventaja comparativa. De esta manera, los planteamientos de Ricardo muestran que, incluso cuando un país es más eficiente que otro en todas las actividades productivas, conviene a los dos especializarse en el bien en el que tengan ventaja comparativa e intercambiar sus excedentes.

A diferencia de lo planteado por los Mercantilistas —quienes asumían que el comercio internacional es un juego de suma cero, en el que lo que gana un país lo pierde otro— las ideas de Adam Smith y David Ricardo suponen que el comercio es un juego de suma positiva, en el que todos los participantes pueden beneficiarse. Desde esta perspectiva, todos los países —incluso aquellos que no tengan ventaja absoluta en ninguna actividad productiva frente a sus socios potenciales— se beneficiarán del comercio internacional, y sus gobiernos deben propender por políticas librecambistas para alcanzar un mayor bienestar nacional.

Con el paso de los años estas mismas ideas librecambistas han sido adaptadas y enriquecidas por distintos autores y escuelas —como la neoclásica y los llamados neoliberales—, pero manteniendo siempre como eje de sus planteamientos el que el libre comercio es la mejor opción para incrementar al bienestar de una nación. La libertad comercial genera mayor producción para todos a través de la reasignación de recursos hacia las actividades más productivas, y todos se benefician de ella mediante el intercambio. Como es natural, en el proceso de reasignación de recursos hay sectores ganadores (aquellos en los que el país tiene ventaja comparativa) y sectores perdedores (aquellos en los que no tiene ventaja comparativa), y es de esperar que los voceros de estos últimos propugnen por políticas de corte proteccionista (que buscan evitar importar), muchas veces disfrazadas de planteamientos mercantilistas (que buscan exportar más de lo que se importa).

En este contexto, la aplicación del principio de reciprocidad es fundamental para que un país pueda aprovechar los beneficios del libre comercio. La reciprocidad permite que el aparato productivo doméstico se exponga a la competencia externa, lo cual constituye un requisito fundamental para identificar la ventaja comparativa del país en cuestión y así lograr la especialización que garantizará una mayor eficiencia en la producción. Sin la aplicación del principio de reciprocidad, no se daría la liberación de los recursos que se usan en las ramas de la producción menos eficientes para reasignarlos hacia las más eficientes, caso en el cual no estaríamos hablando de libre comercio sino de una estrategia mercantilista o simplemente proteccionista.

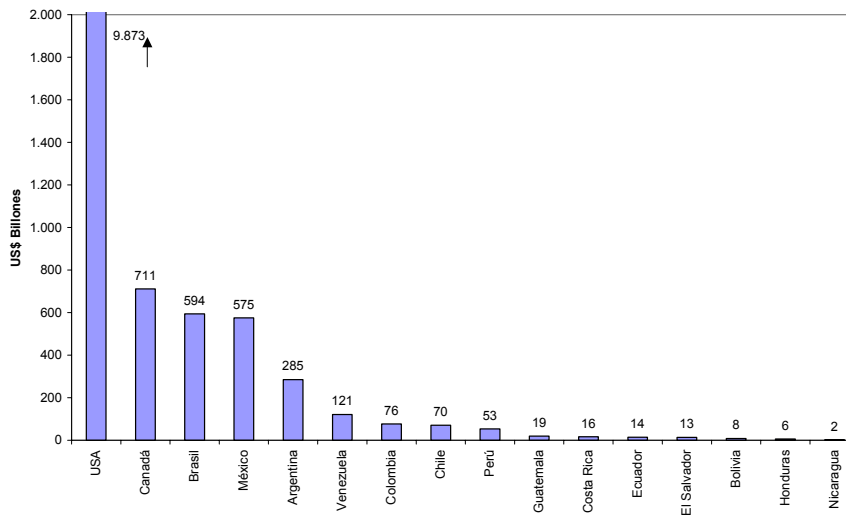
B. ASIMETRÍA

Es evidente que entre las 34 economías que están avanzando hacia la creación de un área de libre comercio en el contexto del ALCA existen grandes diferencias de

tamaño. Como muestran los Gráficos I.1 y I.2, existe un amplio rango de magnitudes en lo que se refiere al Producto Interno Bruto (PIB) y al Ingreso per cápita de los países del hemisferio. La existencia de esas diferencias llevó a que los 34 países participantes en el ALCA establecieran la necesidad de otorgar un Trato Especial y Diferenciado (TED) hacia las economías menos desarrolladas, como uno de los principios fundamentales de la negociación.

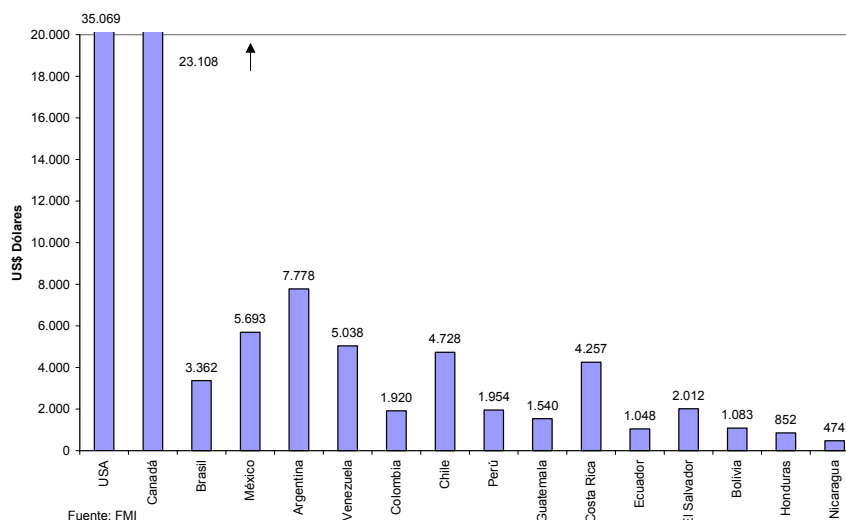
Este tipo de tratamiento preferencial hacia las economías más débiles no es nuevo en las negociaciones comerciales. Como ya se mencionó, en 1979 el GATT introdujo la llamada Cláusula Habilitante que estableció el principio de tratamiento diferencial y más favorable para los países en desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales. De otro lado, son muchos los acuerdos regionales que han aplicado el tratamiento diferencial como reconocimiento a las diferencias de tamaño y desarrollo de las economías involucradas. En América Latina, este tratamiento se ha dado, entre otros, en los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), así como en la Comunidad Andina.

Gráfico I.1 .TAMAÑO DE LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS EN EL HEMISFERIO
PIB a precios corrientes de 2000



Fuente: FMI

Gráfico I.2. PIB per cápita de las principales economías del hemisferio
2000



1. Los beneficios del libre comercio para las economías pequeñas

Muchos de los que propugnan por la aplicación del TED argumentan que el libre comercio es más favorable para las economías grandes que para las pequeñas. Sin embargo, esta posición puede ser rebatible, dependiendo del enfoque analítico desde el que se aborde. Según la perspectiva neoclásica (que constituye una versión elaborada de la tradicional vertiente librecambista), las economías más pequeñas son las que más se pueden beneficiar del libre comercio. Hay que recordar que en esta perspectiva los beneficios del libre comercio se derivan de la reasignación de recursos que se da en una economía, como parte del proceso de búsqueda de su verdadera ventaja comparativa. Los parámetros que determinarán esa reasignación de recursos serán los nuevos precios relativos que imperarán en esa economía tras el proceso de liberación comercial, los cuales estarán determinados por los precios internacionales.

En este contexto, mientras mayor sea el cambio de precios relativos que enfrente un país como resultado de una apertura comercial, mayor será la reasignación de recursos productivos y mayores las ganancias en eficiencia productiva.⁴ Por ejemplo, un área de libre comercio entre una economía grande y otra pequeña traerá más ganancias de eficiencia para ésta última, en tanto los precios relativos resultantes van a estar más cerca de los de la primera que de los de la segunda. En contraste, una economía grande sufrirá un menor cambio en sus precios relativos como resultado de un acuerdo de libre comercio, lo que se traducirá en menores ganancias en eficiencia.

Si aceptamos que en un acuerdo de libre comercio las economías pequeñas tienen más potencial para obtener mayores ganancias de eficiencia que las grandes, ¿cuáles son

⁴ Sobre las relaciones de precios y las ganancias derivadas del comercio, ver Caves et. al. *Op. Cit*, pg. 12.

entonces las razones para argumentar la aplicación del TED? Una de ellas tiene que ver con uno de los supuestos de la teoría neoclásica, y es el que afirma que existe una total movilidad de los factores productivos, libre de costos para el país en cuestión.⁵ Es evidente que en la realidad una economía no se comporta de esa manera, y que la reasignación de recursos es costosa desde el punto de vista económico y social. En este caso, así como una economía pequeña es la que mayor reasignación de recursos puede tener en un acuerdo de libre comercio, también es la que mayores traumatismos puede sufrir en ese proceso.

En este contexto, tiene sentido que una economía pida TED para atenuar los efectos traumáticos de la reasignación de recursos resultante de un acuerdo de libre comercio. Lo que no tiene mucho sentido es que una economía pequeña pida ese tratamiento especial para aminorar la reasignación de recursos, pues esa sería una manera de neutralizar los beneficios del libre comercio, y si ese es el propósito, ¿para qué entrar en un acuerdo?

Uno de los argumentos más populares a favor de neutralizar la reasignación de recursos en un acuerdo de libre comercio es el que afirma que algunos sectores de la economía tienen una importancia estratégica, y que el gobierno debe impedir que sean vulnerados por el libre comercio. Si bien eso puede ser cierto en algunos casos, es alta la probabilidad de que ese argumento se convierta en un elemento para justificar políticas proteccionistas en beneficio de sectores que no tienen esa importancia estratégica.⁶ Por eso las autoridades de turno deben ser muy cuidadosas con este tipo de argumentaciones, y no deben perder de vista que si un país se embarca en un acuerdo de libre comercio es para inducir una reasignación de recursos en la economía, lo cual siempre será atacado por sectores influyentes.

2. Trato Especial y Diferenciado en ALCA

Hasta el presente las discusiones de los 34 países en el ALCA han dejado en claro algunos de los elementos que estarán en el centro de las negociaciones de acceso a mercados, en lo que tiene que ver con la aplicación del TED.⁷ En principio no existen cuestionamientos por parte de los equipos negociadores a la idea de ofrecer ese tipo de tratamiento a las economías menos desarrolladas, en tanto ese ha sido uno de los principios que ha regido el proceso del ALCA desde sus inicios.

⁵ Una discusión de los supuestos del análisis neoclásico del comercio internacional se encuentra en Appleyard y Field, *Op. Cit.*, pg. 92.

⁶ Algunas ilustraciones de cómo la aplicación del Trato Especial y Diferenciado muchas veces se convierte en un instrumento proteccionista que atenta contra las exportaciones y la necesidad de actualizar los esquemas de aplicación del principio de TED se encuentran en Michalopoulos (1985), Onguglo (1999) y Gibbs (1998).

⁷ Sobre los lineamientos del Trato Especial y Diferenciado en el ALCA, ver el Anexo 1 de la Declaración Ministerial de San José y el Numeral 14 de la Declaración Ministerial de Buenos Aires así como las pautas establecidas por el Comité de Negociaciones Comerciales en el documento FTAA. TNC/18 de septiembre de 2001.

Sin embargo, no existe acuerdo sobre cuál será la forma concreta que asumirá ese tratamiento preferencial en la negociación. Por un lado, algunos países afirman que debe haber un tratamiento asimétrico a favor de las economías menos desarrolladas como punto de partida en la negociación. Esta posición es controvertida por algunas economías grandes, que señalan que la asimetría debe ser un resultado de la negociación y no punto de partida de la misma.

De otro lado, se han identificado tres mecanismos a través de los cuales se podría concretar esa asimetría. Uno de ellos tiene que ver con la proporción de comercio que los países liberarían en plazos cortos frente a los plazos largos. En este caso un país grande daría tratamiento asimétrico a uno pequeño liberando una parte importante del comercio de este último en plazos cortos, y viceversa. Otra manera de aplicar el tratamiento asimétrico tendría que ver con los aranceles de los cuales parte el proceso de liberalización, en el entendido de que las economías más grandes podrían permitir que su reducción arancelaria se iniciara desde una tasa base sustancialmente baja, lo que significaría garantizarles un margen de desgravación desde el comienzo del proceso a las economías pequeñas. El tercer mecanismo serían los plazos mismos de liberalización. En este caso se entiende que una economía daría trato asimétrico a otra, si abriera su mercado en plazos más breves que la segunda.

Una de las discusiones más importantes sobre la forma que adoptaría el TED que están sosteniendo las delegaciones de los países en el momento de escribir este informe tiene que ver con la manera como se distribuirían los productos en las listas de desgravación. Hasta el momento se ha definido que las ofertas de los países deberían incluir cuatro canastas de productos: (i) de acceso inmediato, (ii) liberalización hasta en 5 años, (iii) liberalización entre 5 y 10 años, y (iv) liberalización en un plazo mayor a 10 años.

En este contexto, la aplicación del TED en la oferta de un país puede darse de dos maneras: (i) presentando varias listas, de manera que el TED se dé a través de una distribución distinta de los productos *entre las canastas* dependiendo del país con que se esté negociando; o (ii) presentando una sola lista en la que los productos se distribuyan de una misma manera entre las canastas para todos los países, pero donde el TED se da aplicando distintos plazos de desgravación *dentro de cada canasta* dependiendo del país. La primera opción permite ofrecer un mayor TED, pero puede traer problemas en la aplicación de la acumulación del origen, como se verá a continuación. La segunda opción minimiza la posibilidad de que se presenten problemas en la acumulación de origen o de triangulación, pero reduce la magnitud del TED.

3. Otros aspectos de la aplicación del TED: acumulación de origen, negociaciones bilaterales y preferencias unilaterales

Más allá de la forma concreta que asuma el TED como resultado de la negociación, es importante mencionar algunos elementos que hay que tener en cuenta para encarar la discusión de este tema dentro del ALCA. A continuación se discutirá la

relación del TED con la iniciativa de otorgar acumulación de origen, con la posibilidad de adelantar negociaciones de tipo bilateral entre los países y con los sistemas de preferencias unilaterales vigentes. Así mismo, se ofrecerán algunas reflexiones sobre la conveniencia de que Colombia busque liderar al grupo de países que buscan con mayor interés el otorgamiento del TED.

Hasta el momento está sobre la mesa la idea de que los países miembros del ALCA puedan recurrir a la **acumulación de origen** en sus procesos productivos para aprovechar los beneficios del acuerdo. Esto quiere decir que los insumos o procesos productivos desarrollados en los países del acuerdo clasifican como nacionales al determinar si un producto es originario, y por ende un mayor número de bienes en cada país podrá beneficiarse de las ventajas de la liberación comercial. Como se expondrá en más detalle en otra sección de este trabajo, la posibilidad de que el origen sea acumulativo en el ALCA favorece a un país como Colombia.

Sin embargo, es importante llamar la atención sobre el hecho de que existe una inconsistencia conceptual entre la posibilidad de acumular origen y el TED. Un ejemplo simple es útil para ilustrar esta inconsistencia. Supongamos que un país A decide otorgar un trato preferencial a un país B, abriendo su mercado de manera inmediata a su producto, mientras que decide abrirlo en un plazo de diez años para el mismo producto de un país C al que no le da trato especial. Bajo esas condiciones el país B tendrá durante diez años una ventaja sobre el país C para entrar al mercado del país A. Sin embargo, si existe acumulación de origen sin restricciones, el país C podría aprovechar las ventajas de acceso del país B, exportándole sus productos casi terminados, para que éste a su vez finalice su proceso de elaboración y los exporte al país A con trato especial.

En otras palabras, la existencia simultánea de TED y acumulación de origen se puede traducir en procesos de triangulación –siempre y cuando los costos de transporte no neutralicen las ventajas del TED— en lo que constituiría un caso peculiar de lo que se conoce en la literatura como *distracción de comercio*.⁸ De esta manera, la acumulación de origen neutralizaría por completo los efectos del TED. En este contexto, para el diseño de la estrategia de Colombia los negociadores deben tener en cuenta que existe una alta probabilidad de que la acumulación de origen tenga una aplicación bastante restringida, o en su defecto, que dicha acumulación desplace el otorgamiento del TED.

En el proceso de diseño de la estrategia del país frente al TED también es necesario tener en cuenta la posibilidad de que en algunos aspectos relacionados con el acceso a mercados se presente una **negociación bilateral** entre los países del hemisferio. Si bien esta posibilidad no está del todo definida, se ha percibido de parte de Estados Unidos el interés de negociar las listas de acceso con países individuales o con grupos de países. Si ese fuera el caso, sería muy difícil para un país evaluar si un escenario particular de negociación en efecto le representa un TED.

⁸ Sobre la *distracción de comercio*, véase Corden, M. (1995), pg 20.

Bajo un esquema bilateral, si bien es posible evaluar los beneficios de un escenario de negociación con respecto al país con el que se está negociando, es muy difícil determinar los beneficios o perjuicios con relación a los demás países del acuerdo. Por ejemplo, si Colombia negocia sus listas de acceso bilateralmente con Estados Unidos, es posible determinar si el resultado de esa negociación es favorable para el país. Lo que no es posible es determinar en ese mismo proceso si Estados Unidos le ha dado mejores condiciones de acceso a otros países en sus respectivas negociaciones bilaterales, lo que de hecho anularía el TED que en apariencia se había ganado. Este tipo de diferencias deberían solucionarse con la aplicación del principio de Nación Más Favorecida (NMF) o extensibilidad de las preferencias. Sin embargo, la aplicación de ese principio plantea dilemas y excepciones en el ALCA, que serán abordadas en la siguiente sección de este trabajo.

Por todo lo anterior es fundamental que, si se llegaran a negociar las listas de acceso de manera bilateral, cada país conociera los resultados preliminares de las negociaciones de todos los demás, antes dar por cerrado el proceso. En ese mismo sentido, también es importante que los países conozcan lo que sucede con otros acuerdos regionales que se negocian por fuera del ALCA, pero de manera simultánea, como es el caso del acuerdo entre Chile y Estados Unidos.

Un interrogante de especial interés para Colombia es el que tiene que ver con la manera como se articularán los *tratamientos preferenciales unilaterales* preexistentes al ALCA con el TED en el marco de la negociación. Como se advirtió más arriba, los tratamientos preferenciales unilaterales, en los que un país abre su mercado a las exportaciones de otro sin recibir una apertura recíproca a cambio, no garantizan el logro de las ventajas del libre comercio para el país beneficiario, en tanto no permiten una completa resignación de recursos. Ese es el caso de las preferencias otorgadas por Estados Unidos a Colombia bajo el esquema ATPA, que si bien constituyen una gran oportunidad para los sectores beneficiados, no necesariamente significan un paso hacia una asignación más eficiente de los recursos productivos consistente con la verdadera ventaja comparativa del país.

Esto no obsta para que las autoridades de Colombia tengan en cuenta las dificultades que surgirán de la eventual sustitución de las ventajas unilaterales del ATPA por un esquema recíproco como el ALCA. Y es que si bien un esquema de liberación de comercio recíproco trae más ventajas desde la perspectiva del uso eficiente de los recursos productivos, el desarrollo industrial y el empleo generados al amparo del ATPA constituyen un logro valioso y un aspecto vulnerable a la hora de hacer la transición hacia un área de libre comercio hemisférica. En ese sentido, sería deseable que Colombia conservara una ventaja para el acceso de esos sectores al mercado estadounidense una vez entrara en vigor el ALCA. Ese objetivo no sería alcanzable si dichos sectores no son exceptuados de la negociación en tanto, una vez eliminados los aranceles para los 34 países, Colombia perdería su acceso preferencial a ese mercado. En ese caso el objetivo

deseable en la negociación sería que Colombia lograra mantener unas condiciones de acceso preferenciales para esos sectores, *durante el proceso de desgravación de ALCA.*⁹

Un último aspecto del TED que vale la pena evaluar para determinar la posición de Colombia en la negociación hemisférica tiene que ver con el liderazgo que el país podría ejercer en la discusión de este tema. Hasta el presente la Comunidad Andina —y dentro de ella Colombia— ha tenido un papel protagónico en el proceso de discusión de las modalidades que podría asumir en TED en la práctica en el ALCA. Esa circunstancia ha llevado a que algunas economías de menor tamaño hayan manifestado su interés por la posibilidad de que los países andinos lideren una posición que aglutine a más países alrededor del tema.

Para determinar si vale la pena que Colombia acepte asumir ese liderazgo —a título individual o como parte de la CAN— es necesario que el gobierno tenga en cuenta si el país es un jugador pequeño, mediano o grande en el hemisferio. Lo cierto es que debe tratarse de una combinación de las tres opciones, porque Colombia es un jugador grande en algunos productos, mediando en otros y pequeño en otros. Esta no es una consideración menor, si se tiene en cuenta que al asumir el liderazgo del debate de la aplicación del TED, el país estaría asumiendo el desgaste de una discusión que podría beneficiar más a otras economías, incluso a costa de nuestro propio beneficio. Esa situación se puede tornar mucho más delicada si tenemos en cuenta que, como ya se mencionó, el logro del TED puede implicar una restricción en la aplicación del principio de la acumulación de origen, el cual sí que es de interés para Colombia.

C. NACIÓN MÁS FAVORECIDA

El principio del trato de Nación Más Favorecida (NMF) establece que un país no puede dar a uno de sus socios un tratamiento peor que el que le otorga a aquel al que más favorece con su política comercial. En otras palabras, si un país reduce sus aranceles para las exportaciones de un socio comercial, debe hacerlo de igual manera para aquellos socios que estén cobijados por el principio de trato de NMF, de manera que ninguno sea objeto de un trato discriminatorio. El principio garantiza que las reducciones arancelarias resultantes de las negociaciones entre un grupo de países se extiendan a todos aquellos que hacen parte de un mecanismo de negociación. En ese sentido, el principio ha sido uno de los elementos fundamentales en los procesos de liberalización de comercio en las últimas décadas, en particular en el ámbito multilateral del GATT y, más recientemente, de la OMC.

⁹ El propósito de preservar las preferencias obtenidas a través del ATPA una vez se haya puesto en marcha el ALCA enfrenta un obstáculo adicional: el ALCA prevé el mantenimiento de los márgenes de liberalización obtenidos en esquemas como el CBI, que hacen parte de un acuerdo, pero no establece lo mismo para mecanismos unilaterales como el ATPA. Esta situación podría traducirse en una notable desventaja de las exportaciones colombianas frente a las de la Cuenca del Caribe en el mercado de los Estados Unidos.

A primera vista los acuerdos regionales como el ALCA van en contra del principio de NMF, en tanto trascienden el nivel de liberalización comercial logrado por las negociaciones en el marco de la OMC, sin extenderlo a los demás países miembros de la organización. Esto es posible gracias a lo establecido por el artículo XXIV del GATT, en virtud del cual pueden darse excepciones al principio de NMF para facilitar la creación de procesos de integración regionales que signifiquen una liberalización sustancial del comercio.

1. NMF y el ALCA

El ALCA conlleva al menos un par de interrogantes acerca del principio de NMF, adicionales a su relación con la normatividad de la OMC. El primero tiene que ver con la manera como se relacionará el proceso de liberación comercial con los acuerdos subregionales existentes en el hemisferio. Si se aplicara plenamente el principio de NMF en el ALCA, los países que hace parte de esos acuerdos (como por ejemplo la CAN) deberían extender el mejor tratamiento arancelario que le dan a alguno de sus socios (en el caso del ejemplo, arancel cero) al resto de los países miembros del ALCA. A este respecto los países miembros han acordado que la reducción arancelaria generada por el ALCA convivirá con la ya lograda por los acuerdos subregionales, hasta que la primera alcance o supere a la segunda.

Queda, sin embargo, por resolver la manera como se armonizará la aplicación del principio de NMF con los tratamientos preferenciales unilaterales existentes en el hemisferio, en tanto algunos de ellos no están cobijados por ningún acuerdo subregional (por ejemplo, las preferencias unilaterales otorgadas por los Estados Unidos). En estos casos los países deberán definir si la aplicación del principio de NMF implicaría la desaparición de los tratos preferenciales unilaterales, o si más bien se debería establecer una nueva excepción a la aplicación del principio.

Otro aspecto que habrán de abordar los países del hemisferio a la hora de establecer potenciales excepciones a la aplicación del principio de Nación Más Favorecida en el ALCA es el que tiene que ver con el Trato Especial y Diferenciado. Por definición el trato de NMF y el TED no podrían coexistir en el marco del acuerdo, salvo que se establecieran explícitamente excepciones a la aplicación del primero. En efecto, para que satisfaga los intereses de las economías más pequeñas el TED debería traducirse en unas condiciones de liberalización arancelaria más ventajosas que para el resto de los países, lo cual riñe claramente con la filosofía del principio de NMF.

En suma, si bien a primera vista no parecería haber discrepancias entre los países en lo referente a la aplicación del principio de NMF en el marco del ALCA, su instrumentación práctica debe ser cuidadosamente evaluada en lo referente a su consistencia con el TED, así como con la fórmula que se escoja para resolver los dilemas que proponen los tratamientos preferenciales unilaterales vigentes.

2. Tasa Base

En la X reunión del CNC, celebrada en Panamá en Mayo del presente año, los miembros del ALCA establecieron que los países deberán notificar el arancel desde el cual cada economía iniciará la liberalización (Arancel Base) entre el 15 de agosto y el 15 de octubre de 2002. Sin embargo, los países miembros de la CAN cuentan con un plazo adicional hasta el 15 de abril de 2003 para hacer ajustes al arancel presentado.

La definición del arancel desde el cual un país inicia su proceso de desgravación en cualquier proceso de liberalización no debería implicar mayores complicaciones, en tanto el sentido común señala que debería ser el mismo arancel vigente en ese país. Sin embargo, la definición de la tasa base de Colombia en el ALCA no está exenta de problemas, debido principalmente a la complejidad que encarna la situación arancelaria de la Comunidad Andina. En efecto, si bien los países andinos conforman una Unión Aduanera, las excepciones al Arancel Externo Común hacen que cada uno aplique aranceles distintos para un número importante de productos. En ese contexto, no es evidente cuál es el arancel que debe notificarse como tasa base. ¿El que aplica efectivamente cada país? ¿El que correspondería al arancel comunitario si no hubiera excepciones?

Pero la situación se torna aún más compleja a la luz de las directrices fijadas por los Presidentes de los países andinos en la Declaración de Santa Cruz de la Sierra de enero 30 de 2002. Esas directrices establecen que todos los países andinos deberán aplicar a más tardar el 31 de diciembre de 2003 un nuevo Arancel Externo Común con cuatro niveles: 0, 5, 10 y 20. De este tratamiento estaría exceptuada Bolivia, que no aplicaría el nivel de 20. A la luz de esta situación surge el interrogante adicional de si los países andinos deberían notificar como tasa base el nuevo Arancel Externo Común, en caso de que lo alcanzaran a negociar oportunamente.

No existe una respuesta única y definitiva a los interrogantes antes mencionados, y su resolución depende de los objetivos prioritarios que persiga el país. A continuación abordaremos algunos posibles objetivos de política, que a nuestro juicio están entre los más relevantes para el país: (i) la preservación del mercado regional, (ii) la consolidación de una posición negociadora única de los países andinos y (iii) la maximización de los beneficios y la minimización de los costos del ALCA.

En la medida en que suele estar en la mente de muchos observadores, no podemos dejar de mencionar un objetivo adicional: fijar al arancel de partida más alto posible, para garantizar una mayor protección durante el proceso de liberalización. Sin embargo, creemos que este objetivo corresponde a posiciones de tipo mercantilista o proteccionista que, como se ilustró más arriba, revelan serias debilidades a la hora de definir una estrategia negociadora para el país. En particular, elevar el nivel arancelario promedio antes de la implementación de una zona de libre de comercio afecta las condiciones de

competencia de un país que conforma un área de libre comercio con economías más grandes y eficientes, pues se abastecerá de insumos extrarregionales a un mayor costo.¹⁰

Para nadie es un secreto que el mercado andino ha sido fundamental para que Colombia haya podido consolidar una oferta de exportaciones industriales en los últimos años. En efecto, las cifras señalan que a los países andinos se dirige el 40% de las exportaciones industriales —aquellas que en términos generales producen mayor nivel de ingreso y empleo— lo que revela la importancia de tratar de preservar el mercado regional. Si ese fuera el objetivo prioritario de política, Colombia y los países andinos deberían notificar un arancel base que garantizara la preservación de este mercado, caso en el cual convendría adelantar las negociaciones previstas en la Declaración de Santa Cruz para notificar un arancel externo más comunitario que el que tenemos hoy en día.

Sin embargo, el objetivo de preservar el mercado andino en medio de un proceso de liberalización hemisférica no es plenamente alcanzable. En tanto el ALCA prevé la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros, una vez terminado el proceso de desgravación el mercado andino no contará con mecanismos de protección y estará integrado al mercado hemisférico. Desde esa perspectiva, el arancel externo común que se negociara en seguimiento de la Declaración de Santa Cruz sólo se aplicaría para las importaciones desde países de fuera del hemisferio y, como se ve en el Gráfico I.3, esas compras constituyen menos del 40% del total importado para todos los países andinos. En esas condiciones, la preservación del mercado andino se convierte en un objetivo bastante dudoso, cuando más de 60% de las importaciones de los países van a estar totalmente liberadas.¹¹

Pero la preservación del mercado andino no es el único objetivo que haría plausible la notificación de un arancel más comunitario que el que tienen hoy por hoy los países andinos. La posición negociadora comunitaria de los países andinos se puede ver consolidada con la notificación de un arancel como el previsto en la Declaración de Santa Cruz.

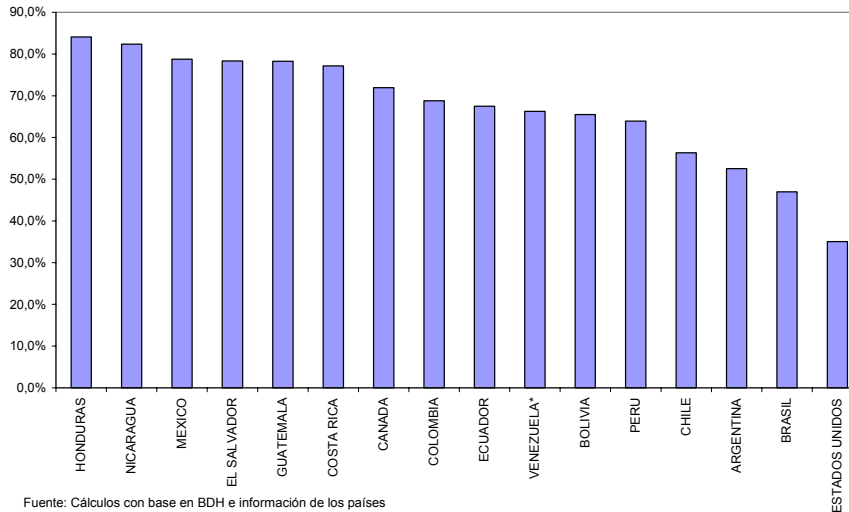
Esto nos lleva a reflexionar brevemente sobre los pros y los contras de que Colombia siga negociando conjuntamente con los demás países andinos. De un lado, nadie duda que la posibilidad de mantener cinco votos cohesionados constituye una ventaja negociadora indudable en un proceso como el de ALCA. Sin embargo, ese mayor margen de negociación puede no ser tan grande como parece, si tenemos en cuenta que los países andinos son percibidos como ‘casos problema’ en el hemisferio. Factores como la inestabilidad macroeconómica, la incertidumbre política, el narcotráfico y la

¹⁰ Al respecto véase el análisis de Harrison, Rutherford y Tarr (2001) para el caso de la reforma arancelaria de Chile que redujo la tarifa promedio de 11% a 8% en 2000.

¹¹ No se puede ignorar que, incluso bajo estas condiciones, la notificación de un arancel base más comunitario contribuiría a preservar el mercado regional *durante el proceso de desgravación*. Sin embargo, como van las cosas ese proceso duraría a lo sumo diez años, con contadas excepciones, y ese puede no ser un período suficiente para consolidar una ventaja comparativa de largo plazo.

subversión son apenas algunos de los elementos que pueden debilitar una posición conjunta andina a la hora de encarar una negociación.¹²

Graáfico I.3. Participación de las importaciones intrahemisféricas en el total importado
Promedio 1997-2000's 97-00



A eso se suma el hecho de que la experiencia ha mostrado que el proceso de toma de decisiones de los países andinos no suele ser fluido y eficiente, y que las posiciones dominantes dentro de la Comunidad Andina no necesariamente son las más convenientes para Colombia. Incluso algunas veces esas posiciones son más el resultado de una estrategia defensiva, que de la búsqueda coherente de objetivos plausibles de mediano plazo. No en vano los países de la región aparecen entre los menos preparados para encarar un área de libre comercio hemisférica, como se ve en el Cuadro I.1. Adicionalmente, aún si los países andinos presentaran un Arancel Externo Común perfeccionado como Tasa Base, eso no garantizaría que tuvieran una posición única a lo largo del proceso de negociación.

En este contexto, el gobierno colombiano debe analizar en detalle y con objetividad los beneficios y los costos de tratar de preservar a toda costa una posición negociadora comunitaria con los demás países andinos, y diseñar una estrategia de emergencia en caso en que el mantenimiento de esta posición se dificulte.

¹² Al respecto, véase Schott (2001).

Cuadro I.1
Indicador de preparación para el ALCA

Países	Ranking 2001	Indicador 2001	Ranking 1994	Indicador 1994
Barbados	1	4.38	4	3.80
Chile	2	4.30	1	4.13
Uruguay	3	4.17	8	3.57
Costa Rica	4	4.15	5	3.65
Trinidad y Tobago	5	4.13	3	3.83
México	6	4.11	2	4.00
Venezuela	10	3.65	10	3.48
Bolivia	12	3.59	20	2.99
Perú	15	3.50	27	2.23
Colombia	16	3.42	6	3.62
Ecuador	29	2.51	21	2.93

Fuente: Schott (2001)

3. Costos y beneficios de un área de libre comercio y la definición de un nuevo AEC

La evaluación de los costos y beneficios de un área de libre comercio como la que propone el ALCA es fundamental en el proceso de definir la conveniencia de un nuevo Arancel Externo Común para la Comunidad Andina.

Las áreas de libre comercio constituyen la etapa más simple de un proceso de integración regional, y pretenden la eliminación de barreras al comercio entre los países miembros. Esto diferencia un *área de libre comercio* de las etapas más avanzadas de integración: la *unión aduanera*, en la que además de un área de libre comercio, los países acuerdan un arancel común frente a terceros; el *mercado común*, en el que los países eliminan las barreras al libre flujo de los factores productivos; y la *unión económica*, en la que además de todo lo anterior, los países unifican sus políticas económicas. Nos concentraremos en el análisis de un área de libre comercio, por ser la etapa de liberalización que propone el ALCA.¹³

Un área de libre comercio involucra elementos que liberan el comercio y a la vez lo distorsionan. La *liberalización* se da porque algunos flujos comerciales enfrentan barreras menores a las que existían antes del acuerdo. La *distorsión* del comercio se origina en que un mismo producto paga distintos aranceles dependiendo de si proviene de un país miembro del área de libre comercio (lo que le otorga un arancel preferencial) o de fuera de la misma (lo que implica la aplicación de aranceles de terceros países). Esto significa que dos productos idénticos estarían llegando al mercado en cuestión en condiciones de costos diferenciales, lo que constituye una evidente distorsión para el mercado.

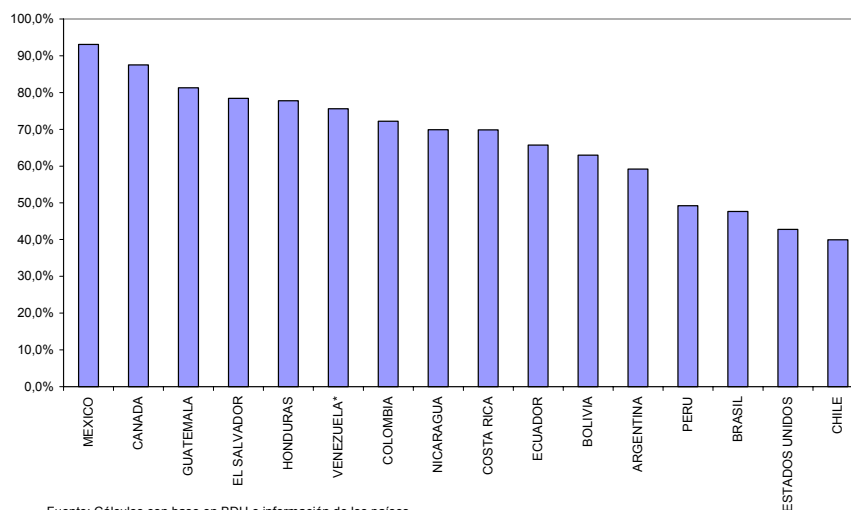
¹³ Para una discusión más amplia de los efectos económicos de los procesos de integración regional en sus distintas etapas, ver Caves *et. al.* pg. 316.

Jacob Viner fue el primero que mostró que un área de libre comercio puede mejorar o empeorar la asignación de recursos de los países miembros, en la medida en que genera a la vez creación y desviación de comercio.¹⁴ La *creación de comercio* se da cuando al área de libre comercio da lugar a que el país en cuestión sustituya producción doméstica por importaciones del nuevo socio producidas en condiciones de mayor eficiencia. Esta sustitución constituye un paso hacia una asignación más eficiente de los recursos productivos de los dos países. De otro lado, la *desviación de comercio* se da cuando el país en cuestión sustituye compras de terceros países por bienes del nuevo socio comercial producidos en condiciones de menor eficiencia, pero que resultan más baratos gracias al tratamiento preferencial otorgado por el área de libre comercio. Esta sustitución aleja a todos los países involucrados de la asignación eficiente de recursos productivos.

El efecto neto de la creación y la desviación de comercio determinará si un área de libre comercio aumenta o disminuye el bienestar de una nación desde la perspectiva de la asignación eficiente de sus recursos productivos. Si bien este es un asunto empírico que debe ser evaluado en cada caso, existen ciertas condiciones bajo las cuales se pueden reducir los costos y aumentar los beneficios de un área de libre comercio. Por un lado, la desviación de comercio será mayor, mientras mayor sea el arancel que los países miembros tienen frente a terceros. Si el nivel arancelario frente a terceros es bajo, la distorsión generada por el tratamiento preferencial al nuevo socio comercial generará una menor sustitución de importaciones de la fuente más eficiente. De otro lado, la desviación de comercio será menor, mientras mayor sea el volumen del comercio preexistente entre los países que adoptan un área de libre comercio. Al contrario, si los países miembros tienen grandes flujos comerciales con terceros, es mayor la probabilidad de que parte importante de esos flujos se vea desplazada por las nuevas condiciones generadas por el tratamiento preferencial.

¹⁴ Véase Viner (1950).

Gráfico I.4. Participación de las exportaciones intrahemisféricas en el total exportado
Promedio 1997-2000



Fuente: Cálculos con base en BDH e información de los países

Como se ve los Gráficos I.3 y I.4, la proporción de las exportaciones colombianas que se han orientado a países del hemisferio en los últimos años asciende a más de 70%, mientras que el porcentaje de las importaciones provenientes del hemisferio está ligeramente por debajo de esa cifra. Esos niveles de comercio con el hemisferio ubican a Colombia en una posición intermedia entre los países de la región, y permiten afirmar que, en este aspecto, los beneficios potenciales del ALCA podrían superar sus costos.

En suma, los beneficios de un área de libre comercio tenderán a maximizarse —y sus costos a minimizarse— cuando: (i) el área se conforma entre países que tienen un gran volumen de comercio entre sí, antes del acuerdo y (ii) los países miembros tienen bajos aranceles frente a terceros. A estas condiciones se suman dos adicionales, tendientes también a maximizar los beneficios de un área de libre comercio: (iii) que el acuerdo suscrito vaya más allá de lo que se ha negociado en el marco de la OMC (es decir, que sea OMC-Plus), y (iii) que sus normas de origen no sean muy restrictivas, para que no se conviertan en barreras al comercio.¹⁵

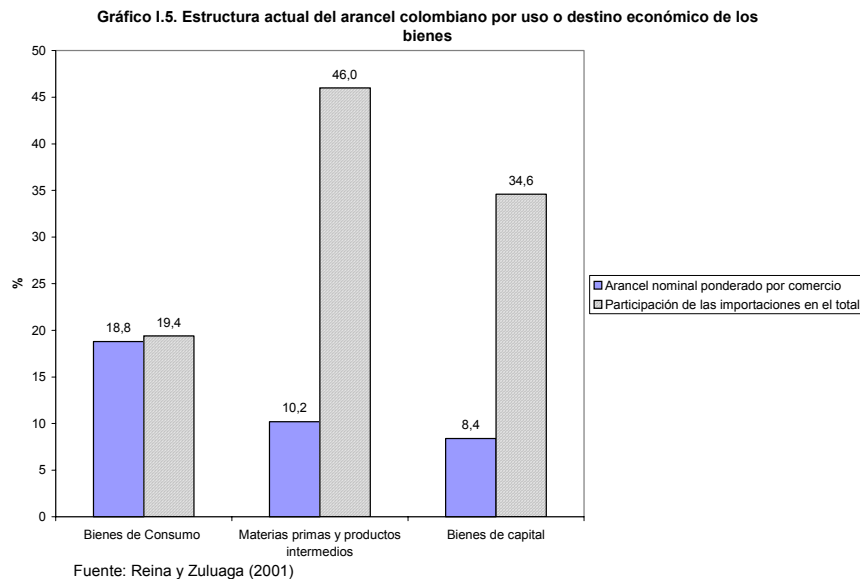
La definición de un nuevo arancel externo común debe tener en cuenta las condiciones bajo las cuales se maximizan los beneficios y se minimizan los costos del ALCA para Colombia. Como se mencionó, los costos de un área de libre comercio se minimizan mientras menores sean los aranceles frente a terceros países. La razón es simple: mientras mayores sean los aranceles frente a terceros, mayor será la desviación de comercio que se generará en virtud de un área de libre comercio, y mayores los costos en términos de eficiencia en la asignación de recursos. Adicionalmente, un país como Colombia que entra a competir en un área de libre comercio con economías más grandes y eficientes, debería tratar de mantener aranceles lo más bajos posibles con terceros para

¹⁵ Un análisis más detallado del tema de las Normas de Origen se presenta en otra sección de este trabajo.

poder abastecerse de insumos extrarregionales a menor costo. Según estas consideraciones, el país debería buscar que el arancel que subsista frente a terceros una vez se haya terminado el proceso de desgravación sea bajo, posea poca dispersión y no genere protecciones efectivas negativas.

Desde la perspectiva de esos criterios, ¿cómo se compara el arancel actual del país con el que surgiría de la Declaración de Santa Cruz? Se trata de una pregunta sin respuesta, en tanto la Declaración de Santa Cruz apenas establece unas directrices básicas, de cuya aplicación puede surgir distintos tipos de arancel. Sin embargo, en una primera aproximación puede afirmarse que un arancel como el propuesto por la Declaración de Santa Cruz podría significar un avance respecto al actual en tanto lo simplifica mediante la reducción del número de niveles, a la vez que acerca más a Perú a los demás países andinos. Sin embargo, las directrices de la Declaración son tan generales, que su aplicación bien podría resultar un nuevo arancel con un mayor nivel de protección nominal y protecciones efectivas negativas.

En otras palabras, la negociación de un nuevo arancel comunitario bajo unas directrices tan amplias bien podría significar la apertura de una Caja de Pandora que terminara echando al traste las virtudes que tiene el Arancel Externo Común actual, como por ejemplo el que la aplicación de sus niveles es bastante consistente con el grado de elaboración de los bienes, o que no registra grandes problemas de protecciones efectivas negativas, salvo los que se presentan con las franjas de precios agrícolas (Gráfico I.5). A todo lo anterior se agrega el breve plazo que habría para negociar un nuevo arancel andino antes de la fecha de notificación de la tasa base, lo que hace necesario que el gobierno contemple para el diseño de su estrategia la posibilidad de notificar el arancel vigente.



II. NORMAS DE ORIGEN

Las normas de origen son un instrumento fundamental para la operación de un ALC, en la medida en que permiten identificar los bienes producidos enteramente o en un alto porcentaje en los países miembros del acuerdo, los cuales por tanto se benefician de las preferencias establecidas. Así, las normas de origen evitan que se extienda el tratamiento preferencial a países que no han adquirido compromisos en el marco del ALC. En la medida en que los miembros de un ALC mantienen diferentes niveles arancelarios frente a terceros para el mismo tipo de productos, se generan incentivos para ciertas prácticas. En particular, se pueden comerciar dentro del ALC bienes importados de un tercer país por el socio que aplica el arancel NMF más bajo, sin que hayan sido sustancialmente procesados en ese país lo que se conoce como triangulación o distracción de comercio.

Adicionalmente, las normas de origen también se usan para promover el comercio entre los sectores de los países socios de un ALC a través de la acumulación de materias primas producidas en diferentes países socios del acuerdo en un bien final que es objeto de preferencia en el comercio intrazona, lo cual se denomina acumulación de origen.

La dinámica del comercio que se ha generado con la globalización y los numerosos procesos de integración que se han dado simultáneamente durante los noventa, han hecho que las normas de origen se constituyan en un aspecto fundamental de los acuerdos comerciales. Por una parte, la creciente integración ha generado condiciones propicias para la triangulación, por lo cual desde los 1990s los formuladores de política han tratado de fortalecer paulatinamente las normas de origen para que se constituyan en un instrumento efectivo de protección frente a estas prácticas. Por otra parte, la acumulación de origen ha permitido hacer política industrial en un escenario en el que se desmontaron las barreras arancelarias, las cuales fueron el fundamento de la política industrial por décadas. En efecto, tanto el carácter de protección frente a terceros que involucra la norma de origen como la acumulación de materias primas de los países socios, se comenzaron a utilizar durante los noventa en ciertos acuerdos como un instrumento de política industrial bien sea para otorgar protección a ciertos sectores o para promover el desarrollo de otros en los países miembros de un ALC. Las normas de origen del TLCAN son el ejemplo más citado de este tipo de orientación en el uso de este instrumento.¹⁶

El tema de la acumulación de origen es un aspecto central en el debate de los fundamentos de la negociación del ALCA, en la medida en que su aplicación está determinada por el alcance del Tratamiento Especial y Diferenciado (TED) por niveles de desarrollo. Como se mencionó en el capítulo I de este informe, la existencia simultánea de TED y acumulación de origen se puede traducir en procesos de triangulación –siempre y cuando los costos de transporte no neutralicen las ventajas del TED—, lo que generaría

¹⁶ Véase Palmeter (1995).

procesos de triangulación o *distracción de comercio*. Así, la acumulación de origen neutralizaría los efectos del TED.

En este sentido, las normas de origen guardarán una estrecha relación con el programa y las modalidades de desgravación que se adopten en ALCA, tal como ha sucedido en la mayoría de acuerdos de comercio que se han suscrito en el hemisferio durante la última década.¹⁷

En esta sección se describen brevemente los métodos de determinación del origen y se usa el estudio de Garay y Cornejo (2001) para esbozar la situación de los principales acuerdos comerciales que operan en el hemisferio, en materia de normas de origen. En particular, el estudio de Garay y Cornejo permite confirmar que los bienes que son objeto de mayor protección arancelaria en el hemisferio son los que cuentan con normas de origen más complejas en los acuerdos regionales. Adicionalmente, se presenta el análisis de la dependencia de importaciones de los principales sectores productivos colombianos y la participación de los países del ALCA en esas importaciones.

A. Métodos de determinación del origen

1. Cambio de clasificación arancelaria

Bajo este método un bien elaborado en un país con materiales originarios de otro podrá considerarse originario del país donde se elaboró, si el proceso productivo permite que el producto terminado tenga una clasificación arancelaria distinta de la de los materiales importados. En un acuerdo comercial se puede usar el cambio de clasificación arancelaria a todos los niveles de clasificación (subpartida, partida y capítulo) para determinar el origen.

Entre las ventajas que tiene este método de determinación del origen está el hecho de que las reglas pueden establecerse de manera clara, y son de fácil comprensión para los agentes involucrados en el comercio. No obstante, esta metodología tiene limitaciones en la medida en que el sistema arancelario armonizado no fue diseñado para responder totalmente a la racionalidad de los procesos productivos, por lo cual los acuerdos comerciales que han usado este método lo complementan con el uso de reglas específicas, como valor agregado o requisitos específicos para ciertos procesos productivos.

2. Valor agregado

El método de valor agregado (VA) exige que un mínimo de valor se agregue a los materiales importados para conferir origen al producto terminado. Este método puede usarse por separado o conjuntamente con otros, como ya se mencionó. Usualmente el VA

¹⁷ Sobre esta concepción de las normas de origen, véase la revisión de literatura y el ejercicio empírico presentado en Estevadeordal (1999).

se usa para complementar el cambio de clasificación, porque el procesamiento puede no resultar en cambios arancelarios sustanciales, especialmente en labores de ensamblaje de un producto final.

Al igual que el cambio de clasificación, el VA tiene la ventaja de ser un criterio que se establece con relativa claridad, pero esta certeza puede ser más teórica que práctica porque hay muchos factores que pueden afectar su cálculo. En efecto, el cálculo del VA depende de aspectos contables complejos y discutibles, que además imponen costos de auditoría a las autoridades encargadas de supervisar su cumplimiento.

Pero tal vez el aspecto más criticado de este método sea que hay cierta incertidumbre asociada con las reglas de origen basadas en VA, pues pueden cambiar de manera impredecible como resultado de fluctuaciones en la tasa de cambio o en los costos de las materias primas. Además, las operaciones que confieren origen en un país pueden no hacerlo en otro a causa de las diferencias en los costos laborales, con lo cual las economías con niveles salariales más bajos se ven menos beneficiadas por este método. Finalmente, este método favorece a las economías con industrias verticalmente integradas.

3. Método del proceso específico

Bajo el sistema del proceso específico, las reglas de origen se diseñan en términos de operaciones industriales particulares por eso se conoce como *requisitos específicos de origen* o REOs. Aunque este sistema también es claro y no genera ambigüedades, pues es una regla que se aplica de manera individual a cada producto, tiene el problema de la obsolescencia, en la medida en que los desarrollos técnicos pueden superar las reglas específicas establecidas en un momento dado. Además este método le da un poder particular a las industrias que usan determinados procesos, las cuales en la práctica pueden diseñar la norma a su conveniencia para favorecer sus intereses. Este método es un complemento a otros de carácter más general, como el de cambio de clasificación arancelaria y el de valor agregado.

B. Los regímenes de origen usados en las Américas

De acuerdo con Garay y Cornejo (2001) las normas de origen contenidas en los acuerdos subregionales vigentes en las Américas pueden clasificarse en tres grandes grupos: el régimen de ALADI, como patrón de referencia de los de la Comunidad Andina y CARICOM; el régimen del TLCAN, que ha sido el modelo para los acuerdos México-Bolivia, G-3, México-Costa Rica, y los acuerdos de Chile con Canadá y México; y el régimen del MCCA, que es un esquema intermedio entre los dos anteriores.

1. El régimen de la ALADI

La Resolución 252 de la ALADI (basada en la Resolución 78) establece el criterio esencial de calificación de origen sobre la base del cambio de clasificación arancelaria a

nivel de subpartida del Sistema Armonizado (4 dígitos) o, de manera alternativa, por un valor de contenido regional igual o superior al 50% del valor FOB de la mercancía. Hay algunas excepciones para las que se exigen requisitos específicos de origen (REOs), establecidos de acuerdo con el método del proceso específico ya mencionado. Los REOs prevalecen sobre los criterios generales y pueden ser más o menos exigentes que estos últimos, salvo que se trate de mercancías originarias de países de menor desarrollo relativo. La Resolución 252 prevé un tratamiento diferencial para los países de menor desarrollo relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay) al admitir un menor contenido nacional o regional para las mercancías exportadas por ellos.

2. El régimen de MERCOSUR

El régimen de MERCOSUR prevé para diversas mercancías la exigencia de un valor agregado del 60% y, además, el cambio de partida arancelaria. Cuando la transformación sustancial no puede ser medida por medio del salto de clasificación arancelaria, la norma dispone que el valor CIF de los insumos provenientes de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de la mercancía.

Además, la Resolución 16 de 1997 del MERCOSUR establece REOs para bienes de los sectores químico, siderúrgico, informático y de comunicaciones. Este tipo de requisitos se aplican en forma excepcional y prevalecen sobre los criterios generales. El régimen de MERCOSUR tiene un tratamiento diferencial para algunos productos de origen paraguayo. En los acuerdos MERCOSUR-Bolivia y MERCOSUR-Chile hay tratamientos diferenciales (normas más laxas) para mercancías de Bolivia y Paraguay.

3. El régimen de la Comunidad Andina (CA)

La CA tiene un régimen similar al de la Resolución 252 de ALADI y también admite requisitos especiales, con carácter excepcional. Además otorga tratamientos preferenciales a Bolivia y Ecuador.

Las Resoluciones 416 y 417 de 1997 introducen importantes disposiciones sobre la administración del origen, relacionadas con las funciones y obligaciones de las autoridades competentes en este tema en los distintos países andinos. Además se reglamentan criterios y procedimientos para la fijación de REOs.

4. El régimen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El régimen del TLCAN es un sistema de reglas específicas que pueden diferenciarse hasta el nivel de ítem arancelario y que combina algunos -o todos para ciertos sectores- los métodos de calificación de origen ya mencionados, existiendo frecuentemente más de una regla de origen alternativa para definir la clasificación de una mercancía.

Este régimen aplica el criterio de cambio de clasificación arancelaria de un modo más versátil que el resto de los regímenes mencionados. El salto de clasificación no es único para todo el universo arancelario, y hay excepciones a nivel de todas las aperturas arancelarias. El sistema utiliza el criterio de contenido regional, con un mínimo de 50% o 60%, para un tercio de los ítems de manera única o combinada.

5. El régimen del MCCA

El régimen del MCCA es una combinación de los regímenes ALADI y TLCAN, en tanto usa como criterio principal el cambio de clasificación arancelaria, aunque de una manera más flexible que la Resolución 252 de ALADI ya que lo mide a través de cambio de capítulo, partida y subpartida, y en varios casos contempla la opción de especificar excepciones. El sistema establece criterios específicos adicionales como el de contenido regional y los requisitos técnicos sólo para determinadas mercancías, y no contempla tratamientos especiales para países de menor desarrollo relativo.

Garay y Cornejo (2001) desarrollan una metodología de codificación de las reglas de origen a nivel de subpartida utilizadas en los diferentes acuerdos, para determinar las características particulares de los distintos regímenes establecidos en el hemisferio americano en los años noventa e identificar las diferencias en el tipo de normas usadas a nivel sectorial. Con base en los resultados de la codificación, esos autores identifican cuatro regímenes de origen “representativos” de los aplicados en los acuerdos comerciales del hemisferio: el de los ALC suscritos por México, el de los ALC suscritos por MERCOSUR, el del TLCAN y el del MCCA.

La comparación de los cuatro regímenes entre sí, les permite concluir a los autores que las normas de origen usadas en ellos son, en orden de importancia: el cambio de clasificación arancelaria a nivel de capítulo, sin excepciones ni requisitos de contenido regional o técnico, pero debe tenerse en cuenta que este es el criterio de cambio de clasificación más exigente; el cambio de clasificación arancelaria a nivel de partida, sin ningún otro requisito; y el cambio de clasificación a nivel de capítulo, con excepción de materias primas de ciertas subpartidas y con un requisito técnico de un proceso productivo.

El análisis sectorial realizado por Garay y Cornejo arroja resultados interesantes al comparar el tipo y número de normas utilizadas en los distintos sectores. Los sectores más sensibles a la competencia extranjera en los diferentes países, de acuerdo con la estructura de la protección arancelaria, en este análisis se caracterizan por una aplicación compleja de las normas de origen en los distintos acuerdos comerciales suscritos por el país. Por ejemplo, estos sectores tienen una mayor proporción de partidas sin norma de origen representativa, es decir que usan diferentes criterios de origen para distintos productos de un mismo sector. Así mismo, estos sectores tienen un mayor número de normas de origen que otros de similar magnitud. Adicionalmente, estos sectores aplican normas de origen diferentes para los mismos productos, dependiendo de los socios comerciales con los que se hayan suscrito los correspondientes acuerdos.

Para el caso de MERCOSUR y los países con los que este bloque ha negociado, los sectores que se caracterizan por el uso de un mayor número de criterios de origen diferentes son: alimentos elaborados; plásticos/caucho; textiles y maquinaria/equipo eléctrico. Adicionalmente, muchos de estos sectores son los que tienen un mayor número de normas respecto a otros sectores. Esto sucede con: alimentos elaborados/tabaco; productos industriales químicos; plásticos/caucho; papel/, materiales celulósicos; textiles; calzado/artículos misceláneos; metales comunes; maquinaria/equipo eléctrico y vehículos. Igualmente, los sectores donde las normas son menos similares entre los distintos acuerdos que el bloque ha suscrito, son: alimentos elaborados/tabaco; plásticos/caucho; textiles; calzado/artículos misceláneos; metales comunes; maquinaria/equipo eléctrico; y vehículos.

En el caso de México y los acuerdos que ese país ha suscrito, las secciones del arancel que tienen una mayor proporción de partidas en las que se usa un mayor número de criterios de origen son: animales vivos/productos; grasas animales/vegetales y textiles. Adicionalmente, los sectores con mayor número de normas son: alimentos elaborados/tabaco; productos industriales químicos; plásticos/caucho; animales cueros/piel; textiles; calzado/artículos misceláneos; manufacturas piedra/vidrio; metales comunes; maquinaria/equipo eléctrico; y vehículos. Adicionalmente, entre los sectores donde las normas son menos similares frente a los distintos socios comerciales se cuentan: grasas animales/vegetales; productos industriales químicos; plásticos/caucho; animales cueros/piel; textiles; calzado/artículos misceláneos; y vehículos.

Al comparar los regímenes liderados por México con los liderados por MERCOSUR se encuentra que el polo-México se caracteriza por un mayor número de normas de origen por sección y, además, esta tendencia se registra en un mayor número de secciones del arancel. En otras palabras, este régimen es más complejo que el régimen polo-MERCOSUR. En ambos regímenes los sectores más complejos en términos de reglas de origen son alimentos elaborados, plásticos, químicos y textiles.

Al comparar entre sí los cuatro regímenes (TLCAN, MCCA, polo-Mercosur y polo-México) se encuentra que las secciones del arancel que se caracterizan por tener un mayor número de partidas con diferentes criterios de determinación de origen son: productos industriales químicos; plásticos/caucho; textiles; metales comunes; maquinaria/equipo eléctrico; y instrumentos de precisión. Nuevamente, las secciones del arancel que se caracterizan por tener una mayor cantidad de normas son: productos industriales químicos; textiles; y metales comunes. Así, en resumen, se observa que los sectores químico, plástico, textil y metales comunes han sido tratados de una manera particular en cuanto a las normas de origen, en los acuerdos comerciales más representativos del hemisferio. Este hecho sugiere que probablemente también estos sean los sectores que tendrán una negociación de origen más compleja en el ALCA.

C. El origen de las materias primas importadas en Colombia

Colombia, al igual que la mayoría de economías de América Latina, se caracteriza por tener muy pocos sectores industriales verticalmente integrados. Bajo estas condiciones, la mayoría de los sectores industriales tienen una alta dependencia de materias primas importadas.

El análisis de los regímenes de origen de los acuerdos negociados en el hemisferio americano en los noventa muestra un alto grado de exigencia en las normas de origen, en tanto un porcentaje importante de las materias primas debe haber sido producido en los países miembros para que un bien final califique como beneficiario de una preferencia. Este es un elemento que hace crucial la adopción del principio de acumulación de origen para garantizar la competitividad de ciertas industrias en el ALCA.

Como se mencionó en el primer capítulo de este documento, uno de los principales temas sobre la mesa de negociación de acceso a mercados en ALCA es la acumulación de origen en el acuerdo, y cómo operaría conjuntamente con un principio de Tratamiento Especial y Diferenciado para ciertas economías. Esta discusión también está determinada por el esquema de negociación que finalmente prevalezca en la práctica en cuanto a un sistema bilateral (por países o por bloques de países) o un sistema multilateral.

En el caso de Colombia, el Ministerio de Comercio Exterior cuenta con una base de datos de normas de origen para la industria, que busca determinar a nivel de subpartida arancelaria el porcentaje de valor agregado nacional que los diferentes productos finales pueden alcanzar, y el nivel de cumplimiento de los productos colombianos de las normas de origen de los diferentes acuerdos suscritos por Colombia.

Si bien dicho sistema presenta la información a nivel de subpartida, hay algunos aspectos interesantes que pueden destacarse de un análisis más agregado de los datos (Cuadro II.1). La información por capítulo del arancel muestra que los sectores que se caracterizan por un mayor uso de materias primas importadas son: preparaciones de hortalizas y frutos, productos químicos inorgánicos, productos químicos orgánicos, productos farmacéuticos, pinturas y barnices, aceites y preparaciones de cosmética, jabón, preparaciones lubricantes, plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas, papel y cartón, algodón, prendas y complementos de vestir de punto, prendas y complementos de vestir, excepto las de punto, vidrio y sus manufacturas, fundición de hierro y acero y manufacturas de hierro y acero, aluminio y sus manufacturas, herramientas y útiles, manufacturas diversas de metal, reactores nucleares, calderas y máquinas, máquinas y aparatos eléctricos, y vehículos.

Estos sectores, a su vez, son algunos de los que arrojan buenos indicadores de competitividad para Colombia, como se analiza en la segunda parte de este trabajo, por lo cual es fundamental precisar cuáles son los países de origen de las materias primas que

usan estos sectores para determinar qué limitaciones enfrentarían en materia de origen sus exportaciones al ALCA.

Cuadro II.1
Uso de materias primas importadas en Colombia

SECCION	Descripción	No. de subpartidas que usan mat. primas importada	No. de mat. primas importada	No. de mat. prima importadas del ALCA	% de mat. primas importada del ALCA
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	15	124	23	18,5%
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	12	120	26	21,7%
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	7	97	16	16,5%
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABA	56	1160	227	19,6%
05	PRODUCTOS MINERALES	9	59	12	20,3%
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	154	4855	795	16,4%
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	86	2438	442	18,1%
08	PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	11	206	29	14,1%
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	5	30	6	20,0%
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	45	1377	242	17,6%
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	190	2586	444	17,2%
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	13	177	21	11,9%
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	52	563	105	18,7%
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	5	81	17	21,0%
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	162	2457	394	16,0%
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	174	2795	493	17,6%
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	35	569	94	16,5%
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	20	281	52	18,5%
20	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	48	839	131	15,6%
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	1	2	0	0,0%

Fuente: Calculado con base en SICO

Para complementar esta información se realizó un cálculo del promedio del valor de las importaciones de Colombia provenientes de países del ALCA, de acuerdo a la clasificación CUODE, para el período 1997 - 2000. Este cálculo permite ver el origen de las importaciones de los bienes de acuerdo a su uso económico, por lo cual permite discriminar los grandes agregados de materias primas. El análisis se concentró en la muestra de países considerada a lo largo de este documento.¹⁸

El Cuadro II.2 muestra un importante nivel de abastecimiento de productos en el hemisferio, el cual en promedio alcanza un nivel de 67%. Este resultado es acorde con la participación de las importaciones que Colombia hace del ALCA en el total importado, la cual en promedio fue 69% para el período 1997-2000. Los países con mayor importancia como abastecedores para Colombia son, en su orden: Estados Unidos, Venezuela y Brasil.

Los sectores con un porcentaje más alto de importaciones provenientes del ALCA son alimentos para animales primarios, equipo para la agricultura, combustibles semielaborados, productos alimenticios primarios para la industria, productos alimenticios primarios y productos químicos y farmacéuticos semielaborados. Estos resultados hacen evidente que, en términos generales, Colombia se vería muy beneficiado de la adopción de un principio de acumulación de origen en el ALCA.

¹⁸ Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Brasil, Chile, los países andinos y los cinco países del Mercado Común Centroamericano

D. Los desafíos en el tema de origen

El tema de origen será definitivo para garantizar la conformación de un ALC real en el hemisferio americano, pues buena parte de la discusión sobre las normas de origen de los acuerdos suscritos en los años noventa se concentra en el carácter que este instrumento ha adquirido para otorgar protección a sectores específicos en determinados mercados. En este sentido, uno de los desafíos más importantes de la negociación de ALCA radica en cómo lograr una negociación de origen que logre el objetivo central de identificar los productos objeto de preferencia, sin restringir el comercio intrazona y sin favorecer a sectores específicos.

Este desafío se hace más complejo si se le agrega la falta de claridad que todavía persiste sobre si la negociación de acceso a mercados será bilateral (entre países o entre bloques de países) o multilateral. A pesar de que desde el inicio del proceso ALCA se ha hablado de que será una negociación multilateral, para nadie es un secreto que, por una parte, hay interés de ciertos países en hacerla bilateral y, por otra, estas negociaciones en las que participan más de dos países tienden a hacerse bilaterales a medida que el proceso de regateo avanza. En la práctica esto es lo que ha venido sucediendo en esta negociación.

Para citar dos ejemplos, la negociación del TLCAN terminó teniendo en el tema de acceso a mercados (desgravación y origen) tratamientos diferenciados entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos.¹⁹ Algo similar ocurrió con la negociación del G3 entre Colombia y México y Venezuela y México en el sector textil y confección.

Adicionalmente, el problema que tiene la adopción de un sistema de normas de origen muy sofisticado es que, por definición, el efecto de la norma de origen puede ser variable. En efecto, como lo señalan Garay y Estevadeordal (1996) la norma de origen depende de varios factores entre los que se pueden mencionar: las posibilidades de sustitución en la producción interna entre insumos según origen geográfico; los cambios tecnológicos y la innovación productiva; las condiciones de oferta en las industrias nacionales que producen los bienes intermedios; la estructura del mercado de los bienes intermedios en la zona de integración; y, las políticas de protección con respecto a terceros países.

¹⁹ En el caso de la normativa de origen del TLCAN, Canadá se compromete a aplicar tasas de arancel que no superen las aplicables en el Acuerdo Bilateral celebrado con Estados Unidos para aquellos bienes que califiquen como “originarios” de México, si no existe producción conjunta con Estados Unidos. De esta manera, para calificar un producto como originario de México, los materiales obtenidos y las operaciones realizadas en Estados Unidos se consideran obtenidos o realizados en un país que no es Parte. Además, se exige que todo procesamiento que se lleve a cabo en Estados Unidos después de que el bien hubiere calificado como originario no incremente el valor de transacción del bien más de 7%. Igual previsión incluye Canadá respecto de los bienes originarios de Estados Unidos, con lo cual desconoce la producción conjunta y los materiales obtenidos o las operaciones realizadas en México, se consideran como si se hubieran obtenido o realizado en un tercer país. Para los bienes que no cumplen los requisitos señalados Canadá aplica una tasa que corresponde a la mayor entre la prevista en el Acuerdo Bilateral y la TGP de 1991, desgravada según el cronograma., o para algunas subpartidas la NMF del 1 de julio de 1991, con las desgravaciones del cronograma.

Teniendo en cuenta todos los factores que pueden afectar el diseño de la norma de origen y su aplicación práctica, dichos autores sugieren que sería justificable en un esquema como el ALCA concentrar esfuerzos en el perfeccionamiento del diseño de un patrón de calificación de origen basado fundamentalmente en el método de cambio de clasificación arancelaria, con el complemento de otros métodos como contenido regional o requisitos técnicos, para casos excepcionales. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el criterio de cambio de clasificación arancelaria también puede ser muy restrictivo, pues tiende a ser más exigente a medida que se agudiza el requisito sobre cambio en naturaleza económica entre el bien elaborado y sus insumos. Así, el requisito de cambio a nivel de capítulo tiende a ser más exigente que el de partida, mucho más que el cambio de subpartida, y aún mucho más que el cambio a nivel de fracción arancelaria.

Finalmente, debe mencionarse que el objetivo de evitar la triangulación en un ALC no se logra únicamente a través de una reglamentación del origen, sino que también puede alcanzarse si los países socios reducen sus barreras NMF al comercio. Igualmente, la reducción de las barreras NMF de los miembros del ALC hace que puedan competir con más éxito por la inversión extranjera, pues las operaciones de procesamiento que involucran materiales y componentes de fuera del ALC tenderán a localizarse en el territorio del país miembro con el arancel externo más bajo.²⁰

III. BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SUBSIDIOS

La negociación de ALCA no ha profundizado lo suficiente en la identificación de las barreras no arancelarias y los subsidios, como para poder involucrar en este trabajo la información de todos los países en el diseño de las nóminas de desgravación. Por esta razón se adelantó un proceso de revisión de trabajos disponibles en el Ministerio de Comercio Exterior sobre la aplicación de subsidios en algunos países del hemisferio y de los exámenes de política comercial más recientes presentados a la OMC. En esta sección se presentan las principales conclusiones obtenidas de la información contenida en los cuadros resumen que se adjuntan.

A. La definición de barreras no arancelarias

La apertura unilateral realizada en el campo comercial a comienzos de los noventa en la mayoría de países de América Latina redujo su protección arancelaria promedio, y llevó a eliminar la mayor parte de las barreras no arancelarias (BNA). En efecto, la comparación del uso de BNA, tales como licencias, autorizaciones de importación, cuotas o importaciones prohibidas, en el período 1988-1990 con respecto al período 1991-1993 en varios países de la región, muestra que la proporción de productos sujetos a BNA sobre el total del universo arancelario se redujo para el caso de América Latina de 23.4% a 1.7%. No obstante, en la práctica, la eliminación de las BNA se concentró en medidas directamente relacionadas con el proceso de importación, dejando de lado otro tipo de

²⁰ Al respecto, véase Palmetter (1995).

medidas que se generan en otra clase de reglamentaciones como las relacionadas con asuntos sanitarios o técnicos, las cuales muchas veces se constituyen en barreras efectivas a la importación. Si se considera que todas estas medidas son BNA, el universo de restricciones al comercio que aplican los países es extremadamente alto pues los países han desarrollado una gran creatividad para el diseño de nuevas barreras.

Adicionalmente, la discusión conceptual sobre BNA a menudo incluye los subsidios como barreras al comercio en la medida en que afectan las condiciones de competencia de productos domésticos e importados en un mercado. No obstante, en el marco multilateral los subsidios, se abordan normativamente de manera separada de las BNA.

Laird (2002), por ejemplo, usa una definición amplia de BNA y considera que en este tipo de barreras pueden ubicarse las medidas de protección contingente como salvaguardias, los derechos antidumping y compensatorios, las barreras técnicas (incluyendo las medidas sanitarias y fitosanitarias), los requerimientos de contenido local, los subsidios, las licencias de importación, las medidas de comercialización del estado en ciertos sectores y las reglas de origen. Así mismo, considera también otras cargas relacionadas con el comercio, diferentes a los aranceles, que no se basen en el costo del servicio provisto tal y como lo define la OMC. Entre estas cargas menciona las visas, los cobros por manejo en puerto, procesamiento aduanero y los impuestos estadísticos.

Dada la relativa discrecionalidad que todavía existe en el marco multilateral para imponer barreras al comercio de tipo no arancelario, es difícil contar con información detallada y uniforme para los diferentes países. Bajo estas condiciones, y con el fin de contar con la mejor información para el diseño de las nóminas de desgravación de Colombia en el ALCA, se procedió a realizar para efectos de este trabajo una revisión del material sobre subsidios disponible en el Ministerio de Comercio Exterior para algunos de los países del ALCA bajo análisis y se complementó con los Exámenes de Política Comercial de la OMC más actualizados. La información presentada en esta sección incluye principalmente, la utilización de subsidios, licencias de importación, contingentes y normas técnicas o sanitarias en la medida de lo posible a nivel sectorial.

B. BNA y subsidios en los países bajo análisis

La información sobre medidas que pueden constituirse en subsidios y BNA se presenta en los Cuadros III.1 a III.7. Los subsidios se caracterizan explícitamente, cuando la información disponible así lo señala.

IV. Cuadro III.1 Ayudas federales a la producción y a las exportaciones en Argentina
1. INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN

BENEFICIO	Sectorial	Interno-Externo	Observaciones
Crédito - mediano y largo plazo			
1. Línea de crédito destinada a financiar adquisición de maquinaria. El BNA presta en dólares para adquirir bienes nuevos producidos en el país SOLO SE CONSIDERA SUBSIDIO DURANTE 1995 Y 1996	Todos	Ayuda interna	Subvención recurrible Caja Ámbar No está notificado
2. Línea de crédito destinada para financiar la adquisición de maquinaria agrícola y tractores nuevos de producción nacional. SOLO SE CONSIDERA SUBSIDIO DURANTE 1995 Y 1996	Agrícola	Ayuda interna	Caja Ámbar No está notificado
3. Línea de crédito destinada para financiar la adquisición de maquinaria para la actividad agropecuaria. SOLO SE CONSIDERA SUBSIDIO DURANTE 1995 Y 1996	Agropecuario	Ayuda interna	No sujeto a reducción No está notificado
4. Línea para adquisición de bienes de capital para PYMEs. El Estado reconoce 4 puntos anuales de la tasa anual efectiva	Todos	Ayuda interna	Subvención recurrible No sujeto a reducción No está notificado
5. Líneas de crédito del Banco de inversiones y comercio exterior – BICE, para financiar proyectos de inversión del sector privado orientados a mejorar la capacidad exportadora.	Todos		NO es subvención
6. Proyectos de inversión y/o reconversión productiva. El beneficiario paga el 70% de la tasa de interés y el 30% restante es una bonificación que se realiza con fondos del Tesoro Nacional	Agropecuario	Ayuda interna	Parece que No sujeto a reducción No está notificado
7. Financiación de proyectos de inversión agropecuaria	Agropecuario	Ayuda interna	Subsidio solo en 1995 y 1996
8. Programa para el mejoramiento de la competitividad de la PYME – promecon: PROMECON 1, PROMECON 2.	Todos	Ayuda interna	Subvención recurrible Caja Ámbar No está notificado
9. Crédito para pequeños productores y artesanos. Ofrece una tasa inferior a la del mercado, para adquirir bienes de capital.	Pequeños productores y artesanos	Ayuda interna	No sujeto a reducción No está notificado

V. BENEFICIO	Sectorial	Interno-Externo	Observaciones
10. Programa global de crédito para la micro y pequeña empresa	Todos	NO es ayuda interna	NO es subsidio a las exportaciones No sujeto a reducción
Crédito - corto plazo			
11. Prefinanciación de exportaciones. La tasa de interés es la del mercado	Todos	NO es ayuda interna	NO es subsidio a las exportaciones No sujeto a reducción
12. Warrants: certificado de depósito	Agropecuario	NO es ayuda interna	NO es subsidio a las exportaciones No sujeto a reducción
13. Líneas para siembra de grano gruesa campaña, para emergencia agropecuaria y refinanciación de pasivos	Todos	NO es ayuda interna	NO es subsidio a las exportaciones No sujeto a reducción
14. Línea de crédito en caso de declaración de estado de emergencia: Se ofrece crédito a productores agropecuarios deudores del BNA	Agropecuario	Ayuda interna	Caja Ámbar No está notificado
15. Plan trienal para la pequeña y mediana empresa (componente crédito): equiparación de tasas de interés	Todos	Ayuda interna	Subvención recurrible No sujeto a reducción No está notificado
16. Régimen PYME (Ley 24.467 de 1995) (Componente de crédito) Esta ley se promulgó para prorrogar los beneficios del Plan Trienal. Se compone de dos partes: 1) Equiparación de las tasas de interés y dispone de un mecanismo de bonificación adicional para las PYMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en zonas desfavorecidas. 2) Se crean Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).	Todos	Ayuda interna	Subvención específica y recurrible Caja Ámbar No está notificado 2) NO es subvención

VI. BENEFICIO	Sectorial	Interno-Externo	Observaciones
Incentivos tributarios			
17. Régimen especial de franquicias tributarias <ul style="list-style-type: none"> • Ley 21.608: exención, reducción, suspensión, desgravación y diferimiento de tributos y amortizaciones aceleradas de bienes de uso, por períodos determinados, en forma total o parcial. • Ley 22.021: Inversiones efectuadas en explotaciones de la naturaleza, ubicadas en ciertas provincias, pueden deducir el impuesto a las ganancias. Los beneficios se extienden en principio por 10 años y en casos excepcionales hasta 15 años. • Ley 23.614 y 23.658: limita las exenciones previstas en las anteriores leyes, para lo cual se entregan bonos de crédito fiscal con los cuales las empresas pagan los impuestos que les corresponden 	Industrial Agrícola-ganadera Industrial y Turismo	Ayuda interna	Subvención NO recurrible (por no ser específico) No está notificado Subvención específica Recurrible Caja Ámbar
18. Plan trienal para la pequeña y mediana empresa (componente de fomento): Fondo de asistencia para la constitución de consorcios de PYMEs	Todos	Ayuda interna	Subvención específica Recurrible. Caja ámbar No está notificado
19. Régimen PYME (Ley 24.467 de 1995) (Componente de fomento) Esta ley se promulgó para prorrogar los beneficios del Plan Trienal. La tercera parte de esta Ley es el tratamiento laboral más favorable para la pequeña empresa	Todos	Ayuda interna	Subvención específica Recurrible. Caja ámbar No está notificado
20. Régimen de consolidación y desarrollo de polos productivos regionales	Empresas manufactureras		Subvención no recurrible no específica No está notificado
21. Reintegro fiscal sobre el precio de venta de bienes de capital nuevos fabricados en el país. Las empresas que realicen ventas de bienes de capital reciben un reintegro fiscal del 15% sobre el precio de venta de los bienes.	Empresas productoras bienes de K		Subvención específica Recurrible Igual al anterior
Arancelarios			
22. Régimen de licencias arancelarias para la importación de insumos, partes y piezas de bienes de capital no producidos localmente incorporados en los bienes de capital que se proyecte fabricar. Programa suspendido pero no eliminado	Empresas productoras de bienes de K		Subvención específica Recurrible NO sujeto a reducción No está notificado

2. Programas de incentivos a las exportaciones

VII. BENEFICIO	Sectorial	Interno-Externo	Observaciones
Tributarios			
23. Reintegros a la exportación. Devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieren pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercancías a exportar manufacturadas en el país	Empresas manufactureras		Subvención prohibida No está notificada
24. Exención del impuesto al valor agregado. Las operaciones de exportación están exentas del pago del Impuesto al Valor Agregado tanto por la venta al exterior, como por impuestos que se hubieren abonado por las compras de insumos			NO es subvención
25. Reembolso por exportación de plantas llave en mano. El Estado le reconoce al productor – exportador un % fijo sobre el valor FOB de la planta: del 15% para exportaciones extrazona o del 10% para exportaciones intra - MERCOSUR	Plantas llave en mano		Subvención prohibida No está notificada
26. Draw – back. Permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación de insumos utilizados en la elaboración de mercaderías exportadas.			NO es subvención
27. Régimen de importación temporaria de mercancías: suspensión temporal del pago de los derechos de importación de mercaderías destinadas a recibir perfeccionamiento industrial, con la obligación de ser exportadas.			NO es subvención
28. Régimen de importación de bienes integrantes de proyectos para la instalación de nuevas plantas industriales. Exención de los impuestos de importación de las plantas nuevas o de los bienes que la integran.			Subvención prohibida No está notificada
Crédito			
29. Régimen de financiamiento para el pago del impuesto al valor agregado. El Estado hace transferencia directa de fondos al asumir los intereses de los créditos equivalentes al IVA que pagó el importador			Subvención prohibida No está notificada Vigente hasta 1999
30. Seguro de crédito a la exportación. Se compone de un sistema de aseguramiento doble: a) La Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. cubre los riesgos ordinarios o de insolvencia comercial. b) El Estado Nacional cubre los riesgos extraordinarios			No está notificada a) No es subvención b) Subvención

VIII. BENEFICIO	Sectorial	Interno-Externo	Observaciones
Arancelarios			
31. Régimen de especialización industrial. Toda empresa industrial de bienes manufacturados puede obtener una licencia arancelaria para importar los bienes que antes producía, con un arancel diferencial. Esta medida fue suspendida en 1996, pero no eliminada ni derogada	Empresas manufactureras		Subvención prohibida No está notificada
32. Zonas francas. En estas áreas la mercadería no está sometida al control habitual del servicio aduanero y su introducción y extracción no están gravados con el pago de tributos			Subvención prohibida No está notificada
33. Reembolso adicional de puertos patagónicos: se calcula aplicando un porcentaje definido por la ley al valor FOB de las mercancías que se exportan. Es adicional al reintegro que como exportación argentina se realice.		Ayuda Interna	Subvención prohibida Eliminación prevista para el 2007.
Otros			
34. Comercializadoras, consorcios o cooperativas de exportación. Su función es comercializar los productos argentinos en el mercado externo.			No es subvención

Fuente: Incomex, 1998.

Cuadro III.2 Instrumentos de apoyo a la producción y exportaciones en Brasil

1. Programas de apoyo a las exportaciones de ámbito nacional

IX. Beneficio	Sector	Ayuda Interna	Observaciones
<i>a) Tributario</i>			
1. Exención del Impuesto sobre Productos Industriales (IPI) de aplicación federal: Los establecimientos industriales pueden vender con suspensión del IPI las materias primas, insumos, productos intermedios y empaques de producción nacional, para la fabricación de bienes de exportación.	Productos industrializados		NO es subvención
2. Exención del ICMS: El impuesto no recae sobre las exportaciones de mercancías, inclusive productos primarios y productos semielaborados y las operaciones de servicios para el exterior.	Productos manufacturados		NO es subvención
3. Exención del pago de la contribución social PIS: Se excluyen del pago de la contribución los ingresos provenientes de exportaciones directas de productos nacionales o las efectuadas por una <i>Trading Company</i> o por un intermediario en el exterior	Empresas exportadoras ²¹		Subvención específica prohibida ²²
4. Exención del pago de la contribución social COFINS: Exime del pago de esa contribución a las cooperativas, las sociedades civiles, las entidades de beneficencia social y las ventas de mercancías o servicios destinados al exterior.	Empresas exportadoras ²³	Ayuda interna	Subvención específica prohibida
5. Crédito presumido IPI: contribución financiera que da el gobierno a las empresas por compensación de las contribuciones sociales PIS Y COFINS.	Empresas exportadoras		Subvención específica prohibida
6. Programa de beneficios fiscales a la exportación BEFIEEX: El programa incluía un paquete de estímulos fiscales y administrativos ofrecidos a los exportadores. El propósito era estimular la exportación de productos manufacturados.	Empresas exportadoras de productos manufacturados		Subvención específica prohibida Recurrible
7. Régimen Aduanero Especial, <i>Drawbak</i> : El programa ofrece un tratamiento tributario	Procesamiento		La exención y devolución

²¹ No cubre las empresas establecidas en la Zona Franca de Manaus, en Áreas de Libre Comercio o en Zonas de Procesamiento de Exportación.

²² La exención, remisión o aplazamiento total o parcial de las contribuciones sociales que paguen o deban pagar las empresas son considerados subvenciones prohibidas.

²³ Las ventas a empresas establecidas en la Zona Franca de Manaus, en Zonas de Procesamiento de Exportación y a establecimientos industriales para industrialización de productos destinados a la exportación no gozan de la exención.

preferencial a las importaciones destinadas a la exportación, mediante la exención o restitución de tributos. Hay tres clases de drawback: 1) Drawback con suspensión; 2) Drawback exención; y 3) Drawback restitución.	de pulpa de tomate, carne bovina industrializada, calzados y artefactos de cuero, pulpas, jugos y conservas de fruta ²⁴		impuestos indirectos NO subvención. La exención de flete adicional para la marina mercante es Subvención prohibida
8. Zona Franca de Manaus, ZFM: Es un área de libre comercio de importación y de exportación y de incentivos fiscales especiales. El grueso de las operaciones en la zona se destina al mercado interno. La entrada de mercancías extranjeras a la ZFM para su industrialización, almacenamiento o reexportación goza de exención de los impuestos de importaciones por un plazo de 120 días; exención del IPI y exención del impuesto de exportación.	Agropecuario, pesquero, manufactura y empresas exportadoras ubicadas en ZFM	Ayuda interna	NO es subvención
9. Zonas de Procesamiento de Exportaciones, ZPE: Estas funcionan como zonas de libre comercio con el exterior. Los beneficios son los siguientes:	Empresas exportadoras		Las ZPE no operan en la practica.
<ul style="list-style-type: none"> • Exención del impuesto de importaciones, de exportaciones y el IPI • Exención del COFINS, del AFRMM, del IOF • Exención del impuesto sobre remesas y sobre los pagos realizados a residentes domiciliados en el exterior 			NO son Subvención
10. Área de libre comercio: incluye un espacio propio para depósito de productos nacionalizados o reexportados. Los beneficios son: 1) Suspensión de impuestos de importación para productos extranjeros; 2) Suspensión del IPI para productos extranjeros; 3) Exención del IPI para productos nacionales; 4) Exención del ICMS en función de los convenios firmados con otros Estados Exención del impuesto a las exportaciones.	Industria de pescado, recursos naturales y materias primas de origen agrícola forestal. Agropecuario Piscicultura, turismo y servicios		NO es subvención

²⁴ Maracuyá, piña, guanábana, frambuesa y cereza.

<i>b) Apoyo Financiero</i>			
11. Adelanto sobre contratos de cambio, ACC: constituye un adelanto parcial o total con cargo a los ingresos que un exportador recibe por ventas al exterior. Su utilización se vincula a la producción y comercialización de bienes exportables.	Empresas exportadoras		NO es subvención
12. Programa de financiamiento a las exportaciones, PROEX: financia un conjunto de bienes y servicios. i) Ecuilibración de tasas de interés: El sistema consiste en una retribución monetaria a las instituciones financiadoras de exportaciones que hayan ofrecido créditos en los cuales exista una diferencia entre la tasa de interés negociada con el beneficiario y los costos de captación de recursos en el mercado financiero. ii) Financiamiento: Ofrece crédito directo al exportador mediante descuento de títulos representativos de ventas a plazo, y a los importadores en el extranjero por intermedio de un contrato de financiamiento firmado por el Gobierno brasileño.	Tubos y perfiles huecos de hierro fundido y los demás conductores eléctricos para tensión menor o igual a 80v ²⁵		i) Subvención específica prohibida ii) Si el spread es menor a la diferencia entre la tasa mínima de mercado y la Libor, entonces es una subvención específica prohibida.
13. Programa de financiamiento a las exportaciones FINAMEX: busca garantizar líneas de crédito para apoyar las exportaciones de bienes de capital y otros productos manufacturados, así como las exportaciones de servicios asociados a la venta de bienes y de proyectos especiales. Tiene 3 programas: 1) Post-embarque, 2) pre-embarque y 3) pre-embarque especial.	Bienes de capital Manufacturas Servicios: venta de bienes y proyectos especiales		NO es subvención
14. Seguro de crédito a las exportaciones: Cubre riesgos comerciales, políticos y extraordinarios a que están sujetas las transacciones comerciales y financieras vinculadas a las exportaciones brasileñas de bienes y servicios. El seguro puede ser tomado por el exportador y por las instituciones que financian o refinancian las exportaciones. No ha comenzado a operar y se espera que funcione en 1998.	Exportadores y Empresas financieras que financien o refinancien exportaciones		Subvención específica prohibida. *En la consultoría también la califican como permitida no recurrible porque no opera.
15. Comercializadoras internacionales: Pueden aumentar la base de cálculo para determinar los beneficios fiscales y pueden recibir beneficios adelantados, es decir aún cuando la mercancía se encuentre en depósito.	Empresas exportadoras		Subvención específica prohibida.

²⁵ El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo definen una lista de productos elegibles para financiamiento a la exportación, al amparo del programa PROEX, que no está definida en el trabajo.

2. Instrumentos de apoyo a la producción

X. Beneficio	Sector	Ayuda Interna	Observaciones
<i>a) Tributario</i>			
1. Programas de Desarrollo Tecnológico, PDTI: Establece incentivos fiscales a la capacitación tecnológica en la industria manufacturera y en el sector agropecuario. Así mismo, las empresas de desarrollo de circuitos integrados y las que inviertan en investigación y desarrollo de tecnología de producción de software.	Manufacturero Agropecuario Producción de software	Ayuda interna	Subvención específica ²⁶ NO recurrible ²⁷
2. Incentivos regionales de SUDAM y SUDENE: Se transfiere a la región parte del impuesto sobre la renta y hay exención o reducción del impuesto sobre la renta a las empresas que operan en las regiones de actuación de Superintendencia para el Desarrollo del Nordeste, SUDENE, y la Superintendencia para el Desarrollo de la Amazonía, SUDAN.	Empresas industriales o agropecuarias	Ayuda interna	Subvención NO recurrible
3. Régimen para microempresas y empresas de pequeño porte, SIMPLES: Se ofrece un tratamiento jurídico diferenciado a las microempresas y a las empresas de pequeño porte, a través de la simplificación de obligaciones administrativas, tributarias, de contribuciones sociales y crediticias.	Microempresas y empresas de pequeño porte ²⁸	Ayuda interna	Subvención NO recurrible
4. Fondos de apoyo regional FINOR y FINAM: Ofrece deducciones del 24% del impuesto a la renta, si el impuesto no cancelado se invierte en los fondos de inversión FINAM y FINOR, que financian proyectos de interés para la región.	Todos ²⁹	Ayuda interna	Subvención NO recurrible
5. Reducciones en el impuesto sobre la circulación de mercancías y la prestación de servicios (ICMS) de aplicación estatal: Entre los beneficios tributarios se encuentra la prórroga de 180 días en el plazo de pago del ICMS. El valor a pagar puede ser cancelado hasta en 24 meses para las industrias que desarrollen nuevos proyectos de inversión, relocalización industrial y expansión; y en 48 meses para inversiones en proyectos de capacitación tecnológica.	Industria Agropecuario Agroindustria Bebidas	Ayuda interna	NO es subvención
Brasil aplica el denominado régimen “ex”, gracias a la Resolución del Grupo del Mercado			

²⁶ La consultoría la considera específica, pero en el artículo 2 del ASMC dice que cuando se establezcan criterios o condiciones objetivos que rijan el derecho a obtener la subvención y su cuantía, se considerará que no existe especificidad, siempre que el derecho sea automático y que se respeten estrictamente tales criterios o condiciones.

²⁷ No es recurrible porque la asistencia técnica para actividades de investigación realizadas por empresas, o por instituciones de enseñanza superior o investigación contratadas por empresas, que cumpla ciertas condiciones es no recurrible y el programa al parecer las cumple.

²⁸ Se consideran microempresas las persona jurídica que tenga ingresos brutos menores a R\$120.000 y empresas de pequeño porte, la persona jurídica que haya ganado en el año calendario ingresos brutos entre R\$120.000 y R\$720.000.

²⁹ Menos las empresas titulares de proyectos industriales o agroindustriales en operación en las áreas de SUDENE y SUDAM.

Común que permite a los miembros del MERCOSUR reducir temporalmente el AEC para garantizar un suministro normal especialmente de bienes de capital no producidos. El programa se ha ido modificando desde 1997, cuando se aplicaba a 3.000 subpartidas, por lo cual para principios de 2000 incluía 1.479 subpartidas.			
b) Apoyo Financiero			
6. Fondos de apoyo regional FINOR y FINAM: el programa ofrece financiación a proyectos específicos mediante la suscripción de obligaciones convertibles o no en acciones, aplicando tipos de interés de mercado más un impuesto anual del 4%.	Todos	Ayuda interna	NO es subvención
7. Fondos Constitucionales FNO, FNE, FCO: A través de las tres instituciones federales el Gobierno ofrece financiación a los sectores productivos, de acuerdo con los planes de desarrollo de cada región (Norte, Nordeste y Centro-Oeste) Bajo estos programas se ofrecen créditos a la tasa de interés de largo plazo (10.15%) más cargas anuales de 6%.	Agropecuario Minero Industrial Agroindustrial	Ayuda interna	NO es subvención
8. Programas de Generación de Empleo y Renta, PROGER: El Gobierno ofrece crédito, por medio de agentes financieros autorizados, a los sectores que no tienen acceso al sistema financiero general, a la pequeña y microempresas, cooperativas y formas asociativas de producción. Las tasas de interés varían de 10.15% a 15.33%	Todos	Ayuda interna	Subvención NO recurrible
9. Comercializadoras internacionales: Facilitan y disminuyen el costo de exportación para el fabricante de la mercancía. Al presentar la factura de venta ante las autoridades, el fabricante tiene garantía de todos los incentivos fiscales derivados de una exportación	Todos	Ayuda interna	NO es subvención ³⁰
10. Fondo de desarrollo económico y social, FUNDES: El Estado ofrece financiación hasta por un valor equivalente al 75% del ICMS generado por el proyecto. El beneficiario no recibe dinero, sino que recibe una autorización para no pagar ICMS durante 36 meses. Durante este período paga los intereses causados por el no pago del impuesto, a una tasa del 7% anual. A partir del mes 37 y hasta el mes 72, paga el capital principal (el ICMS no pagado) y los intereses causados.	Inversión técnica, económica y ambiental	Ayuda interna	NO es subvención ³¹
(1) Programas específicos para sectores En 1999 se comenzó a eliminar el régimen especial del sector automotor, con exenciones de derechos y de otros impuestos condicionados a nivelación de exportaciones y contenido nacional. Se cuenta con un programa de apoyo a la industria del acero, el cual permite que se			

³⁰ Los estímulos que reciben los productores tienen un efecto neutro sobre el precio final de la exportación porque éstos los asume la misma comercializadora, y por lo tanto el mecanismo no puede considerarse una subvención. Sin embargo, la consultoría no tiene en cuenta que uno de los beneficios de los productores es que tiene garantía de todos los incentivos fiscales derivados de una exportación, lo cual sí se podría considerar como una subvención.

³¹ La consultoría no la considera subvención, pero la tasa de interés es del 7%, que es menor a la de mercado de largo plazo, por lo que podría considerarse subvención, sin embargo no estoy segura de que esa sea la tasa de interés comparable.

reembolse el 95 por ciento del impuesto sobre los productos industriales (IPI) a las empresas que ejecuten proyectos de inversión con miras a aumentar la producción, mejorar la calidad de los productos y el medio ambiente, y aumentar la productividad en este sector.			
--	--	--	--

c) Medidas arancelarias y no arancelarias

Todos los aranceles son ad valorem y sólo se aplican específicos para artículos de telecomunicaciones

Licencias de importación. Todos los productos importados al Brasil están sujetos a un régimen de licencias de importación. La concesión de las licencias puede ser automática o no automática. Existen licencias automáticas para fines estadísticos y como instrumento destinado a vigilar las corrientes comerciales; esas licencias son expedidas por la SECEX. Esas licencias se tramitan a través del SISCOMEX cuando se inician los procedimientos de aduana y se otorgan de inmediato. Se calcula que en la actualidad se aplican licencias no automáticas a alrededor del 30 por ciento del total de los productos importados al Brasil. Las mercancías sujetas a este requisito comprenden los productos agrícolas, los productos alimentarios y el vino; las pieles, los textiles, las prendas de vestir y el calzado; los productos farmacéuticos, los productos químicos, el petróleo y los productos energéticos; los metales y el papel; las cintas magnetofónicas y los discos compactos; algunos vehículos; y los materiales radiactivos. Aparentemente, en agosto de 1998 el Brasil introdujo otras modificaciones a su sistema de licencias de importación no automáticas que todavía no se han notificado a la OMC.

Importaciones prohibidas por razones sanitarias, ambientales y de seguridad. La importación de maquinaria, automóviles y prendas de vestir usados y de muchos otros bienes de consumo usados está prohibida, con algunas excepciones. Otros productos cuya importación está prohibida son la carne tratada con hormonas y la carne de ave fresca.

Aplicación de contingentes arancelarios para peras, manzanas, pero no se han abierto desde 1998; hay un contingente arancelario para el trigo, pero se está negociando su eliminación; en el acuerdo con Chile hay contingentes arancelarios preferenciales para 25 líneas arancelarias (algunos alimentos y productos de la industria automotriz).

Entre las otras cargas que afectan las importaciones pueden mencionarse: comisión administrativa fija (US\$50); Derecho portuario de almacenamiento y manipulación; Tasa de almacenamiento de carga aérea; Tasa de manipulación de carga aérea; Recargo arancelario por almacenamiento en aeropuerto; Recargo para indemnización de estibadores; Impuesto de renovación de la marina mercante (AFRMM) sobre las importaciones transportadas por mar.

Normas Técnicas. Los productos afectados por la adopción de normas internacionales son: el equipo hospitalario, el equipo eléctrico, la maquinaria, los automóviles, la maquinaria y las herramientas para el servicio de vías y obras. Brasil reconoce la certificación de productos y sistemas de otros países en la medida en que el ó de certificación extranjero haya concertado un memorando de entendimiento con un órgano de certificación brasileño.

Etiquetado. En las mercancías importadas con etiqueta en portugués debe figurar el país de origen. Además, en todas las etiquetas debe figurar la marca o el nombre del fabricante. Los medicamentos, los textiles, las especialidades farmacéuticas y algunos productos alimenticios están sujetos a reglamentos de etiquetado específicos. El Ministerio de Agricultura tiene que aprobar las etiquetas de muchos productos alimenticios elaborados. Las mercancías sujetas a certificación obligatoria deben ir marcadas con siglas RTB (Reglamento Técnico Brasileño).

Desde 1996 se han aprobado nuevos reglamentos de marcado, etiquetado y empaquetado. Entre los productos afectados figuran los productos cárnicos, las velas, los juguetes, los textiles, los caramelos y los termómetros de uso clínico.

Fuente: Incomex, 1998 y Examen de Política Comercial 2000

Cuadro III.3 Las ayudas federales a la producción y a las exportaciones en Canadá

Beneficio	Sector	Observaciones
Crédito		
1. Cash Flow Enhancement Program, CFEP. Préstamos a bajos intereses para agricultores. Financia el almacenamiento de las cosechas.	Agrícola	Subvención. Ayuda a la producción agrícola. Excluido del AA ³²
2. Farm Improvement Loans Act, FILACT. El Ministerio de Agricultura puede pagar a cualquier entidad financiera que realice un préstamo bajo este programa, toda pérdida ocurrida como resultado del mismo.	Agrícola	Subvención. Ayuda a la producción agrícola. Excluido del AA. No está notificada
3. Farm Improvement and Marketing Cooperatives Loans Act, FIMCLA. El gobierno asume, ante la entidad financiera y en el evento de falta de pago por parte del agricultor, parte significativa (95%) del valor del préstamo y de los intereses.	Agrícola	Subvención. Ayuda a la producción agrícola. Excluido del AA. No está notificada
4. Farm Credit Corporation, FCC. Prestación de servicios financieros especializados para las operaciones agrícolas tales como hacer y/o garantizar préstamos para la adquisición, desarrollo o mejora de tierras y construcciones agrícolas.	Agrícola	No es claro si es subvención Excluido del AA. No está notificada
5. Aboriginal Business Canada Program, ABCP (Componente crédito) El programa representa una donación de hasta C\$ 75.000 a los empresarios.	Todos	Subvención específica recurrible. Ayuda a la producción interna. Excluido del AA.
6. Loans for Small business Enterprises, SBLA. Facilita la obtención de recursos mediante la extensión de una garantía gubernamental sobre el préstamo realizado, la que ocasiona al gobierno el pago de una parte (85%) de cualquier pérdida incurrida por la entidad prestamista	Pequeña industria no agrícola	Subvención específica recurrible.
7. Technology Partnerships Program, TPP. Otorga a las PYMEs una contribución financiera (a título de donación), con fondos públicos, para el cubrimiento de algunos gastos incurridos al hacer investigación y desarrollo de tecnología	Todos	Subvención específica, No recurrible Ayuda interna No tiene compromiso de reducción
8. Export Development Corporation, EDC. Entidad del gobierno que ayuda a la exportación de bienes y servicios mediante el otorgamiento de préstamos, seguros y garantías para la exportación.		NO es subvención ³³ No está notificada
9. Federal Business Development Bank, FBDB. (Componente de crédito) Es una Corporación de la Corona canadiense, adscrita al Departamento de Industria, que promueve y asiste a la PYME mediante la prestación de asistencia financiera para el desarrollo de los negocios		Subvención específica recurrible Ayuda interna. Excluido del AA No está notificada

³² AA: Acuerdo de Agricultura. Para propósitos de la investigación, se convino considerar que las ayudas financieras no fueron definidas en el AA, por lo que no hacen parte de los compromisos de reducción.

³³ La entidad no se diferencia de otra empresa privada equivalente debido a que sus actividades se cumplen con criterios comerciales de recuperación de costos.

Servicios		
10. Aboriginal Business Canada Program, ABCP (Componente servicios) El programa presta servicios de asesoría e información sin costo para el empresario	Todos	Subvención específica recurrible. Ayuda a la producción interna. No tiene compromiso de reducción
11. Industrial Research Assistance Program, IRAP. Brinda apoyo a la investigación tecnológica que se ejecuta a través de una organización integrada por agencias del gobierno y consejeros técnicos privados.	Todos	Subvención específica recurrible. Ayuda interna. No tiene compromiso de reducción No está notificado
12. Federal Business Development Bank, FBDB. (Componente de servicios) Es una Corporación de la Corona canadiense, adscrita al Departamento de Industria, que promueve y asiste a la PYME mediante asesoría administrativa, entrenamiento, información, consultoría y demás para el desarrollo de los negocios	Todos	Subvención específica recurrible Ayuda interna No tiene compromiso de reducción No está notificado
Fomento a las exportaciones		
13. Program for Export Market Development, PEMD. Incrementa las exportaciones canadienses de bienes y servicios, compartiendo costos de algunas actividades que, se considera, normalmente las compañías no pueden o no deben asumir solas, reduciendo así los riesgos que tiene el ingreso a los mercados internacionales		Subvención específica prohibida y recurrible. Sujeta a compromisos de reducción. No está notificado
14. Canadian Commercial Corporation, CCC. Ayuda a compradores de otros países a adquirir bienes y servicios del Canadá.		Subvención específica prohibida. Sujeta a compromisos de reducción. No está notificada
Tributario		
15. Duty Drawback Program, DDP. El programa permite el reembolso de los derechos de aduana, antidumping y compensatorios, y de los impuestos internos distintos del GTS (Goods and Services Tax)		No es claro si es subvención ³⁴ Ayuda a las exportaciones Sujeta a compromisos de reducción.
16. The Duty Deferral Program, DDFP. Programa de alivio tributario que permite exceptuar el pago de impuestos sobre la importación de mercancías que eventualmente van a ser exportadas		No es claro si es subvención Ayuda a las exportaciones Sujeta a compromisos de reducción.
17. Machinery Program, MP. Permite aplicar a la exoneración o reducción de los impuestos que graven, en Canadá, la importación de alguna maquinaria y equipo, o el aplazamiento del pago de los mismos		No es subvención No está notificada

³⁴ Sólo se puede considerar una subvención si las sumas devueltas superan las que hubiera pagado el importador, pero no parece ser así.

Medidas no arancelarias
<p>De conformidad con los compromisos adquiridos por el Canadá en la Ronda Uruguay, se mantienen 21 contingentes arancelarios que restringen sobre todo las importaciones de productos lácteos, huevos, pollo y sus productos y, en menor medida, carne de bovino, trigo y cebada, y sus productos. En general, el tipo arancelario aplicado afuera de contingente es elevado y puede equivaler a una restricción cuantitativa. 75. Cinco de los 21 contingentes arancelarios del Canadá están sujetos a acceso reservado a favor de cuatro interlocutores comerciales. El 61 % del volumen del contingente de la mantequilla se reserva a Nueva Zelanda; el 66 % del contingente del queso se reserva a la Unión Europea; casi 85 % del contingente de la carne de bovino se reserva a Australia y Nueva Zelanda; la totalidad del contingente de la leche concentrada o condensada, o la nata o crema, se reserva a Australia; y el contingente del suero de mantequilla en polvo se reserva en su totalidad a Nueva Zelanda. México y Estados Unidos tienen preferencias tanto dentro como fuera del contingente.</p>
<p><i>Restricciones cuantitativas.</i> Las restricciones y los controles cuantitativos del comercio tienen como finalidad garantizar la seguridad nacional, proteger la salud y la moralidad de los consumidores o preservar la vida vegetal y animal y el medio ambiente en el país, y se aplican mediante un sistema de licencias. Canadá aplica contingentes acorde con el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC.</p> <p><i>Reglamentos Técnicos.</i> Canadá notificó ante la OMC como obstáculos técnicos al comercio, la introducción de un procedimiento de evaluación ambiental de los productos alimenticios, farmacéuticos y cosméticos consistentes en microorganismos, células cultivadas o productos derivados de microorganismos, células cultivadas y animales o plantas "transgénicos" con arreglo a la Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (los organismos "transgénicos" se denominan también organismos modificados genéticamente (OMG) u organismos vivos modificados (OVM)). Está previsto que las reglamentaciones pertinentes entren en vigor en 2001.</p> <p>Adicionalmente, los reglamentos técnicos y las normas siguen siendo diferentes según las provincias</p>

Fuente: Incomex (1998) y Examen de Política Comercial 2000.

Cuadro III.4 Incentivos a la producción y exportación en Ecuador

1. Incentivos contenidos en las Leyes de fomento

Beneficios	Industria Ley 1414	Pequeña Industria Ley 921	Artesanía Ley 026	Pesca Ley 178	Agro pecuario Ley 3289	OBSERVACIONES
Contribuciones financieras por cuanto no se recaudan recursos públicos que en otro caso se percibirían						
TRIBUTARIOS						
1. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan a los actos constitutivos de las sociedades o compañías, incluidos los derechos de registro e inscripción sobre matrícula de comercio.	art 20.1	art. 17.1	art. 9.9	art. 64.a	art. 53	General No recurrible Derogado
2. Exoneración total de los impuestos a la reforma de los actos constitutivos de las empresas, inclusive cuando comprendan la elevación de capital	art 20.2	art. 17.2	art. 9.9	art. 64.b	art. 53	General No recurrible Derogado
3. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan las operaciones que se efectúen con títulos de crédito entregados a las empresas para integración o aumento de capital y los contratos de mutuo para inversiones financiadas mediante crédito	art 20.1					Específico Recurrible Derogado
4. Exoneración total de los impuestos, derechos, servicios y contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento			art. 9.12			Específico Recurrible No cuantificable
5. Exoneración total de los impuestos y derechos relativos a la emisión, canje, fraccionamiento o conversión de títulos o acciones, inclusive a las contempladas en el inciso segundo del artículo 25 de la Ley de Impuesto a la Renta	art 20.3	art. 17.3	art. 9.6	art. 64.c	art. 53	General No recurrible Derogado
6. Exoneración de los impuestos que gravan las transacciones mercantiles y la prestación de servicios			art. 9.6			Específico, recurrible, derogado
7. Exoneración total de los impuestos a los capitales de giro	art 20.4	art. 17.4	art. 9.4	art. 64.d	art. 53	General, derogado, no recurrible

Beneficios	Industria Ley 1414	Pequeña Industria Ley 921	Artesanía Ley 026	Pesca Ley 178	Agro pecuario Ley 3289	OBSERVACIONES
8. Deducción para determinar el ingreso gravado con el impuesto de renta, de la inversión inicial en nuevas empresas industriales y nuevas inversiones de las empresas existentes, financiadas mediante utilidades generadas de la propia empresa y destinadas a la ampliación o mejoramiento de la planta industrial. El beneficio se concede cuando la empresa demuestra que incrementará sus exportaciones.						General No recurrible Derogado
9. Los intereses y descuentos que se realicen en la negociación de los bonos de fomento agropecuario están exentos del impuesto de renta	Cualquiera puede negociar los bonos, certificados de tesorería y títulos de valores				art. 27	General No recurrible
10. Las empresas de categoría especial se exoneran, durante los primeros 5 años de funcionamiento de todos los impuestos y derechos fiscales, municipales, provinciales y timbres, con excepción del impuesto de renta y a las ventas. Las empresas con antigüedad mayor de 5 años no se benefician.	art 27.1			art 68.a		Específico Recurrible Derogado
11. Las empresas de categoría especial ³⁵ y A ³⁶ , 1 y 2 ³⁷ , agropecuarias y pesqueras, se exoneran de todos los impuestos y derechos fiscales, municipales, provinciales, inclusive los de alcabala, adicionales y de timbre a la transferencia de <u>dominio</u> de predios que realicen a favor de las empresas	art 30 categ. especial y A	art 20.1 categ. 1 y 2 5 años	art 9.5	art 70	art 53	Específico Recurrible Derogado
12. Las empresas clasificadas en la categoría 1 y 2 podrán además aprovechar el régimen de depreciación acelerada de maquinaria y equipos		art 20.2	art 9.7		art 53	Específico Recurrible Derogado

³⁵ Se clasifican, entre otras, las empresas que desarrollen proyectos de alta prioridad, que se dediquen a actividades urgentes.

³⁶ Deben exportar un porcentaje determinado, o aquellas que a juicio de la Junta Nacional de Planeación merezcan ser consideradas dentro de la categoría.

³⁷ Se clasifican según la Ley de Fomento de la Pequeña Industria. Art 24. según importancia de la actividad y las perspectivas dentro de los procesos de integración, entre otras.

Beneficios	Industria Ley 1414	Pequeña Industria Ley 921	Artesanía Ley 026	Pesca Ley 178	Agro pecuario Ley 3289	OBSERVACIONES
13. Los costos de asistencia técnica serán considerados de producción ³⁸ . El beneficio se mide en función de la producción, teniendo en cuenta la debida moderación a que se refiere el AA					art 10	Específico No recurrible
FISCALES NO TRIBUTARIOS						
14. Entrega de un certificado de abono tributario sobre el valor FOB de su exportación. El porcentaje otorgado varía según el monto exportado	art 25	art. 19	art. 9.11 15-10%	art. 67	art. 53	Prohibido Derogado
15. Asistencia técnica asociada a centros de maquinaria con tarifas reducidas (NO HA FUNCIONADO)					art 9 y art. 53	Específico Recurrible
16. El gobierno proporciona obras de infraestructura para promover la localización de empresas en zonas rurales (NO HA FUNCIONADO)					art. 52	Específico Recurrible ³⁹
ARANCELARIOS						
17. Exoneración de los impuestos y derechos que gravan las exportaciones.	art 20.5	art. 17.5	art. 9.3	art. 64.e	art. 78	No subsidio ⁴⁰ : ignr ⁴¹ Vigente AEC
18. Exoneración total de los derechos, timbre e impuestos que gravan la importación de materias primas dentro de cada ejercicio fiscal, <u>cuando no se producen en el país y se utilizan en la producción de exportación</u>	art 20.6	art. 17.6	art. 9.2			No es subsidio ⁴² Derogado - ienr ⁴³ Vigente AEC
19. Las empresas de categoría especial y 1 y 2, durante los 5 primeros años de funcionamiento, se exoneran de un % de los impuestos arancelarios a la importación de materias primas	art 27.1 especial 80%	art 20.3 1 y 2 50y70%				No es subsidio: ienr Derogado Vigente AEC

³⁸ Permite la reducción de la base gravable en el costo de la asistencia técnica.

³⁹ La eventual apelación debe estar sujeta al criterio de debida moderación (AA, art. 13.b). Se debe verificar si la zona favorecida cumple los requisitos de desarrollo regional.

⁴⁰ La exención de impuestos a la exportación no constituye un subsidio.

⁴¹ Incentivo General No Recurrible

⁴² No se considera subsidio porque las importaciones se destinan al Mercado de exportación, con independencia de si existe producción nacional (Código de Subsidios 1.1 a)1)ii.

⁴³ Incentivo Específico No Recurrible

Beneficios	Industria Ley 1414	Pequeña Industria Ley 921	Artesanía Ley 026	Pesca Ley 178	Agro pecuario Ley 3289	OBSERVACIONES
20. Las empresas de categoría <u>especial</u> , a partir del sexto año se exoneran hasta del 70% de los impuestos y derechos que gravan las materias primas que <u>no se producen en el país</u> .	art 27.2 especial 70%					No es subsidio: ienr Derogado Vigente AEC
21. Las empresas de categoría A y las artesanales y pesqueras, se exoneran de un % de los impuestos de importación de <u>materias primas que no se produzcan en el país</u>	art 28 A 65%		art 27.2 todas 100%	art 64.f		No es subsidio: ienr Derogado Vigente AEC
22. Las importaciones de maquinaria, equipos o implementos, herramientas de uso agrícola y pecuario, llantas, repuestos, especialidades farmacéuticas, pesticidas, fertilizantes, animales destinados al mejoramiento de la especie, laboratorios, equipos de riego y silos, entre otros, están exentos del 100% de los derechos arancelarios y recargo siempre que sean usados en fines agrícolas y previa clasificación del Ministerio de Agricultura y Ganadería.					art 37/70 /71/72	Subsidio específico Recurrible Derogado Vigente AEC
23. Las empresas de categoría 1 y 2 y las artesanales y pesqueras, se exoneran de un % de los impuestos de importación de envases, materiales de embalaje y similares que no se produzcan en el país y la empresa lo justifica; por un período de 5 años a partir de la fecha de iniciación de la producción.		art 20.4 1 y 2 70%	art 9.8 100%			Subsidio específico Recurrible Derogado Vigente AEC
24. Exoneración de un % de los derechos arancelarios a la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares y repuestos nuevos, <u>siempre que no se produzcan en el país</u> .	art 20.7 30%		art 9.1 100%			Subsidio específico Derogado Vigente AEC
25. Las empresas de categoría especial y las agropecuarias, a partir del sexto año, se exoneran de la totalidad de los impuestos y derechos arancelarios a la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares y repuestos nuevos.	art 27.2 especial				art 7	Subsidio específico Recurrible Derogado Vigente AEC
26. Las empresas de categoría especial y las pesqueras A y B, (especial a partir del año 6) se exoneran de la totalidad de los impuestos y derechos a la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares y repuestos nuevos	art 28 y 29 A y B	art 17.7 todas		art 68.b A y B art 69 (especial año 6)		Subsidio específico Recurrible Derogado Vigente AEC
Beneficios	Industria Ley 1414	Pequeña Industria Ley 921	Artesanía Ley 026	Pesca Ley 178	Agro pecuario Ley 3289	OBSERVACIONES
27. Exoneración del 100% de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, herramientas, equipos y equipos auxiliares <u>usados o reconstruidos</u> .		art 17.8	art. 9.1			Subsidio específico Derogado Vigente AEC

FINANCIEROS								
28. El Banco Central otorga créditos de acuerdo con los programas de desarrollo aprobados por el gobierno						art 12	NO FUNCIONA	
29. El Banco Central otorgará créditos de capacitación						art 16	NO FUNCIONA	
30. El Fondo de Compensación de Costos del Ministerio de Finanzas emitirá bonos de fomento agropecuario negociados en el Banco Central del Ecuador.						art 21 y 22	NO FUNCIONA	
31. El Banco Nacional de Fomento puede descontar con cargo a los bonos destinados a la financiación de inversiones de bienes agropecuario exportables						art 28	NO FUNCIONA	
BENEFICIOS (LAS ZONAS FRANCAS NO FUNCIONAN)						Zona Franca Ley 1	Maquila Ley 90	Observaciones
Aduaneros								
32. Las operaciones de importación y exportación que realicen los usuarios y los operadores de las Zonas Francas están exentas de todo tipo de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios.						Art. 29 y 30		Subsidio específico ⁴⁴ Recurrible
33. Introducción de materias primas e insumos con suspensión de aranceles y derechos.							Art. 13	No es subsidio ⁴⁵ : ienr
34. Introducción con suspensión de aranceles y derechos sobre el material de empaque y embalaje, etiquetas y envases							Art. 13	Subsidio recurrible: no incorporados al b' final
35. Introducción con suspensión de aranceles y derechos de clisés, matrices, moldes, patrones, herramientas, equipos y accesorios, manuales de trabajo, maquinaria, partes y piezas, aparatos e instrumentos, repuestos, equipos de laboratorio, de medición y de prueba de productos, equipos e implementos de control de calidad y para capacitación							Art. 13	Subsidio recurrible: bienes no incorporados al bien final
Tributarios								
36. Las empresas administradoras y los usuarios de las zonas están exentos del pago de impuesto a la Renta, IVA, impuestos provinciales, municipales y otro que se cree, por un período de 20 años contado a partir de la fecha en que se autorice su instalación						Art. 40		Contribución financiera Subsidio específico Recurrible
37. Las empresas administradoras y los usuarios de las zonas están exentos del pago de impuestos sobre patentes, uso de patentes y marcas, transferencias tecnológicas y repatriación de utilidades, por un período de 20 años contado a partir de la fecha en que se autorice su instalación						Art. 41		Contribución financiera Subsidio específico Recurrible
38. Los pagos que realicen las empresas administradores y los usuarios de las zonas por concepto de servicios ocasionales a técnicos extranjeros están exentos del impuesto a la renta y no causarán retención en la fuente.						Art. 43		Subsidio ⁴⁶

⁴⁴ El beneficio lo constituye la exención del pago de impuestos por bienes que no son materias primas incorporadas en el producto, por ejemplo maquinaria y envases.

⁴⁵ Los bienes están incorporados al bien final

⁴⁶ Es subsidio en la medida en que las empresas pueden negociar un menor valor por el pago de los servicios.

Cambiarioros			
39. Los usuarios gozan de completa libertad cambiaria, no están sujetos a las regulaciones del Banco Central del Ecuador	Art. 44		Subsidio específico Recurrible
40. Las empresas extranjeras tienen un régimen de libre repatriación del capital y de las utilidades obtenidas. Es un tratamiento diferente que para las de producción nacional Fondo de Promoción de las Exportaciones – FOPEX	Art. 49		Subsidio específico Recurrible

BENEFICIOS	Transporte Acuático	FOPEX	Observaciones
Financieros			
41. Financiamiento de las exportaciones á través de créditos de corto y mediano plazo			No es subsidio
Financiamiento para capital de trabajo: hasta 80% del valor FOB de las exportaciones en créditos de post-embarque o hasta el 90% si se utilizaba transporte ecuatoriano.			No es subsidio
Financiamiento para capital de trabajo: el 80% del valor FOB de la operación cuando se trataba de descuentos de letras de cambio y pagarés.			No es subsidio
Financiamiento para estudios de mercadeo, viajes de promoción y exhibición en el exterior hasta del 50%.			No es subsidio
Financiamiento de activos fijos: hasta el 80% de la inversión en activos fijos de empresas nuevas			No es subsidio
Financiamiento de activos fijos: hasta el 100% de la inversión en activos fijos, en el caso de ampliación o modernización de una empresa.			No es subsidio
No financieros: de fomento			
Se establecen principios de simplificación de trámites de exportación y principios de reciprocidad para acceso a transporte de carga de exportación en buques de bandera distinta a la ecuatoriana, consagrado de manera explícita que no se afectará la competencia en el transporte marítimo.			No es subsidio

Resumen de los incentivos contenidos en las Leyes de Aduana y Régimen Tributario Interno

BENEFICIOS	Ley tributaria	Ley de Aduanas	Observaciones
Tributarios			
42. Dedución de la base gravable las comisiones por exportaciones, sin que excedan el 15% del valor de la exportación en el caso de exportaciones no tradicionales de productos perecibles y sin que excedan del 2% de los demás casos.	Art. 13		No es subsidio Incentivo general
43. Son deducibles de la base gravable con el impuesto de renta las nuevas inversiones de las empresas para incrementar las exportaciones de productos no tradicionales.	Art. 16		Subsidio específico ⁴⁷ Recurrible
44. El sector agropecuario paga renta presuntiva	Art. 28		Subsidio específico Recurrible
Aduaneros			
45. Devolución de los impuestos pagados por la importación de las mercancías sometidas a transformación en el país, productos incorporados en la mercancía, productos consumidos en el proceso de transformación siempre que se exporten.		Art. 33	No es subsidio No se ha aplicado
46. Devolución de los impuestos pagados por la importación de envases o acondicionamientos siempre que se exporten.		Art. 33	Subsidio recurrible No está operando
47. Exención de impuestos a la importación de mercancía en reposición de una previamente importada para consumo, que retornó al exterior después de haber sido transformada o utilizada para envasar mercancía que se exportó.		Art. 34	No es subsidio Puede ser subsidio recurrible ⁴⁸
48. Exención de impuestos a la importación de mercancía en reposición de una previamente importada a consumo, utilizada para envasar mercancías que se exportaron.			Subsidio Recurrible

⁴⁷ Favorece las exportaciones en comparación con los productos orientados al mercado interno.

⁴⁸ Si la mercancía reemplazada se utilizó como envase.

Subsidios Vigentes

BENEFICIO	Ley tributaria	Ley de aduanas	Ley de maquila
Tributarios			
43. Son deducibles de la base gravable con el impuesto de renta las nuevas inversiones de las empresas para incrementar las exportaciones de productos no tradicionales.	Art. 16		
44. El sector agropecuario paga renta presuntiva	Art. 28		
Aduaneros			
48. Exención de impuestos a la importación de mercancía en reposición de una previamente importada a consumo, utilizada para envasar mercancías que se exportaron.		Art. 34	
34. Introducción con suspensión de aranceles y derechos sobre el material de empaque y embalaje, etiquetas y envases			Art. 13
35. Introducción con suspensión de aranceles y derechos de clisés, matrices, moldes, patrones, herramientas, equipos y accesorios, manuales de trabajo, maquinaria, partes y piezas, aparatos e instrumentos, repuestos, equipos de laboratorio, de medición y de prueba de productos, equipos e implementos de control de calidad y para capacitación			Art. 13

Fuente: Incomex, 1994

Cuadro III.5 Subvenciones a la producción y exportación en Estados Unidos

Apoyos a la producción

Beneficio	Sector	Ayuda Interna	Observaciones
1. Programas de reducción de cultivos: ARP. Los cultivadores tienen que vincularse a este programa para poder recibir los beneficios de los programas de préstamos, precios de referencia y pagos complementarios.	Agrícola: algodón, maíz	Ayuda interna	No es subvención
Crédito			
2. Pagos compensatorios*: Pagos que hace el gobierno a los cultivadores para mantener sus ingresos. En el caso del algodón, estos se calculan de acuerdo con los Precios de Referencia (Target prices), que son establecidos por la ley de agricultura. Para la soya es la diferencia entre el precio de préstamo y el precio de repago, multiplicada (esa diferencia) por la cantidad de semillas elegibles dentro del programa.	Agrícola: algodón, soya, maíz	Ayuda interna	Subvención No específica Caja azul ⁴⁹
3. Préstamos de fomento,* Nonrecoarse loans: el cultivador obtiene de la Commodity Credit Corporation (CCC) préstamos de corto plazo, a un precio base (Loan Rate) que corresponde a un porcentaje del precio por libra de la cosecha	Agrícola: algodón, soya, maíz	Ayuda interna	Subvención No específica Caja azul
4. Préstamos de fomento para mercadeo* (Marketing Loans): Es similar al anterior. El precio al cual los deudores pueden redimir sus deudas es el AWT, que es el precio semanal promedio de las cinco más bajas cotizaciones de diferentes variedades de precios.	Agrícola: algodón, maíz	Ayuda interna	Subvención No específica Caja azul
Restricción a las importaciones			
5. a. Acuerdo Multifibras, AMF: Aplicación de contingentes de importación a productos del sector textil confección. Eliminación para 2005 cuando 49% de las importaciones de textiles y confecciones de 1990 serán integradas al GATT. Canadá, Israel y México no son objeto de estos contingentes, las prendas de países CBI elaboradas a partir de telas estadounidenses así como los países del programa de producción compartida (países CBI, México y países de AGOA).	Industria textil	Ayuda interna	El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, establece que a partir del mes 121 contado desde la entrada en vigencia del Acuerdo, los productos textiles deberán incorporarse al GATT de 1994
b. Aplicación de salvaguardia para el sector siderúrgico en 2002	Sector siderúrgico		

* En el caso del algodón, para participar en este programa, el interesado debe acogerse al ARP.

⁴⁹ No está sujeto a compromisos de reducción porque sólo cubre el 85% del programa base para cada finca.

Apoyos a la exportación

Beneficio	Sector	Ayuda Interna	Observaciones
Financiero			
10. Programa de Garantía de Créditos de Exportación. GSM-102 (plazo de 3 años); GSM-103 (plazo a 10 años). El objetivo es reducir el riesgo para los exportadores por el no pago de los compromisos a cargo de los compradores extranjeros. El programa está financiado a través de la CCC y cubre hasta el 98% del valor en puerto americano.	Agrícola: en particular, algodón y soya		Subvención específica, Recurrible Caja verde ⁵¹
Fomento			
11. Programa de Promoción de Mercados, MPP: Utiliza fondos de la CCC para financiar a productores, exportadores y organizaciones y asociaciones comerciales, interesados en desarrollar, conservar o expandir mercados internacionales para sus productos agrícolas. Los costos del programa son compartidos entre el gobierno y las organizaciones de comercio interesadas.	Pollo, trigo, harina de trigo, aceite vegetal, incluido el aceite de soya, semolina, carne de cerdo congelado, cebada, huevos de mesa y arroz	Ayuda interna	Subvención específica ⁵² , Recurrible Caja ámbar
12. Programa de Fomento de las Exportaciones (EEP). El Examen de Política Comercial de 2001 establece que este programa no ha sido modificado. De acuerdo con los compromisos multilaterales, se han establecido niveles máximos de financiación en este programa. Este mecanismo supone una respuesta unilateral, ad-hoc, de Estados Unidos a los subsidios concedidos por otros países o regiones a productos que compiten con los productos estadounidenses. Se ha concentrado especialmente en pollo congelado.	Agrícola: trigo, harina de trigo, arroz, aves de corral congeladas, cebada, malta de cebada, huevos y aceite vegetal		Subvención No específica Caja ámbar ⁵³
13. Programa de Incentivos a la Exportación de Productos Lácteos (DEIP). De acuerdo con los compromisos multilaterales, se han establecido niveles máximos de financiación en este programa.	Agrícola: leche en polvo, crema de leche, queso cheddar, mozzarella, gouda, fetta, queso		Subvención No específica Caja ámbar

⁵¹ Aunque esté dentro de la caja verde, el programa se tiene que regir por los compromisos acordados en el Acuerdo de Blair House.

⁵² Es específica porque la entidad que quiera beneficiarse debe realizar un plan estratégico que después debe ser aprobado.

⁵³ Bajo el Acuerdo de la Ronda de Uruguay, se le introdujeron las siguientes modificaciones: primero, el programa no estará dirigido exclusivamente a contrarrestar prácticas comerciales restrictivas; segundo, el programa se desarrollará "... in a market sensitive manner"

	crema y queso tipo americano.		
Servicios para la exportación			
14. Oficina de Expansión de Mercados de Textiles y Vestido, OTEXA: promoción de exportaciones, programas de capacitación para exportadores y servicio de divulgación para informar a los exportadores sobre la existencia de barreras de entrada a ciertos países.	Industria textil		No es subvención
15. Agencia para el Desarrollo Internacional, AID: ofrece oportunidades a los exportadores domésticos para que vendan productos y servicios americanos a los países beneficiarios	Agrícola		No es subvención
16. Departamento de comercio - Administración de Comercio Internacional, ITA: presta servicios de consejería, información sobre mercados específicos y promueve ferias industriales y comerciales entre otros.	Todos		NO es subvención
17. EXIMBANK: entidad financiera del gobierno federal, que tiene a su cargo la administración de algunos programas de apoyo a las exportaciones. En particular, facilita la financiación de las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos a través de préstamos, garantías, seguros y capital de explotación.	Todos		No habla sobre tasas de interés, pero NO parece ser una subvención
18. Small Business Administration, SBA: ofrece opciones de financiación de corto y largo plazo a PYMEs exportadoras. Hay organizaciones de financiación de exportaciones a nivel estatal. Export Legal Assistance Network: provee asistencia legal, a través de abogados.	Todos		NO es subvención
19. Overseas Private Investment Corporation, OPIC: Empresa comercial del gobierno federal, cuya finalidad es la promoción de la inversión privada americana en países en desarrollo. Aunque el programa no es estrictamente de exportaciones, en ocasiones está vinculado o complementa los mismos.	Todos		NO es subvención
Crédito			
20. Small Business Administration, SBA: Office of International Trade: <ul style="list-style-type: none"> • Export Revolving Line of Credit Program: recursos para financiar materiales requeridos para el procesamiento de manufacturas y para las ventas de las mismas al por mayor. • Internacional Trade Loan Guarantee Program: el programa ofrece a pequeñas empresas con potencial de crecimiento en los mercados internacionales, garantías crediticias a favor de los bancos comerciales hasta de un millón de dólares para planta y equipo. Garantiza hasta el 85% del crédito. 	Todos		No habla sobre tasas de interés, pero NO parece ser una subvención

Sistemas especiales de importación y exportación			
<p>21. Importaciones temporales: exenciones para los casos de importaciones temporales de mercancías que sufran o no alteraciones o procesamiento y luego sean reexportadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reintegro de Identificación Directa: se devuelven hasta los gravámenes cancelados, los derechos sobre mercancías que se usan, en parte o en todo, en la fabricación de un artículo exportado. • Reintegro por Sustitución: devolución de los derechos de importación y opera en el evento en que las mercancías se consuman internamente, para destino doméstico, y estas sean sustituidas por materias primas nacionales, que posteriormente se exporten dentro de los productos terminados. <p>El reintegro de derechos y aplazamiento de derechos fue suspendido para exportaciones a Canadá en 1996 y para exportaciones a México en enero de 2001.</p> <p>22. Zonas francas. La devolución de derechos en virtud de la ubicación en zonas francas tampoco aplica para el TLCAN. En 2000 había 240 zonas francas y 400 zonas auxiliares y sus exportaciones ascienden a 17.000 millones de dólares. Se concentran en refinación de petróleo, producción de fármacos, equipo de oficina y mercancía de alta tecnología y automóviles.</p>	Todos		NO es subvención

Nota: en la notificación sobre subvenciones a la OMC de 1998, Estados Unidos mencionó subvenciones en los siguientes sectores: aeroespacial y aeronáutico; agricultura; automóviles; construcción y equipo; productos cerámicos; energía química; pesquerías y madera; metales y minerales; textiles y prendas de vestir y relojes. La industria del petróleo y el carbón son objeto de apoyos a través de desgravaciones impositivas y otras medidas. El sector agroalimentario es el principal receptor de desembolsos del gobierno.

Fuente: elaborado con base en Incomex (1995) y actualización Examen de Política Comercial (2001)

Cuadro III.6 Incentivos a la producción y exportación en México
Políticas sectoriales

<p>Sector Agrícola</p> <p>Después de la apertura comercial de finales de los ochenta, la política agrícola en México se concentra en dos tipos de instrumentos: apoyos al precio de mercado, provistos a través de medidas en la frontera o de tipo comercial, y pagos presupuestales a los productores basados en el uso histórico de la tierra y en el uso de insumos. PROCAMPO: realiza pagos al productor por hectárea de acuerdo al uso histórico de la tierra. El programa tiene una vigencia prevista de 15 años, a partir de 1994, que permite realizar de manera gradual los cambios o ajustes requeridos en los procesos productivos. También, a través de otros programas se realizan pagos por tonelada a los compradores de primera mano de trigo, maíz y sorgo en ciertos estados, y a los cultivadores de arroz. Estos pagos se condicionan a que los compradores hayan pagado un precio mínimo administrado a los productores. Los precios administrados se aplican a maíz blanco, sorgo de Tamaulipas, Trigo del Noreste y el Bajío y azúcar. Adicionalmente, con el fin de que los productores vendan su producto con el menor grado de incertidumbre, a través del Programa de Cobertura de Precios de Productos Agrícolas, a cargo de ASERCA, se pretende que el productor se proteja de caídas imprevistas en los precios internacionales. Este programa incluye los principales granos como el maíz, además de algodón, cártamo, sorgo y trigo.</p>
<p>Sector Financiero</p> <p>La función promotora de la banca ya no se sustenta en las tasas subsidiadas, sino en la disponibilidad y oportunidad del crédito y en la adecuación de los plazos y montos a las características de los proyectos.</p>
<p>Política comercial</p> <p>Entre los objetivos de la política comercial actual está la promoción de las exportaciones distintas del petróleo, por lo que, al parecer, siguen en vigor algunas medidas de promoción, entre ellas un sistema de exoneración de derechos, facilidades financieras, seguros y asistencia para la promoción y comercialización. Tales medidas, al parecer, revisten un carácter general, más que sectorial o específico.</p>
<p>Sector manufacturero: automotriz y telecomunicaciones</p> <p>Las políticas específicas orientadas hacia un sector o bien particular, son más escasas que en el sector agrícola, y en el presente se mantienen tan sólo para algunos sectores catalogados como estratégicos (el automotriz y el de telecomunicaciones)</p>
<p>Protección no arancelaria</p> <p>México aplica contingentes arancelarios a varios productos agrícolas (carne de aves de corral, grasas animales, leches, quesos, frijoles, papas, café, trigo, cebada, maíz y productos con alto contenido de azúcar. Hay contingentes para aplicar rebajas arancelarias para cajas de cartón, ánodos de cobre, moldes de vaciado y vehículos automóviles. México utiliza permisos de importación, especialmente en la industria automotriz y para armas, productos de la industria petroquímica, cubiertas usadas, máquinas usadas, ropas usadas y máquinas de oficina usadas. Hay un sistema de verificación de cumplimiento de las normas aduaneras o derecho de trámite aduanero, con una tarifa promedio 0.8% y no aplica para importaciones definitivas de países con acuerdos preferenciales. Registro de importadores obligatorio para productos de hierro y acero, textiles, prendas de vestir y calzado, productos químicos, biciletas, artículos de caucho, madera, alimentos y bebidas. Verificación contra precios de referencia para productos alimenticios, productos químicos, productos de madera, textiles, prendas de vestir, calzado, artículos de uso doméstico, juguetes, bicicletas y artículos de hierro y acero importados de ciertos países.</p>
<p>Normas Técnicas. En 2001 existían aproximadamente 5.900 normas técnicas que rigen especialmente en: industria alimentaria, industria eléctrica, materiales de construcción, industria textil e industria química. En 2001, 26 reglamentos técnicos y 3 proyectos de reglamentos en vigor se referían expresamente a prescripciones sobre etiquetado. Hay un reglamento general de etiquetado, uno especial para productos alimenticios y bebidas sin alcohol y prescripciones para frutas, bebidas alcohólicas, textiles y prendas de vestir, productos de cuero, productos de segunda mano, equipo destinado a actividades agropecuarias, y aparatos eléctricos de uso doméstico.</p>

2. Programas de apoyo al sector exportador

BENEFICIO	Ayuda interna	Sector	Observaciones
Arancelarios			
Programa de importación temporal para producir artículos de exportación, PITEX:	Ayuda interna Caja Ámbar	Todos menos petróleo	Subvención específica notificada ante la OMC
En 2000 México estableció el programa de promoción sectorial PROSEC para ciertas actividades manufactureras. Reducción de aranceles para la importación de insumos a tarifas de 5% o 0%.			
Tributario			
Programa para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, ALTEX: Las empresas usuarias de ALTEX podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores.	Ayuda interna	Todos menos petróleo	Subvención, no notificada
Programa de Empresas de Comercio Exterior, ECEX (Tributario): Las compras nacionales que realicen se asimilan a exportaciones para los efectos de la aplicación del IVA, y tienen una tasa de 0% para la exportación definitiva de ciertas mercancías. No les es aplicable una tasa del 2% sobre el valor de los activos mantenidos fuera del país y reciben los beneficios del sistema simplificado aduanero.		Todos menos petróleo	Subvención, no notificada
Programa para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación: Importación temporal, con los beneficios fiscales que ello implica, de algunas mercancías. Pueden acogerse al sistema simplificado de despacho aduanero.		Industria de maquila	Subvención, no notificada
El sistema impositivo: a) Las actividades agrícola, ganadera, forestal y pesquera, están exentas legalmente del impuesto al ingreso, probado que los beneficios generados en la actividad se reinvierten. b) Para las exportaciones de bienes y servicios, los medicamentos y las ventas de alimentos básicos (entre los cuales se cuenta el maíz para la fabricación de la tortilla) el IVA es cero	Ayuda interna Ayuda interna	Agrícola, ga- nadera fores- tal, pesquero Bienes y servi- cios medica- mentos ali- mentos básicos	Subvención No recurrible Subvención No recurrible
Devolución de derechos o draw back, los exportadores obtienen el reembolso de derechos de importación, de materias primas, repuestos, remolques, contenedores, y combustibles incorporados en las mercancías exportadas o reexportadas sin elaborar.			
Fomento			
Programa para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, ALTEX: adopción de mecanismos administrativos especiales, más simples que la generalidad, que faciliten el proceso exportador. Apoyos financieros específicos para las empresas altamente exportadoras.	Ayuda interna	Todos menos petróleo	Subvención No recurrible

Crédito			
Programa de Empresas de Comercio Exterior, ECEX (Crédito): El Bancomext da financiamiento para: capital de trabajo, inversión fija, desarrollo tecnológico y comercialización, entre otros, al parecer sin condiciones preferenciales.		Todos menos petróleo	No es subvención
Fomento de Exposiciones y Ferias para la Promoción de Exportaciones:		Todos menos petróleo	No es subvención
Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEXT: préstamos para ventas de exportación de corto y largo plazo, proyectos de inversión, adquisición de insumos y bienes de capital, entre otros. Tasa de interés del mercado.		Todos menos petróleo	No es subvención
Servicios			
Programa de Empresas de Comercio Exterior, ECEX (Servicios): Reciben gratuitamente los servicios de información comercial que brinda el Gobierno.		Todos menos petróleo	Subvención
Transferencias			
Se proporcionan apoyos directos al ingreso de los agricultores en las áreas más deprimidas, vía políticas regionales para estimular la producción de maíz, avena, frijol y arroz.		Agrícola: maíz, avena, frijol y arroz	Subvención No recurrible

Fuente: Elaborado con base en Incomex, 1994 y Examen de Política Comercial (2002).

Cuadro III.7 Ayudas a la producción y exportación en Venezuela

Normatividad y programas aplicables a las exportaciones

Beneficio	Sector	Ayuda interna	Observaciones
Aduaneros			
1. Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, ATPA: Consiste en la introducción a territorio aduanero nacional de insumos, materias primas, partes y piezas de origen extranjero con suspensión de los impuestos de importación, para ser reexportadas después de haber sufrido transformación.	Todos		NO es subvención
2. Reintegro de impuestos indirectos, Drawback: Las personas que realicen exportaciones pueden obtener devolución de los impuestos arancelarios que hayan gravado las mercancías utilizadas en el proceso productivo de los bienes a exportar y que hubiesen sido pagados directamente por el exportador. Hay unos porcentajes fijos de reintegro correspondientes a cada sector productivo.	Todos		NO es subvención ⁵⁴
3. Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria: Permite importar, por una sola vez, con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas, a aquellas a las cuales fueron pagados los impuestos de importación y que fueron utilizados en la producción de mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.	Todos		NO es subvención
4. Zonas Francas, Z.F. ⁵⁵ (Régimen aduanero): Es un área sujeta a un régimen fiscal especial. Las mercancías originarias y procedentes del exterior que ingresan a una zona franca no causan derechos arancelarios; no causan impuesto al valor agregado, a las ventas u otros semejantes; no causan tasa por servicio de aduana; y están liberados de restricciones arancelarias y para – arancelarias, con excepción de las de carácter zoo y fitosanitario y aquellos que respondan a razones de defensa y seguridad nacional	Todos: Producción y comercialización para la exportación.		Subvención prohibida: Está supeditada a los resultados de exportación porque la única forma de acceder al programa es ubicándose en Z.F.

⁵⁴ Debido a que se tiene una tarifa preestablecida para ser reintegrada según las ramas de producción, y no se calcula caso por caso, se elimina la seguridad de que el reintegro de los impuestos sea el exactamente cancelado y se abre la posibilidad a devoluciones superiores, lo que lo convierte en subvención prohibida.

⁵⁵ Las empresas instaladas en las zonas francas podrán beneficiarse del programa de liberación del Pacto Subregional Andino, siempre que se sometan al ordenamiento jurídico sobre la materia.

Fiscales			
5. Zonas Francas, Z.F. (Régimen fiscal): Están exentos del pago de impuestos sobre la renta los enriquecimientos: 1) obtenidos por las personas jurídicas establecidas en las Z.F. derivados de la colocación de sus productos fuera del país. 2) provenientes de los intereses de capitales destinados al financiamiento de inversiones industriales, comerciales de servicios y de infraestructura dentro de la Z.F. 3) derivados de actos jurídicos vinculados directamente a la Z.F.	Todos: Producción y comercialización para la exportación.		Subvención prohibida: se dejan de recaudar impuestos que en otro caso se percibirían.
6. Impuesto al consumo sunuario y a las ventas al mayor, IGV: Este impuesto grava la enajenación de bienes muebles, la prestación de servicios y la importación de bienes y servicios. No están sujetos al pago al pago del impuesto las importaciones no definitivas de bienes muebles y las importaciones de bienes provenientes del exterior bajo el régimen de puerto libre, entre otros. Los exportadores tienen derecho a recuperar el impuesto que hayan pagado por los insumos utilizados en bienes exportables. Entre los bienes exentos del pago del IGV se encuentran los fertilizantes, los minerales alimentos líquidos o concentrados para animales y las materias primas para su elaboración, los medicamentos y los principios activos para su fabricación, los combustibles derivados de hidrocarburos, así como los insumos y aditivos destinados al mejoramiento de la calidad de la gasolina y las derivaciones de estos, y la maquinaria agrícola y equipo en general necesario para la producción agropecuaria primaria.	Importador Exportador Agropecuario	Ayuda interna	NO es subvención
7. Impuesto a los activos empresariales: contribución en razón al monto de los activos de una empresa.	Todos		NO es subvención
8. Crédito fiscal: se otorga a la exportación de ciertos productos agropecuarios. El crédito se calcula en función del porcentaje de valor agregado nacional de cada bien exportable. La ley excluye del goce del crédito fiscal las exportaciones dirigidas a los países miembros del Grupo Andino.	Agropecuario		NO es subvención No sujeto a reducción ⁵⁶
Crédito			
9. Banco de comercio exterior de Venezuela, BANCOEX: ofrece crédito a exportadores de productos no tradicionales, a empresas locales que realizan ventas que posteriormente son exportadas, empresas extranjeras importadoras de productos no tradicionales venezolanos y empresas venezolanas proveedoras de servicios para clientes extranjeros.	Productos de exportación no tradicionales		NO es subvención
10. Seguro de crédito a las exportaciones: Cubre los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos que otorguen los exportadores de bienes y servicios a los importadores de productos venezolanos, de los contratos de producción para la exportación y el financiamiento a los exportadores.	Todos		NO es subvención ⁵⁷

⁵⁶ La consultoría no hace un análisis detallado del crédito fiscal debido a que no se concede el beneficio a las exportaciones con destino a los países miembros de la Comunidad Andina.

⁵⁷ La compañía de seguros atiende los siniestros que se causan con el producto de las primas que recauda para atender a sus usuarios.

Ayudas a la producción

Beneficio	Sector	Ayuda interna	Observaciones
Aduanero			
11. Ley de Minas: exención de los derechos de importaciones de bienes de capital, materiales, instrumentos, medicamentos y demás bienes autorizados por el Ministerio de Energía y Minas	Hidrocarburos, Petroquímico y Minero	Ayuda interna	Subvención específica Recurrible
Fiscales			
12. Impuesto sobre la renta: Están exentos del pago las empresas nacionales estatales que se dediquen a la explotación de hidrocarburos y actividades conexas, por los enriquecimientos provenientes del valor comercial que les sea reconocido por sus asociados a los activos representados por estudios previos, informaciones y otros bienes de similar naturaleza relacionados con los proyectos objeto de asociación y a ser destinados al desarrollo de los mismos.	Explotación de hidrocarburos y actividades conexas	Ayuda interna	Subvención No recurrible ⁵⁸
Rebaja del impuesto equivalente al 8% del monto de las nuevas inversiones en activos fijos destinados a la producción del enriquecimiento. Se concede una rebaja adicional del 4% del costo total de las nuevas inversiones en exploración, perforación, transporte, almacenamiento del gas e investigación entre otros.	Explotación de hidrocarburos y actividades conexas ⁵⁹	Ayuda interna	Subvención recurrible
Rebaja del 20% del monto de las nuevas inversiones que se efectúen en los cinco años a partir del 1 de julio de 1994 a los titulares de rentas distintas de hidrocarburos y actividades conexas, representadas en nuevos activos fijos, diferentes a terrenos, destinados al aumento de la capacidad productiva o a nuevas empresas, siempre y cuando no hayan sido utilizados anteriormente en el país por otras empresas.	Industrial Agroindustrial Siderúrgico Petroquímico ⁶⁰	Ayuda interna	Subvención No recurrible
13. Explotación del mineral de hierro: La empresa estatal Corporación Venezolana de la Guayana está exenta del pago del impuesto a la renta.	Hierro	Ayuda interna	Subvención específica Recurrible
Crédito			
14. Fondo de Crédito Industrial, FONCREI: Créditos para proyectos de inversión para el establecimiento, ampliación, reactivación y modernización. Para pequeña y mediana industria financia capital de trabajo asociado al uso de capacidad instalada no utilizada. Financia	Manufacturero	Ayuda interna	Subvención recurrible

⁵⁸ No recurrible porque se refiere a actividades de investigación.

⁵⁹ Como refinación y transporte.

⁶⁰ Sus actividades son posteriores al proceso de transporte y refinación.

adquisición de maquinaria y equipos que estén operando bajo la modalidad de arrendamiento financiero. Ofrece arrendamiento financiero, venta-arrendamiento (sale and lease-back) y producción cinematográfica.			
15. Corporación de desarrollo de la pequeña y mediana industria, CORPOINDUSTRIA: Su objetivo es procurar empleo, desarrollo de la pequeña y mediana industria y en especial de la artesanía. La tasa de interés que aplica a los créditos es en términos generales 25% inferior a la de mercado.	Productos metalúrgicos, alimenticios, químicos, textiles, calzado, papel, imprenta, cemento, madera y muebles	Ayuda interna	Subvención específica Recurrible
Otros			
16. Ley que reserva al Estado la explotación del mercado interno de los productos derivados de los hidrocarburos: las actividades de importación, transporte, suministro, almacenamiento, distribución y expendio de los productos en el territorio de Venezuela están en manos del Estado	Derivados de los hidrocarburos		No es subvención

Fuente: Incomex, 1998

Dadas las limitaciones en la disponibilidad de información, los cuadros sólo cubren los siguientes países: Argentina, Canadá, México, Estados Unidos, Brasil, Ecuador y Venezuela.

Los cuadros muestran que los países bajo análisis operan dentro de los límites de las disciplinas multilaterales. Las BNA explícitamente reconocidas obedecen a medidas relacionadas con restricciones a la importación por razones de seguridad nacional, salud y conservación del medio ambiente. Los contingentes y los subsidios se concentran especialmente en el sector agrícola, con escasas excepciones para bienes del sector industrial en algunos países. Los mecanismos de incentivos a las exportaciones se concentran principalmente en el área tributaria y en el área financiera, en algunos casos se establece los que tienen un componente de subsidio o si han sido cuestionados en la OMC. Finalmente, si hay información disponible sobre el uso de reglamentos técnicos también se registra.

La revisión de esta información es útil para establecer las condiciones de acceso efectivo que se pueden lograr en los distintos mercados bajo análisis y para comparar las condiciones de competencia de acuerdo a los apoyos que se otorgan esos mismos mercados. No obstante, es importante tener en cuenta que el debate en el ALCA sobre BNA y subsidios se ha manejado con la misma orientación y bajo los fundamentos de las disciplinas multilaterales. En el caso particular de las BNA, más que realizar un inventario para negociar un desmonte paulatino de medidas, la negociación se ha dado en el área normativa, en lo que tiene que ver con las condiciones para el uso de este tipo de medidas. En el caso de los subsidios, la OMC establece las disciplinas sobre su aplicación y gradual eliminación.

En el marco multilateral sólo existen compromisos para limitar contingentes en el sector agrícola y para desmontarlos en el sector textil confección, dentro del Acuerdo de Textiles y Confecciones de la OMC. Para el sector agrícola se prevé a nivel multilateral una eliminación o arancelización de las cuotas arancelarias con un compromiso de reducción progresiva, no obstante el nivel relativo de liberalización de este mercado todavía es muy reducido a nivel mundial.

Finalmente, el tema de normas técnicas tiene una normativa específica para su diseño y aplicación pero la capacidad de controlar su uso como barreras al comercio es relativamente limitada en el marco multilateral.

Los acuerdos de integración regionales del hemisferio por lo general han adoptado también como piso las disciplinas multilaterales sobre estos temas, sin poder profundizar mucho sobre compromisos de eliminación concretos. En particular, el TLCAN estableció una eliminación gradual de ciertos programas de incentivos a las exportaciones, aplicados en México y Estados Unidos a través de beneficios tributarios principalmente. Pero lo que se ha establecido en acuerdos como el TLCAN o el G3 son las instancias y los mecanismos para poder dirimir conflictos derivados de la aplicación de diferentes barreras u obstáculos al comercio.

XI. REGIMENES ESPECIALES DE IMPORTACION Y EXPORTACION

El tratamiento de los regímenes aduaneros especiales que permiten el otorgamiento de incentivos a las exportaciones, constituye un tema de interés en todas las negociaciones comerciales en el área de Acceso a Mercados. De una parte, se reconoce su importancia en el desarrollo de una estrategia de promoción de exportaciones y atracción a la inversión. De otra parte, se propone su eliminación o, por lo menos, su armonización, dadas sus implicaciones sobre las preferencias otorgadas en el esquema de integración y las distorsiones de las condiciones de competencia que pueden generar dentro del área respectiva

En el hemisferio americano los países han adelantado un intenso proceso de promoción de exportaciones y atracción de la inversión extranjera mediante la utilización de regímenes aduaneros que permiten la devolución, exención, diferimiento o reducción de impuestos de importación para actividades vinculadas a la venta a mercados externos.

En el marco del ALCA, el Grupo de Negociación de Acceso a Mercados, en el tema de procedimientos Aduaneros, solicitó al Comité Tripartito la elaboración de un inventario de los regímenes aduaneros vigentes en los países del Hemisferio. Con base en ese inventario se llevó a cabo el análisis que a continuación se presenta.⁶¹

En el Anexo se señalan las características de los regímenes aplicados en el hemisferio y se incluyen algunos elementos coincidentes o divergentes que presentan las legislaciones nacionales. Así mismo, se reseña el tratamiento dado a estos regímenes en Convenios Internacionales administrados por la Organización Mundial de Aduanas como Kyoto, ATA y Estambul, en el derecho comunitario de los esquemas de integración vigentes como Mercosur, MCCA y CAN, en algunos Acuerdos de Alcance Parcial celebrados en el marco de la ALADI y en el TLCAN. Todo lo anterior, referido a los compromisos multilaterales adquiridos en la OMC por los países que integrarán el ALCA.

A. Los regímenes aduaneros aplicados en el Hemisferio

Las políticas gubernamentales orientadas a la facilitación del proceso exportador y a la reducción de la carga impositiva a las exportaciones, han dado lugar a la adopción de incentivos a las exportaciones que, concebidos principalmente dentro de la óptica fiscal, atenúan o eliminan el pago del arancel y de los impuestos relacionados con la importación, en beneficio y fomento de las exportaciones.

De esta manera, las legislaciones aduaneras de la mayor parte de los países, cualquiera que sea su grado de desarrollo, niveles impositivos o posicionamiento de su

⁶¹ Documento FTAA.ngma/w/283Rev 4

sector productivo en el mercado internacional, han adoptado diferentes regímenes aduaneros, orientados a la reducción, eliminación o diferimiento del pago de los tributos causados en las importaciones de bienes que ingresan de manera temporal al territorio nacional, para atender finalidades específicas o participar en procesos productivos de mercancías destinadas a mercados externos.

La finalidad de estos regímenes y de los tratamientos impositivos es muy similar en los diferentes países. Las diferencias en el ámbito de su aplicación, los beneficios recibidos por los exportadores, las mercancías admisibles, las garantías exigidas, los plazos de permanencia, son de carácter formal y de denominación como lo veremos mas adelante, pero el propósito de facilitar el proceso exportador que inspira su adopción, es general y uniforme.

Una importante contribución al proceso de armonización de los regímenes aduaneros se debe a la labor adelantada por la Organización Mundial de Aduanas, que ha aprobado importantes convenios internacionales para eliminar las divergencias que puedan obstaculizar el comercio internacional y contribuir al desarrollo de los intercambios comerciales mediante la facilitación de los procedimientos aduaneros. Uno de los instrumentos más importantes en este sentido es el Convenio para la Simplificación y Armonización de los regímenes Aduaneros, denominado “Convenio de Kyoto”, que contiene Normas y Prácticas sobre los diferentes regímenes aduaneros y ha constituido modelo para la elaboración de las diferentes legislaciones en el mundo, en materia aduanera.

En el mismo sentido constituyen un aporte valioso a la simplificación aduanera en el régimen de Importación Temporal para Reexportación en el mismo Estado, el Convenio de Admisión Temporal – ATA- y el Convenio de Estambul, que recogen los procedimientos que regulan la admisión temporal de mercancías en un Estado o unión aduanera procedentes de otro Estado o unión aduanera y crean un marco para dar cabida a las prescripciones futuras.

1. Aplicación de los Regímenes por países y Esquemas de Integración

En los cuadros que se presentan a continuación se señalan los regímenes aduaneros que se aplican en diecisiete (17) países del Hemisferio⁶². Se señalan de la misma manera, aquellos regímenes que han recibido alguna reglamentación en las uniones aduaneras y zonas de libre comercio.

⁶² La información se ha tomado con base en los documentos FTAA. Ngma/283/Rev 4 y ALADI/ SEC/di399/Rev.10

Cuadro IV.1. Regímenes aduaneros aplicados por los países

	I. Temp. Reex. Mismo estado	I. Temp. Perfecc Activo	Deposit Temporal	Deposito industrial	Draw-back	Reposición con franquicia	Exp. Temp. Perfecc Pasivo	Exp Temporal Reim. Mismo estado	Zonas Francas	Transito
Argentina	X	X *	X	-	X	-	X	X	X	X
Brasil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Urug	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Parag	X	-	X	X	X	-	X	X		X
Bolivia	X	X	X	-	X	X	X	X	X	X
Colom	X	X***	-	X	X 1/	X	X	X	X	X
Ecuador	X	X*	X	X	X	X	X	X	X	X
Perú	X	X	X	-	X	X	X	X	X	X
Venezuela	X	X*	X	-	X	X	X	X	X	X
México	X	X	-	X	X	-	X	X	-	X
Chile	X	X*	X	-	X	-	X	X	X	X
Can	X	X*	X	-	X	-	X	X	X	X
EEUU	X	-	X	X	X	-	X	X	X	X
Guatemala	X	X	X	-	X	-	X	X	X	X
Honduras	X	X**	X	-	X	-	X	X	X	X
R.Dominicana	X	X	X	-	X	-	X	X	X	X
Nicaragua	X	X***	X	-	X	-	X	X	X	X

* Solo para materias primas.

** Comprende materias primas y bienes de capital

*** Comprende materias primas, bienes de capital y material para fabricarlos

1/ Se señala que tiene draw back con base en la notificación efectuada ante la OMC en 2001. Pese a lo anterior, en el ALCA Colombia señaló que no tenía este régimen.

Del cuadro anterior podemos destacar los siguientes elementos:

- i. Sólo Brasil, Uruguay, Colombia y Ecuador tienen todos los regímenes. El régimen de importación temporal para perfeccionamiento activo en Colombia tiene una cobertura mayor que en los demás países;
- ii. Algunos de los regímenes, como exportación temporal y tránsito aduanero, se aplican en todos los países;
- iii. Sólo Brasil, Uruguay, Colombia y Ecuador tienen dos regímenes muy similares entre sí, como son Importación temporal para Perfeccionamiento Activo y Depósito Industrial.

Cuadro IV.2. Regímenes Aduaneros regulados en los esquemas de integración del Hemisferio Americano

Regimen Aduanero según Convenio de KYOTO	TLCAN	MCS 1/	MCCA	TLC G-3	CAN
Admisión temporal para perfeccionamiento activo. Es el régimen aduanero que permite recibir en un territorio aduanero, con suspensión del pago de los derechos y los impuestos a la importación, ciertas mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una transformación, elaboración o reparación.	X	X	X		Pendiente de armonizar
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado 2/. Bajo este regimen la mercancía es importada con suspensión de derechos e impuestos de importación, para prestar un servicio o satisfacer una necesidad y debe reexportarse posteriormente, sin sufrir ninguna modificación o transformación.	X	X	X	X	Regulación nacional similar
<p>Depósito Temporal. Permite el almacenamiento transitorio bajo control de la aduana, en locales o sitios cercados o no, autorizados por la aduana (llamados depósitos temporales), en espera de la presentación de la declaración de mercancías. La aduana, por razones que considere válidas, autorizará que se lleven a cabo las operaciones corrientemente requeridas para conservar en buen estado las mercancías colocadas en depósito temporal.</p> <p>Depósito Aduanero. El régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas bajo el control de la aduana en un lugar habilitado para esta finalidad (depósito aduanero), sin pagar derechos o impuestos a la importación.</p>		X (para la exportación)			
Reintegro de derechos. Régimen aduanero que permite, en el momento de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos y los impuestos a la importación que hayan gravado ya sea las mercancías mencionadas o los productos contenidos en las mismas o consumidos durante su producción.	X	X comercio extrazona			Prohibido en comercio intrazona
Exportación temporal para Perfeccionamiento pasivo Es el régimen aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en un territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente para su transformación, elaboración o reparación en el extranjero y luego reimportadas con exención total o parcial de los derechos e impuestos a la importación	X	X	X		

Exportación Temporal para Reimportación en el mismo Estado. Permite la nacionalización para el consumo ⁶³ con exoneración de los derechos y los impuestos a la importación de las mercancías que han sido exportadas, sin haber sido sometidas a transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, estén pagos.	X	X	X		
Zonas Francas. Parte del territorio de un país, en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen dentro del territorio aduanero, en lo que respecta a los derechos y los impuestos a la importación.			X		
Tránsito aduanero Es el régimen aduanero bajo el cual se colocan las mercancías transportadas de una oficina aduanera a otra oficina aduanera, bajo le control aduanero.	X	X	X	X	X

1/ A partir del 2006 se armonizarán los incentivos al comercio extrazona de acuerdo con la legislación adoptada

2/ El Convenio ATA y el Convenio de Estambul, administrados por la organización Mundial de Aduanas contienen normas que facilitan la aplicación de este régimen.

2. Aplicación de los Regímenes Aduaneros en el ALCA

A continuación se presentan algunas reflexiones sobre los regímenes aduaneros y su posible tratamiento en las negociaciones del ALCA.

a) Importación Temporal para reexportación en el mismo estado.

Este régimen aduanero tiene por objeto facilitar el comercio internacional, al reducir o eliminar los impuestos en la importación de bienes que son utilizados temporalmente en el país importador y posteriormente reexportados, sin sufrir modificación alguna.

Pueden ser objeto del régimen de importación temporal para reexportación en el mismo estado, máquinas y equipos que, por lo general, se determinan de manera expresa en las legislaciones nacionales, por su importancia en el desarrollo y ejecución de proyectos de interés económico en los países. Igualmente, pueden importarse temporalmente mercancías destinadas a atender finalidades específicas que, por su misma naturaleza, acreditan una corta permanencia en el país importador, tal es el caso de: herramientas que se utilizan para instalación de máquinas importadas o automóviles que se importan para participar en competencias.

Se aplica en todos los países del Hemisferio cuyas legislaciones se inspiran en el Convenio de Kyoto. Algunos países han adherido además, a los Convenios Internacionales administrados por la OMA, Convenio de Estambul y Convenio ATA, que facilitan la Admisión temporal.

Se espera que el mantenimiento de este régimen no generará ninguna controversia en la negociación del ALCA porque: i) no genera distorsiones en el interior de la zona de libre comercio, ii) es utilizado por todos los países, iii) existe convicción universal sobre su utilidad⁶⁴.

b) Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.

Es el régimen aduanero más cuestionado dentro de la Comunidad Andina, por las perforaciones que origina al AEC y las condiciones inequitativas de competencia que puede generar.

En primer lugar, la reducción o eliminación de la tasa de arancel efectivamente pagada sobre bienes que se incorporan al mercado ampliado, anula los efectos protectores comunes que debe representar, para los productores andinos, un arancel externo y atenta contra uno de los elementos fundamentales de una unión aduanera como es, la identidad en la aplicación de los derechos de aduana. En otras palabras, podría afirmarse que la utilización del Régimen de Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, desdibuja la categoría de Unión Aduanera alcanzada por la CAN para convertirla en unión arancelaria, con tarifas nominales similares, pero con niveles impositivos reales verdaderamente disímiles.

En segundo lugar, la exención o el diferimiento del arancel para la importación de materias primas de fuera de la Subregión, para su posterior procesamiento y exportación a los países andinos, coloca en una posición competitiva favorable al país que utiliza el mecanismo, en detrimento de los socios importadores del bien final y fomenta condiciones artificiales de competencia que amenazan la estabilidad de los productores nacionales.

En este sentido, la simple armonización en la aplicación del instrumento para el comercio intrazona, sólo consagraría la posibilidad de que los cinco países, de manera uniforme, perforaran el arancel externo común y legalizaría el otorgamiento por cada uno de ellos, de condiciones artificiales de competencia a sus productores nacionales, en desmedro de los comunitarios.

⁶⁴ Dada la importancia del tema, una de las medidas de facilitación de negocios en materia aduanera que se identificaron en el ALCA, fue la Admisión Temporal de mercancías de viajeros de Negocios

Como mecanismos alternativos, podrían analizarse de una parte, la adopción de un régimen de origen que solucionara distorsiones puntuales, mediante el establecimiento de Requisitos Específicos de Origen (REOS) o de otra, la adopción de derechos correctivos para contrarrestar los efectos del régimen de importación temporal que nos ocupa. Sin embargo, no podría desconocerse que la aplicación en casos concretos de estos mecanismos, generaría negociaciones casuísticas y se convertiría en foco de controversias que deteriorarían el proceso de integración andino.

Finalmente, como última alternativa antes de la eliminación del régimen de importación temporal para Perfeccionamiento Activo para el comercio intrazona, podría explorarse el establecimiento de un régimen de origen de carácter general, con un significativo Valor de Contenido Regional que, al reducir la participación de la materia prima importada sin arancel de fuera de la Subregión, minimizara las distorsiones.

Situación diferente se presenta en el ALCA, dada su categoría de zona de libre que preserva la autonomía de las partes en el manejo de su política arancelaria, pero en la cual debe prevenirse que la eliminación o diferimiento de aranceles, producto de la aplicación del régimen de Importación Temporal, pueda distorsionar el comercio.

En este escenario podría adoptarse un mecanismo similar al previsto en NAFTA, según el cual solo se devuelva o suspenda el monto menor entre: i) el arancel previsto en el país importador, para la subpartida por la cual clasifica la mercancía que se importa de manera temporal para perfeccionamiento, que se denomina en el Tratado “arancel de entrada” y, ii) el arancel previsto para el bien resultante del proceso de perfeccionamiento en el país de destino y que se denomina en el Tratado “arancel de salida”. La aplicación de este procedimiento al comercio intrazona del producto perfeccionado, implica que a medida que aumente la desgravación en la zona de libre comercio y, por consiguiente se reduzca el gravamen en la importación del bien procesado, se reducirá el efecto distorsionante del régimen aduanero.

c) Depósito Temporal

No es un régimen propiamente dicho y sólo permite almacenar las mercancías, bajo control de la aduana, mientras se someten al régimen aduanero al cual venga destinada la importación. Corresponde a una situación de hecho que debe ser reglamentada y no a un régimen propiamente dicho. Esta figura existe en todas las legislaciones del Hemisferio y no se espera que su mantenimiento en la Zona de Libre Comercio genere controversia alguna.

d) Depósito de Aduanas

En el proceso de importación, el depósito de aduanas permite diferir la aplicación del régimen aduanero de importación y la cancelación de los tributos. Existe en varias legislaciones andinas, pero en Colombia no se aplica.

En el proceso de exportación, permite anticipar los beneficios tributarios y fiscales correspondientes, al presumir que las mercancías que se introducen a un depósito aduanero, han sido exportadas. En Colombia no existe.

e) Depósito industrial.

Al permitir el perfeccionamiento de las materias primas, sin el pago de tributos y con destino a la exportación, se asimila mucho a la Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y debe someterse al mismo tratamiento.

f) Drawback

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC permite la exoneración a favor de un producto exportado, de los derechos e impuestos que gravan el producto similar cuando este se destina al consumo interno, así como la remisión de estos derechos e impuestos en cuantía que no exceda de los totales adeudados o abonados.

El mecanismo descrito ampara de manera **indefinida** el régimen de drawback existente en la mayor parte de los países y por consiguiente, el CERT de Colombia que ha sido notificado ante la OMC como un régimen de drawback. En consecuencia, no sería aconsejable permitir su eliminación en la negociación del ALCA cuando los países desarrollados otorgan ayudas y subvenciones.

g) Exportación temporal para Perfeccionamiento Pasivo y Exportación temporal para Reimportación en el mismo Estado

Todas las operaciones de importación temporal para reexportación en el mismo estado y de importación temporal para perfeccionamiento activo, están precedidas, en su orden, de operaciones de exportación temporal para reimportación en el mismo estado o de exportación temporal para perfeccionamiento activo. Las operaciones de exportación temporal deben someterse a las formalidades y requisitos previstos en el país de exportación, mientras que las de importación temporal se regulan por las consagradas en la legislación del país importador, pese a constituir etapas de un mismo proceso económico.

Lo anterior permite afirmar que los regímenes de exportación temporal e importación temporal, vigentes en todas las legislaciones, atienden una misma finalidad y constituyen etapas secuenciales y necesarias del mismo proceso

económico, regulado desde la óptica del país de egreso o de ingreso de las mercancías. En consecuencia, se espera que su mantenimiento no genere controversias en la negociación del ALCA, y sufra el mismo tratamiento que los regímenes de importación temporal mencionados en el punto 1 anterior.

h) Reposición en Franquicia de derechos.

Es una modalidad similar a la importación temporal para perfeccionamiento activo que debería someterse a la misma regulación.

Si consideramos que a nivel andino se ha definido la Admisión temporal como el “régimen aduanero que permite recibir dentro de un territorio aduanero, en suspensión de derechos e impuestos de importación, ciertas mercancías destinadas a ser reexportadas, en un período de tiempo determinado, después de haber sufrido una transformación, una elaboración o una reparación”, encontramos que la Admisión Temporal propiamente dicha, al igual que el Depósito Industrial y la Reposición con Franquicia, comparten elementos que ameritan se les someta a idéntico tratamiento.

i) Zonas Francas

Es un mecanismo contrario a cualquier esquema de integración, pero que presenta mayor inconsistencia a media que la integración alcanza niveles superiores. La inconsistencia anotada parte del tratamiento tributario diferente que recibe el producto fabricado en zona franca cuando se interna al resto del territorio nacional y cuando se vende a mercados externos, bajo esquemas de integración comercial..

En efecto, la importación al resto del territorio nacional de un bien producido en zona franca da lugar al pago de tributos sobre el insumo extranjero empleado en su fabricación. Situación diferente se presenta cuando el procesamiento realizado en la zona franca permite que el producto, calificado como originario del país, se exporte al amparo de un acuerdo de integración comercial y, por consiguiente, se beneficie del Programa de Liberalización alcanzado, con grave perjuicio para la producción nacional del país receptor cuyos productores han cancelado tributos sobre todas las materias primas importadas.

La distorsión mencionada se acentúa de manera considerable al profundizarse la integración y resulta incompatible con los esquemas de uniones aduaneras como la CAN, por las perforaciones que genera sobre el arancel externo común.

Lo anterior permite recomendar que en la negociación andina se limite su aplicación al comercio extrazona y que en consecuencia, los productos fabricados

en las zonas francas, al ingresar al mercado andino, reciban el tratamiento de terceros países.

No ocurre lo mismo en el marco del ALCA en el cual Colombia podría mantener una posición mas flexible, dada la autonomía en el manejo de la política arancelaria que mantienen los países miembros de una zona de libre comercio, pero sin perder de vista las distorsiones que el tratamiento descrito generan sobre la producción nacional.

j) Transito y Transbordo

No consideramos que su eliminación o restricción sea analizada ni propuesta en el ALCA. Se aplica en todos los países y corresponden a reglamentación de un proceso necesario para el comercio exterior.

B. Características de los Regímenes Aduaneros

Un análisis detallado de las características de cada uno de los regímenes mencionados nos permite establecer que, si bien en principio son similares por corresponder a las Normas y Prácticas Recomendadas señaladas en el Convenio de Kyoto, existen diferencias en aspectos tales como el tipo de mercancías que pueden ampararse e impuestos que se benefician del tratamiento.

En ocasiones las diferencias anotadas pueden contravenir disciplinas multilaterales, como el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. Las normas de estos Acuerdos podrían ser desconocidas en la Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, cuando se extiende a bienes de capital; o en el Drawback aplicado en cuantía superior a los impuestos de importación cancelados; o en el régimen de Zonas Francas que otorga exenciones en impuestos de renta y otros tributos no vinculados al comercio exterior.

Es el caso de Uruguay, Colombia, Ecuador, Paraguay y Chile. En efecto, según los documentos analizados, Paraguay y Uruguay exoneran a los usuarios de las Zonas Francas de todo tributo, Bolivia los exonera de impuesto a la renta, IVA, impuesto al consumo, Colombia del impuesto de renta, Ecuador del impuesto a la renta, IVA, patentes y todo impuesto provincial. De otro lado, Perú condiciona a la exportación casi total (92%) la exención de impuestos de renta, IVA, promoción municipal y consumo. Venezuela exonera de todo tributo nacional a las actividades realizadas en zona franca y, finalmente Chile exonera del impuesto de Ventas y de la Primera Categoría de la Ley de Impuesto a la Renta sujeto a determinadas condiciones.

C. Situación de Colombia

Las características de los regímenes de importación que aplica Colombia son similares a las de los demás países, porque si bien nuestro país no es Parte Contratante del Convenio de Kyoto, ni ha adherido a él, si cumple en su normativa interna con todas las Normas y Prácticas Recomendadas en este Convenio. En este aspecto no sería difícil su armonización en el marco del ALCA.

En cuanto a los beneficios tributarios concedidos, podría existir dificultad frente a la Exención de Renta a los usuarios de Zonas Francas y a la Importación de bienes de capital para Perfeccionamiento Activo, regímenes que se incluyeron en la notificación que Colombia efectuó en la OMC en diciembre de 2001. Actualmente esos regímenes están amparados por el artículo 27.4 del Acuerdo, que permitiría mantenerlos hasta finalizar el 2004.⁶⁵

Además, Colombia solicitó al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias la prórroga del período de transición para continuar con su aplicación, previa justificación de las necesidades económicas, financieras y de desarrollo. Igualmente el país solicitó, en lo que respecta a los programas admisibles y la duración de las prórrogas del período de transición, el otorgamiento del mismo trato que reciban los países en desarrollo Miembros que hayan pedido dicha prórroga. En este sentido es importante revisar si los demás países que tiene subvenciones de esta naturaleza se acogieron al procedimiento descrito.

⁶⁵ El período autorizado va hasta 2003. La última parte del artículo 27.4 señala la posibilidad de mantener las subvenciones durante dos años a partir del vencimiento del último período autorizado.

BIBLIOGRAFIA

Appleyard, D. y Field, A. (1995) *International Economics Trade Theory and Policy*, Irwin.

Banco Mundial (2002), *Development, Trade and the WTO*. "Trade and Production 1976-1999" Nicita, A. y Olarreaga, M.

Caves, R., Frankel, J. y Jones, R. (1990) *World Trade and Payments*. Scott, Foresman/Littel Brown.

Corden, M. (1995) "Una zona de libre comercio en el hemisferio occidental: posibles implicaciones para América Latina", en *La liberalización del comercio en el hemisferio occidental*, BID y CEPAL, Washington DC.

Estevadeordal, A. y Robert, C. (2001), *Las Américas sin Barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*. BID.

Estevadeordal, A. (1999) "Negotiating preferential market access: The case of NAFTA", Working Paper 3, ITD, BID-Intal.

Garay, L. J. y Cornejo, R. (2001) "Metodología para el análisis de regímenes de origen: Aplicación en el caso de las Américas", Documento de Trabajo N° 8, INTAL-ITD-STA, BID.

_____ y Estevadeordal, A. (1996), "Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas", *Integración y Comercio*, No 0, enero-abril, INTAL

Gibbs, M. (1998) "Special and differential treatment in the context of globalization", Nota presentada al Simposio G15 sobre Tratamiento Especial y Diferenciado en los acuerdos de la OMC.

Harrison, G., Rutherford, T. y Tarr, D. (2001) "Chile's Regional Arrangements and the Free Trade Agreement of the Americas: the importance of market access", Banco Mundial.

Michalopoulos, C. (2000) "The role of special and differential treatment for developing countries in GATT and the World Trade Organization", working paper # 2388, Banco Mundial.

_____ (1985) "Non Tariff Measures", *Trade and Development*, Development Committee, # 6, Washington D.C.

Ng, F. (2002) “Trade indicators and indices”, en *Development, Trade and the WTO: a Handbook*, Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo and Philip English eds., World Bank.

Onguglo, B. F. (1999) “Developing Countries and Unilateral Trade Preferences in the New International Trading System”, en Miguel Rodríguez Mendoza, Patrick Low y Barbara Kotschwar eds. *The Brookings Institution Press/OAS*, Washington, D.C.

Palmer, N.D. (1995), “Rules of origin in a Western Hemisphere Free Trade Agreement” en *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, IDB-ECLAC.

Schott, J. (2001) *Prospects for free trade in the Americas*, Institute for International Economics, Washington D.C.

Viner, J. (1950) *The customs union issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York.

TABLA DE CONTENIDO PARTE II

- I. INTRODUCCIÓN**
- II. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS**
 - A. INDICADORES USADOS PARA MEDIR LA COMPETITIVIDAD RELATIVA DE LOS PAÍSES ANALIZADOS
 - 1. *Las limitaciones de la información*
 - 2. *Los indicadores*
 - a) Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)
 - b) Índice de Diversificación de las Exportaciones (IDE)
 - c) Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)
 - d) Índice de Especialización de las Exportaciones (IEE)
 - e) Índice de Especialización de las Exportaciones Específico (IEEe)
 - f) Índice de Similitud de las Exportaciones (ISE)
 - g) Índice de Comercio Intraindustrial (ICI)
 - h) Tasa de Protección Efectiva (TPE)
- III. EL COMERCIO DE BIENES INDUSTRIALES EN EL HEMISFERIO**
- IV. CRITERIOS PARA SOLICITAR ACCESO**
 - A. SECTORES EN LOS QUE COLOMBIA ES COMPETITIVO
 - B. MERCADOS QUE OFRECEN MEJORES OPCIONES PARA COLOMBIA
 - C. PAÍSES QUE SERÍAN COMPETIDORES DE COLOMBIA EN LOS MERCADOS DE INTERÉS
 - D. LA ESTRUCTURA ARANCELARIA
 - 1. *Los acuerdos comerciales, las preferencias y el nivel de apertura de los mercados*
 - 2. *El nivel de protección arancelaria que enfrentan las exportaciones colombianas*
 - 3. *Impacto del ATPA sobre las exportaciones de los países andinos a Estados Unidos*
- V. CRITERIOS PARA OTORGAR ACCESO AL MERCADO COLOMBIANO**
 - A. SECTORES QUE AMERITAN PROTECCIÓN
 - B. PRESERVACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS MÁS PRODUCTIVAS

LINEAMIENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACION DE COLOMBIA EN ACCESO A MERCADOS EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Segunda Parte. Elementos para el diseño de las listas de desgravación

XII. Introducción

El diseño de las nóminas de desgravación de los bienes del sector industrial para la negociación del ALCA que se propone en este trabajo se basa en una metodología que combina aspectos de tipo cuantitativo y cualitativo. Estos últimos se refieren a la vinculación de información sobre barreras no arancelarias y subsidios, que puede servir como complemento para definir la ubicación de los productos en los distintos plazos de desgravación. No obstante, dadas las limitaciones en la disponibilidad de información con suficiente grado de desagregación y precisión sobre estos dos aspectos el criterio rector del análisis debe ser el cuantitativo.

Los objetivos centrales del trabajo que se adelanta en esta sección son, por una parte, identificar los productos para los cuales Colombia debería buscar el mejoramiento del acceso en los mercados del hemisferio, así como los mercados de mayor interés para el país y los principales competidores que podrían encontrarse allí. Por otra parte, a través del análisis también se busca determinar cuáles pueden ser los principales competidores de Colombia en su mercado interno. Adicionalmente, dado el principio de negociación comunitaria que Colombia ha tratado de aplicar con sus socios andinos, también se tratará de identificar los productos en los cuales estarían eventualmente interesados en mejorar el acceso en el hemisferio los otros países de la Comunidad Andina.

A continuación se presentan la metodología y los principales indicadores que se elaboraron para detectar potencialidades y sensibilidades del aparato productivo industrial colombiano en las negociaciones de ALCA, así como del los socios andinos, con el fin de contar con la información pertinente para conformar las distintas listas de desgravación. De acuerdo con lo que se definió en los términos de referencia de este estudio, el análisis estadístico se circunscribe a los países más grandes del hemisferio, con los cuales además Colombia registra los mayores flujos comerciales: Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Brasil, Chile, los países andinos y los cinco países del Mercado Común Centroamericano.⁶⁶

XIII. Metodología de análisis

Los Ministros de Comercio del hemisferio establecieron dos lineamientos operativos para la negociación de Acceso a Mercados de bienes en el ALCA: una

⁶⁶ A lo largo del documento se hará referencia a estos países como el grupo de países en consideración.

presentación inicial de las ofertas de desgravación de cada uno de los países a sus socios de la región y, con base en esa posición inicial, un proceso de mejoramiento de esas ofertas de desgravación.

Sin embargo, la fijación de estos lineamientos no aclara todos los interrogantes que surgen en una negociación de esta naturaleza y que hasta el momento no han sido respondidos de una manera completa por los países que participan en ella. Así, todavía existe cierta indefinición sobre cuál puede ser el alcance final de esta negociación en términos multilaterales (dentro del hemisferio) o bilaterales (entre ciertos países), a lo cual se suma la proliferación simultánea de iniciativas de negociación bilateral, como las que ha promovido Estados Unidos con varios países de la región.

Esta indefinición se traduce en una discusión sobre la aplicación de los principios de reciprocidad y Nación Más Favorecida (NMF) dentro de la negociación, que ya se planteó de manera amplia en la primera parte de este estudio. Como ya se mencionó, es evidente que entre las 34 economías que están avanzando hacia la creación de un área de libre comercio en el contexto del ALCA existen grandes diferencias de tamaño. Por esta razón los países acordaron que se otorgará un Trato Especial y Diferenciado (TED) a las economías menos desarrolladas como uno de los principios fundamentales de la negociación, lo cual afecta la reciprocidad del programa de desgravación. La aplicación del TED en la oferta de un país puede darse de dos maneras: (i) presentando varias listas, de manera que el TED se dé a través de una distribución distinta de los productos *entre las canastas*, dependiendo del país con el que se esté negociando; o (ii) presentando una sola lista en la que los productos se distribuyan de una misma manera entre las canastas para todos los países, pero donde el TED se da aplicando distintos plazos de desgravación *dentro de cada canasta* dependiendo del país. Si bien, como se discutió en la primera parte de este trabajo, estas dos opciones riñen en mayor o menor medida con la aplicación de la acumulación del origen, la presentación inicial de ofertas de desgravación ha hecho evidente que la mayoría de países ha optado por la segunda alternativa. Entre tanto, Estados Unidos lo hizo por la primera, pero con muy pocas diferencias entre los grupos de países que definió para tal efecto, con excepción de los de CARICOM.

En cuanto al principio de NMF, aunque a primera vista no parecería haber discrepancias entre los países en lo referente a su aplicación en el marco del ALCA, su instrumentación práctica no parece muy clara en la medida en que es difícil hacerlo consistente con el TED, con la aplicación de los tratamientos preferenciales unilaterales vigentes y, por supuesto, con la operación de los acuerdos comerciales vigentes.

Bajo estas condiciones, la falta de una definición clara sobre cuál será el alcance de esta negociación fue determinante para el diseño de la metodología de análisis que se lleva a cabo en este trabajo. El análisis no se concentra en el mercado hemisférico como un todo, sino que identifica los principales mercados de interés de Colombia en la región. En este sentido, el objetivo fundamental de la metodología de análisis es seleccionar los sectores y los mercados que serían prioritarios para que el país solicite acceso y, dado ese interés de mejorar las condiciones de acceso de nuestra oferta exportable, definir las

implicaciones que esta estrategia tiene para la apertura del mercado colombiano a los socios del hemisferio, de manera que se privilegie la competitividad de esos sectores.

Así, por una parte se calcularon indicadores que sustentan los criterios para solicitar acceso. Estos criterios se basan en la identificación de: i) los sectores en los que Colombia es competitivo; ii) los mercados que ofrecen mejores opciones para Colombia en esos sectores; y iii) los países que serían competidores de Colombia en esos mercados. Por otra parte, los indicadores también se usan para sustentar algunos criterios según los cuales se podrían definir los lineamientos para otorgar acceso al mercado colombiano. Estos criterios se basan en la identificación de: i) sectores que ameritan protección, y ii) sectores en los que se debe tratar de preservar la competitividad de la cadena productiva.

A. Indicadores usados para medir la competitividad relativa de los países analizados

Existen diversos indicadores para medir la competitividad relativa de las exportaciones de los países a nivel agregado y sectorial, y para identificar las principales características de la estructura comercial de un país y su situación relativa frente a sus socios comerciales.

Para efectos de este trabajo inicialmente se propuso calcular dos de los indicadores más utilizados en la literatura sobre comercio para evaluar la situación competitiva de un país y su estructura comercial. Estos indicadores son el *índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)* de cada país a nivel sectorial y el *índice de Comercio Intraindustrial (ICI)*.

La escogencia de estos indicadores estuvo determinada en buena medida por la disponibilidad de información, la cual estaba supeditada a la Base de Datos Hemisférica (BDH). Sin embargo, durante el desarrollo del trabajo tuvimos acceso a la base de datos *Trade and Production 1976-1999* del Banco Mundial, que nos permitió calcular un conjunto adicional de indicadores, que se presenta más adelante, sobre una agregación sectorial que proporciona una visión global que es difícil de lograr con la clasificación que usa la BDH.

1. Las limitaciones de la información

Dada la importancia para el análisis de los datos usados y sus características, vale la pena explicar los alcances y las limitaciones de la información con la que contamos para este trabajo.

La BDH contiene información, a nivel de subpartida arancelaria, de las exportaciones e importaciones de los países del hemisferio para el período 1997–2000. Sin embargo, no todos los países presentan la información completa para el período de análisis. Adicionalmente, no todos los países tienen el mismo grado de avance en la

utilización del sistema armonizado, e incluso, en algunos casos, el nivel de agregación que se usa en términos de número de dígitos es distinto para las exportaciones y las importaciones de un mismo país. Esta situación, que se puede definir como problemas de nomenclatura, tiene una implicación central para el análisis y es que se hace necesario disponer de correlativas que, por una parte, permitan homogeneizar la información entre países y, por otra, permitan llevar a cabo varios niveles de análisis de manera expedita. La BDH no tiene correlativas de ningún tipo.

Por supuesto que para una negociación comercial es necesario contar con información a nivel de producto, y esto sólo se puede lograr a través del sistema armonizado, que es la clasificación que usa la BDH. Sin embargo, también es útil poder llevar a cabo análisis más agregados, como los de sectores industriales o grupos de bienes de acuerdo con su uso, como los que se pueden hacer con las clasificaciones CIIU y CUODE, respectivamente. Este enfoque además es útil para el estudio de la situación relativa de un número amplio de países como los del ALCA.

La base de datos *Trade and Production* contiene información de producción y comercio para 67 países desarrollados y en desarrollo para el período 1976-1999, en la clasificación CIIU r2 a 3 dígitos (28 sectores industriales) y para un grupo de 24 de estos países a 4 dígitos (81 sectores industriales). Para el cálculo de los indicadores se usó la información CIIU r2 a 4 dígitos. La limitación más importante de esta base de datos para nuestro análisis es que no contiene información primaria para Brasil y la información de Perú no está completa. Adicionalmente, a nivel de 4 dígitos la información no está disponible para Argentina.

Finalmente, y como ya se mencionó, una limitación adicional de la BDH es que sólo contiene información sobre los aranceles NMF y consolidados de los países, pues la información sobre preferencias arancelarias otorgadas es escasa e incompleta.

2. Los indicadores

Además del *IBCR* y el *ICI*, la información de la base *Trade and Production 1976-1999* nos permitió calcular otro conjunto de indicadores útiles para determinar la situación relativa de cada uno de los países considerados en el análisis, frente al comercio mundial y a sus socios en el ALCA.

Así, la totalidad de los indicadores calculados pueden agruparse en los que permiten realizar comparaciones de la situación del país respecto del comercio mundial y los que permiten hacerlo frente a mercados específicos. En el primer grupo se ubican el *Índice de ventaja comparativa revelada (IVCR)* y el *Índice de diversificación de exportaciones (IDE)*. En el segundo grupo se encuentran el *Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)*, el *Índice de Especialización de Exportaciones (IEE)*, el *Índice de Similitud de Exportaciones (ISE)*, el *Índice de Comercio Intraindustrial* y las *Tasas de protección nominal y efectiva*. Las conclusiones obtenidas de estos indicadores se

complementaron con los datos de la *Tasa de Protección Efectiva*, cuyos resultados se presentan en la sección D.4 de este capítulo.

A continuación se hace una breve descripción de los indicadores mencionados.⁶⁷

a) Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)

El IVCR se usa para determinar el potencial exportador de un país a nivel de sectores o productos, y compara la participación del producto en las exportaciones del país respectivo con la participación de las exportaciones mundiales del producto en las exportaciones mundiales totales. El índice siempre tiene un valor mayor a cero. Si el índice es mayor que 1, el país tiene una ventaja comparativa en el producto analizado, y si es menor que 1, el país tiene una desventaja comparativa en el producto.

$$IVCR_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt})$$

VCR_{ij} : Índice de Ventaja Comparativa Revelada del país *i* para el producto *j*

x_{ij} : Valor de las exportaciones del país *i* del producto *j*

x_{wj} : Valor de las exportaciones mundiales del producto *j*

X_{it} : Valor de las exportaciones totales del país *i*

X_{wt} : Valor de las exportaciones totales mundiales

b) Índice de Diversificación de las Exportaciones (IDE)

El IDE compara la composición de la oferta exportable de un país con la composición de las exportaciones mundiales. El valor del índice oscila entre 0 y 1. Mientras más alto sea el índice, más concentrada es la oferta exportable de un país.

$$IDE_j = (\text{suma } | h_{ij} - h_i |) / 2$$

IDE_j: Índice de Diversificación de Exportaciones del país *j*

h_{ij}: Participación del bien *i* en las exportaciones totales del país *j*

h_i: Participación del bien *i* en las exportaciones mundiales.

⁶⁷ Esta descripción se basa en Ng (2002).

c) Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)

El IBCR mide la participación de la balanza comercial de un determinado sector en el comercio total de ese sector. Se puede calcular con respecto al mundo o a un mercado específico, midiendo la participación de la balanza comercial de un sector con un determinado mercado respecto al comercio de dicho sector con ese mercado.

El IBCR se ubica entre - 1 y 1, considerándose competitivos los productos cuyo indicador es superior a cero. Obviamente, los productos que tienen un BCR cercano a 1 son los más competitivos.

$$IBCR_j = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$$

IBCR_j = Índice de Balanza Comercial Relativa del país *j* para el sector *i*

X_{ij} = Exportaciones del país *j* del bien *i*

M_{ij} = Importaciones del país *j* del bien *i*

d) Índice de Especialización de las Exportaciones (IEE)

El IEE es una versión modificada del IVCR, ya que compara la participación de las exportaciones de un sector en las exportaciones totales del país frente a la participación de las importaciones de ese sector que hace un socio determinado en sus importaciones totales. En cierta medida es un índice de complementariedad entre dos países. El índice toma un valor mayor a cero, y mientras más alto sea su valor, mayor es la ventaja comparativa del producto de ese país en el otro mercado. Así, si el IEE es mayor que 1 hay una ventaja comparativa de ese producto en ese mercado, y si es menor que 1, el mercado importa mucho más de ese bien de lo que el país que se está analizando exporta.

$$IEE_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (m_{kj} / M_{kt})$$

IEE_{ij} = Índice de Especialización de las Exportaciones del país *i* del bien *j*

x_{ij} = Exportaciones del país *i* del bien *j*

X_{it} = Exportaciones totales del país *i*

m_{kj} = Importaciones del país *k* del bien *j*

M_{kt} = Importaciones totales del país *k*

e) Índice de Especialización de las Exportaciones Específico (IEEe)

El IEEe es una versión modificada del IEE, ya que compara la participación de las exportaciones de un sector de un país a un mercado específico en las exportaciones totales del país a ese mercado con la participación de las importaciones de ese sector que hace ese mercado en sus importaciones totales. El IEEe toma un valor mayor a cero. A mayor valor del indicador, mayor especialización de ese país en la venta de un producto a ese mercado específico. Si IEEe es mayor que 1 hay una ventaja comparativa de ese producto en ese mercado, y si es menor que 1 el mercado importa mucho más del producto de lo que el país le está exportando.

$$\mathbf{IEEe_{ikj} = (x_{ikj} / X_{itk}) / (m_{kj} / M_{kt})}$$

IEEe_{ikj} = Índice de Especialización de las Exportaciones del país *i* al país *k* del bien *j*

x_{ikj} = Exportaciones del país *i* al país *k* del bien *j*

X_{itk} = Exportaciones totales del país *i* al país *k*

m_{kj} = Importaciones del país *k* del bien *j*

M_{kt} = Importaciones totales del país *k*

f) Índice de Similitud de las Exportaciones (ISE)

El ISE permite ver las diferencias en los patrones de exportación entre un país y otro. El índice toma un valor entre 0 y 100. Si el ISE es 100, la composición de las exportaciones de los países comparados es idéntica. Si el ISE es 0, la composición es totalmente diferente.

$$\mathbf{ISE (j,k) = \sum_i [\min (X_{ij}, X_{ik}) * 100]}$$

ISE (j,k) = Índice de Similitud de Exportaciones entre los países *j* y *k*

X_{ij} = Participación de las exportaciones del sector *i* del país *j* en sus exportaciones totales

X_{ik} = Participación de las exportaciones del sector *i* del país *k* en sus exportaciones totales

g) Índice de Comercio Intraindustrial (ICI)

El ICI muestra la magnitud del comercio que se da entre dos países dentro de un mismo sector. Su valor oscila entre 0 y 1. Valores cercanos a 1 indican un mayor grado de comercio entre las firmas de la misma industria.

$$ICI_{jk} = 1 - [\text{sum}_i | X_{ijk} - M_{ijk} | / \text{sum}_i (X_{ijk} + M_{ijk})]$$

ICI_{jk} = Índice de Comercio Intraindustrial entre el país *j* y el país *k*

X_{ijk} = Exportaciones del sector *i* del país *j* hacia el país *k*

M_{ijk} = Importaciones del sector *i* del país *j* desde el país *k*

h) Tasa de Protección Efectiva (TPE)

La TPE mide la tasa de protección arancelaria de cada país o sector, tomando en cuenta simultáneamente la protección de los bienes finales y la de sus insumos.

$$TPE = [t_x - \text{sum}(a_{yx} \cdot t_y)] / [1 - \text{sum}(a_{yx})]$$

TPE = Tasa de protección efectiva

t_x = arancel del bien *x*

a_{yx} = cantidad del insumo *y* necesario para producir el bien *x*

t_y = arancel del insumo *y*

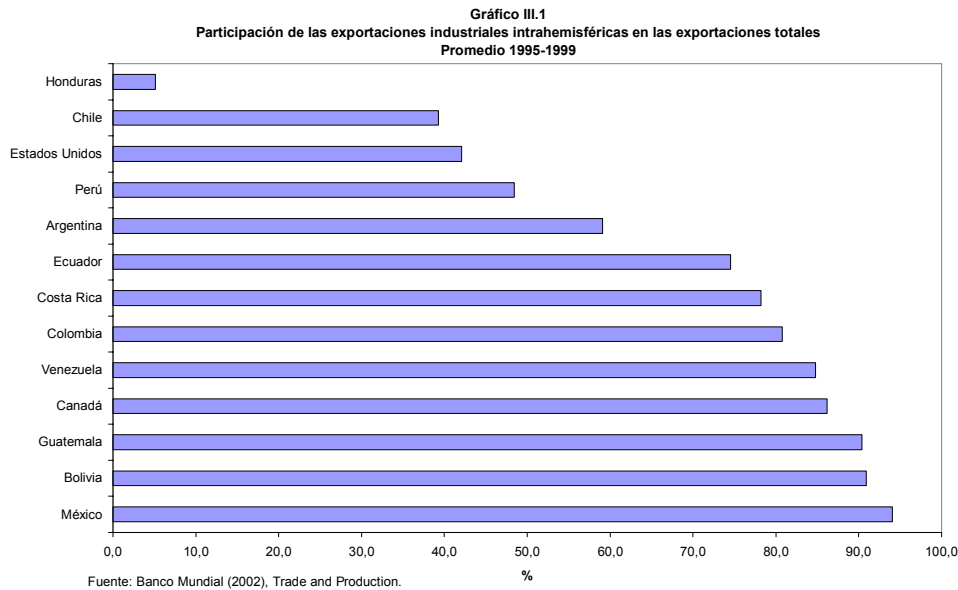
XIV. El comercio de bienes industriales en el hemisferio

Las exportaciones de bienes industriales del grupo de países considerado (excepto Brasil) que se dirigen al hemisferio representan aproximadamente 56% del total de las exportaciones de este tipo de bienes que hacen estos países y 51% de sus exportaciones totales. Estas cifras indican que para estos países el ALCA tiene una gran importancia estratégica. De hecho, para la mayoría de las economías de la región el comercio de este tipo de bienes se constituye en la principal fuente de diversificación y crecimiento de sus exportaciones. Sin embargo, la posición relativa de cada país frente a este tema en el ALCA es diferente y eso se puede explicar por varios factores.

Entre estos factores pueden mencionarse las diferencias en los grados de integración de las economías a la región, el enfoque de la política de integración adoptado

por los países, la estructura de las economías y la disponibilidad de una oferta exportable amplia y diversificada.

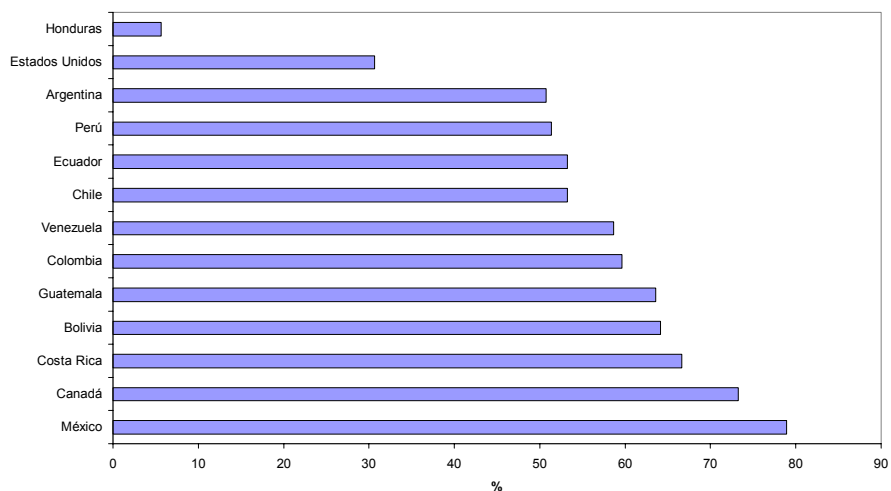
La mayor parte de países considerados en este análisis tiene un estrecho vínculo comercial con el hemisferio. Sin embargo, existen ciertos casos particulares en los cuales este vínculo es menos fuerte. El Gráfico III.1 muestra que en promedio el grupo de países vende sus productos industriales dentro del hemisferio en una proporción que supera el 60%, con excepción de Honduras, Chile, Estados Unidos y Perú. Se destaca la alta importancia que tienen para México (94.1%), Bolivia (90.9%) y Guatemala (90.4%) las exportaciones de bienes industriales a los países del ALCA.



En contraste, hay un número superior de países que compra 50% o más de sus importaciones industriales fuera del hemisferio (Gráfico III.2). Se destacan Honduras (5.7%), Estados Unidos (30.7%), Argentina (50.7%), Perú (51.3%), Ecuador (53.2%) y Chile (53.2%) entre los países que tienen una menor dependencia de las importaciones en el hemisferio.

Estos datos hacen evidentes las diferencias que hay en la importancia estratégica que el ALCA tiene para los distintos países en la región. El grado de integración con el hemisferio sin duda es una de las variables determinantes para la posición que cada país adopte frente a la consolidación del acuerdo.

Gráfico III.2
Participación de las importaciones industriales intrahemisféricas en las importaciones totales Promedio 1995-1999

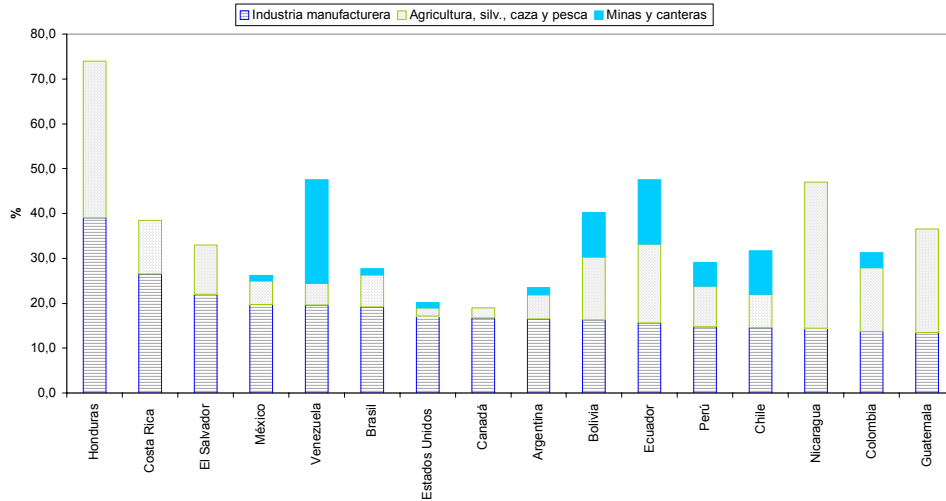


Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production.

Adicionalmente, el tipo de inserción que cada país ha escogido para integrarse a la economía mundial (bien sea a través de la conformación de bloques de integración como la Comunidad Andina y MERCOSUR, o de la suscripción de numerosos acuerdos comerciales, como ha sido la estrategia de México y Chile) también es una variable determinante de la posición del país frente al ALCA. Más adelante se revisa la situación arancelaria actual en la región y se aborda este último punto en particular, pues hay países que tendrían importantes ganancias derivadas de esta iniciativa sólo por el hecho de que prácticamente no han suscrito acuerdos con socios comerciales en la región, mientras otros verían disminuidos los privilegios que han alcanzado por la vía de profundizar esas relaciones comerciales.

Otro aspecto que vale la pena destacar como una explicación de las posiciones que los distintos países del hemisferio tienen frente al ALCA es la diferencia que existe en las estructuras de las economías. Como se observa en el Gráfico III.3, la participación en el PIB de los sectores productivos más importantes muestra ciertas características interesantes. Los países están ordenados en el gráfico de acuerdo con la importancia relativa de la industria manufacturera en su PIB. En un primer grupo de países la industria manufacturera participa entre un 20% y un 40% en el PIB, con una baja participación de la agricultura, excepto para los países centroamericanos. En este grupo se encuentran Honduras, Costa Rica, El Salvador, México, Venezuela y Brasil. Se destacan los casos de Honduras y Venezuela: el primero porque, a pesar de tener un sector industrial tan importante, posee un sector agrícola de la misma importancia para la economía y un sector de servicios muy pequeño; el segundo es un país en el que la importancia del sector industrial es superada con creces por la de su sector minero.

Gráfico III.3
Composición del PIB por principales sectores
Promedio 98-00



Fuente: UNCTAD Handbook of Statistics (2002).

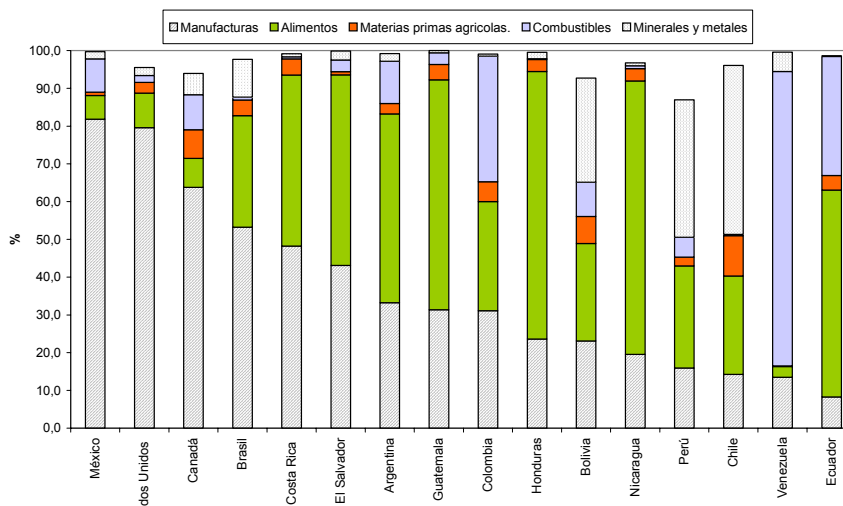
El segundo grupo de países está conformado por Estados Unidos y Canadá, los cuales comparten la característica de tener una participación de la industria en su PIB cercana a 17% y una baja participación de la agricultura, de entre 1% y 2%.

El resto de países tienen una participación de la industria manufacturera en el PIB que fluctúa entre 13.5% y 16.5%, con las menores participaciones del sector agrícola en los casos de Argentina, Chile y Perú. Los otros países de este grupo se destacan por tener sectores agrícolas relativamente importantes frente a toda la muestra de países considerada.

Estos datos explican en cierta medida la importancia que se le ha dado al tema agrícola en la negociación, la cual en muchos casos supera el interés por buscar un mejor acceso a los productos industriales en el hemisferio.

De otra parte, la composición sectorial de las exportaciones refleja también las diferencias en la estructura de las distintas economías del hemisferio. El Gráfico III.4 muestra la participación porcentual promedio de las exportaciones industriales en el total exportado de cada uno de los países considerados en este trabajo. Se destacan, en su orden, México, Estados Unidos, Canadá, Brasil, Costa Rica y el Salvador entre los países en los cuales las exportaciones de manufacturas representan entre un 40% y un 80% del total exportado. No obstante, los tres últimos países se caracterizan también por tener una participación importante de los alimentos en sus ventas externas, situación que no comparten México, Estados Unidos y Canadá.

Gráfico III.4
Composición sectorial de las exportaciones (Promedio 1995-1999)

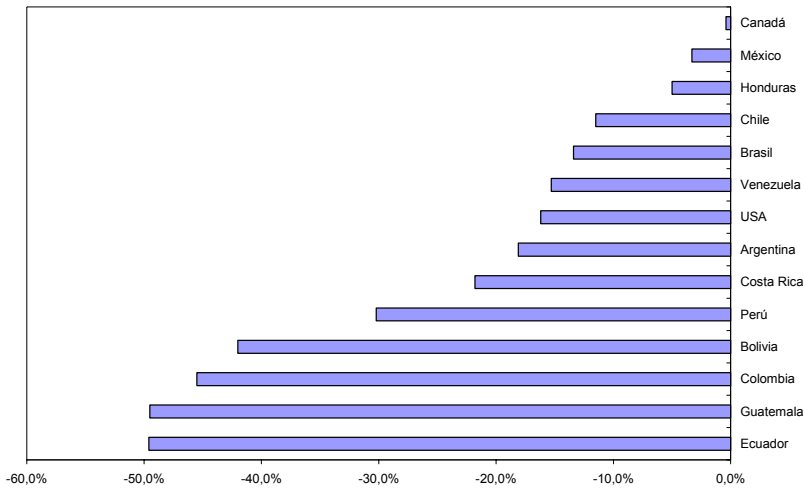


Fuente: UNCTAD Handbook of Statistics (2002).

A este grupo de países le siguen los que tienen un porcentaje de exportaciones industriales cercano a 30% - Argentina, Guatemala y Colombia- y el resto que exporta entre un 20% y un 10% de bienes industriales. Se destaca la importancia que tienen las ventas externas de alimentos para Argentina, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Ecuador. Por su parte, Colombia, Bolivia, Perú y Chile se caracterizan por tener un nivel promedio similar de participación de los alimentos en sus exportaciones, de entre 25% y 30%.

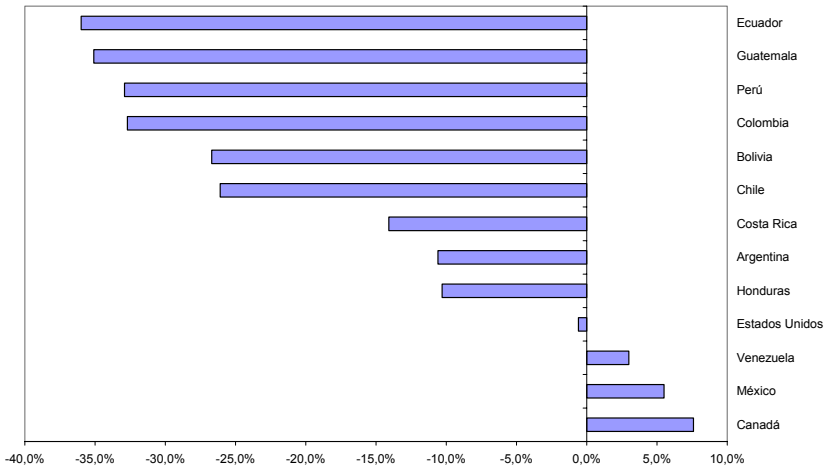
En cuanto a la dependencia de las importaciones en el sector industrial las cifras muestran que todos los países considerados tienen una posición deficitaria en su *índice de balanza comercial relativa*, no obstante la situación es diferente cuando el indicador se calcula para el comercio con el hemisferio pues el resultado para algunos se torna superavitario (Gráfico III.5). Aunque este indicador es muy sensible a los movimientos de las tasas de cambio, los datos promedio para el período 1995-1999 muestran que Canadá, México y Honduras se destacan como los países con los mejores resultados cuando el índice se calcula para el comercio industrial con el mundo, a pesar de ser negativos. Si el indicador se calcula para el comercio con el hemisferio, Canadá, México y Venezuela resultan con un indicador positivo (Gráfico III.6).

Gráfico III.5
Índice de Balanza Comercial Relativa de la industria
(Promedio 95-99)



Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production.

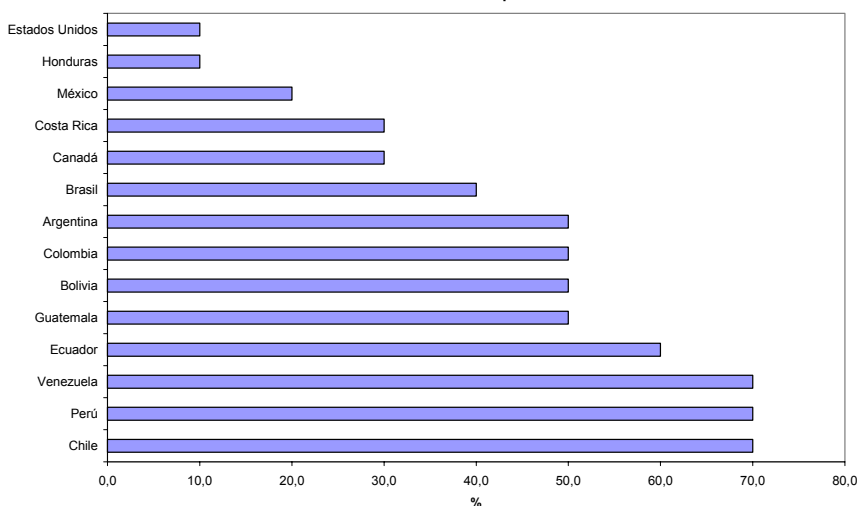
Gráfico III.6
Índice de Balanza Comercial Relativa de la industria con el hemisferio
(Promedio 95-99)



Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production.

Finalmente, otro aspecto a destacar es el hecho de que muy pocos de los países del hemisferio cuentan con una oferta exportable diversificada, lo cual puede ser complejo para el desarrollo de la negociación si se conjuga con el hecho de que para varios de los países esa oferta exportable se concentra en los mismos sectores. Como se verá más adelante, los distintos indicadores dan indicios de que esta es una situación que comparten las economías medianas y pequeñas, como las de la Comunidad Andina y Centro América. El *Índice de diversificación de exportaciones* muestra entre las economías más diversificadas a Estados Unidos, Honduras, México, Costa Rica y Canadá, con indicadores por debajo de 30% (Gráfico III.7). En el extremo aparecen Chile, Perú, Venezuela y Ecuador como las más concentradas con indicadores cercanos a 70%.

Gráfico III.7
Índice de Diversificación de Exportaciones



En resumen, la revisión a través de algunos indicadores de tipo general de la situación relativa de las economías involucradas en la negociación del ALCA evidencia grandes diferencias de tipo estructural y una alta concentración de exportaciones en ciertos sectores. Cabe anotar que, incluso en para el caso de los países andinos los indicadores vistos también muestran una gran diversidad en la estructura de las economías de la subregión y en la composición de sus exportaciones. Este hecho explica en buena medida las dificultades que se han hecho evidentes para que estos países adelanten una negociación comunitaria. Bajo estas condiciones, no es de extrañar, por una parte, que sea difícil conciliar intereses y posiciones de todo el conjunto de países en la negociación del ALCA y, por otra, que esta dificultad se acentúe especialmente al interior del bloque andino. Este hecho implica grandes complejidades para la negociación, pero no significa que no existan sectores particulares en los cuales cada país podrá obtener beneficios al mejorar su acceso a los mercados de la región. En el caso particular de la Comunidad Andina, esta situación suscita dudas sobre la posibilidad real de que el bloque pueda mantener su cohesión a lo largo del proceso de negociación.

El análisis que se presenta a continuación intenta identificar en particular para Colombia los sectores que serían de interés para que el país busque mejorar las condiciones de acceso de sus exportaciones a los mercados de la región.

XV. Criterios para solicitar acceso

A. Sectores en los que Colombia es competitivo

La competitividad de Colombia, evaluada a través del *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCR) calculado en la clasificación CIU r2 a 4 dígitos, se concentra especialmente en los sectores de refinería de azúcar, cemento, piedra y yeso,

pinturas, barnices y lacas y cacao, chocolate y dulces que tienen los resultados positivos más altos. No obstante, si esta lista se extiende pueden encontrarse sectores como joyería, fertilizantes y pesticidas, derivados del petróleo y carbón, conservación y procesamiento de pescados, imprentas y publicaciones, textiles, jabón, perfumes y cosméticos, drogas y medicinas, cerámica, productos de panadería, productos de cuero y confecciones (Gráfico IV.1).

La comparación de estos resultados con los de los demás países analizados muestra que Colombia enfrenta una competencia fuerte en estos mismos sectores, principalmente por parte de los países centroamericanos y algunos de sus socios andinos. Brasil, Canadá y Estados Unidos son competidores en un número menor de estos sectores frente a los otros países mencionados. En efecto, el Cuadro IV.1 muestra que países como Guatemala, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Chile y México también tienen IVCR altos en los sectores en los que Colombia es más competitivo según este indicador, como refinación de azúcar, cemento, piedra y yeso, pinturas, barnices y lacas, y manufacturas de cacao. Adicionalmente, uno o varios de estos países aparecen incluso con mejores IVCR que Colombia en todos los sectores competitivos del país.



De todos los sectores que aparecen en el Cuadro IV.1, Brasil es competidor de Colombia en refinación de azúcar, pinturas, barnices y lacas, manufacturas de cacao, manufacturas de productos alimenticios, manufacturas de bienes textiles distintos a confecciones y cerámica. En contraste, Canadá sólo aparece como un competidor importante en cemento, piedra y yeso, manufacturas de cacao, fertilizantes y pesticidas, conservación y procesamiento de pescados e imprentas y publicaciones, y Estados Unidos en pinturas, barnices y lacas, joyería, fertilizantes y pesticidas, manufacturas de productos alimenticios, derivados del petróleo y carbón, jabón perfumes y cosméticos y drogas y medicinas.

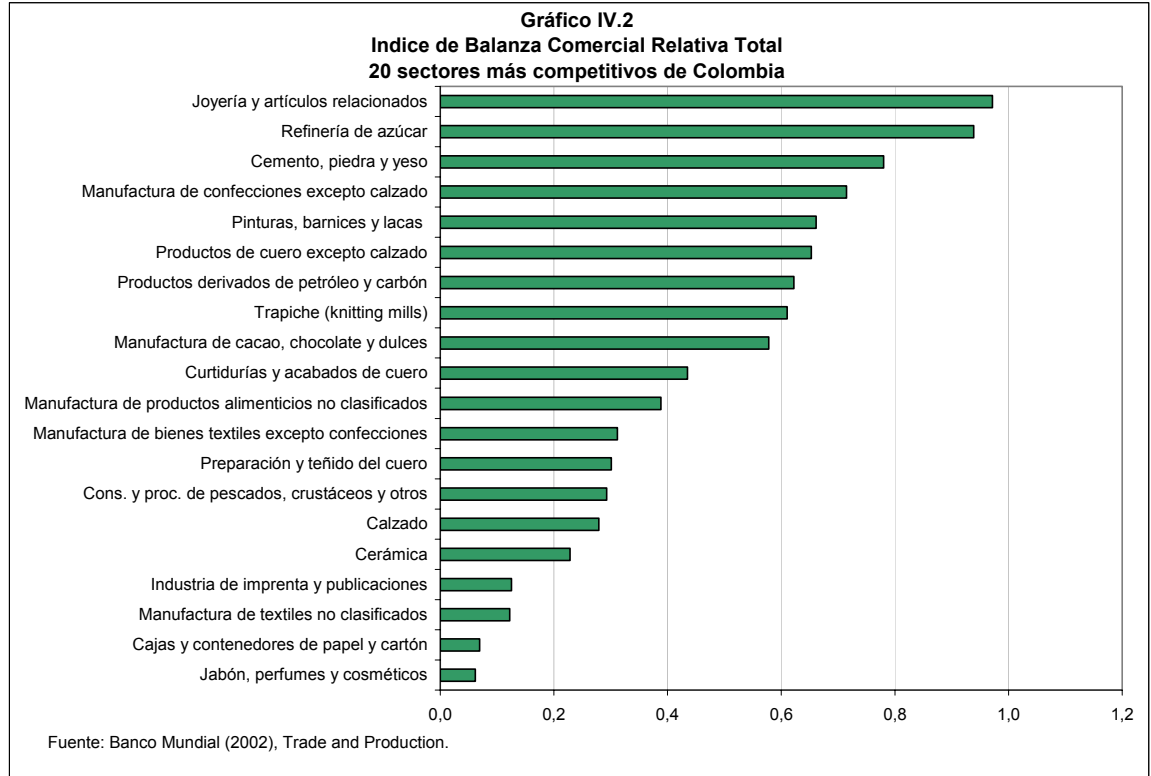
El índice de balanza comercial relativa (IBCR) arroja como los sectores más competitivos a la mayoría de los que también lo son según el IVCR. Entre los que tienen un IBCR positivo y más cercano a 1 se destacan cemento, piedra y yeso, refinería de azúcar, joyería, conservación y procesamiento de pescados, productos de cuero excepto calzado, pinturas, barnices y lacas, refinería de petróleo y manufacturas de metales (Gráfico IV.2). Así mismo, resultan con IBCR positivos, aunque más bajos, curtidurías, confecciones, textiles, cacao, chocolate y dulces, productos de panadería, calzado, productos de arcilla y cerámica, entre otros.

Cuadro IV.1
Situación de los competidores de Colombia en los sectores más competitivos según el IVCR

CIIU4	Sector	Principales competidores											
		Canadá	Chile	USA	Honduras	Venezuela	México	Ecuador	Costa Rica	Bolivia	Brasil	Colombia	Guatemala
3118	Refinería de azúcar	0,06	0,13	0,30	0,73	1,03	1,23	4,35	9,41	16,69	27,05	30,47	121,99
3692	Cemento, piedra y yeso	0,06	0,07	0,17	0,46	0,66	1,31	1,40	1,58	1,83	1,89	14,63	15,66
3521	Pinturas, barnices y lacas	0,05	0,11	0,19	0,26	0,28	0,39	0,78	1,18	1,25	2,59	3,77	11,64
3119	Manufactura de cacao, chocolate y dulces	0,35	0,44	0,66	1,04	1,15	1,30	1,91	3,04	3,19	3,99	9,02	25,38
3901	Joyería y artículos relacionados	0,01	0,03	0,06	0,07	0,12	0,19	0,33	0,52	1,13	2,37	6,33	11,40
3512	Fertilizantes y pesticidas	0,02	0,15	0,47	0,70	0,86	0,92	1,27	1,38	1,73	2,99	5,87	6,30
3121	Manufactura de productos alimenticios no clasificados	0,03	0,51	0,58	0,80	1,33	1,78	2,10	2,69	3,68	3,90	5,99	6,08
3540	Manufactura de productos derivados de petróleo y carbón	0,00	0,02	0,15	0,34	0,34	0,48	0,63	0,71	1,10	1,10	5,54	9,92
3114	Conservación y proc. de pescados, crustáceos y otros similit.	0,01	0,01	0,54	0,59	0,67	1,08	1,25	1,42	5,45	9,63	16,76	65,45
3420	Industria de imprenta y publicaciones	0,18	0,20	0,28	0,29	0,42	0,70	0,81	0,90	1,00	1,39	1,70	4,42
3212	Manufactura de bienes textiles excepto confecciones	0,10	0,26	0,31	0,42	0,62	1,38	1,42	1,81	2,13	2,18	2,26	4,03
3523	Jabón, perfumes y cosméticos	0,21	0,54	0,62	0,70	0,73	0,80	0,91	0,93	1,35	1,35	3,69	17,19
3522	Drogas y medicinas	0,06	0,46	0,53	0,63	0,64	0,83	1,67	2,05	2,33	3,14	3,64	7,34
3610	Cerámica	0,11	0,22	0,71	0,88	1,16	1,84	2,31	3,49	3,69	4,34	4,53	5,83
3530	Refinería de petróleo	0,12	0,15	0,27	0,35	0,44	0,50	0,61	0,78	0,82	3,27	4,72	22,20
3117	Manufactura de productos de panadería	0,32	0,57	0,75	0,76	1,19	1,31	1,32	1,33	1,96	3,26	4,02	6,69
3233	Productos de cuero excepto calzado	0,02	0,03	0,06	0,08	0,17	0,19	0,26	0,56	0,59	0,60	1,76	3,26
3219	Manufactura de textiles no clasificados	0,05	0,14	0,21	0,23	0,27	0,46	0,48	0,51	0,59	0,82	0,84	2,95
3220	Manufactura de confecciones excepto calzado	0,02	0,14	0,16	0,24	0,35	0,51	0,62	0,96	1,58	1,94	2,80	3,41
3231	Curtidurías y acabados de cuero	0,09	0,27	0,34	0,37	0,40	0,46	0,52	0,81	2,03	2,64	3,54	4,67

Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production

Nota: las columnas están ordenadas partiendo de los países menos competitivos. Los casillas sombreadas indican los principales competidores de Colombia



Si se analizan los principales competidores para el país de acuerdo con el IBCR, se encuentra nuevamente que el mayor número de competidores está entre los países Centroamericanos, algunos países andinos, México, Brasil y Chile (Cuadro IV.2). Canadá sólo aparece como un competidor importante en preparación y teñido de cuero y en conservación y procesamiento de pescados, mientras que Estados Unidos aparece como competidor también en preparación y teñido de cuero.

Cuadro IV.2
Situación de los competidores de Colombia en los sectores más competitivos según el IBCR

CIIU4	Sector	Principales competidores											
		Guatemala	USA	Venezuela	Canadá	Honduras	Ecuador	México	Chile	Brasil	Bolivia	Costa Rica	Colombia
3901	Joyería y artículos relacionados	-0,89	-0,56	-0,43	-0,28	-0,13	-0,03	0,21	0,39	0,78	0,84	0,90	0,97
3118	Refinería de azúcar	-0,93	-0,89	-0,73	-0,54	-0,54	0,65	0,71	0,94	0,96	0,97	0,99	1,00
3692	Cemento, piedra y yeso	-0,99	-0,95	-0,83	-0,81	-0,70	-0,40	-0,24	0,06	0,67	0,78	0,83	0,92
3220	Manufactura de confecciones excepto calzado	-0,96	-0,75	-0,73	-0,33	-0,25	-0,08	0,10	0,24	0,25	0,27	0,55	0,72
3521	Pinturas, barnices y lacas	-0,97	-0,88	-0,87	-0,77	-0,72	-0,69	-0,40	-0,36	-0,31	-0,26	0,41	0,66
3233	Productos de cuero excepto calzado	-0,94	-0,91	-0,81	-0,74	-0,70	-0,70	-0,50	-0,05	0,12	0,34	0,34	0,65
3540	Manufactura de productos derivados de petróleo y carbón	-1,00	-0,88	-0,75	-0,74	-0,69	-0,69	-0,52	-0,45	-0,13	-0,10	0,23	0,62
3213	Telares (knitting mills)	-0,87	-0,76	-0,67	-0,52	-0,32	-0,14	0,04	0,07	0,21	0,24	0,61	0,70
3119	Manufactura de cacao, chocolate y dulces	-0,89	-0,70	-0,30	-0,28	-0,07	-0,06	0,02	0,18	0,23	0,32	0,58	0,67
3231	Curtidurías y acabados de cuero	-0,66	-0,64	-0,62	-0,43	-0,29	-0,21	-0,13	0,26	0,44	0,49	0,64	0,89
3121	Manufactura de productos alimenticios no clasificados	-0,99	-0,46	-0,43	-0,26	-0,19	0,02	0,11	0,13	0,25	0,30	0,39	0,39
3212	Manufactura de bienes textiles excepto confecciones	-0,90	-0,79	-0,74	-0,55	-0,45	-0,22	0,05	0,05	0,29	0,31	0,39	0,62
3232	Preparación y teñido del cuero	-1,00	-0,95	-0,41	-0,15	-0,05	0,10	0,25	0,30	0,49	0,58	0,73	0,83
3114	Conservación y proc. de pescados, crustáceos y otros similit	-0,95	-0,95	0,49	-0,37	0,29	0,30	0,37	0,40	0,63	0,67	0,93	0,96
3240	Calzado	-0,87	-0,85	-0,83	-0,73	-0,69	-0,66	-0,29	0,06	0,28	0,33	0,51	0,85
3610	Cerámica	-0,91	-0,82	-0,59	-0,40	-0,29	-0,13	-0,06	0,23	0,25	0,26	0,44	0,59
3420	Industria de imprenta y publicaciones	-0,92	-0,90	-0,78	-0,78	-0,66	-0,49	-0,44	-0,38	-0,38	0,13	0,16	0,18
3219	Manufactura de textiles no clasificados	-0,93	-0,86	-0,77	-0,77	-0,73	-0,56	-0,51	-0,26	-0,25	-0,21	0,12	0,31
3412	Cajas y contenedores de papel y cartón	-0,74	-0,68	-0,64	-0,44	-0,25	-0,01	0,07	0,09	0,10	0,25	0,28	0,31
3523	Jabón, perfumes y cosméticos	-0,95	-0,71	-0,61	-0,60	-0,58	-0,54	-0,32	-0,30	-0,13	0,06	0,15	0,27

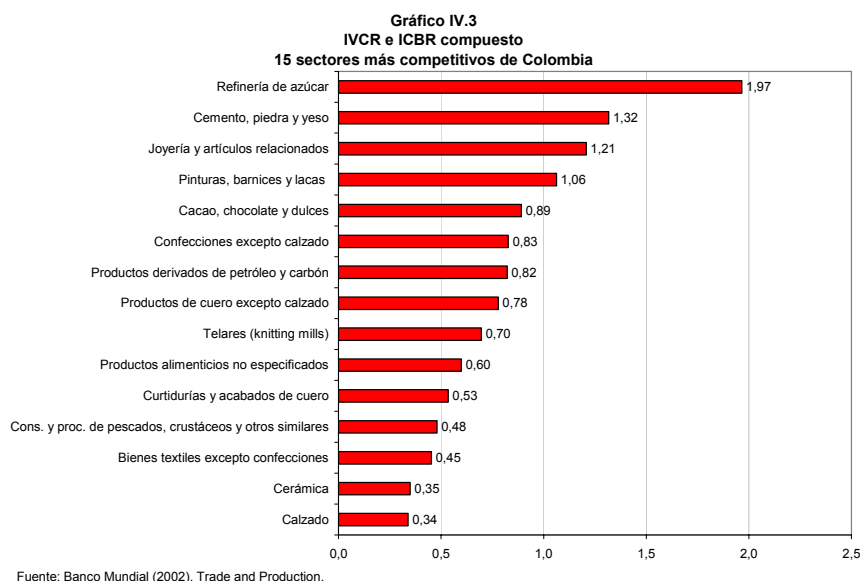
Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production

Nota: las columnas están ordenadas partiendo de los países menos competitivos. Las casillas sombreadas indican los principales competidores de Colombia

Con el fin de contar con un indicador que resuma la información arrojada por el IVCR y el IBCR, se calculó un índice compuesto. Este índice es el resultado de dividir tanto el IVCR y el IBCR por el mayor valor obtenido en cada caso y sumar estos dos datos para cada sector. De acuerdo con ese índice compuesto, los sectores más competitivos de Colombia son, en su orden, refinería de azúcar, cemento piedra y yeso, joyería, pinturas, barnices y lacas, cacao, chocolate y dulces, confecciones, productos derivados del petróleo y carbón, y productos de cuero, excepto calzado (Gráfico IV.3).

B. Mercados que ofrecen las mejores opciones para Colombia

Una vez identificados los sectores más competitivos de la oferta exportable colombiana, se tratará de priorizar los mercados de interés para estos sectores entre los países considerados en este análisis. *El Índice de Especialización de Exportaciones* general (IEE) y el específico (IEEe) proporcionan información interesante al respecto. De una parte, el IEE ofrece una idea de qué tanto compra un socio comercial el producto que el otro socio está interesado en vender, por lo que en cierta forma es un indicador de complementariedad entre dos países. Mientras más bajo sea el IEE más espacio hay en el mercado del país importador para ingresar, pues es un gran comprador de ese producto en términos relativos. Por otra parte, en la medida en que utiliza las exportaciones bilaterales, el IEEe mide específicamente qué tanto un socio comercial ha logrado penetrar el otro mercado. Así, un bajo IEEe significa que el país exportador ha penetrado muy poco ese mercado.



De acuerdo con el IEE, en el grupo de países analizados hay varios mercados que no han sido aprovechados suficientemente por Colombia, pues son compradores importantes de nuestra oferta exportable. Cabe anotar que la falta de aprovechamiento puede deberse a muchos factores, entre los que se pueden contar la falta de preferencias arancelarias, la existencia de barreras no arancelarias y los altos fletes de transporte. Si bien no es el propósito de este análisis determinar las causas de esta situación sino destacar dónde están las oportunidades, no sobra destacar que es necesario trabajar para superar ese tipo de obstáculos.

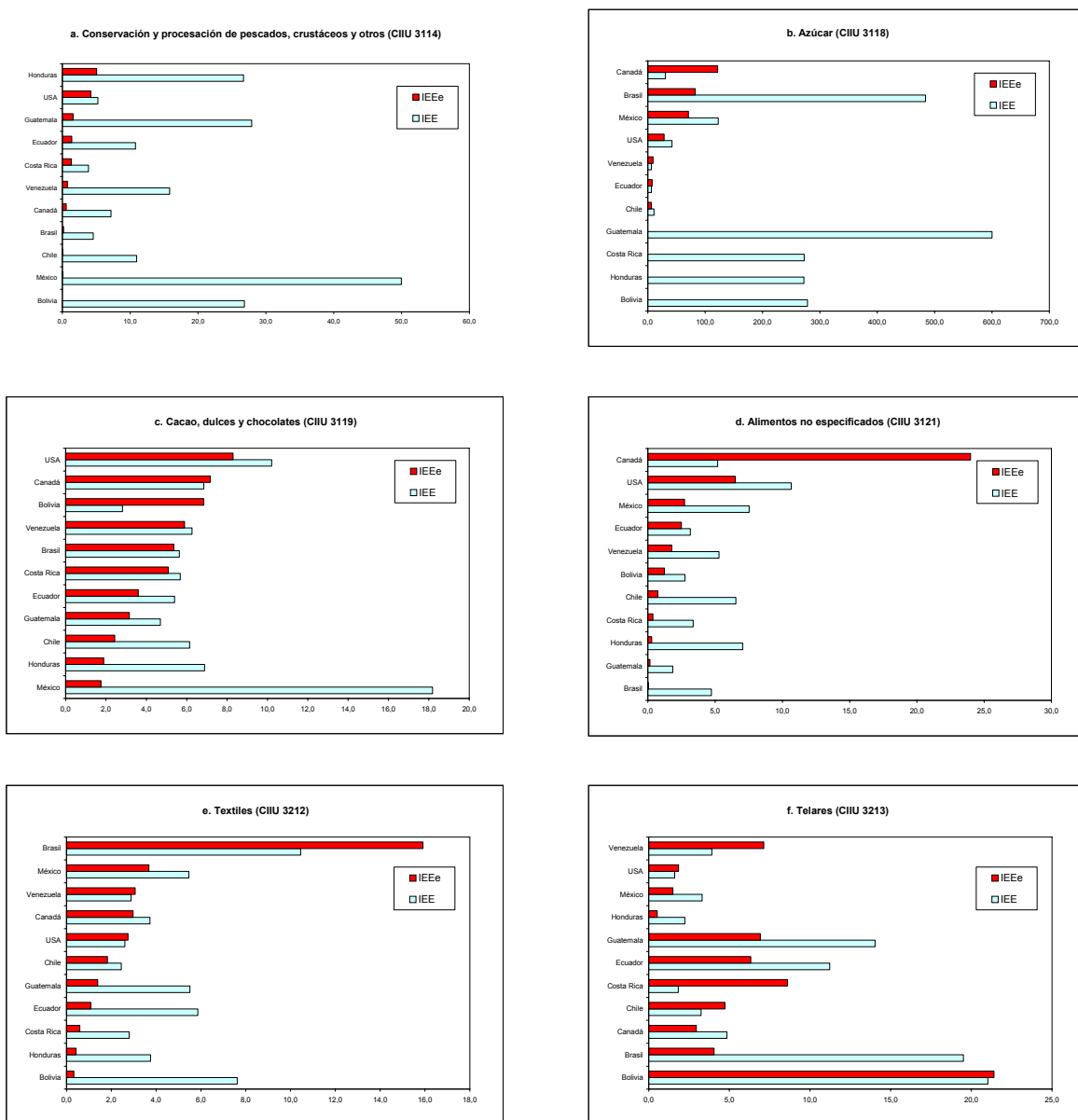
Así, sectores como dulces y chocolates, alimentos NEP, textiles, calzado y cerámica tienen mercados potenciales importantes dentro de la muestra considerada, pues su IEE es bajo. En el caso de Canadá y Estados Unidos esta situación es clara. Canadá sólo parecería estar limitado como mercado para nuestra oferta de azúcar, mientras Estados Unidos lo estaría especialmente para azúcar, pinturas, derivados del petróleo y carbón, y cemento. En contraste, los sectores de azúcar, derivados del petróleo y carbón, cemento y joyería parecen por su indicador estar limitados en la mayoría de los mercados frente a nuestro potencial de exportación (Gráfico IV.4).

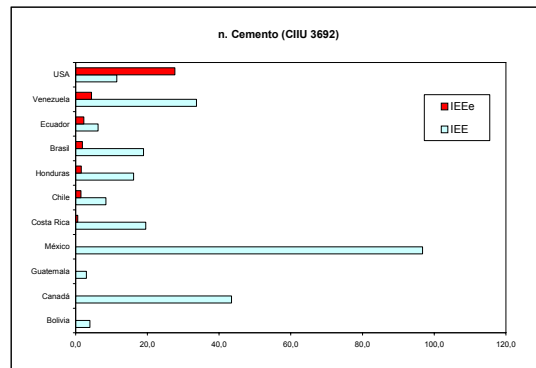
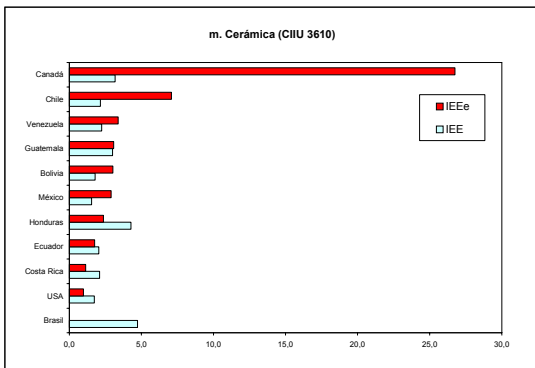
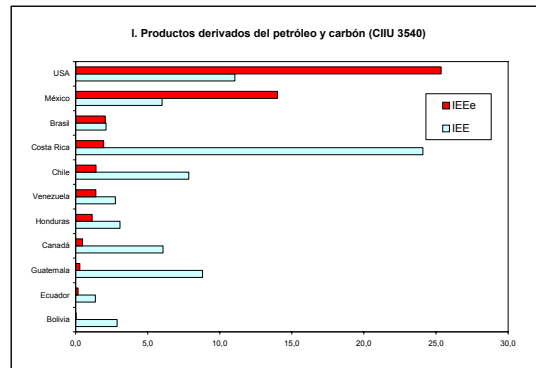
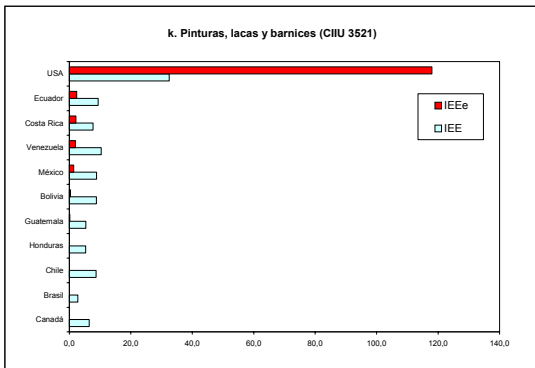
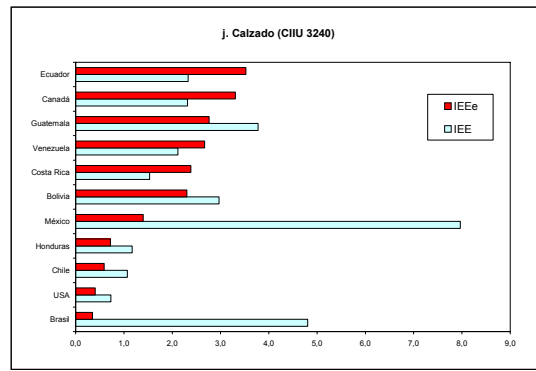
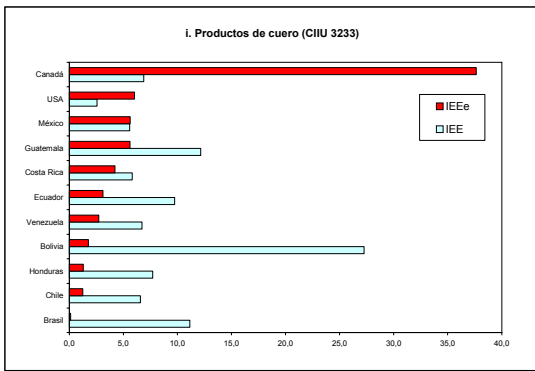
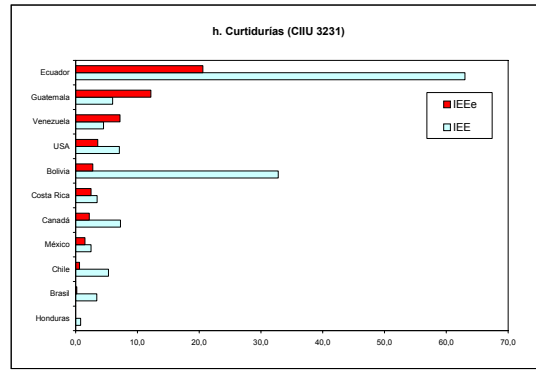
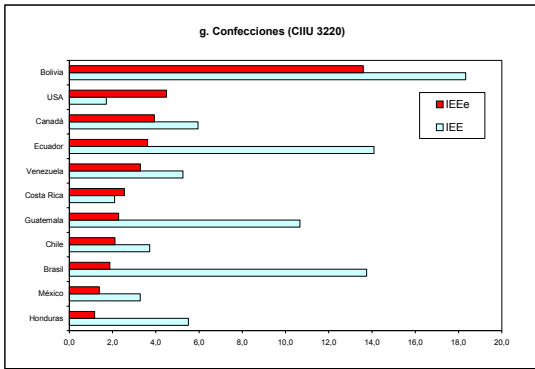
El IEEe muestra con mayor precisión el potencial de la oferta exportable de Colombia en los mercados en consideración. Los resultados muestran que Colombia ha penetrado muy pocos de estos mercados con sus exportaciones. En particular, se destaca que de los sectores de interés se ha penetrado el mercado de Brasil, Canadá, México y Estados Unidos en refinería de azúcar, Canadá en alimentos NEP, Brasil en textiles, Bolivia en telares y confecciones, Ecuador y Guatemala en curtidurías, Canadá en productos de cuero, Estados Unidos en pinturas y barnices, México y Estados Unidos en derivados del petróleo y carbón, Canadá en cerámica, Estados Unidos en cemento y Costa Rica en Joyería. Para el resto de países el indicador tiene un nivel sustancialmente más

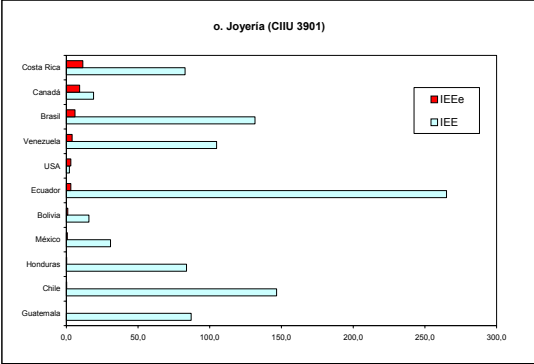
bajo, lo cual hace evidente que Colombia tendría un espacio amplio para penetrar el mercado con sus productos.

Pero no sólo se trata de identificar el potencial que ofrecen los mercados analizados para ciertos productos colombianos, sino también de ver las posibilidades que tiene la oferta exportable colombiana de competir en los mercados de la región. En este sentido, El IBCR de Colombia con los distintos mercados muestra que tenemos una buena posición competitiva en estos sectores en la mayoría de los países (Cuadro IV.3).

Gráfico IV.4. Índices de Especialización de Exportaciones de Colombia frente a mercados del hemisferio en sectores de interés







Cuadro IV.3
IBCR de Colombia con los distintos mercados de la región
Promedio 95-99

3114 Cons. Pescados		3117 Panadería		3118 Azúcar		3119 Dulces y choc.	
Chile	-0,99	Argentina	-1,00	Bolivia	-1,00	México	-0,63
Ecuador	-0,92	Chile	-0,99	Guatemala	-0,99	Chile	-0,49
Argentina	-0,77	Canadá	-0,96	Brasil	0,63	Ecuador	-0,20
México	-0,63	México	-0,71	México	0,96	Argentina	0,29
Canadá	-0,03	USA	-0,07	Ecuador	0,97	Guatemala	0,46
Guatemala	0,71	Ecuador	0,46	USA	0,98	USA	0,65
Costa Rica	0,87	Brasil	0,67	Argentina	1,00	Brasil	0,73
USA	0,90	Costa Rica	0,99	Canadá	1,00	Costa Rica	0,85
Brasil	0,98	Bolivia	1,00	Chile	1,00	Canadá	0,86
Honduras	1,00	Guatemala	1,00	Costa Rica	1,00	Bolivia	1,00
Bolivia		Honduras	1,00	Honduras		Honduras	1,00

3121 Alim. NEP		3212 Textiles		3213 Telares		3220 Confecciones	
Brasil	-0,99	Canadá	-0,70	Brasil	0,25	México	0,70
Chile	-0,68	Ecuador	-0,68	México	0,30	Brasil	0,71
México	-0,63	México	-0,46	USA	0,42	USA	0,74
USA	0,12	USA	0,43	Ecuador	0,56	Honduras	0,80
Argentina	0,28	Brasil	0,46	Canadá	0,73	Canadá	0,87
Costa Rica	0,58	Argentina	0,67	Honduras	0,78	Guatemala	0,88
Honduras	0,58	Chile	0,70	Argentina	0,87	Ecuador	0,90
Canadá	0,68	Guatemala	0,86	Bolivia	0,91	Chile	0,95
Guatemala	0,74	Costa Rica	0,93	Costa Rica	0,98	Bolivia	0,97
Ecuador	0,78	Bolivia	0,97	Chile	1,00	Argentina	0,99
Bolivia	0,97	Honduras	0,99	Guatemala	1,00	Costa Rica	1,00

3231 Curtidurías		3233 Prod. Cuero		3240 Calzado		3521 Pinturas	
Argentina	-0,97	Brasil	-0,86	Argentina	-1,00	Canadá	-1,00
Brasil	-0,97	Argentina	-0,67	Brasil	-0,95	Brasil	-0,98
Chile	-0,91	Bolivia	0,36	México	-0,72	Argentina	-0,86
Canadá	-0,39	México	0,75	Bolivia	-0,08	Chile	-0,58
México	0,09	USA	0,87	Chile	0,10	México	-0,58
USA	0,20	Chile	0,91	USA	0,52	Ecuador	0,78
Costa Rica	0,24	Guatemala	0,98	Ecuador	0,81	USA	0,84
Ecuador	0,52	Ecuador	0,98	Costa Rica	0,99	Honduras	0,94
Bolivia	0,68	Canadá	0,98	Canadá	0,99	Guatemala	0,96
Guatemala	1,00	Costa Rica	0,99	Honduras	1,00	Costa Rica	0,97
Honduras	1,00	Honduras	1,00	Guatemala	1,00	Bolivia	1,00

3540 Deriv. petróleo y carbón		3610 Cerámica		3692 Cemento		3901 Joyería	
Argentina	-1,00	Brasil	-1,00	Bolivia	-1,00	Brasil	0,08
Canadá	0,35	USA	0,09	Canadá	-1,00	México	0,19
USA	0,71	Ecuador	0,10	México	-1,00	Ecuador	0,68
Brasil	0,85	Argentina	0,30	Brasil	-0,61	Bolivia	0,75
Chile	0,85	México	0,38	Ecuador	0,16	USA	0,99
México	0,88	Costa Rica	0,58	USA	0,98	Canadá	1,00
Ecuador	0,96	Chile	0,96	Argentina	1,00	Argentina	1,00
Costa Rica	0,98	Honduras	0,97	Chile	1,00	Chile	1,00
Bolivia	1,00	Canadá	0,99	Costa Rica	1,00	Costa Rica	1,00
Guatemala	1,00	Bolivia	0,99	Honduras	1,00	Honduras	1,00
Honduras	1,00	Guatemala	1,00	Guatemala		Guatemala	

Fuente: Calculado con base en Banco Mundial (2002), Trade and Production

No obstante, dado que Colombia ya ha suscrito acuerdos con algunos de los países considerados en este análisis, se consideró que las condiciones de acceso a esos mercados ya están dadas. Así, los mercados de interés para Colombia en las negociaciones de ALCA son especialmente Estados Unidos, Canadá y los países centroamericanos, en los cuales tenemos IBCR positivos para la mayoría de nuestra oferta exportable como se ve en el Cuadro IV.4.

Cuadro IV.4
IBCR de los mercados de interés con Colombia y frente a mundo
Promedio 95-99

Cons. Pescados			Panadería			Azúcar			Dulces y choc.		
Pais	IBCR con Colombia	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total
Canadá	-0,03	0,30	Canadá	-0,96	-0,08	Honduras		0,71	Guatemala	0,46	-0,28
Guatemala	0,71	0,37	USA	-0,07	-0,31	Guatemala	-0,99	1,00	USA	0,65	-0,30
Costa Rica	0,87	0,63	Brasil	0,67	-0,53	Brasil	0,63	0,99	Brasil	0,73	0,18
USA	0,90	-0,37	Costa Rica	0,99	0,54	USA	0,98	-0,54	Costa Rica	0,85	0,23
Brasil	0,98	-0,49	Guatemala	1,00	-0,08	Canadá	1,00	-0,89	Canadá	0,86	-0,07
Honduras	1,00	-0,95	Honduras	1,00	0,51	Costa Rica	1,00	0,96	Honduras	1,00	-0,06

Alim. NEP			Textiles			Telares			Confeccion		
Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total
Brasil	-0,99	0,11	Canadá	-0,70	-0,45	Brasil	0,25	-0,52	Brasil	0,71	-0,25
USA	0,12	0,25	USA	0,43	-0,55	USA	0,42	-0,67	USA	0,74	-0,73
Costa Rica	0,58	0,13	Brasil	0,46	0,62	Canadá	0,73	-0,32	Honduras	0,80	0,55
Honduras	0,58	0,30	Guatemala	0,86	-0,22	Honduras	0,78	0,07	Canadá	0,87	-0,33
Canadá	0,68	-0,19	Costa Rica	0,93	-0,79	Costa Rica	0,98	0,04	Guatemala	0,88	0,10
Guatemala	0,74	-0,43	Honduras	0,99	0,29	Guatemala	1,00	0,21	Costa Rica	1,00	0,24

Curtidurías			Prod. Cuero			Calzado			Pinturas		
Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total
Brasil	-0,97	0,64	Brasil	-0,86	-0,74	Brasil	-0,95	0,85	Canadá	-1,00	-0,40
Canadá	-0,39	-0,62	USA	0,87	-0,81	USA	0,52	-0,87	Brasil	-0,98	-0,36
USA	0,20	-0,13	Guatemala	0,98	-0,50	Costa Rica	0,99	-0,29	USA	0,84	0,41
Costa Rica	0,24	0,26	Canadá	0,98	-0,70	Canadá	0,99	-0,69	Honduras	0,94	-0,72
Guatemala	1,00	-0,66	Costa Rica	0,99	0,34	Honduras	1,00	0,33	Guatemala	0,96	-0,26
Honduras	1,00	-0,64	Honduras	1,00	0,12	Guatemala	1,00	0,06	Costa Rica	0,97	-0,31

Derivados petróleo y carbón			Cerámica			Cemento			Joyería		
Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total	Pais	BCR Bilateral	IBCR Total
Canadá	0,35	-0,13	Brasil	-1,00	0,59	Guatemala		-0,81	Guatemala		-0,89
USA	0,71	0,23	USA	0,09	-0,59	Canadá	-1,00	0,67	Brasil	0,08	0,78
Brasil	0,85	-0,75	Costa Rica	0,58	0,25	Brasil	-0,61	-0,40	USA	0,99	-0,56
Costa Rica	0,98	-0,88	Honduras	0,97	0,44	USA	0,98	-0,83	Canadá	1,00	-0,28
Guatemala	1,00	-0,69	Canadá	0,99	-0,82	Costa Rica	1,00	0,06	Costa Rica	1,00	0,90
Honduras	1,00	-0,52	Guatemala	1,00	0,26	Honduras	1,00	-0,24	Honduras	1,00	-0,13

Fuente: Calculado con base en Banco Mundial (2002), Trade and Production

Adicionalmente, la posición competitiva de los mercados de interés en los sectores de nuestra oferta exportable no es tan buena en la mayoría de los casos, lo cual sugiere, por una parte, que son países en los que tendríamos potencial pero, por otra parte, que tendríamos que entrar a competir con otros proveedores que han penetrado esos mercados.

Cabe anotar que en una primera etapa de este trabajo se calculó el IBCR para los países bajo análisis con los datos provistos por la Base de Datos Hemisférica (BDH) a

nivel de subpartida, para el promedio del período 1997-2000.⁶⁸ Sin embargo para efectos de presentar la información de manera resumida se adoptó el nivel de agregación de las 21 secciones del arancel. En el Anexo IV.1 se presentan los resultados del IBCR, conjuntamente con el nivel de importaciones y exportaciones correspondiente a cada sector, para tener un orden de magnitud de las exportaciones que lo generan, pues en algunos casos puede indicar ventajas comparativas importantes para productos cuyo monto de exportación es mínimo.

Los resultados muestran que la mayoría de los países del hemisferio considerados en este análisis tienen ventajas comparativas en las cuatros primeras secciones del arancel, con una concentración de IBCR positivos en sectores como animales vivos y productos del reino animal, productos del reino vegetal, grasas y aceites, y productos de las industrias alimenticias. Igualmente, la mayoría de países, excepto los centroamericanos, tienen una ventaja comparativa en productos minerales, aunque hay que señalar que en el caso de Bolivia, Brasil, Chile y Perú, esa ventaja se origina en productos minerales metalíferos, mientras que para Argentina, Colombia, Ecuador y México y se concentra en combustibles minerales y materias bituminosas.

En cuanto a la existencia de ventajas comparativas en sectores con mayor grado de elaboración, se identifican dos patrones para los países analizados. Un patrón corresponde a los países que tienen concentradas sus ventajas comparativas en unos pocos sectores, y el otro a países con un mayor grado de diversificación. En el primer grupo se encuentran Argentina, Chile, Ecuador y los países del MCCA, mientras en el segundo grupo están Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Colombia, Perú y Bolivia.

Es importante anotar que la diversificación de la oferta exportable de un país no sólo está determinada por su estructura productiva, sino también por las preferencias comerciales derivadas de los acuerdos regionales. Con base en estas preferencias, algunos países pueden haber desarrollado exportaciones en ciertos sectores que registran un gran dinamismo sólo en los mercados con preferencias. En este sentido, es posible que países como Colombia y Perú dejen de pertenecer al grupo de los más diversificados si, por ejemplo, se considera el cálculo del IBCR sólo frente a Estados Unidos.

A modo de ilustración, en el primer grupo se observa que los países del MCCA concentran sus ventajas comparativas especialmente en el ámbito agrícola, madera y confecciones. Argentina presenta los mejores IBCR por capítulo en cereales, hortalizas, frutas, grasas y aceites animales o vegetales, combustibles, e hilados y tejidos de lana y pelo fino. De otro lado, Chile presenta ventajas especialmente en el ámbito agrícola, en particular en pescados, frutas y hortalizas y sus preparaciones, así como en bebidas, madera y pasta de madera, además de la ventaja que exhibe en minerales metalíferos. Ecuador por su parte, concentra los mejores resultados de este indicador en pescados,

⁶⁸ Como se mencionó al comienzo de este capítulo, en casos como los de Venezuela, Canadá, Perú y México falta la información de exportaciones o en importaciones para algunos de los años de este período.

flores, frutas, preparaciones de carne, cacao y sus preparaciones, combustibles, y madera y sus manufacturas.

En el segundo grupo, Canadá tiene una notable ventaja en un número más amplio de sectores, como carnes, pescados, cereales, semillas y frutos, combustibles, abonos, madera y sus manufacturas, pasta de madera, papel y cartón, níquel, estaño y zinc y sus manufacturas.

Brasil también cuenta con numerosos sectores con IBCR positivo, entre los que se destacan carne, café, semillas y frutos, grasas y aceites animales o vegetales, azúcares y artículos de confitería, preparaciones de hortalizas y frutos, minerales metalíferos, madera y sus manufacturas, pasta de madera, papel y cartón, calzado, y aluminio y sus manufacturas.

Las ventajas comparativas de Colombia en el ámbito agrícola, además de café, se concentran en frutas, flores, pescados, y azúcares y artículos de confitería. En otros sectores los IBCR de Colombia muestran una ventaja en combustibles y materias bituminosas, pinturas, pieles y manufacturas de cuero, productos editoriales y confecciones.

Estados Unidos es el país de la muestra con mayor número de capítulos arancelarios que arrojan IBCR positivas. En el sector agrícola se destacan los sectores de carnes, cereales, semillas y frutos, grasas y aceites animales y vegetales, y residuos de las industrias alimentarias y alimentos preparados para animales. En el resto de la industria es notable el resultado en casi todos los sectores de la química y petroquímica, con excepción de productos químicos orgánicos e inorgánicos, y productos farmacéuticos. Así mismo, los sectores de pieles, pasta de madera, productos editoriales, algodón, filamentos y fibras sintéticos o artificiales, e instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, medida y control se destacan por tener IBCR positivos.

No obstante el bajo nivel de exportaciones que registra Bolivia, este país posee IBCR positivos para frutas, café, té y yerba mate, semillas y frutos, residuos de las industrias alimenticias y alimentos preparados para animales, minerales metalíferos, madera y sus manufacturas, hilados de lana y pelo fino, confecciones de punto y estaño y sus manufacturas.

Finalmente, México presenta ventajas comparativas importantes en pescado, hortalizas, frutas, café, azúcares y artículos de confitería, preparaciones de hortalizas, bebidas, combustibles, confecciones de punto, calzado y productos cerámicos.

Además de las diferencias en el grado de diversificación de la oferta exportable más competitiva de este grupo de países, el análisis de los IBCR a nivel de secciones del arancel permite sacar otras conclusiones. Por una parte, existe una alta concentración de la competitividad exportadora en sectores del ámbito agrícola, lo cual permite prever la

complejidad de su negociación. En el ALCA participan grandes jugadores en varios de los sectores más sensibles para la mayoría de las economías, no sólo del hemisferio sino del mundo: cereales, azúcar y grasas y aceites. A esto se suma el efecto distorsionante de las políticas de ayuda interna y protección en los distintos países.

Por otra parte, si se asume que para cada país los principales sectores exportadores con IBCR positivos conforman su oferta exportable, y se comparan estas ofertas exportables entre países, se observa una similitud importante especialmente entre los países de América Latina. Esto podría indicar que hay un bajo nivel de complementariedad entre los productos más dinámicos de exportación de este grupo de países y una alta posibilidad de competir en los mismos sectores por mejorar el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

La falta de complementariedad en la oferta exportable es especialmente evidente en el grupo de países con una mayor diversificación de sectores competitivos. El caso extremo de competencia de la oferta exportable se da entre Estados Unidos y Brasil, seguido por el caso de Brasil frente a México.

En la siguiente sección se trata de ver a través de otros indicadores qué países serían competidores de Colombia en los mercados de interés para profundizar su relación comercial.

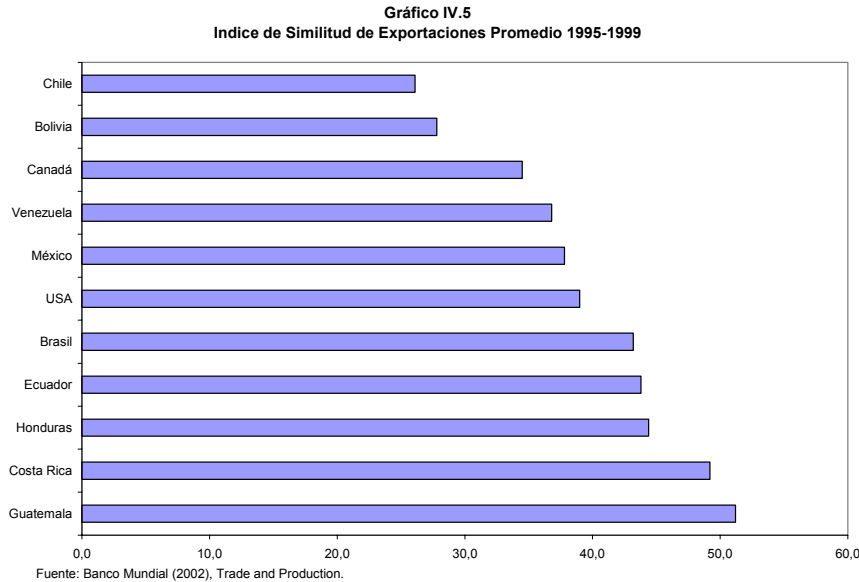
C. Países que serían competidores de Colombia en los mercados de interés

El análisis precedente muestra, por una parte, que la oferta exportable colombiana tiene potencial en los países de la región, pero especialmente en dos de los mercados más grandes: Estados Unidos y Canadá. Por otra parte, la mayoría de los países del hemisferio considerados en el análisis concentra sus ventajas comparativas en las cuatro primeras secciones del arancel, con un énfasis en sectores como animales vivos y productos del reino animal, productos del reino vegetal, grasas y aceites, y productos de las industrias alimenticias. Este hecho implica un gran desafío para Colombia en términos de mejorar la competitividad de varios de estos sectores que por sus indicadores se destacan como parte de su oferta exportable. No obstante, al analizar la existencia de ventajas comparativas en sectores con mayor grado de elaboración, Colombia se ubica en el grupo de países que tiene un mayor número de sectores con ventajas comparativas junto con Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Perú y Bolivia. Este grupo contrasta con el de países que tienen ventajas comparativas más concentradas en pocos sectores como Argentina, Chile, Ecuador y los países del MCCA.

Estas conclusiones suscitan varios interrogantes sobre qué países serían los competidores de Colombia, en los mercados de interés en los que quiere mejorar el acceso de su oferta exportable.

El *Indicador de Similitud de Exportaciones* (ISE) entre Colombia y los países analizados permite ver las diferencias en los patrones de exportación. Si el indicador se

acerca a cien muestra una composición de exportaciones muy parecida entre los países analizados, mientras que si es cercano a cero las estructuras de exportación son bastante diferentes. Para el caso de Colombia los países con los que comparte un patrón de exportación parecido son, en su orden, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Ecuador y Brasil, con los cuales el ISE se ubica en un rango entre 40% y 51.2%. Para el resto de países el indicador es mucho menor, siendo el más bajo para Chile (26.1%), seguido de Bolivia (27.8%) y Canadá (34.5%). El ISE frente a Estados Unidos es de 39% (Gráfico IV.5).



Entre los sectores que más contribuyen a que el patrón de exportaciones de Colombia sea similar al de otros países se encuentran refinería de azúcar para Guatemala, confecciones para Costa Rica y Honduras, refinería de petróleo para Ecuador y refinería de azúcar para Brasil (Cuadro IV.5). En el caso de Estados Unidos el sector que más contribuye a que se parezcan las estructuras de exportación es el de resinas sintéticas, plásticos y otras fibras.

El análisis de competidores puede profundizarse calculando indicadores de competitividad como el IVCR y el IBCR para Colombia y el resto de países en un mercado específico. Este análisis se hizo en particular para Estados Unidos debido al interés especial que este mercado tiene para Colombia. Los resultados muestran, en primer lugar, que Canadá y México son competidores importantes en la mayoría de los sectores de interés de Colombia, especialmente por la alta participación que ya tienen en las importaciones de Estados Unidos. Esto es evidente en los sectores más competitivos de Colombia, como conservación de pescados, azúcar, dulces y chocolates, alimentos NEP, textiles, confecciones y productos de cuero. No obstante, Colombia tiene mejores IVCR que esas dos economías en todos los sectores mencionados, lo que indica que las preferencias arancelarias han tenido mucho que ver en la penetración de esos dos países al mercado estadounidense (Cuadro IV.6).

Cuadro IV.5

Sectores que más contribuyen en el ISE de Colombia

País	ISE	1	2	3
Guatemala	51,2	Refinería de azúcar	Industrias básicas de hierro y acero	Fertilizantes y pesticidas
Costa Rica	49,2	Confecciones excepto calzado	Cons. y procesamiento de pescados, cr	Telares (knitting mills)
Honduras	44,4	Confecciones excepto calzado	Resinas sintéticas, plásticos y otras fibe	Vehículos
Ecuador	43,8	Refinería de petróleo	Productos alimenticios no clasificados	Cons. y procesamiento de pescados, cr
Brasil	43,2	Refinería de azúcar	Industrias básicas de hierro y acero	Productos químicos básicos
USA	39,0	Resinas sintéticas, plásticos y otras fibe	Productos químicos básicos	Vehículos
México	37,8	Confecciones excepto calzado	Vehículos	Industrias básicas de hierro y acero
Venezuela	36,8	Refinería de petróleo	Industrias básicas de hierro y acero	Productos químicos básicos
Canadá	34,5	Vehículos	Resinas sintéticas, plásticos y otras fibe	Productos químicos básicos
Bolivia	27,8	Joyería y artículos relacionados	Refinería de azúcar	Textiles
Chile	26,1	Productos químicos básicos	Conservación y procesamiento de pesc	Productos alimenticios no clasificados

Exceptuando esos dos casos, Colombia enfrentaría una fuerte competencia de otros países que ya han logrado penetrar de manera importante el mercado estadounidense como Chile, Ecuador y algunos países centroamericanos en varios de estos sectores, los cuales además tienen un mejor IVCR. En particular, en el sector de conservación de pescados los países más competitivos son Chile y Ecuador, en azúcar Guatemala, en dulces y chocolates Ecuador, en curtidurías y calzado Brasil, y en joyería Bolivia. Sin embargo, en el resto de sectores especialmente los relacionados con textiles y confecciones, Colombia tiene mejores IVCR que el resto de países que han logrado penetrar el mercado estadounidense.

Finalmente el índice de comercio intraindustrial (ICI) muestra para Colombia en relación con los países bajo análisis que existe un comercio intrasectorial importante especialmente, en su orden, con Venezuela y Ecuador, países para los cuales el indicador está entre 0.4 y 0.5. Después de estos países siguen en orden de importancia Brasil, Chile, Argentina y México pero con índices que fluctúan entre 0.23 y 0.26. Para el resto de países el indicador es sustancialmente bajo (Cuadro IV.7).

Cuadro IV.7
INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ENTRE COLOMBIA Y OTROS PAISES DEL HEMISFERIO

Venezuela	0,47
Ecuador	0,39
Brasil	0,26
Chile	0,26
Argentina	0,25
México	0,23
Estados Unidos	0,16
Costa Rica	0,15
Guatemala	0,14
Honduras	0,11
Canadá	0,05
Bolivia	0,04

Fuente: Calculado con base en datos Banco Mundial (2002)

Cuadro IV.6

PRINCIPALES COMPETIDORES DE COLOMBIA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN LOS SECTORES DE INTERÉS

3114 Cons. Pescados				3118 Azúcar				3119 Dulces y choc.			
País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR
COL	1,2	5,45	0,84	ARG	8,3		1,00	COL	2,6	9,02	-0,35
MEX	10,6	0,59	0,73	MEX	10,0	1,23	0,34	ECU	4,2	25,38	-0,89
ECU	15,0	65,45	0,97	COL	11,2	30,47	0,96	BRA	8,3	3,04	-0,73
CHL	15,3	16,76	0,99	GTM	21,7	121,99	0,99	MEX	17,2	1,04	-0,29
CAN	45,6	1,42	0,40	BRA	27,8	27,05	1,00	CAN	61,7	1,15	-0,16

3121 Alim. NEP				3212 Textiles				3213 Telares			
País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR
COL	3,0	6,08	-0,20	GTM	0,7	1,38	-0,15	COL	2,0	2,05	-0,38
ARG	3,1		0,01	COL	2,1	4,03	-0,37	CRI	7,2	1,90	-0,43
BRA	7,9	2,10	-0,30	BRA	6,7	2,13	-0,49	CAN	15,4	0,22	-0,13
MEX	12,7	0,51	0,36	CAN	20,8	0,42	0,37	HND	23,8	1,16	-0,48
CAN	66,6	0,80	0,15	MEX	68,3	1,81	-0,57	MEX	44,7	1,08	-0,38

3220 Confeciones				3231 Curtidurías				3233 Prod. Cuero			
País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR
COL	4,0	2,80	-0,44	COL	1,4	0,34	-0,55	CRI	5,8	1,76	-0,80
HND	10,4	1,94	-0,21	CAN	12,8	0,09	0,12	ARG	7,5		-0,82
GTM	10,7	0,96	-0,57	BRA	14,6	4,67	-0,93	COL	9,1	3,26	-0,82
CAN	14,0	0,24	-0,42	MEX	17,0	0,46	0,41	CAN	19,3	0,08	0,15
MEX	51,7	1,58	-0,45	ARG	53,4		-0,99	MEX	53,1	0,56	-0,54

3240 Calzado				3521 Pinturas				3540 Derivados petróleo y carbón			
País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR
COL	0,4	1,57	-0,20	CRI	0,3	1,25	0,84	COL	0,1	5,54	0,93
HND	0,9	2,98	-0,37	ARG	0,8		0,68	BRA	4,0	0,48	0,24
CAN	9,2	0,13	-0,06	MEX	3,8	0,19	0,86	VEN	6,4	1,10	-0,06
MEX	20,0	0,64	-0,60	COL	13,7	11,64	-0,72	MEX	8,7	0,15	0,74
BRA	67,6	5,42	-0,99	CAN	81,1	0,78	0,41	CAN	80,1	0,71	0,17

3610 Cerámica				3692 Cemento				3901 Joyería			
País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR	País	% impo	IVCR	IBCR
COL	1,3	3,49	0,00	COL	10,6	15,66	-0,98	BOL	9,7	11,40	-0,91
CHL	4,0	0,88	-0,63	MEX	11,9	1,89	-0,76	BRA	10,3	0,52	-0,81
BRA	8,1	3,69	-0,61	VEN	17,6	14,63	-0,99	COL	12,1	6,33	-0,94
CAN	11,8	0,11	0,54	CAN	59,9	1,83	-0,70	MEX	25,3	0,33	-0,43
MEX	64,5	1,84	-0,53					CAN	30,8	0,19	0,02

Fuente: Cálculo con base en datos Banco Mundial (2002)

D. La estructura arancelaria

La década de los noventa se caracterizó por una reducción sustancial del nivel de protección arancelaria aplicado por los países de América Latina, en el contexto de una reforma comercial que también llevó a una eliminación relativa de las barreras no arancelarias. En el caso de Estados Unidos y Canadá, cuyas estructuras arancelarias se caracterizan por la aplicación de bajos niveles de tarifas promedio, a lo largo de los años noventa también se registró una tendencia a la baja en sus aranceles, en cumplimiento de los compromisos adquiridos en el marco multilateral de comercio, aunque con la existencia de picos arancelarios para ciertos productos.

En este contexto, la comparación del *nivel arancelario promedio* nominal aplicado por el grupo de países considerado en este trabajo muestra una clara diferenciación entre unos países que aplican niveles arancelarios superiores a 10%, y otros que aplican niveles inferiores. Entre los primeros se encuentran Colombia, Argentina, Brasil, Ecuador, México, Perú y Venezuela, cuyas tarifas arancelarias

promedio fluctúan entre 11% y 16.4%, siendo México, Brasil, Argentina y Perú los que cuentan con las mayores tarifas promedio (Cuadro IV.8).⁶⁹

De acuerdo con la información de la Base de Datos Hemisférica (BDH), el promedio arancelario nominal de Colombia en 2000 fue 11.7%, cifra que se reduce a 11% cuando se pondera por importaciones. El arancel nominal promedio de México ponderado por importaciones es 15.5%, el de Argentina 15.6% y el de Brasil 14.0%.

En contraste, entre los países que aplican los niveles arancelarios nominales más bajos se encuentran Estados Unidos, con un nivel promedio de 5.5%, que se reduce a 3.0% cuando se pondera por importaciones, y Canadá con un promedio nominal de 4.2% que se reduce a 3.0% al ponderar por importaciones. Les siguen los países centroamericanos, que aplican tarifas promedio nominales cercanas a 7%, y Chile, cuyo arancel nominal promedio era 9.0% en 2000 y se redujo a 8.0% en 2001. Como ya se mencionó, si bien Estados Unidos y Canadá tienen las tarifas promedio más bajas, sus estructuras arancelarias se caracterizan por el uso intensivo de contingentes y por la presencia de picos arancelarios en ciertos sectores.

Cuadro IV.8
Niveles arancelarios promedio por países 2000

PAIS	Arancel nominal promedio	Arancel nominal ponderado por importaciones	Importaciones Promedio 97-00 (US\$ Miles)
Colombia	11,7	11,2	13.061.738
Argentina	13,6	15,6	28.077.996
Bolivia	9,2	8,6	1.969.069
Brasil	14,3	14,1	56.855.680
Canadá	4,2	3,0	209.455.782
Chile	9,0	9,0	16.474.249
Costa Rica	6,2	4,7	5.942.847
Ecuador ^a	11,7	13,0	3.738.617
Guatemala	7,1	5,5	4.667.324
Honduras ^a	7,8	8,7	2.645.304
Honduras ^b	1,5	1,9	2.645.304
México	16,4	15,5	137.927.883
Nicaragua	4,3	4,5	1.611.741
Perú	13,5	13,3	7.647.457
Salvador	7,4	7,0	3.608.186
Estados Unidos	5,5	3,0	955.921.277
Venezuela	12,2	13,3	13.773.855

^a 1999

^b Derecho (Temporal) efectivamente aplicado 2000

Fuente: Elaborado con base en información Base de Datos Hemisférica)

La información de los *niveles arancelarios aplicados por sectores* muestra una clara tendencia de todos los países considerados a otorgar un mayor nivel de protección arancelaria al mismo grupo de sectores. Independientemente de las diferencias en el nivel de las tarifas,

⁶⁹ Debe tenerse en cuenta que el promedio simple de los aranceles NMF aplicados por Brasil incluye el incremento de tres puntos porcentuales aplicado desde 1997.

los países analizados aplican los mayores niveles arancelarios a los productos del ámbito agrícola, en particular cereales, frutas y vegetales, azúcar, grasas y aceites vegetales, productos lácteos, bebidas y tabaco (Cuadro IV.9). En la industria manufacturera los mayores niveles de protección arancelaria se otorgan a los sectores de textiles y confecciones, cueros, madera, papel y muebles, y equipo de transporte.

A partir de la base de datos *Trade and Production 1976-1999* se calcularon datos de protección efectiva para algunos de los países considerados.⁷⁰ La información está disponible en la clasificación CIIU r.2 a 3 dígitos y para una agrupación que comprende: alimentos; petróleo, derivados y carbón; bebidas y tabaco; textiles; confecciones; productos de cuero; productos de madera y muebles; papel e impresos; químicos, plásticos y caucho; cerámica, vidrio y minerales no metálicos; hierro y acero; metales no ferrosos; productos de metal; equipo de transporte; maquinaria no eléctrica; maquinaria eléctrica y equipo científico; y otros productos industriales. Esta agrupación está determinada por la disponibilidad de información sobre matrices insumo producto para los países analizados.

⁷⁰ Para el grupo de países que se analiza en este trabajo, no se cuenta con información para Brasil, El Salvador y Nicaragua.

Cuadro IV.9

Estructura arancelaria por sectores

CO D	CATEGORÍA	Argentina		Bolivia 2000		Brasil 2001		Canadá 2001		Chile 2001		Colombia		Costa Rica		Ecuador		Ecuador	
		Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx	Prom	Máx
1	MADERA, PAPEL Y MUEB.	13.1	20.5	9.8	10.0	13.1	20.5	1.8	15.5	8.0	8.0	12.8	20.0	6.2	14.0	11.9	20.0	2.5	3.0
2	TEXT. Y ROPA	19.8	22.5	10.0	10.0	19.8	22.5	10.3	21.5	8.0	8.0	18.2	20.0	9.2	14.0	18.1	20.0	2.8	3.0
3	CUERO, PLASTICO, CALZADO	15.8	22.5	9.5	10.0	15.8	27.0	6.5	20.0	8.0	8.0	12.7	20.0	7.3	14.0	12.5	20.0	2.4	3.0
4	METALES	14.1	20.5	9.7	10.0	14.1	20.5	2.3	11.0	8.0	8.0	10.1	20.0	3.2	14.0	9.2	20.0	2.2	3.0
5	QUIMICOS	10.1	20.5	9.7	10.0	10.0	20.5	3.2	12.0	8.0	8.0	7.5	20.0	2.1	14.0	7.1	20.0	2.1	31.5
6	EQUIPO DE TPTE.	21.0	37.5	8.1	10.0	18.6	35.0	5.3	25.0	8.0	8.0	13.1	35.0	4.5	14.0			2.5	3.0
7	MAQ. NO ELEC.	14.5	22.5	5.2	10.0	13.4	28.0	1.8	9.5	8.0	8.0	9.2	20.0	1.7	14.0	7.5	20.0	2.2	3.0
8	MAQ. ELEC.	14.8	22.5	8.4	10.0	15.3	28.0	2.4	11.0	8.0	8.0	10.2	20.0	2.6	14.0			2.4	3.0
9	PROD. MINERALES	9.9	22.5	10.0	10.0	9.9	29.0	2.1	15.5	8.0	8.0	10.1	20.0	5.6	48.0	10.2	99.0	2.1	3.0
10	ARTIC. MANUF. NEP	16.9	22.5	9.8	10.0	16.3	25.0	2.9	18.0	8.0	8.0	10.8	20.0	6.0	14.0	16.8	20.0	2.4	3.0
11	PESCADOS	12.3	18.5	9.9	10.0	12.3	18.5	1.5	11.0	8.0	8.0	18.4	20.0	9.5	14.0	18.4	20.0	2.9	3.6
12	FRUTAS Y VEG.	12.3	16.5	9.9	10.0	12.9	55.0	3.2	19.0	8.0	8.0	15.9	20.0	14.0	48.0	15.9	20.0	2.5	3.0
13	CAFÉ, TE, COCOA Y PREP.	16.2	22.5	10.0	10.0	16.2	22.5	1.7	6.0	8.0	8.0	17.7	20.0	12.1	14.0	17.7	20.0	2.7	3.0
14	AZUCAR Y PROD.	19.2	22.5	10.0	10.0	19.2	22.5	5.0	12.5	8.0	8.0	17.2	20.0	17.5	48.0	15.0	20.0	3.5	4.5
15	CEREALES Y OTROS ALIM. PREP.	15.7	22.5	10.0	10.0	15.6	22.5	4.0	14.5	8.0	8.0	16.9	20.0	10.3	72.0	16.8	20.0	2.6	4.5
16	GRANOS	7.8	14.5	9.7	10.0	7.8	14.5	14.2	94.5	8.0	8.0	12.5	20.0	9.0	35.0	11.6	20.0	11.6	67.5
17	ANIMALES Y PROD. DERIV.	10.7	18.5	9.9	10.0	10.7	18.5	10.5	238.0	8.0	8.0	16.9	20.0	27.9	154.0	16.8	20.0	6.3	85.5
18	GRASAS, ACEITES Y SUS PRODUCTOS	9.7	14.5	9.6	10.0	9.7	14.5	3.5	11.0	8.0	8.0	14.8	20.0	6.0	30.0	14.3	20.0	12.6	38.7
19	FLORES	7.6	16.5	10.0	10.0	7.6	16.5	2.1	16.0	8.0	8.0	8.5	15.0	5.2	14.0	8.3	15.0	1.9	2.5
20	BEBIDAS	20.6	22.5	9.6	10.0	20.6	22.5	5.4	16.0	8.0	8.0	18.9	20.0	12.7	14.0	19.2	20.0	2.7	3.0
21	PROD. LACTEOS	17.6	18.5	8.0	10.0	19.9	27.0	7.4	11.0	8.0	8.0	19.6	20.0	55.1	72.0	19.1	20.0	4.0	7.2
22	TABACO	17.8	22.5	10.0	10.0	17.8	22.5	7.1	13.0	8.0	8.0	16.7	20.0	10.2	40.0	16.7	20.0	2.7	3.0
23	OTROS PROD. AGRIC.	9.5	16.5	10.0	10.0	9.6	36.5	1.1	10.5	8.0	8.0	8.6	20.0	4.2	14.0	8.1	20.0	1.8	4.5
97	PETROLEO	0.7	8.5	8.8	10.0	0.7	8.5	2.6	8.0	8.0	8.0	10.3	15.0	6.8	14.0	54.2	99.0	2.1	2.5
99	OTROS							0.8	20.0									0.0	0.0

COD	CATEGORÍA	Guatemala 2001		Honduras 1999		Honduras 2000 ^b		México 2001		Nicaragua 2001		Perú 2000		Salvador 2001		USA 2001		Venezuela 2000	
		Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx	Prom Simple	Máx
1	MADERA, PAPEL Y MUEB.	6.0	15.0	7.1	20.0	1.3	5.0	15.9	30.0	4.5	15.0	12.0	12.0	5.9	15.0	1.1	14.0	13.6	20.0
2	TEXT. Y ROPA	16.0	25.0	14.9	30.0	3.5	5.0	24.0	35.0	8.1	15.0	17.6	20.0	17.9	25.0	9.4	33.6	18.3	20.0
3	CUERO, PLASTICO, CALZADO	9.3	25.0	9.3	20.0	2.4	5.0	20.8	35.0	6.8	15.0	13.1	20.0	8.7	20.0	6.4	48.0	13.0	20.0
4	METALES	2.9	15.0	3.7	18.0	0.4	5.0	15.7	30.0	2.0	15.0	12.0	12.0	3.0	15.0	2.3	15.0	10.5	20.0
5	QUIMICOS	2.4	15.0	3.2	18.0	0.5	5.0	11.9	30.0	2.2	15.0	12.0	17.0	2.3	15.0	3.9	10.9	8.0	20.0
6	EQUIPO DE TPTE.	8.0	20.0	7.8	35.0	2.3	5.0	17.2	30.0	5.1	15.0	12.0	12.0	6.5	30.0	2.7	25.0	13.6	35.0
7	MAQ. NO ELEC.	1.4	15.0	2.4	18.0	0.1	5.0	13.3	30.0	1.2	15.0	12.4	20.0	1.5	15.0	1.3	9.9	9.5	20.0
8	MAQ. ELEC.	3.5	15.0	4.6	20.0	1.0	5.0	16.4	30.0	3.0	15.0	12.0	12.0	3.2	15.0	2.0	15.0	11.5	20.0
9	PROD. MINERALES	5.6	20.0	6.4	20.0	1.7	5.0	15.6	30.0	4.2	15.0	12.0	12.0	5.4	20.0	3.4	38.0	10.3	20.0
10	ARTIC. MANUF. NEP	7.4	20.0	8.8	20.0	2.6	5.0	17.9	30.0	6.1	15.0	12.0	12.0	7.8	30.0	2.3	32.0	11.1	20.0
11	PESCADOS	9.9	15.0	10.5	18.0	0.6	5.0	27.2	30.0	10.0	15.0	12.0	12.0	10.4	15.0	2.2	35.0	18.4	20.0
12	FRUTAS Y VEG.	13.4	20.0	15.2	20.0	1.0	5.0	21.0	251.0	13.2	15.0	22.6	25.0	13.4	20.0	9.2	131.8	15.8	20.0
13	CAFÉ, TE, COCOA Y PREP.	13.7	15.0	16.0	18.0	2.6	5.0	53.9	141.0	12.4	15.0	18.0	25.0	13.7	15.0	5.3	10.0	17.7	20.0
14	AZUCAR Y PROD.	10.0	20.0	10.9	40.0	0.5	5.0	17.1	18.0	19.3	55.0	15.1	25.0	27.0	40.0	6.4	12.2	16.6	20.0
15	CEREALES Y OTROS ALIM. PREP.	10.3	15.0	11.1	18.0	1.2	5.0	18.5	161.0	8.2	35.0	15.3	25.0	10.8	40.0	6.3	20.0	16.8	20.0
16	GRANOS	8.1	20.0	14.0	45.0	0.2	5.0	40.4	198.0	16.4	62.0	16.0	25.0	9.3	40.0	2.2	11.2	12.3	20.0
17	ANIMALES Y PROD. DERIV.	12.4	15.0	16.9	50.0	0.7	5.0	54.0	260.0	15.1	170.0	22.8	30.0	12.4	20.0	4.8	26.4	16.8	20.0
18	GRASAS, ACEITES Y SUS PRODUCTOS	5.6	15.0	6.4	18.0	0.1	5.0	20.2	260.0	6.4	15.0	12.0	12.0	5.9	15.0	8.4	163.8	14.6	20.0
19	FLORES	5.8	15.0	7.3	18.0	1.6	5.0	12.6	30.0	5.3	15.0	12.0	12.0	5.8	15.0	1.6	6.8	9.2	15.0
20	BEBIDAS	24.8	40.0	17.1	30.0	4.3	5.0	26.7	30.0	10.5	15.0	18.4	25.0	19.8	40.0	1.5	17.5	19.2	20.0
21	PROD. LACTEOS	13.0	15.0	15.0	20.0	0.0	0.0	47.2	128.0	16.0	40.0	24.9	25.0	25.7	40.0	12.5	25.0	19.6	20.0
22	TABACO	6.8	20.0	9.5	55.0	1.3	5.0	51.3	67.0	4.8	10.0	12.0	12.0	7.9	30.0	90.7	350.0	16.7	20.0
23	OTROS PROD. AGRIC.	3.6	15.0	4.6	18.0	0.6	5.0	11.6	36.0	3.5	15.0	12.0	17.0	3.7	15.0	0.9	7.5	8.7	20.0
97	PETROLEO	5.5	10.0	12.9	20.0	3.9	5.0	9.8	18.0	6.8	10.0	12.0	12.0	3.8	10.0	6.4	7.0	10.0	15.0
99	OTROS	15.0	15.0					12.4	20.0	8.3	15.0			30.0	30.0				

Fuente:

Base

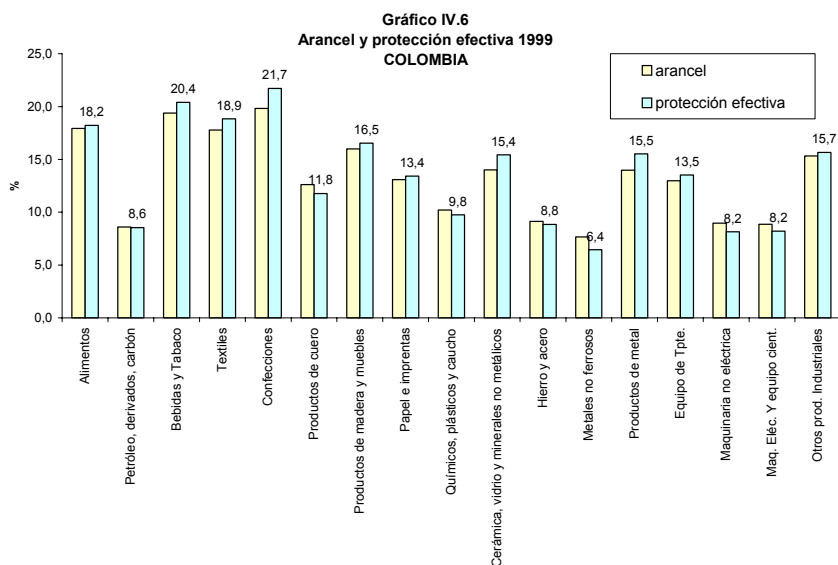
de

Datos

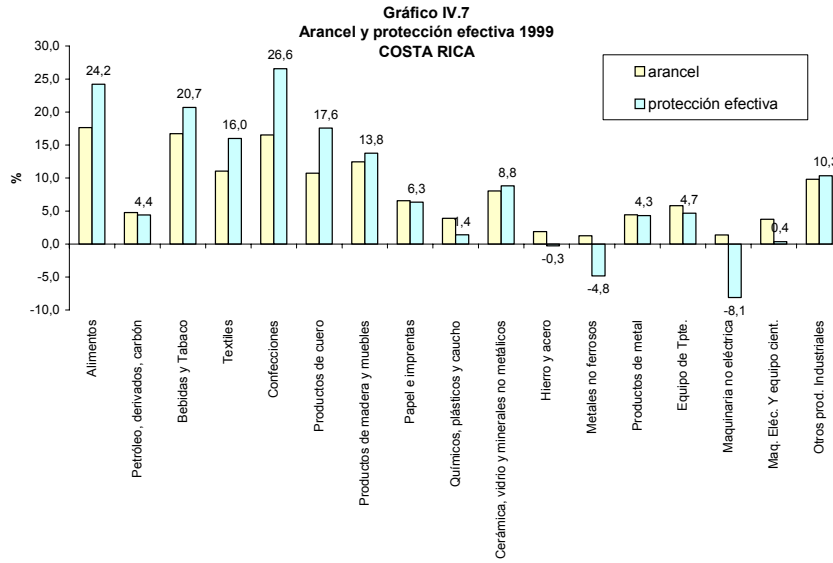
Hemisférica

Los resultados de protección efectiva confirman lo que se observa en el análisis del arancel nominal previamente mencionado. Mientras Bolivia y Chile mantienen una protección efectiva uniforme para todos los sectores, e igual al nivel promedio nominal por su arancel virtualmente plano, el resto de países claramente privilegian a través de la estructura arancelaria escalonada la protección de sectores como alimentos, bebidas y tabaco, textiles, confecciones, productos de madera y muebles, productos de cuero y cerámica, vidrio y minerales no metálicos (Anexo IV.2).

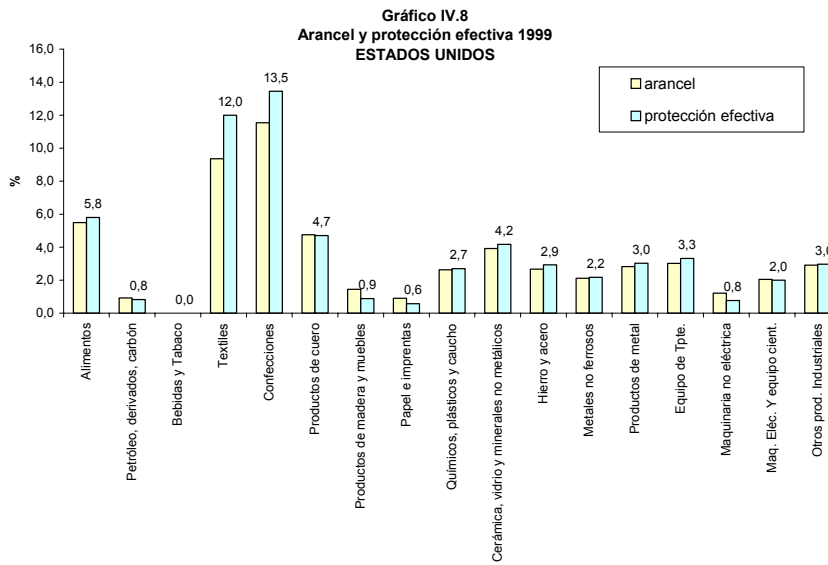
Al analizar cada país por separado, se destacan entre los sectores que tienen un mayor nivel de protección efectiva en Argentina los de productos de metal, bebidas y tabaco, textiles y productos de cuero; confecciones, textiles, alimentos y bebidas y tabaco en Colombia (Gráfico IV. 6); confecciones, bebidas y tabaco, alimentos y productos de cuero en Costa Rica (Gráfico IV.7); confecciones, textiles, bebidas y tabaco, alimentos y productos de madera en Ecuador; confecciones, textiles y bebidas y tabaco en Guatemala; confecciones, textiles, productos de cuero y bebidas y tabaco en Honduras; confecciones, textiles, alimentos, bebidas y tabaco y productos de metal en México; confecciones, textiles y alimentos en Perú; confecciones, textiles y alimentos en Estados Unidos (Gráfico IV.8); confecciones, alimentos y textiles en Canadá (Gráfico IV.9); y confecciones, textiles, bebidas y tabaco y alimentos en Venezuela.



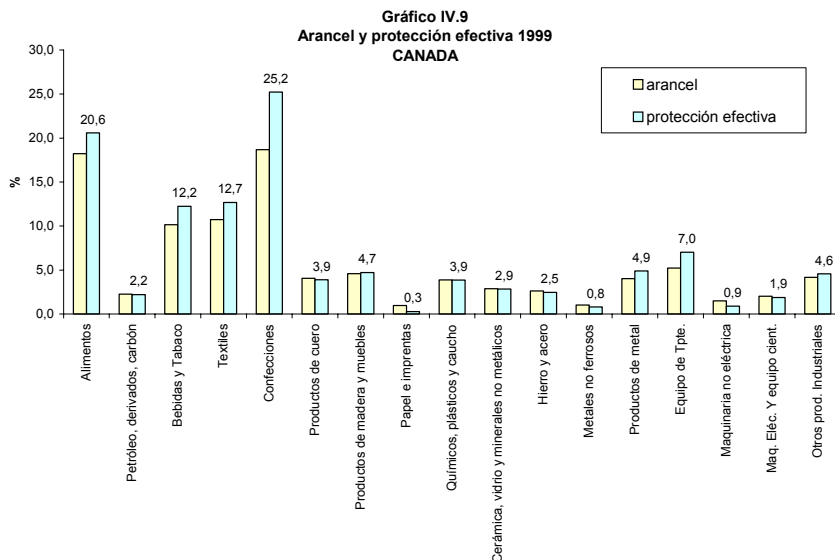
Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production y cálculos de los autores. Sectores CIU r2 3d.



Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production y cálculos de los autores. Sectores CIU r2 3d.



Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production y cálculos de los autores. Sectores CIU r2 3d.



Fuente: Banco Mundial (2002), Trade and Production y cálculos de los autores. Sectores CIIU r2 3d.

Sin embargo, debe mencionarse que las preferencias comerciales otorgadas en virtud de los numerosos acuerdos de integración suscritos en los noventa, así como la profundización de los previamente existentes, han modificado las condiciones de acceso a la mayoría de los mercados de la región. En este contexto, buena parte de las importaciones de bienes entre socios del hemisferio no pagan la tarifa arancelaria NMF sino aranceles menores. A este hecho se suma el predominio de estructuras arancelarias escalonadas, especialmente en los países que tienen mayores niveles arancelarios NMF promedio, en las cuales se asignan las tarifas más bajas a las materias primas y a los bienes de capital. Dada esta característica de la estructura arancelaria, incluso sin preferencias, buena parte de las importaciones en sectores distintos al ámbito agrícola ingresa a los países pagando las menores tasas de arancel. Todos estos hechos indican que las reformas comerciales de los noventa redujeron el papel del arancel como instrumento de protección y le asignaron un papel más importante a las barreras de tipo no arancelario.

1. Los acuerdos comerciales, las preferencias y el nivel de apertura de los mercados

La década de los noventa se caracterizó por un especial dinamismo del proceso de integración entre los países del hemisferio y, en particular, entre los países de América Latina. Este proceso hizo compatible la liberalización comercial con un fortalecimiento de los lazos comerciales entre los países de la región en el contexto de lo que se conoce como regionalismo abierto. Los acuerdos suscritos son amplios en cuanto a la cobertura de bienes,

es decir que tienen un reducido número de excepciones, y en muchos casos vinculan países de diferente nivel de desarrollo.⁷¹

En el caso de los países de América Latina, el auge de los procesos de integración recogió los acuerdos de preferencias comerciales suscritos en el marco de la ALADI en los años ochenta, y se reflejó en la suscripción de más de treinta acuerdos comerciales y la profundización de otros ya existentes, como el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad Andina (CA). Así mismo, se inició un número importante de procesos de negociación que actualmente se adelantan de manera paralela con el del ALCA. No obstante, algunos de esos procesos de negociación se han estancado, mientras otros avanzan de manera lenta.

En contraste, Estados Unidos sólo suscribió en los noventa un acuerdo de libre comercio (ALC) con México y Canadá en 1994, mientras este último país además suscribió uno con Chile en 1997. A finales de 2002 Estados Unidos suscribió un ALC con Chile y a comienzos de 2003 inició negociaciones con los países de Centro América para suscribir un ALCA. Canadá también se ha aproximado con el mismo objetivo a este último grupo de países.

El Cuadro IV.10 ilustra las preferencias unilaterales y la estructura de acuerdos comerciales entre los países considerados en este estudio, así como los procesos de negociación en curso diferentes al ALCA. El cuadro muestra, como ya se mencionó, que Estados Unidos y Canadá son los países que menos acuerdos comerciales han suscrito con otros países del hemisferio. La relación comercial de estos dos países con el resto de economías de la región se rige por las preferencias unilaterales que los dos otorgan en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de programas que aplica Estados Unidos, como la nueva Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (ATPDEA) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI).

⁷¹ Véase Estevadeordal y Robert (2001).

Cuadro IV.10
PREFERENCIAS UNILATERALES, ACUERDOS DE INTEGRACION Y PROCESOS DE NEGOCIACION

	PAISES	País que otorga la preferencia							
		ARGENTINA 2/, 4/	BOLIVIA	BRASIL 2/, 4/	CANADA	CHILE	COLOMBIA 1/	COSTA RICA 1/, 3/	ECUADOR
País que recibe la preferencia	ARGENTINA		ALC con MERCOSUR 1997	UA MERCOSUR 1995 AEC con excepciones	GPT Preferencia Unilateral	ALC con MERCOSUR 1996	Negociación ALC MERCOSUR/CA		Negociación ALC MERCOSUR/CA
	BOLIVIA	ALC con MERCOSUR 1997		ALC con MERCOSUR 1997	GPT Preferencia Unilateral	ALC 1993	UA CA 1995 AEC no aplica		UA CA 1995 AEC no aplica
	BRASIL	UA MERCOSUR 1995 AEC con excepciones	ALC con MERCOSUR 1997		GPT Preferencia Unilateral	ALC con MERCOSUR 1996	Negociación ALC MERCOSUR/CA		Negociación ALC MERCOSUR/CA
	CANADA					ALC 1997 grueso desgrav. 2003		Negociación ALC	
	CHILE	ALC con MERCOSUR 1996	ALC 1993	ALC con MERCOSUR 1996	ALC 1997 grueso desgrav. 2003		ALC 1994	ALC con MCCA 1998 vigencia 2000	ALC 1995
	COLOMBIA	Negociación ALC MERCOSUR/CA	UA CA 1995 AEC no aplica	Negociación ALC MERCOSUR/CA	GPT Preferencia Unilateral	ALC 1994		Neg. ALC MCCA/Col/Ven	UA CA 1995 AEC con excepciones
	COSTA RICA				GPT y Negociación ALC	ALC con MCCA 1998 vigencia 2000	Neg. ALC MCCA/Col/Ven		
	ECUADOR	Negociación ALC MERCOSUR/CA	UA CA 1995 AEC no aplica	Negociación ALC MERCOSUR/CA	GPT Preferencia Unilateral	ALC 1995	UA CA 1995 AEC con excepciones		
	EL SALVADOR		Neg. Preferencias como CA		GPT y Negociación ALC	ALC con MCCA 1998	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias como CA
	ESTADOS UNIDOS				NAFTA 1994	Negociación ALC		Negociación ALC	
	GUATEMALA		Neg. Preferencias como CA		GPT y Negociación ALC	ALC con MCCA 1998	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias como CA
	HONDURAS		Neg. Preferencias como CA		GPT y Negociación ALC	ALC con MCCA 1998	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias como CA
	MEXICO	Negociación ALC MERCOSUR	ALC 1995	Negociación ALC MERCOSUR y ALC bilateral	NAFTA 1994	ALC 1993/1999	ALC del Grupo de los Tres 1995	ALC 1995	Negociación ALC
	NICARAGUA				GPT y Negociación ALC	ALC con MCCA 1998	Neg. ALC MCCA/Col/Ven	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	
PERU	Negociación ALC MERCOSUR/CA	CA, excep. a ALC AEC no aplica	Negociación ALC MERCOSUR/CA	GPT Preferencia Unilateral	ALC 1998	CA, excep. a ALC AEC no aplica		CA, excep. a ALC AEC no aplica	
VENEZUELA	Negociación ALC MERCOSUR/CA	UA CA 1995 AEC no aplica	Negociación ALC MERCOSUR/CA	GPT Preferencia Unilateral	ALC 1993	UA CA 1995 AEC con excepciones	Neg. ALC MCCA/Col/Ven	UA CA 1995 AEC con excepciones	

1/ Desde 1993 hay un acuerdo marco suscrito entre los países del MCCA y Colombia y Venezuela para conformar una zona de libre comercio pero las negociaciones no concluyeron. Actualmente hay una negociación de preferencias entre la CA y algunos países del MCCA.

2/ MERCOSUR es una Unión Aduanera, pero todavía hay algunas restricciones al comercio intrazona de azúcar y sus productos así como de productos de la industria automotriz.

3/ El MCCA está en vías de ser una Unión Aduanera pero no se ha aplicado el AEC. Además, hay algunas restricciones al comercio intrazona de alcohol etílico y bebidas alcohólicas, azúcar, café, harina de trigo y algunos derivados del petróleo.

4/ Existe una negociación planteada entre México y MERCOSUR y, Brasil y México han avanzado en una negociación bilateral de preferencias

AEC: Arancel Externo Común

ALC: Acuerdo de Libre Comercio

CA: Comunidad Andina

GPT: Programa de Arancel Preferencial Nacional de Canadá para el Sistema Generalizado de Preferencias

MCCA: Mercado Común Centroamericano

UA: Unión Aduanera

Fuente: elaborado con base en Exámenes de Política Comercial de la OMC y Estevadeordal y Roberts(2001)

Cuadro IV.10 (Continuación)

PREFERENCIAS UNILATERALES, ACUERDOS DE INTEGRACION Y PROCESOS DE NEGOCIACION

PAISES	Pais que otorga la preferencia							
	EL SALVADOR 1/, 2/	ESTADOS UNIDOS	GUATEMALA 1/, 2/	HONDURAS 1/, 2/	MEXICO 3/	NICARAGUA 1/, 2/	PERU	VENEZUELA 1/
ARGENTINA		SGP Preferencia Unilateral			Negociación ALC MERCOSUR		Negociación ALC MERCOSUR/CA	Negociación ALC MERCOSUR/CA
BOLIVIA	Neg. Preferencias con CA	ATPA y SGP Preferencia Unilateral	Neg. Preferencias como CA	Neg. Preferencias con CA	ALC 1995		CA, excep. a ALC AEC no aplica	UA CA 1995 AEC no aplica
BRASIL		SGP Preferencia Unilateral			Negociación ALC MERCOSUR y ALC bilateral		Negociación ALC MERCOSUR/CA	Negociación ALC MERCOSUR/CA
CANADA	Negociación ALC	NAFTA 1994	Negociación ALC	Negociación ALC	NAFTA 1994	Negociación ALC		
CHILE	ALC con MCCA 1998	SGP Preferencia Unilateral y Neg. ALC	ALC con MCCA 1998	ALC con MCCA 1998	ALC 1993/1999	ALC con MCCA 1998	ALC 1998	ALC 1993
COLOMBIA	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	ATPA y SGP Preferencia Unilateral	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	ALC del Grupo de los Tres 1995	Neg. ALC MCCA/Col/Ven	CA, excep. a ALC AEC no aplica	UA CA 1995 AEC con excepciones
COSTA RICA	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	CBI y SGP Preferencia Unilateral y Neg. ALC	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	ALC 1995	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC		Neg. ALC MCCA/Col/Ven
ECUADOR	Neg. Preferencias con CA	ATPA y SGP Preferencia Unilateral	Neg. Preferencias con CA	Neg. Preferencias con CA	Negociación ALC		CA, excep. a ALC AEC no aplica	UA CA 1995 AEC con excepciones
EL SALVADOR		CBI y SGP Preferencia Unilateral	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	ALC con TN 2001	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias con CA	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.
ESTADOS UNIDOS					NAFTA 1994			
GUATEMALA	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	CBI y SGP Preferencia Unilateral		UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	ALC con TN 2001	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias con CA	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.
HONDURAS	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	CBI y SGP Preferencia Unilateral	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC		ALC con TN 2001	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	Neg. Preferencias con CA	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.
MEXICO	ALC con TN 2001	NAFTA 1994	ALC con TN 2001	ALC con TN 2001		ALC 1998	Negociación ALC	ALC del Grupo de los Tres 1995
NICARAGUA	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	CBI y SGP Preferencia Unilateral	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	UA MCCA excep. a ALC, no aplica AEC	ALC 1998			Neg. ALC MCCA/Col/Ven
PERU	Neg. Preferencias con CA	ATPA y SGP Preferencia Unilateral	Neg. Preferencias con CA	Neg. Preferencias con CA	Negociación ALC			CA, excep. a ALC AEC no aplica
VENEZUELA	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	SGP Preferencia Unilateral	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	Neg. ALC MCCA/Col/Ven y de Preferencias.	ALC del Grupo de los Tres 1995	Neg. ALC MCCA/Col/Ven	CA, excep. a ALC AEC no aplica	

1/ Desde 1993 hay un acuerdo marco suscrito entre los países del MCCA y Colombia y Venezuela para conformar una zona de libre comercio pero las negociaciones no concluyeron. Actualmente hay una negociación de preferencias entre la CA y algunos países del MCCA.

2/ El MCCA está en vías de ser una Unión Aduanera pero no se ha aplicado el AEC. Además, hay algunas restricciones al comercio intrazona de alcohol etílico y bebidas alcohólicas, azúcar, café, harina de trigo y algunos derivados del petróleo.

3/ Existe una negociación planteada entre México y MERCOSUR y, Brasil y México han avanzado en una negociación bilateral de preferencias

AEC: Arancel Externo Común

ATPA: Ley de preferencias para países andinos

ALC: Acuerdo de Libre Comercio

CA: Comunidad Andina

CBI: Ley de preferencias para los países de la Cuenca del Caribe

GPT: Programa de Arancel Preferencial Nacional de Canadá para el Sistema Generalizado de Preferencias

MCCA: Mercado Común Centroamericano

SGP: Sistema Generalizado de Preferencias

TN: Triángulo del Norte, conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras

UA: Unión Aduanera

Fuente: elaborado con base en Exámenes de Política Comercial de la OMC y Estevadeordal y Roberts(2001)

Es importante anotar que, si bien el ATPA y CBI constituyen tratamientos preferenciales unilaterales que otorga Estados Unidos, la ley que establece el segundo prevé la aplicación permanente de las preferencias, mientras la ley del ATPA tiene un período de aplicación que se extiende sólo hasta 2006. Esta diferencia es fundamental para la definición de la incorporación de las preferencias que Colombia tiene el mercado estadounidense al programa de desgravación del ALCA.⁷²

Del resto de países considerados en este estudio, Argentina, Brasil, Ecuador y Perú sobresalen entre los que menos ALC bilaterales han suscrito con países diferentes al bloque al cual pertenecen, MERCOSUR para los dos primeros y la CA para los últimos.⁷³

Por un lado, Argentina y Brasil conformaron MERCOSUR junto con Uruguay y Paraguay. MERCOSUR, que se constituyó en una unión aduanera en 1995, y sus países miembros, como bloque, suscribieron un ALC con Chile en 1996. Actualmente adelantan negociaciones con la CA para conformar un ALC, y los dos bloques ya tienen en aplicación un primer tramo de preferencias.

De otra parte, Ecuador y Perú pertenecen a la CA y cada uno ha suscrito un ALC con Chile. Actualmente estos países están adelantando procesos de negociación en el marco de la CA con MERCOSUR para constituir un ALCA, y con algunos países del MCCA, en particular Guatemala, El Salvador y Honduras. No obstante, esta última negociación está limitada a un acuerdo de preferencias. Igualmente, cada uno está negociando con México para suscribir un ALC.

En contraste, Chile y México se caracterizan por haber suscrito acuerdos con casi todos los países de la región. Chile ha suscrito ALC con todos los países bajo consideración, el último de los cuales se firmó con Estados Unidos. Por su parte, México ha planteado la negociación de un ALC con MERCOSUR, pero esta iniciativa no ha avanzado, por lo cual paralelamente se encuentra negociando preferencias con Brasil. Igualmente México está adelantando negociaciones con Ecuador y Perú.

Por su parte, Bolivia, Colombia y Venezuela se ubican en una posición intermedia, en la medida en que pertenecen a la CA, han suscrito ALC con México y con Chile, y como miembros de la CA están negociando con MERCOSUR y con los países del MCCA. Colombia y Venezuela suscribieron conjuntamente en 1993 un acuerdo marco con los países del MCCA para conformar un ALC. Sin embargo las negociaciones

⁷² La Ley de Comercio y Desarrollo de 2000 de Estados Unidos establece las condiciones preferenciales de acceso a ese mercado de los países del África Subsahariana y del Caribe. Esta ley contiene la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) y la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, que amplió la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Para los países de la Cuenca del Caribe la ley establece que el tratamiento preferencial será permanente.

⁷³ En este análisis no se consideran las preferencias existentes derivadas de los numerosos acuerdos suscritos en el marco de la ALADI previamente, porque su cobertura y alcance es limitado frente a los compromisos adquiridos en los acuerdos de libre comercio.

se estancaron y en la actualidad la CA adelanta una negociación de preferencias con El Salvador, Guatemala y Honduras.

Finalmente, los países del MCCA han suscrito ALC con México, pero Costa Rica y Nicaragua por separado y los países del Triángulo del Norte como bloque. Igualmente el bloque MCCA suscribió un ALC con Chile en 1998, que entró en vigencia apenas recientemente. En 1998 se suscribió un acuerdo marco entre MERCOSUR y el MCCA, que tiene como objetivo impulsar el comercio, las inversiones y la transferencia de tecnología, pero que no incluye preferencias arancelarias. En enero de 2003 se inició la negociación de un ALC de los cinco países del MCCA con Estados Unidos y se ha hablado de que eventualmente Panamá y República Dominicana podrían adherir a esta iniciativa.

Esta estructura de acuerdos comerciales entre los países de la región ha llevado a que un porcentaje importante del universo arancelario esté virtualmente desgravado pues, dado el inicio de la vigencia de la mayoría de los acuerdos, éstos ya han superado buena parte del plazo de eliminación de aranceles. En efecto, en términos de número de ítems arancelarios, un análisis que hace Devlin muestra que para casi la totalidad de los acuerdos comerciales suscritos en América Latina en los noventa, el porcentaje de productos liberalizados superará con creces el 90% en 2006.⁷⁴

No obstante, el hecho de que en estos acuerdos se mantengan excepciones a la desgravación en los sectores más sensibles, en particular en el ámbito agrícola y en sectores como textiles o automotor, no permite que un porcentaje del comercio similar al del número de ítems se haya liberalizado. Con excepción de MERCOSUR y la CA, todavía existe un conjunto de productos en estos acuerdos para los que el comercio todavía está gravado, los cuales son limitados en número pero importantes en términos de comercio.

Con todo, a pesar de que la estructura arancelaria y la política comercial de los países enfatice la protección a unos sectores determinados, las preferencias derivadas de los ALC y de los mecanismos de tipo unilateral que tienen Estados Unidos y Canadá tienen un impacto sobre el nivel arancelario promedio que cada país tiene frente a sus socios comerciales en la región.

Dadas las limitaciones de la Base de Datos Hemisférica (BDH) usada en este trabajo, en cuanto al registro de las preferencias otorgadas entre países, para avanzar en el análisis propuesto se recurrió a los Exámenes de Política Comercial más recientes disponibles en la OMC y en otros casos a información obtenida en cada país, para elaborar un cuadro que refleje el cambio en el nivel arancelario promedio derivado de los ALC y otras preferencias. Para algunos casos en que la información de tarifas arancelarias no está disponible, se consideró la fecha de finalización del programa de

⁷⁴ Véase en Esteveordal y Roberts (2001).

desgravación como un indicador de liberalización del comercio. Los casos en que definitivamente la información no pudo ser determinada se señalan explícitamente en el cuadro.

El Cuadro IV.11 muestra que países como Canadá y Estados Unidos, que se caracterizan por tener un arancel nominal promedio NMF bajo, lo han reducido más como resultado de la aplicación de preferencias unilaterales. No obstante, en el caso de Canadá el nivel de preferencia del SGP es relativamente bajo frente al arancel NMF, con excepción de Chile y México que tienen ALC en vigencia con ese país. En efecto, mientras el arancel nominal promedio de Canadá es 7.2%, los países en consideración enfrentan un arancel de 5.8% como resultado del SGP. Entre tanto, Chile enfrenta un nivel de 3.2% y México un nivel de 3,3% como resultado de los ALC suscritos.

El arancel nominal promedio NMF de Estados Unidos es 5.5%, nivel que se reduce a 4.0% para los países que sólo se benefician del SGP en ese país (Argentina, Brasil, Chile y Venezuela). En cuanto a los países beneficiarios del ATPA, el arancel nominal promedio combinado con el SGP se reduce a 2.7%, y para los países del CBI a 2.6%.

Si bien no se cuenta con la información de niveles arancelarios por acuerdo comercial para Chile, los cronogramas de desgravación de los acuerdos que ese país ha suscrito muestran que, con excepción del ALC firmado con los países del MCCA, su comercio con el hemisferio estará casi completamente liberalizado para 2004, con un número reducido de excepciones. Del grupo de países analizados, Chile no ha desgravado su comercio con Estados Unidos, país con el cual iniciará un programa de desgravación una vez el ALC suscrito sea aprobado por los Congresos de los dos países.

Colombia, que tiene un nivel arancelario promedio de 11.6%, tiene casi totalmente desgravado el comercio con los países andinos, pues hay algunos productos provenientes de Perú a los que aplica arancel NMF. El arancel colombiano frente a los países de MERCOSUR apenas se redujo relativamente con la negociación de preferencias realizada en 1999, frente a Argentina a un nivel de 10,7% y frente a Brasil a 10,6%. De otro lado, el país casi que ha completado la liberalización del comercio con Chile y tiene un arancel promedio cercano a 4.9% frente a México. La situación de Venezuela es muy similar en términos de los niveles arancelarios promedio frente a los mismos socios comerciales, si bien la información que se encontró del arancel que tiene frente a México sólo cubre los productos con preferencia para los cuales el nivel arancelario es 2.8%.

Cuadro IV.11

PREFERENCIAS UNILATERALES, ACUERDOS DE INTEGRACION Y PROCESOS DE NEGOCIACION (Nivel de liberalización)

PAISES	País que otorga la preferencia							
	ARGENTINA 2/, 4/	BOLIVIA	BRASIL 2/, 4/	CANADA	CHILE	COLOMBIA 1/	COSTA RICA 1/, 3/	ECUADOR
ARGENTINA		Se consolidará un ALC en enero de 2007	Libre comercio con excepciones	Arancel promedio 5.8	63% de las líneas arancelarias exentas en 2004	Arancel promedio 10.7		Negociación
BOLIVIA	Se consolidará un ALC en enero de 2007		Se consolidará un ALC en enero de 2007	Arancel promedio 5.8	Acuerdo de preferencias	Libre comercio		Libre comercio
BRASIL	Libre comercio con excepciones	Se consolidará un ALC en enero de 2007		Arancel promedio 5.8	63% de las líneas arancelarias exentas en 2004	Arancel promedio 10.6		Negociación
CANADA					nd		Negociación	
CHILE	75% del comercio libre de arancel en enero de 2006	Acuerdo de preferencias	75% del comercio libre de arancel en enero de 2006	Arancel promedio 3.2		91% de las líneas arancelarias exentas de arancel en 1999	n.d.	En 2001 sólo quedaban 237 ítems arancelarios exceptuados
COLOMBIA	Negociación	Libre comercio	Negociación	Arancel promedio 5.8	91% de las líneas arancelarias exentas de arancel en 1999		Negociación	Libre comercio
COSTA RICA				Arancel promedio 5.8	nd	Negociación		
ECUADOR	Negociación	Libre comercio	Negociación	Arancel promedio 5.8	97% de las líneas arancelarias exentas en 2000	Libre comercio		
EL SALVADOR		Negociación		Arancel promedio 5.8	nd	Negociación	Arancel promedio 0.1	Negociación
ESTADOS UNIDOS				Arancel promedio 2.7	Negociación		Negociación	
GUATEMALA		Negociación		Arancel promedio 5.8	nd	Negociación	Arancel promedio 0.1	Negociación
HONDURAS		Negociación		Arancel promedio 5.8	nd	Negociación	Arancel promedio 0.1	Negociación
MEXICO	Negociación	96.4% de los bienes desgravados en 2006	Negociación	Arancel promedio 3.3	98% de las líneas arancelarias exentas en 1998	Arancel promedio 4.9	Arancel promedio 1.6	Negociación
NICARAGUA				Arancel promedio 5.8	nd	Negociación	Arancel promedio 0.1	
PERU	Negociación	Lista de preferencias	Negociación	Arancel promedio 5.8	Se consolidará un ALC 2016	Lista de preferencias		Lista de preferencias
VENEZUELA	Negociación	Libre comercio	Negociación	Arancel promedio 5.8	96% de las líneas arancelarias exentas en 1999	Libre comercio	Negociación	Libre comercio
Nivel arancelario NMF promedio	13.6	9.2	13.6	7.2	8.0	11.6	6.9	13.0

1/ Desde 1993 hay un acuerdo marco suscrito entre los países del MCCA, Colombia y Venezuela para conformar una zona de libre comercio pero las negociaciones no concluyeron. Actualmente hay una negociación de preferencias entre la CA y algunos países del MCCA.

2/ MERCOSUR es una Unión Aduanera, pero todavía hay algunas restricciones al comercio intrazona de azúcar y sus productos así como de productos de la industria automotriz

3/ El MCCA está en vías de ser una Unión Aduanera pero no se ha aplicado el AEC. Además, hay algunas restricciones al comercio intrazona de alcohol etílico y bebidas alcohólicas, azúcar, café, harina de trigo y algunos derivados del petróleo.

4/ Existe una negociación planteada entre México y MERCOSUR y, Brasil y México han avanzado en una negociación bilateral de preferencias.

5/ Un cálculo aproximado del arancel promedio que prevalece en los productos exceptuados del acuerdo arroja un nivel de 7,6%

Fuente: Para el nivel arancelario NMF: Base de Datos Hemisférica (BDH), cifras a 2000, para Argentina, Bolivia y Chile; para Brasil la BDH arroja un nivel de 14,3%; para Colombia Reina y Zuluaga (2001), cifras a 2000; para Costa Rica Exámen de Política Co de la OMC; para Canadá la fuente es le Exámen de Política Comercial (cifras a 2000), la BDH arroja un nivel de 4,2% en 2000; para Ecuador la fuente es Ofiagro (2001), cifras a 2000, la BDH arroja un promedio de 11,7% para 1999; Para las preferencias: Exámenes de Política Comercial para Brasil (cifras a 2000), Canadá (Cifras a 2000) y Costa Rica (Cifras a 2000), para Colombia Reina y Zuluaga (2001), cifras a 2000.

Cuadro IV.11 (Continuación)

PREFERENCIAS UNILATERALES, ACUERDOS DE INTEGRACION Y PROCESOS DE NEGOCIACION (Nivel de liberalización)

	País que otorga la preferencia							
	EL SALVADOR 1/, 2/	ESTADOS UNIDOS	GUATEMALA 1/, 2/	HONDURAS 1/, 2/	MEXICO 3/	NICARAGUA	PERU	VENEZUELA 1/
ARGENTINA		Arancel promedio 4.0			Negociación		Negociación	Arancel promedio 10.8
BOLIVIA	Negociación	Arancel promedio 2.7	Negociación	Negociación	Arancel promedio 1.5		Arancel promedio 0.1	Libre comercio
BRASIL		Arancel promedio 4.0			Negociación		Negociación	Arancel promedio 10.4
CANADA	Negociación	Arancel promedio 0.8	Negociación	Negociación	Arancel promedio 1.6	Negociación		
CHILE	nd	Arancel promedio 4.0	nd	nd	Arancel promedio 0.3	nd	Arancel promedio 8.0	Arancel promedio Cerca de 0%
COLOMBIA	Negociación	Arancel promedio 2.7	Negociación	Negociación	Arancel promedio 4.5	Negociación	Arancel promedio 3.4	Libre comercio
COSTA RICA	Libre comercio	Arancel promedio 2.6	Libre comercio	Libre comercio	Arancel promedio 1.3	Libre comercio		Negociación
ECUADOR	Negociación	Arancel promedio 2.7	Negociación	Negociación	Negociación		Arancel promedio 3.3	Libre comercio
EL SALVADOR		Arancel promedio 2.6	Libre comercio	Libre comercio	Arancel promedio 3.1	Libre comercio	Negociación	Negociación
ESTADOS					Arancel promedio 1.1			
GUATEMALA	Libre comercio	Arancel promedio 2.6		Libre comercio	Arancel promedio 3.1	Libre comercio	Negociación	Negociación
HONDURAS	Libre comercio	Arancel promedio 2.6	Libre comercio		Arancel promedio 5.0	Libre comercio	Negociación	Negociación
MEXICO	ALC 2001 con desgrav. total para un alto porcentaje de bienes	Arancel promedio 1.1	Vigencia en 2001 con desgravación total para un alto porcentaje de bienes	Vigencia en 2001 con desgravación total para un alto porcentaje de bienes		nd	Negociación	Arancel promedio para prod. con pref. 2,8%
NICARAGUA	Libre comercio	Arancel promedio 2.6	Libre comercio	Libre comercio	Arancel promedio 1.5			Negociación
PERU	Negociación	Arancel promedio 2.7	Negociación	Negociación	Negociación			Lista de preferencias
VENEZUELA	Negociación	Arancel promedio 4.0	Negociación	Negociación	Arancel promedio 6.0	Negociación	Arancel promedio 3.7	
Nivel arancelario NMFpromedio	7.4	5.5	7.1	7.8	16.6	4.3	13.6	12.0

1/ Desde 1993 hay un acuerdo marco suscrito entre los países del MCCA y Colombia y Venezuela para conformar una zona de libre comercio pero las negociaciones no concluyeron. Actualmente hay una negociación de preferencias entre la CA y algunos países del MCCA.

2/ El MCCA está en vías de ser una Unión Aduanera pero no se ha aplicado el AEC. Además, hay algunas restricciones al comercio intrazona de alcohol etílico y bebidas alcohólicas, azúcar, café, harina de trigo y algunos derivados del petróleo.

3/ Existe una negociación planteada entre México y MERCOSUR y, Brasil y México han avanzado en una negociación bilateral de preferencias

Fuente: para el nivel arancelario NMF: El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Honduras Base de Datos Hemisférica (BDH); Estados Unidos, México y Perú, Exámen de Política Comercial; Venezuela datos de Genua (2001), cifras a 2000. Preferencias: Exámenes de Política Comercial para Estados Unidos (cifras a 2000), México (cifras a 2001) y Perú (cifras a 1999); Venezuela datos de Genua (2001).

Perú, a pesar de que no participa completamente en el ALC de la CA, a través de las preferencias que ha negociado bilateralmente con los países andinos ha llevado su arancel nominal de un promedio NMF de 13.6% a un nivel cercano a 0% frente a Bolivia, 3.4% frente a Colombia, 3.7% Venezuela y 3.3% frente a Ecuador. Frente a Chile el arancel promedio de Perú es 8.0%.

Finalmente, México, a pesar de tener uno de los aranceles NMF promedio más altos (16.6%), tiene niveles promedio frente a los países de la región con los que ha suscrito acuerdos que no superan el 5.0%, con excepción de Venezuela (6.0%). De los países bajo análisis, México todavía aplica una alta proporción de su arancel NMF a las importaciones de Argentina, Brasil, Ecuador y Perú, que son los países con los cuales no ha profundizado los acuerdos preexistentes en el marco de ALADI.

Los Cuadros IV.10 y IV.11 permiten sacar varias conclusiones. De los países bajo consideración, *Argentina* y *Brasil*, junto con los países del *MCCA*, serán los que tendrán que hacer un mayor esfuerzo de liberalización en la negociación ALCA, en la medida en que son los que menos han profundizado sus relaciones comerciales con el resto del hemisferio. Sin embargo, el bajo nivel arancelario NMF que han adoptado los países del *MCCA* los diferencia de los dos países del cono sur, en la medida en que su estrategia parece haber sido una liberalización multilateral más que regional, y en este último ámbito han profundizado su relación con unos socios comerciales específicos (México y Chile). De otro lado, es importante tener en cuenta que mientras Argentina y Brasil han privilegiado la defensa del mercado intra regional de MERCOSUR, que actualmente representa aproximadamente 24% de las exportaciones totales del bloque, en su estrategia de integración los países centroamericanos no lo han hecho así y han negociado con terceros de manera bilateral o por subgrupos de países.

A ese primer grupo le siguen, en un mayor esfuerzo de liberalización, los *países andinos*, de los cuales la mayoría han suscrito acuerdos con Chile, México y Brasil y Argentina. Las negociaciones con Chile se adelantaron de manera individual, al igual que las negociaciones con México, excepto para el caso de Colombia y Venezuela, que negociaron conjuntamente con este país. En este caso el peso de la liberalización del mercado de cada país se concentrará frente a Estados Unidos, Canadá y los países del *MCCA*, y en los sectores más sensibles que todavía no han sido negociados con MERCOSUR. Pero además de la apertura de cada mercado al hemisferio, otra consideración central es la liberalización del mercado intrazona, que actualmente representa casi 13% de las exportaciones totales del bloque. Adicionalmente, este porcentaje es mucho más alto, especialmente para Colombia y Venezuela, si se consideran sólo las exportaciones industriales.

Chile y *México*, en la medida en que han suscrito acuerdos con un amplio número de países en la región, están virtualmente liberalizados frente al hemisferio. En este sentido, ALCA no tiene un efecto tan importante en la reducción de aranceles de estos países frente a los socios en la región, sino en la pérdida de preferencia en los mercados que Chile y México han logrado consolidar (especialmente para México en

relación con Estados Unidos, que es el principal comprador para muchos de los países del hemisferio).

Debe mencionarse que la suscripción de numerosos ALC regionales por parte de un país no implica un mayor grado de liberalización uniforme a través de todos los sectores económicos, por la existencia de excepciones a los programas de desgravación. Así, a pesar de los numerosos acuerdos comerciales en operación, todos los países tienen sectores en los que han limitado las condiciones preferenciales de acceso a mercado, sectores que en el ALCA estarán en negociación. Además, el grado de liberalización que los países quieran otorgar en el ALCA está también determinado por las estrategias de integración que han adoptado en el pasado, las cuales en unos casos han sido individuales y en otros comunitarias. Así, algunos países optaron por suscribir acuerdos bilateralmente, otros lo hicieron como parte de un bloque comercial y otros han combinado las dos opciones. En este sentido, la liberalización efectiva de un país no debe verse sólo como la del propio mercado, sino también como la de los mercados ampliados de los que hace parte, tal como sucede con los países de MERCOSUR y de la CA.

Finalmente, *Estados Unidos* y *Canadá* —si bien tendrán que hacer un esfuerzo de liberalización en sectores claves en los que concentran la protección comercial mediante picos arancelarios y contingentes, como son los sectores agrícola, agroindustrial y textil—ganarán mucho de la negociación de ALCA por la vía de apertura de mercados a sus productos, porque en la región Estados Unidos sólo tiene abiertos los mercados de México, Chile y Canadá, mientras este último tiene acceso a los mercados de Chile y México.

2. El nivel de protección arancelaria que enfrentan las exportaciones colombianas

Con base en la información de la BDH y de las listas de desgravación de algunos de los acuerdos suscritos por Colombia se calculó el arancel promedio que enfrentan nuestras exportaciones en los países de la muestra. El cálculo se concentra en las subpartidas que registran exportaciones de Colombia, por lo cual el nivel arancelario promedio difiere un poco del registrado en el Cuadro IV.9.

Esta información muestra que las exportaciones colombianas, que deberían enfrentar un arancel nominal promedio de 17.4% para el caso del mercado de Argentina, en la actualidad enfrentan un nivel cercano a 12.0%. Para el caso de Brasil la reducción se registra de un nivel de 16.3% a 11.2%. En el caso de Chile el nivel arancelario promedio que enfrentan las exportaciones colombianas se reduce de 9% a cerca de 0%. Para México la reducción se da de un nivel promedio de 16.6% a 4.5%. No obstante lo anterior, debe mencionarse que para las excepciones al programa de desgravación del G-3 las exportaciones colombianas al mercado mexicano enfrentan un arancel promedio cercano a 29%, porque éstas comprenden un número importante de productos del ámbito agrícola, los cuales cuentan con aranceles específicos y los niveles tarifarios más altos.

Para el caso de Estados Unidos, si bien el Examen de Política Comercial registra un nivel arancelario promedio de 2.7% para las exportaciones colombianas a ese mercado, al hacer el cálculo con base en la información de la BDH el nivel arancelario promedio arrojado es de 4.5%. Esta diferencia puede tener dos explicaciones: por una parte, es posible que la información de la BDH sobre preferencias no esté completa y, por otra, dado que no se contó con un manual para determinar con claridad la estructura de esta base de datos, también es posible que se esté omitiendo información. Como se mencionó, el nivel de 2.7% que registra el Examen de Política Comercial, considera simultáneamente las preferencias ATPA y SGP para Colombia.

En los países andinos el comercio colombiano está desgravado, con excepción de Perú, país para el cual la protección que enfrentan los productos colombianos en ese mercado se acerca a 3%, en contraste con un nivel NMF de 13.6%.

De esta manera, ALCA representa una oportunidad para Colombia de mejorar las condiciones de acceso de sus exportaciones, en particular a los mercados de Brasil, Argentina, Canadá, Estados Unidos y los países del MCCA. Dada la estructura arancelaria de cada uno de estos países, las mayores ganancias se tendrían en los mercados de Brasil y Argentina, que tienen los niveles arancelarios promedio más altos para Colombia, aún con las preferencias que ya han sido negociadas. No obstante, el análisis de indicadores de competitividad presentado previamente muestra que estos dos países se caracterizan por tener un amplio número de sectores que compiten con nuestra oferta exportable, pues sus ventajas competitivas se dan en muchos de los sectores que también son los más competitivos de Colombia. Bajo estas condiciones, el nivel arancelario promedio no puede ser el único criterio que se tenga en cuenta al escoger un país o un bloque como el mercado objetivo al cual Colombia busque mejorar su acceso.

3. Impacto del ATPA sobre las exportaciones de los países andinos a Estados Unidos

Uno de los aspectos más importantes en el tema de acceso a mercados es la vinculación de las preferencias ya existentes al programa de desgravación del ALCA. En particular, el tema de las preferencias unilaterales como el ATPA y el SGP es de gran importancia para Colombia, pues se esperaría que esos tratamientos sean tomados como punto de partida para la liberalización arancelaria.

En el Cuadro IV.12 se presentan las importaciones que hace Estados Unidos de los países andinos de acuerdo con el tratamiento arancelario que reciben. Esta información sólo abarca hasta 2001, pues durante 2002 se dio el proceso de renovación de las preferencias y de ampliación de la cobertura de productos, debate que apenas concluyó a principios de agosto.

Las cifras muestran que de los países andinos beneficiarios del ATPA, Bolivia y Perú son los que registran una mayor proporción de comercio que ingresa a Estados Unidos con ese tratamiento preferencial. En efecto, mientras las importaciones

provenientes de Colombia que se benefician del ATPA representaron en promedio 14% de las compras totales que hizo Estados Unidos a Colombia en el período 1996-2001, las provenientes de Bolivia alcanzaron un promedio de 32% y las de Perú llegaron a un 35%. No obstante, de los cuatro países cobijados por el ATPA, Colombia es el que exporta un mayor monto al amparo de estas preferencias con un promedio para el período 1996-2001 de 788.045 miles de dólares, seguido por Perú con 646.948 miles de dólares, Ecuador con 276.640 miles de dólares y Bolivia con 71.294 miles de dólares.

Cuadro IV.12
Composición de las exportaciones de los países andinos a Estados Unidos por tratamiento arancelario
Miles de dólares

COLOMBIA	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ATPA	634.723	697.502	791.206	878.548	924.409	801.884
	13,6%	14,2%	16,8%	14,1%	13,1%	13,4%
GSP	48.814	85.002	45.797	50.597	71.528	72.885
	1,0%	4256,5%	1,0%	0,8%	1,0%	1,2%
Civil Aircraft	4	628	146	50	14	107
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Dyes	0	48	0	0	0	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pharmaceuticals	0	0	0	0	46	301
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Importaciones sin preferencias	3.995.333	4.117.829	3.880.103	5.295.924	6.067.160	5.094.609
	85,4%	84,0%	82,3%	85,1%	85,9%	85,3%
TOTAL	4.678.874	4.901.010	4.717.252	6.225.119	7.063.237	5.969.787
BOLIVIA	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ATPA	107.205	70.002	70.727	62.429	62.313	55.088
	38,7%	31,5%	30,8%	26,9%	32,5%	32,1%
GSP	2.533	19.563	8.274	8.555	6.190	9.886
	0,9%	8,8%	3,6%	3,7%	3,2%	5,8%
Importaciones sin preferencias	167.301	132.621	150.723	161.259	122.967	106.888
	60,4%	59,7%	65,6%	69,4%	64,2%	62,2%
TOTAL	277.039	222.185	229.724	232.243	191.470	171.862
ECUADOR	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ATPA	252.321	257.913	276.695	310.361	297.085	265.465
	11,6%	10,9%	13,8%	14,9%	11,8%	11,9%
GSP	19.673	19.470	16.234	21.163	32.354	37.309
	0,9%	0,8%	0,8%	1,0%	1,3%	1,7%
Civil Aircraft	717	12	15	89	14	13
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Importaciones sin preferencias	1.911.763	2.091.300	1.711.731	1.756.799	2.191.664	1.929.257
	87,5%	88,3%	85,4%	84,1%	86,9%	86,4%
TOTAL	2.184.474	2.368.695	2.004.675	2.088.412	2.521.117	2.232.044
PERÚ	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ATPA	409.250	486.758	659.860	678.285	906.133	741.400
	32,0%	27,1%	32,7%	34,4%	43,2%	38,3%
GSP	72.673	146.367	130.001	54.869	49.146	79.463
	5,7%	8,2%	6,4%	2,8%	2,3%	4,1%
Civil Aircraft	508	8.636	0	2.255	33	0
	0,0%	0,5%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Pharmaceuticals	0	0	0	66	0	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Importaciones sin preferencias	795.520	1.153.439	1.227.737	1.235.971	1.140.502	1.113.196
	62,2%	64,3%	60,9%	62,7%	54,4%	57,6%
TOTAL	1.277.951	1.795.199	2.017.598	1.971.446	2.095.815	1.934.059
VENEZUELA	1996	1997	1998	1999	2000	2001
GSP	559.188	641.328	599.304	580.196	799.629	682.562
	4,2%	4,8%	6,2%	5,3%	4,4%	4,6%
Civil Aircraft	0	19	415	101	10	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pharmaceuticals	0	120	0	0	0	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Importaciones sin preferencias	12.631.463	12.804.719	9.011.366	10.450.741	17.481.881	14.303.000
	95,8%	95,2%	93,8%	94,7%	95,6%	95,4%
TOTAL	13.190.664	13.447.729	9.611.085	11.031.038	18.281.520	14.985.562

Fuente: Cálculos con base en información USITC.

XVI. Criterios para otorgar acceso al mercado colombiano

Una vez definidos los criterios para solicitar acceso de las exportaciones colombianas a otros mercados del hemisferio es necesario definir también los criterios para otorgar acceso al mercado colombiano. Si bien algunos principios claves de negociación no están claramente definidos, como el de la aplicación de la Nación Más Favorecida e incluso el de Trato Especial y Diferenciado que tiene implicaciones importantes para la aplicación de la simetría en el programa de desgravación, el proceso inicial de intercambio de ofertas de desgravación ha hecho evidentes varios hechos. De una parte, la negociación se ha orientado de una manera bilateral, bien sea por bloques o por países según sea el caso. De otra parte, se han dado tratamientos especiales que llevarían a asimetrías en los programas de desgravación, pero no como un punto de partida sino como posiciones dentro del proceso de negociación.

Esto implica que en cierta medida las solicitudes de acceso de los países a los otros mercados deberán contemplar, por lo menos, la posibilidad de otorgar un tratamiento simétrico en el acceso a sus mercados domésticos, pero en ningún caso solicitar acceso a cambio de no otorgar ninguno a su propio mercado.

Así, el análisis que se llevó a cabo en la sección anterior debe ser complementado con uno equivalente para el acceso al mercado colombiano. Este análisis puede realizarse con base en dos criterios. El primero consiste en determinar los sectores que deberían ser protegidos por la vulnerabilidad que muestran sus indicadores de competitividad. El segundo criterio tiene una orientación más amplia y busca preservar la competitividad de los sectores colombianos más productivos. Varios sectores productivos han asumido con éxito el reto de la internacionalización de la economía, y a lo largo de los últimos años han demostrado ser competitivos regionalmente. Es natural que en medio de un proceso de integración hemisférica las autoridades garanticen la competitividad de esos sectores. En ese sentido, la estrategia de negociación del país en el ALCA debería buscar que las cadenas productivas más competitivas de la oferta exportable logren, por una parte, que el programa de desgravación les permita adquirir insumos y bienes de capital baratos y, por otra, que tengan la capacidad de otorgar reciprocidad en la desgravación de los bienes finales o por lo menos algún tipo de acceso al mercado doméstico que los enfrente a la competencia externa.

A. Sectores que ameritan protección

Para determinar el grupo de sectores más sensibles por su falta de competitividad se seleccionaron los indicadores IBCR y IVCR. Ordenando de acuerdo con el indicador IBCR se encuentra que los sectores menos competitivos son bienes de capital, como equipo de transporte no clasificado, motores y turbinas, maquinaria de computación, maquinaria e instrumentos de óptica, manufacturas de equipo férreo y equipos de radio, vehículos entre otros. También se destacan en esta lista otro tipo de productos como vinos, granos, grasas y aceites vegetales y animales, productos químicos básicos, manufacturas de tapetes, y papel y cartón, entre otros. Sin embargo, debe destacarse el

hecho de que, con excepción de varios rubros de maquinaria, la mayoría de los sectores mencionados tienen IVCR positivos y en algunos casos relativamente altos, lo cual implica que son sectores que han sido altamente penetrados por importaciones pero que no por eso carecen por competitividad.

De hecho el Cuadro IV.13 muestra que en casos como productos de arcilla natural, resinas sintéticas, plásticos y otras fibras hechas por el hombre, artículos de papel y cartón no clasificados y fertilizantes y pesticidas, Colombia tiene el mejor IVCR frente a los países analizados. Nuevamente cabe anotar que Estados Unidos y Canadá aparecen como competitivos de acuerdo con el IVCR principalmente en sectores relacionados con bienes de capital, pero en el resto de sectores los competidores de Colombia son especialmente México, Brasil, Chile y los países centroamericanos.

B. Preservación de la competitividad de las cadenas más productivas

El análisis anterior tiene implicaciones importantes para el objetivo de la preservación de la competitividad de las cadenas productivas. La primera de estas implicaciones es que el país necesita acceder a bienes de capital baratos pues no es competitivo en su producción. Esta no es una conclusión novedosa, pues de hecho la política arancelaria nacional privilegia este principio y la política andina de diferimientos arancelarios ha estado orientada en esa dirección. Sin embargo, el ALCA puede ser una oportunidad para profundizar ese principio y consolidarlo, al negociar con países más grandes que producen ese tipo de bienes.

Otro aspecto que se infiere de este análisis es que el criterio que se propone para los bienes de capital debería aplicar también para las materias primas. No obstante, en este caso la decisión de buscar materias primas baratas en el hemisferio es más compleja porque algunas de ellas se producen en el país y han sido tradicionalmente protegidas por la política arancelaria. Este es el caso principalmente de materias primas como los granos, los aceites, el azúcar y las carnes en el sector agroindustrial, que tienen altos niveles de protección, así como de algunos sectores en el resto de la industria manufacturera.

Igualmente el análisis hace evidente que, independientemente de las consideraciones de tamaño de las economías, la mayoría de nuestros competidores se encuentran entre los países de América Latina, mientras Estados Unidos y Canadá son competitivos en sectores en los que Colombia es un importador neto. Este hecho implica que para Colombia es fundamental establecer prioridades en su estrategia de negociación, en la medida en que la negociación del ALCA tiende a ser más bilateral que multilateral. Es decir, dado que el esquema de negociación lo permite, Colombia debe escoger en el marco del ALCA los mercados con los que quiere profundizar su relación comercial, para poder solicitar y otorgar acceso con el criterio de mejorar las condiciones que enfrenta su oferta exportable, así como acceder a bienes de capital y materias primas baratos, y no limitarse a aplicar una estrategia defensiva de su mercado doméstico de manera indiscriminada.

Este planteamiento significa que Colombia debería tener como prioridad en el marco del ALCA mejorar su acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, perseguir este mismo objetivo para ciertos sectores en el mercado de Centro América y dilatar su proceso de apertura frente a los países de Mercosur. Con esta estrategia el país estaría accediendo a los mercados más grandes frente a los cuales es competitivo en varios sectores de su oferta exportable, y en los que además puede adquirir ciertas materias primas y bienes de capital, situación que no se replica frente a Brasil y Argentina pues estos dos países compiten con Colombia en varios renglones de su oferta exportable. La estrategia también permitiría profundizar la relación comercial con Centro América, una región que compite con Colombia en ciertos renglones de su oferta exportable, pero frente a la cual Colombia puede enfrentarse en términos de escala de producción, y que hasta ahora en ciertos sectores ha mostrado que tiene un mercado por explotar para el país.

Bajo estas condiciones, la negociación del ALCA como está planteada es benéfica para el país porque le permitiría llevar a cabo este tipo de estrategia. No obstante, no se debe esperar un impacto de grandes magnitudes sobre las exportaciones por cuanto la oferta exportable colombiana entrará a competir en condiciones similares o en algunos casos peores con la de los otros países del hemisferio en los distintos mercados. Sin embargo, sería mucho más costoso para el país marginarse del ALCA pues perdería totalmente el mercado en este grupo de países.

El análisis presentado en este trabajo no pretende hacer una escogencia de los sectores que deberán ser expuestos o no a la competencia internacional en una negociación comercial hemisférica. Por el contrario, este análisis busca ofrecer elementos de juicio a los tomadores de decisiones para el diseño de la estrategia de negociación que el país adopte a lo largo del proceso de consolidación del ALCA. Los indicadores muestran que Colombia cuenta con sectores capaces de competir con sus exportaciones en el hemisferio y que, por tanto, debe aprovechar las oportunidades que surjan para insertarse de una manera más agresiva en el mercado internacional.

Cuadro IV.13
Sectores menos competitivos de Colombia por IBCR

CIIU4	Descripción	Colombia IBCR Colombia	Colombia IVCR Colombia	Pais más competitivo IVCR Pais más competitivo
3849	Equipo de transporte NC Costa Rica	-0,99	0,02	0,64
3821	Motores y turbinas Brasil	-0,98	0,05	2,18
3825	Maquinaria de computación, contabilidad etc Costa Rica	-0,98	0,01	2,87
3852	Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía USA	-0,98	0,01	0,96
3842	Manufactura de equipo férreo Canadá	-0,97	0,03	3,76
3902	Instrumentos musicales México	-0,97	0,00	0,04
3832	Equipos de radio, televisión y comunicación México	-0,96	0,03	0,99
3845	Aviones Bolivia	-0,96	0,05	3,88
3132	Vinos Chile	-0,95	0,08	49,04
3824	Maquinaria industrial especial USA	-0,93	0,22	1,73
3823	Maquinaria para trabajar metal y madera USA	-0,92	0,15	1,50
3116	Granos Guatemala	-0,89	0,47	17,73
3841	Construcción y reparación de barcos Chile	-0,89	0,06	0,49
3134	Bebidas gaseosas y agua carbonatada Honduras	-0,89	0,23	3,14
3844	Motos y bicicletas Brasil	-0,88	0,23	2,63
3829	Maquinaria y equipo excepto la eléctrica NC USA	-0,87	0,31	1,60
3853	Relojes USA	-0,85	0,06	0,15
3822	Maquinaria agrícola Brasil	-0,85	0,19	1,93
3122	Manufactura de alimentos para animales Guatemala	-0,83	0,34	3,74
3831	Maquinaria industrial eléctrica México	-0,82	0,23	2,34
3851	Equipo profesional y científico de medición y control USA	-0,82	0,27	1,69
3511	Productos químicos básicos Venezuela	-0,78	1,08	1,86
3214	Manufactura de tapetes USA	-0,78	0,08	0,40
3843	Vehículos Canadá	-0,77	0,27	2,93
3903	Artículos deportivos Costa Rica	-0,75	0,10	1,21
3720	Industrias básicas de metales no ferrosos Chile	-0,74	0,35	19,79
3115	Grasas y aceites animales o vegetales Bolivia	-0,73	0,94	23,58
3813	Manufactura de productos estructurales de metal Honduras	-0,72	0,64	2,22
3411	Papel y cartón Chile	-0,71	0,58	4,79
3812	Manufactura de muebles esencialmente metálicos México	-0,69	0,26	2,17
3111	Sacrificio, preparación y conservación de la carne Honduras	-0,68	0,29	4,76
3215	Industrias de cuerda y guita Costa Rica	-0,67	0,42	6,17
3529	Productos químicos no clasificados Guatemala	-0,65	1,05	1,80
3133	Licores de malta y malta Bolivia	-0,65	0,43	1,79

ANEXOS

BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	6,492	0.6	22,729	1.2	-0.56
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	128,560	11.4	84,970	4.3	0.20
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	74,816	6.6	3,570	0.2	0.91
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	155,261	13.7	68,344	3.5	0.39
05	PRODUCTOS MINERALES	342,031	30.2	110,555	5.6	0.51
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	9,497	0.8	194,049	9.9	-0.91
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1,846	0.2	82,654	4.2	-0.96
08	PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	12,828	1.1	1,177	0.1	0.83
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	68,708	6.1	3,527	0.2	0.90
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	4,182	0.4	66,336	3.4	-0.88
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	59,312	5.2	54,382	2.8	0.04
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	1,680	0.1	8,507	0.4	-0.67
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	2,890	0.3	23,926	1.2	-0.78
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	176,678	15.6	39,948	2.0	0.63
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	72,620	6.4	209,682	10.6	-0.49
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	1,156	0.1	530,018	26.9	-1.00
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	38	0.0	404,589	20.5	-1.00
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	138	0.0	29,656	1.5	-0.99
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0	0.0	3,695	0.2	-1.00
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	12,420	1.1	23,534	1.2	-0.31
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	234	0.0	312	0.0	-0.14
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	1,242	0.1	2,912	0.1	-0.40

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

BRASIL: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part.%	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	1,624,080	3.3	1,082,971	1.9	0.20
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	4,854,282	9.8	2,613,717	4.6	0.30
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	730,807	1.5	303,067	0.5	0.41
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	7,289,806	14.6	978,567	1.7	0.76
05	PRODUCTOS MINERALES	3,791,593	7.6	7,284,282	12.8	-0.32
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	2,885,947	5.8	8,417,220	14.8	-0.49
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1,524,400	3.1	2,745,382	4.8	-0.29
08	PIELAS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	740,070	1.5	224,267	0.4	0.53
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	1,269,100	2.5	103,133	0.2	0.85
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	2,153,038	4.3	1,351,049	2.4	0.23
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	1,123,899	2.3	1,904,409	3.3	-0.26
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	1,454,072	2.9	136,653	0.2	0.83
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	715,641	1.4	443,388	0.8	0.23
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	500,902	1.0	139,438	0.2	0.56
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	5,708,742	11.5	2,632,631	4.6	0.37
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	6,148,452	12.4	18,239,509	32.1	-0.50
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	6,169,666	12.4	5,655,248	9.9	0.04
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	372,842	0.7	2,053,676	3.6	-0.69
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	60,183	0.1	32,651	0.1	0.30
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	524,202	1.1	509,777	0.9	0.01
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	818	0.0	4,650	0.0	-0.70
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	140596	0.3	0	0.0	1.00

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

CANADA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportacio	Part. %	Importacione	Part.%	BCR
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	5,708,069	2.5	2,250,324	1.0	0.43
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	6,318,549	2.8	3,993,505	1.9	0.23
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	665,165	0.3	281,507	0.1	0.41
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	4,676,358	2.1	5,503,048	2.6	-0.08
05	PRODUCTOS MINERALES	27,363,536	12.0	10,359,596	4.8	0.45
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	9,140,826	4.0	14,817,784	6.9	-0.24
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	8,726,370	3.8	10,406,737	4.9	-0.09
08	PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	475,665	0.2	885,233	0.4	-0.30
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	13,128,301	5.8	1,927,418	0.9	0.74
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	17,434,490	7.7	6,326,392	2.9	0.47
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	3,783,770	1.7	7,356,688	3.4	-0.32
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	159,950	0.1	1,155,483	0.5	-0.76
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	1,573,746	0.7	2,641,151	1.2	-0.25
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	3,095,552	1.4	1,539,923	0.7	0.34
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	15,944,424	7.0	14,940,970	7.0	0.03
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	34,538,397	15.2	69,218,022	32.3	-0.33
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	61,010,998	26.8	44,529,655	20.8	0.16
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	2,837,626	1.2	7,812,372	3.6	-0.47
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	69,305	0.0	176,297	0.1	-0.44
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	5,909,889	2.6	6,052,685	2.8	-0.01
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	67,444	0.0	84,541	0.0	-0.11
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	932,923	0.4	650,010	0.3	0.18
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	4,130,670	1.8	1,631,729	0.8	0.43

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

CHILE: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones	Part. %	Importaciones	Part.%	BCR
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	1,308,335	8.0	249,813	1.5	0.68
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	1,829,980	11.2	416,365	2.5	0.63
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	18,570	0.1	153,016	0.9	-0.78
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	1,606,234	9.8	457,089	2.8	0.56
05	PRODUCTOS MINERALES	2,343,071	14.3	2,143,030	13.0	0.04
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	823,026	5.0	1,598,867	9.7	-0.32
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	180,269	1.1	922,231	5.6	-0.67
08	PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	24,654	0.2	89,226	0.5	-0.57
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	849,334	5.2	77,593	0.5	0.83
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	1,097,298	6.7	464,519	2.8	0.41
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	170,741	1.0	936,750	5.7	-0.69
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	17,375	0.1	188,602	1.1	-0.83
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	44,819	0.3	213,721	1.3	-0.65
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	422,058	2.6	14,047	0.1	0.94
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	4,822,194	29.4	1,052,119	6.4	0.64
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	248,446	1.5	4,854,795	29.5	-0.90
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	252,326	1.5	1,787,631	10.9	-0.75
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	9,092	0.1	362,426	2.2	-0.95
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	720	0.0	4,975	0.0	-0.75
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	82,666	0.5	343,427	2.1	-0.61
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	246	0.0	3,049	0.0	-0.85
00	INFORMACION NO CORRELACIONABLE	242,110	1.5	140,962	0.9	0.26

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

COLOMBIA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	212,916	1.8	118,698	0.9	0.28
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	2,768,985	23.5	832,916	6.4	0.54
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	63,626	0.5	149,048	1.1	-0.40
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	631,013	5.4	512,867	3.9	0.10
05	PRODUCTOS MINERALES	4,398,543	37.3	384,134	2.9	0.84
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	877,817	7.4	2,297,142	17.6	-0.45
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	407,844	3.5	787,965	6.0	-0.32
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	119,936	1.0	31,078	0.2	0.59
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	17,492	0.1	25,956	0.2	-0.19
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	275,162	2.3	481,185	3.7	-0.27
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	725,000	6.2	656,111	5.0	0.05
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	38,305	0.3	56,147	0.4	-0.19
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	116,776	1.0	137,258	1.1	-0.08
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	152,923	1.3	13,348	0.1	0.84
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	409,745	3.5	986,679	7.6	-0.41
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	264,481	2.2	3,464,057	26.5	-0.86
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	191,991	1.6	1,307,668	10.0	-0.74
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	23,188	0.2	417,133	3.2	-0.89
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	49	0.0	48,860	0.4	-1.00
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	89,794	0.8	167,497	1.3	-0.30
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	789	0.0	1,760	0.0	-0.38
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	1	0.0	183,188	1.4	-1.00
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	1	0.0	1,046	0.0	-1.00

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

COSTA RICA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	253,039	4.8	63,760	1.1	0.60
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	1,325,523	25.1	273,703	4.6	0.66
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	45,795	0.9	10,713	0.2	0.62
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	322,441	6.1	162,292	2.7	0.33
05	PRODUCTOS MINERALES	34,159	0.6	368,754	6.2	-0.83
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	215,244	4.1	670,265	11.3	-0.51
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	155,369	2.9	350,293	5.9	-0.39
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	52,626	1.0	27,148	0.5	0.32
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	41,826	0.8	16,935	0.3	0.42
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	71,256	1.3	301,662	5.1	-0.62
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	627,638	11.9	645,776	10.9	-0.01
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	16,061	0.3	50,134	0.8	-0.51
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	45,742	0.9	87,526	1.5	-0.31
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	52,489	1.0	32,716	0.6	0.23
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	105,744	2.0	467,187	7.9	-0.63
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	1,733,480	32.8	1,682,809	28.3	0.01
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	20,689	0.4	447,871	7.5	-0.91
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	121,215	2.3	168,220	2.8	-0.16
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	4	0.0	1,323	0.0	-0.99
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	48,577	0.9	113,087	1.9	-0.40
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	32	0.0	676	0.0	-0.91

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part.%	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	751,350	16.1	29,917	0.8	0.92
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	1,344,182	28.7	199,465	5.3	0.74
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	20,123	0.4	40,201	1.1	-0.33
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	487,079	10.4	178,942	4.8	0.46
05	PRODUCTOS MINERALES	1,596,131	34.1	294,619	7.9	0.69
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	53,552	1.1	602,747	16.1	-0.84
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	50,171	1.1	250,144	6.7	-0.67
08	PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	2,895	0.1	7,530	0.2	-0.44
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	73,542	1.6	4,793	0.1	0.88
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	15,629	0.3	149,726	4.0	-0.81
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	69,007	1.5	159,570	4.3	-0.40
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	10,900	0.2	23,962	0.6	-0.37
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	22,759	0.5	66,535	1.8	-0.49
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	27,820	0.6	1,893	0.1	0.87
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	39,705	0.8	343,959	9.2	-0.79
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	29,430	0.6	878,367	23.5	-0.94
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	60,918	1.3	314,848	8.4	-0.68
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	623	0.0	53,835	1.4	-0.98
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0	0.0	979	0.0	-1.00
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	20,532	0.4	54,060	1.4	-0.45
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	26	0.0	152	0.0	-0.71
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	0	0.0	82,373	2.2	-1.00

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

GUATEMALA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	39,274	1.3	90,895	1.9	-0.40
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	1,018,343	33.6	155,930	3.3	0.73
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	30,060	1.0	73,291	1.6	-0.42
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	467,389	15.4	257,622	5.5	0.29
05	PRODUCTOS MINERALES	122,024	4.0	509,317	10.9	-0.61
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	310,707	10.3	623,017	13.3	-0.33
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	108,396	3.6	287,830	6.2	-0.45
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	21,622	0.7	14,236	0.3	0.21
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	19,776	0.7	9,986	0.2	0.33
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	54,298	1.8	244,792	5.2	-0.64
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	535,164	17.7	241,047	5.2	0.38
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	19,157	0.6	21,789	0.5	-0.06
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	50,127	1.7	61,176	1.3	-0.10
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	1,534	0.1	5,536	0.1	-0.57
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	119,348	3.9	386,485	8.3	-0.53
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	61,131	2.0	993,720	21.3	-0.88
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	14,852	0.5	533,971	11.4	-0.95
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	4,290	0.1	66,292	1.4	-0.88
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	22	0.0	4,630	0.1	-0.99
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	31,670	1.0	85,505	1.8	-0.46
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	152	0.0	259	0.0	-0.26

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

HONDURAS: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	64,919	6.3	72,923	2.8	-0.06
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	510,166	49.3	109,439	4.1	0.65
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	18,981	1.8	19,378	0.7	-0.01
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	79,180	7.7	241,615	9.1	-0.51
05	PRODUCTOS MINERALES	23,180	2.2	277,887	10.5	-0.85
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	43,146	4.2	329,392	12.5	-0.77
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	7,935	0.8	152,139	5.8	-0.90
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	1,397	0.1	5,333	0.2	-0.58
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	47,692	4.6	13,098	0.5	0.57
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	130,236	12.6	129,276	4.9	0.00
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	40,157	3.9	159,141	6.0	-0.60
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	985	0.1	16,013	0.6	-0.88
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	3,111	0.3	44,958	1.7	-0.87
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	2,356	0.2	2,177	0.1	0.04
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	19,415	1.9	196,703	7.4	-0.82
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	16,600	1.6	496,388	18.8	-0.94
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	3,159	0.3	290,538	11.0	-0.98
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	654	0.1	36,612	1.4	-0.96
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	6	0.0	2,239	0.1	-0.99
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	21,164	2.0	47,331	1.8	-0.38
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	12	0.0	211	0.0	-0.89
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	38	0.0	65	0.0	-0.27
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	491	0.0	2,447	0.1	-0.67

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

MEXICO: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-99	Part. %	Importaciones Promedio 97-99	Part. %	BCR 97-99
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	1,112,268	0.9	1,874,265	1.5	-0.26
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3,763,866	3.1	3,524,119	2.8	0.03
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	62,517	0.1	561,364	0.4	-0.80
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	2,409,561	2.0	1,559,456	1.2	0.21
05	PRODUCTOS MINERALES	9,834,900	8.1	3,385,909	2.7	0.49
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	3,746,597	3.1	8,100,283	6.4	-0.37
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2,946,279	2.4	9,967,949	7.9	-0.54
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	520,809	0.4	972,980	0.8	-0.30
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	540,962	0.4	538,116	0.4	0.00
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	1,184,114	1.0	3,853,443	3.1	-0.53
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	8,943,966	7.4	7,763,771	6.2	0.07
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	510,441	0.4	205,088	0.2	0.43
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	1,595,477	1.3	1,172,935	0.9	0.15
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	892,400	0.7	602,181	0.5	0.19
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	6,359,441	5.2	11,645,470	9.3	-0.29
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	48,526,197	40.0	49,572,361	39.4	-0.01
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	21,210,463	17.5	11,051,994	8.8	0.31
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	3,392,229	2.8	3,582,069	2.8	-0.03
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	10,694	0.0	24,474	0.0	-0.39
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	3,817,442	3.1	1,902,077	1.5	0.33
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	9,794	0.0	14,039	0.0	-0.18
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	46,529	0.0	3,730,740	3.0	-0.98
99	RESERVADA PARA USOS PARTICULARES DEL PAÍS	28,712	0.0	141,128	0.1	-0.66

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

NICARAGUA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	172,936	29.2	30,830	1.9	0.70
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	213,509	36.0	93,010	5.8	0.39
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	2,137	0.4	43,964	2.7	-0.91
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	85,649	14.5	101,846	6.3	-0.09
05	PRODUCTOS MINERALES	6,561	1.1	218,471	13.6	-0.94
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	5,627	0.9	242,423	15.0	-0.95
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2,944	0.5	88,528	5.5	-0.94
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	5,112	0.9	3,605	0.2	0.17
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	16,463	2.8	8,408	0.5	0.32
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	583	0.1	57,683	3.6	-0.98
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	3,917	0.7	48,571	3.0	-0.85
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	2,959	0.5	10,920	0.7	-0.57
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	5,669	1.0	29,406	1.8	-0.68
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	30,206	5.1	752	0.0	0.95
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	4,189	0.7	118,419	7.3	-0.93
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	14,314	2.4	270,846	16.8	-0.90
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	1,071	0.2	177,846	11.0	-0.99
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	10,242	1.7	32,709	2.0	-0.52
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	465	0.1	1,087	0.1	-0.40
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	7,896	1.3	31,339	1.9	-0.60
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	51	0.0	119	0.0	-0.40
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	78	0.0	963	0.1	-0.85

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

PERU: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 98-00	Part. %	Importaciones Promedio 98-00	Part. %	BCR 98-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	174,941	2.9	136,912	1.8	0.12
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	423,539	6.9	486,201	6.6	-0.07
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	60,879	1.0	95,723	1.3	-0.22
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	839,709	13.7	348,283	4.7	0.41
05	PRODUCTOS MINERALES	1,031,693	16.9	844,489	11.4	0.10
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	156,179	2.6	847,923	11.4	-0.69
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	44,619	0.7	489,043	6.6	-0.83
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	8,805	0.1	10,705	0.1	-0.10
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	62,281	1.0	28,065	0.4	0.38
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	29,815	0.5	284,939	3.8	-0.81
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	608,965	10.0	287,897	3.9	0.36
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	3,103	0.1	31,189	0.4	-0.82
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	31,118	0.5	89,884	1.2	-0.49
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	1,361,523	22.3	5,203	0.1	0.99
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	1,159,303	19.0	506,968	6.8	0.39
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	64,874	1.1	1,968,719	26.6	-0.94
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	8,934	0.1	648,657	8.8	-0.97
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	26,831	0.4	157,101	2.1	-0.71
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	687	0.0	2,207	0.0	-0.53
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	18,599	0.3	137,861	1.9	-0.76
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	1,124	0.0	360	0.0	0.52
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	2	0.0	0	0.0	1.00

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

EL SALVADOR: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	46,734	3.0	106,526	3.0	-0.39
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	394,435	25.0	166,283	4.6	0.41
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	13,201	0.8	83,854	2.3	-0.73
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	169,932	10.8	220,987	6.1	-0.13
05	PRODUCTOS MINERALES	61,234	3.9	430,674	11.9	-0.75
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	152,364	9.7	425,027	11.8	-0.47
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	42,859	2.7	207,702	5.8	-0.66
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	6,205	0.4	13,085	0.4	-0.36
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	1,743	0.1	27,678	0.8	-0.88
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	79,176	5.0	158,632	4.4	-0.33
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	401,040	25.4	374,144	10.4	0.03
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	17,451	1.1	32,273	0.9	-0.30
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	6,224	0.4	61,472	1.7	-0.82
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	1,064	0.1	3,486	0.1	-0.53
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	95,033	6.0	253,309	7.0	-0.45
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	64,177	4.1	640,528	17.8	-0.82
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	1,046	0.1	273,331	7.6	-0.99
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	1,588	0.1	55,045	1.5	-0.94
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	11	0.0	3,802	0.1	-0.99
20	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	21,776	1.4	68,799	1.9	-0.52
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	17	0.0	152	0.0	-0.80
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	73	0.0	1,397	0.0	-0.90

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

ESTADOS UNIDOS: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones Promedio 97-00	Part. %	Importaciones Promedio 97-00	Part. %	BCR 97-00
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	10,444,338	1.6	13,015,062	1.4	-0.11
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	23,986,876	3.6	13,488,545	1.4	0.28
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	2,085,128	0.3	1,461,773	0.2	0.18
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	19,050,275	2.9	18,926,081	2.0	0.00
05	PRODUCTOS MINERALES	14,095,252	2.1	80,471,795	8.4	-0.70
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	58,147,513	8.7	56,818,211	5.9	0.01
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	30,161,531	4.5	25,394,258	2.7	0.09
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	2,948,661	0.4	7,545,339	0.8	-0.44
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	6,371,274	1.0	14,818,586	1.6	-0.40
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	18,837,209	2.8	19,273,343	2.0	-0.01
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	20,447,804	3.1	65,278,558	6.8	-0.52
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	911,479	0.1	16,460,449	1.7	-0.90
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	5,401,660	0.8	10,184,183	1.1	-0.31
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	9,909,884	1.5	23,905,965	2.5	-0.41
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	27,648,396	4.2	50,846,746	5.3	-0.30
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	242,865,754	36.5	302,403,876	31.6	-0.11
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	106,034,991	15.9	156,666,057	16.4	-0.19
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	37,515,889	5.6	34,413,304	3.6	0.04
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	2,269,419	0.3	701,906	0.1	0.53
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	10,482,991	1.6	39,273,572	4.1	-0.58
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	1,486,258	0.2	4,573,670	0.5	-0.51
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	14,973,598	2.2	0	0.0	1.00

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica

VENEZUELA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Miles de dólares

SECCION	Descripción	Exportaciones 1999	Part. %	Importaciones 1999	Part. %	BCR 99
01	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	128,376	3.4	198,377	1.5	-0.21
02	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	177,223	4.7	625,322	4.7	-0.56
03	GRASAS Y ACEITES VEGETALES O ANIMALES	12,253	0.3	194,273	1.5	-0.88
04	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS, VINAGRE Y TABACO	218,831	5.8	706,981	5.3	-0.53
05	PRODUCTOS MINERALES	245,931	6.6	422,381	3.2	-0.26
06	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O INDUSTRIAS CONEXAS	547,963	14.6	1,496,830	11.2	-0.46
07	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	348,353	9.3	570,440	4.3	-0.24
08	PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	16,542	0.4	58,959	0.4	-0.56
09	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	3,329	0.1	54,913	0.4	-0.89
10	PASTA DE MADERA; PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	91,998	2.5	524,037	3.9	-0.70
11	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	54,292	1.4	593,331	4.5	-0.83
12	CALZADO; SOMBRESOS Y PARAGUAS	3,466	0.1	110,496	0.8	-0.94
13	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, CERÁMICA Y VIDRIO	82,962	2.2	162,465	1.2	-0.32
14	PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES PRECIOSOS	22,554	0.6	13,124	0.1	0.26
15	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	1,469,708	39.2	1,001,702	7.5	0.19
16	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES	123,061	3.3	4,577,426	34.4	-0.95
17	MATERIAL DE TRANSPORTE	179,975	4.8	1,383,281	10.4	-0.77
18	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN	7,239	0.2	340,098	2.6	-0.96
19	ARMAS Y MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	259	0.0	11,638	0.1	-0.96
20	MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	18,534	0.5	269,447	2.0	-0.87
21	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	4	0.0	1,398	0.0	-0.99

Fuente: Cálculos con base en Base de Datos Hemisférica