

Comercio de mercancías en América Latina y barreras comerciales en los Estados Unidos

Stefania Scandizzo

Introducción

Tanto la teoría como la práctica han demostrado que la integración en la economía mundial es fundamental para el crecimiento económico, el desarrollo y la reducción de la pobreza. Tras los desalentadores resultados de las políticas de sustitución de importaciones, a finales de los 80 y principios de los 90 muchos países latinoamericanos introdujeron significativas reformas de liberalización del comercio, siguiendo una tendencia común en los países en desarrollo. Se redujeron drásticamente los aranceles promedio y la incidencia de las barreras no arancelarias decreció en forma considerable. Actualmente se siguen observando ejemplos de liberalización comercial a través de negociaciones y acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales.

La liberalización en el mundo en desarrollo estuvo acompañada por una mayor liberalización en el industrializado a través de los logros de la Ronda Uruguay y de negociaciones comerciales previas. Sin embargo, a pesar de estos logros, siguen existiendo importantes barreras para el acceso a los mercados. Tanto en los países en vías de desarrollo como en los industrializados, estas barreras afectan con frecuencia los productos agrícolas y el sector manufacturero, donde se emplea un gran volumen de mano de obra. En este sentido, los países en desarrollo parecen tener una ventaja comparativa.

La reciente Conferencia Ministerial celebrada en Doha abre más posibilidades para la liberalización comercial y subraya la importancia cada vez mayor de los países en desarrollo dentro del sistema comercial mundial. Las negociaciones ya se encuentran en marcha en cuanto a la agricultura y los servicios y están por iniciarse las relativas a un mayor acceso a los mercados para todos los productos no agrícolas, las normas de la OMC, las disciplinas de la integración regional, asuntos ambientales y TRIPs¹.

Para América Latina, las barreras comerciales de los Estados Unidos son de particular importancia dado el papel predominante que desempeña este país dentro del comercio regional. Si bien la economía estadounidense sigue siendo una de las más abiertas del mundo, persisten importantes barreras comerciales, en particular en áreas de interés de exportación para Latinoamérica. La liberalización del comercio en estas áreas podría significar grandes beneficios para los países de la región, lo que les permitiría sacar un provecho más pleno de la liberalización.

¹ TRIPs es el acuerdo de la OMC sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Panorama del comercio en América Latina

Durante la última década, las exportaciones en América Latina registraron una tasa anual promedio de crecimiento del 9% (las exportaciones mundiales crecieron un promedio del 6%). Gran parte de este crecimiento es resultado del auge de la exportación en México, cuyas importaciones se incrementaron un promedio de 15% entre 1990 y 2000. El excepcional crecimiento de las exportaciones mexicanas se debe, ante todo, a tres factores: un aumento de las maquiladoras² (que representan casi 50% del total de las exportaciones mexicanas), la creación del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y la fortaleza de la demanda de las importaciones estadounidenses (90% de las exportaciones de mercancías mexicanas va actualmente a los Estados Unidos). México ocupa la posición líder en exportaciones en la región, con un nivel de exportaciones equivalente casi al triple del segundo exportador, Brasil.

Tabla 1: Principales exportadores en América Latina, 2000

	Valor (miles de millones de \$)	Proporción (%) del total de exportaciones de A L			
	2000	1980	1990	1995	2000
México	166,4	16,4	27,7	34,7	46,4
Brasil	55,1	18,3	21,4	20,3	15,4
Venezuela	31,8	17,5	11,9	8,0	8,9
Argentina	26,3	7,3	8,4	9,1	7,3
Chile	18,2	4,3	5,7	7,0	5,1
Colombia	13,0	3,6	4,6	4,4	3,6
Perú	7,0	3,6	2,2	2,4	2,2
Costa Rica	5,9	0,9	1,0	1,5	1,6
República Dominicana	5,7	1,1	1,5	1,6	1,6
Ecuador	4,8	2,3	1,8	1,9	1,4
Trinidad & Tobago	4,6	3,7	1,4	1,1	1,3
El Salvador	2,9	0,9	0,4	0,7	0,8
Guatemala	2,7	1,4	0,8	0,9	0,7
Uruguay	2,3	1,0	1,2	0,9	0,6
Cuba	1,6	5,1	3,5	0,7	0,5
Bolivia	1,5	0,8	0,5	0,4	0,4

Fuente: OMC, Estadísticas Comerciales Internacionales 2001 (salvo para Bolivia: Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial para el año 2000 y Comunidad Andina).

La composición de las exportaciones latinoamericanas se modificó a lo largo de la última década, con una reducción de las exportaciones agrícolas y mineras, compensada por un aumento de las exportaciones de bienes manufacturados. De nuevo es importante considerar el caso mexicano por separado, dada su presencia mucho más fuerte en el sector manufacturero, la cual se hace cada vez más marcada.

² Las maquiladoras son plantas de ensamblaje ubicadas en México, por lo general propiedad de compañías que no son mexicanas, dedicadas a la producción de bienes acabados para ser exportados a los Estados Unidos.

Tabla 2: Composición de las exposiciones mexicanas y latinoamericanas, proporción del total

	América Latina		México	
	1990	2000	1990	2000
Agricultura	27,0%	18,4%	8,1%	2,6%
Minería	33,3%	20,5%	35,9%	9,3%
Manufactura	38,0%	60,5%	56,0%	88,1%

Fuente: OMC, Estadísticas Comerciales Internacionales 2001 e INEGI (Instituto Nacional de Estadística e Informática, México)

Aunque la importancia relativa de las exportaciones de combustible ha decrecido (de 22,7% en 1990 a 14,3% en 2000), el petróleo sigue siendo un importante rubro de exportación. En 2000, 14% de la producción de crudo mundial se verificó en América Latina. Venezuela y México aparecen entre los diez principales exportadores de petróleo en el mundo y entre los cuatro primeros exportadores hacia los Estados Unidos (los dos primeros son Canadá y Arabia Saudita). En 2000, Latinoamérica alcanzó 31% de las importaciones de petróleo hacia los Estados Unidos (incluyendo derivados petroleros), en las que Venezuela y México representan 13% y 12% respectivamente.

Tabla 3 : Principales exportadores de crudo en América Latina, 2000

País	Proporción del total de exportaciones de crudo en América Latina
Venezuela	45,0%
México	28,6%
Argentina	7,6%
Colombia	7,6%
Ecuador	4,5%
Trinidad y Tobago	3,3%
Brasil	1,3%

Fuente: Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) 2001

En la década pasada cambió el destino de las exportaciones latinoamericanas, registrándose un marcado incremento de las exportaciones hacia América del Norte y un aumento un poco menor pero, no obstante, significativo en el comercio dentro de la región.

Tabla 4: Exportaciones de mercancías de América Latina por destino (miles de millones de \$ y %)

	Valor	Proporción	
	2000	1990	2000
Mundo	358,7	100	100
América del Norte	220,1	45,4	61,4
Dentro de América Latina	61,6	14,0	17,2
Europa Occidental	45,0	21,2	12,5
Resto del mundo	30,1	19,4	8,9

Fuente: OMC, Estadísticas Comerciales Internacionales 2001

América Latina es el socio regional de los Estados Unidos que ha registrado el más

rápido crecimiento: entre 1990 y 2000, el total del comercio de mercancías de los Estados Unidos (exportaciones e importaciones) con América Latina aumentó 219% (en comparación con 118 % para Asia, 89% para Europa Occidental, 62% para África y 125% para el mundo en general). En 1990, América Latina representó 13,3% del total del comercio estadounidense, en 2000, la cifra había aumentado hasta 18.8%.³

En 2000, 17,2% de las importaciones hacia Estados Unidos provino de América Latina (el 65% correspondió a México), y 21,7% de las exportaciones de los Estados Unidos se dirigió a América Latina.

México domina el comercio regional con los Estados Unidos, no solo representa dos tercios del comercio regional con este país, sino que también experimenta uno de los más rápidos crecimientos. La Tabla 5 muestra las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos en 2000.

Tabla 5: Exportaciones seleccionadas de América Latina (miles de millones de \$ y %)

País	2000	% de cambio 1999-2000	% de cambio 1990-2000
México	135,9	23,9%	350,0%
Venezuela	18,7	65,5%	96,8%
Brasil	13,9	23,0%	75,9%
Colombia	7,0	11,1%	118,8%
República Dominicana	4,4	2,3%	144,4%
Costa Rica	3,6	-10,0%	260,0%
Chile	3,2	6,7%	146,2%
Honduras	3,1	14,8%	520,0%
Argentina	3,1	19,2%	106,7%
Guatemala	2,6	13,0%	225,0%
Ecuador	2,2	22,2%	57,1%
Perú	2,0	5,3%	150,0%
El Salvador	2,0	25,0%	900,0%
Bolivia	0,3	-25,0%	119,8%*
Total LAC**	71	23,9%	110,1%
Total AL	206,9	23,9%	223,3%
Total mundial	1.216,9	18,8%	145,7%

* % Cambio 1992-2000

** LAC = Latinoamérica y el Caribe, menos México

Fuente: Hornbeck (2001)(menos Bolivia: INE-Bolivia⁴)

³ Tomado de Hornbeck, J.F (2001). "Latin America", Congressional Research Service Issue Brief, Centros de Prensa Extranjera del Departamento de Estado de los Estados Unidos.

⁴ Instituto Nacional de Estadística, Bolivia.

En general, América Latina exporta alimentos, combustibles, productos primarios y minerales e importa bienes manufacturados. La Tabla 6 muestra los primeros 20 rubros de exportación de América Latina hacia los Estados Unidos en 1998 (se excluye México).

Tabla 6: Primeros 20 rubros de exportación de América Latina hacia los Estados Unidos, 1998 (salvo México)

Lugar	Producto	Millones de US\$	% del total
1	Petróleo y derivados	10.251	20.8
2	Vestido	9.051	18.3
3	Frutas y vegetales	2.622	5.3
4	Café, te, cacao y especias	2.318	4.7
5	Pescado	1.976	4.0
6	Hierro y acero	1.668	3.4
7	Calzador	1.377	2.8
8	Metales no ferrosos	1.164	2.4
9	Productos químicos orgánicos	1.009	2.0
10	Bienes manufacturados varios	993	2.0
11	Transacciones y mercancías varias	985	2.0
12	Oro no monetario	944	1.9
13	Equipos de transporte	853	1.7
14	Minerales metalíferos y chatarra	839	1.7
15	Maquinaria eléctrica	790	1.6
16	Gas, Natural y manufacturado	785	1.6
17	Materiales animales y vegetales crudos	673	1.4
18	Azúcares y miel	657	1.3
19	Vehículos terrestres	623	1.3
20	Maquinaria para generación de energía	580	1.2

Fuente: USAID 1999

Política comercial de Estados Unidos

La economía de los Estados Unidos es una de las más abiertas, con un arancel de nación más favorecida promedio de 5,4%. Sin embargo, este país mantiene restricciones sobre muchos productos, entre los cuales se encuentran lácteos, alimentos para animales, chocolate, algunas cervezas y vinos, algodón, maní, jarabes, melaza, queso, trigo, azúcar, textiles, vestido y otros rubros. Además, Estados Unidos utiliza en forma agresiva la retaliación comercial unilateral y las diferentes formas de barreras no arancelarias. Aunque los aranceles promedio son bajos, el régimen arancelario estadounidense se caracteriza por las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria.

Los aranceles superiores a 15% se conocen como *crestas*. Aproximadamente 6% de las líneas arancelarias de los Estados Unidos (311 de 5.000) están por encima del 15%. Las crestas

arancelarias se encuentran en los siguientes sectores: a) agricultura básica, particularmente carne, leche y sus derivados, cereales, tabaco y algodón; b) frutas, leguminosas, vegetales y pescado; c) industria de alimentos; d) productos textiles y vestido; e) calzado, cuero y artículos de viaje; f) área de automóviles, equipo de transporte y productos electrónicos.

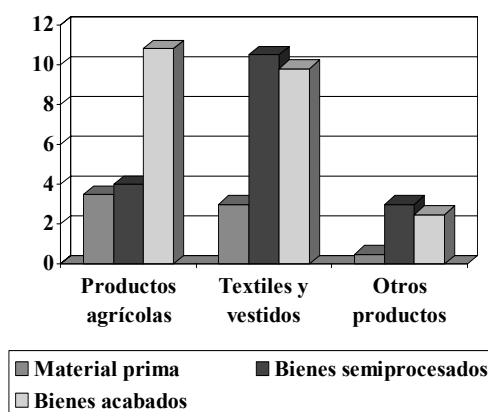
Tabla 7: Aranceles de importación en Estados Unidos por grupos de productos

	Medios (%)	Crestas (%)
Productos animales	6,7	28,0
Agricultura	5,9	173,4
Alimentos, bebidas y tabaco	13,3	350,0
Textiles y vestido	10,2	33,6
Calzado	12,0	48,0

Fuente: SELA (2001), *Asuntos estratégicos*, N° 37

La *progresividad arancelaria* se refiere a aranceles que aumentan con el nivel de procesamiento de un producto. Están presentes particularmente en la agricultura, metales, textiles y vestido y productos madereros.

Figura 1: Aranceles promedio en EE.UU. por etapa de producción, 2000



Fuente: FMI/Banco Mundial

El término *barreras no arancelarias* se refiere a una variedad de prácticas comerciales perturbadoras, que incluyen cuotas de importación, medidas antidumping, subsidios, licencias y requisitos de etiquetaje, certificación y técnicos. La Ronda Uruguay contribuyó a una marcada disminución de las barreras no arancelarias, transformándolas en aranceles en los casos en que no fue posible su eliminación completa. La *arancelización sucia* es la práctica que consiste en calcular aranceles equivalentes superiores al equivalente de las medidas no arancelarias proteccionistas previas. Si bien se observa en mayor grado en Europa, la arancelización sucia en los Estados Unidos ha afectado las importaciones de azúcar y lácteos. Muchos productos

agrícolas todavía se encuentran sujetos al *sistema de cuotas arancelarias*: un arancel en cuota y un arancel mucho mayor una vez que se excede la cuota. Ejemplos de bienes sujetos a cuotas arancelarias son carne, productos lácteos, maní, azúcar, cacao en polvo, chocolate, fórmulas infantiles, mezclas y masas, condimentos, aceitunas, alimentos para animales, tabaco y algodón. Aproximadamente 75% de los productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario y 25% de los bienes manufacturados de origen industrial son afectados por cierto tipo de barrera no arancelaria en los Estados Unidos (SELA, 2001⁵). La OMC estima que 16,7% de todas las importaciones estadounidenses se ve afectado por medidas no arancelarias, lo que se considera una disminución con respecto a los niveles anteriores a la Ronda Uruguay, pero siguen siendo los más altos entre los países desarrollados.

Tabla 8: Frecuencia de barreras no arancelarias centrales⁶ en los países desarrollados

	1993	1996
Australia	0,7	0,7
Canadá	8,3	7,3
Unión Europea	22,1	13,0
Islandia	3,0	0,5
Japón	11,4	9,9
Nueva Zelanda	0,4	0,8
Noruega	5,9	2,6
Suiza	3,6	0,6
Estados Unidos	23,0	16,7

Fuente: OMC (2001), Market Access: Unfinished Business

Cabe mencionar que si bien las medidas de la frecuencia pueden ofrecer una idea de la capacidad de penetración de las barreras no arancelarias, no son medida del efecto proteccionista real de las mismas. La Tabla 9 muestra la persistencia de las barreras no arancelarias centrales que afectan el sector manufacturero estadounidense (observe que los altos valores para textiles y vestido se deben en parte al hecho de que estas cifras se refieren a 1996, cuando apenas estaba comenzando el declive de las cuotas del sector textil y vestido).

⁵ Con base en la Comisión Nacional Comercio Exterior, Republica Argentina, Informe de las barreras a las exportaciones argentinas en el NAFTA, Junio 1999.

⁶ La frecuencia se define como el porcentaje de líneas arancelarias afectadas. Las barreras no arancelarias centrales son restricciones de precios de exportación, cargos variables, acciones antidumping y compensatorias, otorgamiento no automático de licencias, restricciones de importación y otras restricciones cuantitativas.

Tabla 9: Persistencia de barreras no arancelarias centrales que afectan el sector manufacturero, Estados Unidos, 1996

Producto	Frecuencia
Alimentos, bebidas y tabaco	2,8
Textiles y vestido	67,5
Madera y derivados	0,6
Papel y derivados	1,1
Químicos, derivados del petróleo	3,3
Productos minerales no metálicos	3,6
Industrias metálicas básicas	30,4
Productos metálicos fabricados	5,9
Otras manufacturas	1,7
Total de manufacturas	17,9

Fuente: OMC (2001), Market Access: Unfinished Business

En años recientes, el *antidumping* ha sido un tema especialmente polémico en la escena internacional. Como se puede observar en la Tabla 10, los Estados Unidos y la Unión Europea representan el grueso de las iniciativas y medidas antidumping, aunque la práctica también se está haciendo cada vez más común en el mundo en desarrollo. Aunque Estados Unidos aplica en forma extensa las medidas antidumping, más del 80% de ellas está dirigida fuera del Hemisferio Occidental (Tabla 11). El antidumping de los Estados Unidos en América Latina ha estado dirigido históricamente a las importaciones de acero. Actualmente, los derechos antidumping están vigentes sobre importaciones desde Brasil, México, Argentina y Chile.

Tabla 10: Iniciativas y medidas antidumping, países principales que los reportan, 1/1995-6/2001

Parte que reporta	Iniciativas AD	Medidas AD
Unión Europea	230	145
Estados Unidos	220	148
India	189	135
Sudáfrica	155	92
Argentina	151	86
Australia	126	27
Canadá	100	57
Brasil	82	50
Corea	46	28
México	45	51
Resto del mundo	296	172
Total	1640	991

Fuente: OMC (2001) Informe semestral de los miembros del Comité Antidumping

Tabla 11: Derechos antidumping de los Estados Unidos vigentes para el 1° de diciembre de 2001

País afectado	Número de medidas
China	39
Japón	31
Corea	16
Taiwán	19
Italia	13
Francia	10
Canadá	6
Brasil	12
México	7
Argentina	5
Chile	2
TOTAL	239

Fuente: Administración de Comercio Internacional de EE.UU.

Tratamiento preferencial

Estados Unidos otorga preferencia comercial a los miembros del Pacto Andino (excluyendo Venezuela), el Caribe y México. En 2000, más del 74,7% de las exportaciones latinoamericanas ingresó a los Estados Unidos sin pagar aranceles (60% de exportaciones de América del Sur, 65% de exportaciones de la región del Caribe, 39% de exportaciones venezolanas).⁷ Sin embargo, las preferencias tienden a ser otorgadas con respecto a productos que ya están sujetos a aranceles bajos, no a aquellos sobre los que pesan los máximos aranceles.

⁷ CEPAL 2001, *Barreras a las exportaciones latinoamericanas y caribeñas en el mercado estadounidense 2000-2001*.

Tabla 12: Acceso preferencial al mercado estadounidense

Tipo de acuerdo	Condiciones	Países involucrados	Importaciones estadounidenses afectadas
Acuerdos de libre comercio	Acceso libre de impuestos de todos los productos al mercado estadounidense	México (desde 1994), Canadá (desde 1989), Israel (desde 1985)	30% del total de importaciones, 61,5% de importaciones de América Latina
Acuerdos preferenciales (Ley de preferencias arancelarias andinas(ATPA) e ICC (CBI))	Acceso libre de impuestos para la mayoría de los productos	Países de Centroamérica y el Caribe (CBI), Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (ATPA)	3% del total de importaciones, 18% de importaciones de América Latina
Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ⁸	Acceso libre de impuestos para la mayoría de productos, pero muchas excepciones	MERCOSUR, Chile y Venezuela entre 118 economías en desarrollo y transición en esta categoría	11,7% del total de importaciones, 19,8% del total de importaciones de América Latina

Fuente: SELA (1998)

Tabla 13: Crestas arancelarias y tasas de impuestos preferenciales en Estados Unidos, 1999

	No. de países	Aranceles preferenciales promedio (%)	
		Productos con crestas arancelarias	Todos los productos
Tasa de NMF		20,8	5,4
<i>Países preferenciales</i>			
Canadá	1	0,6	0,1
México	1	1,6	0,3
Israel	1	0,6	0,1
Países andinos	4	14,0	1,7
Caribe	22	13,5	1,6
SGP-solo beneficiarios	80	16,0	2,4
Países menos desarrollados	38	14,4	1,8

Fuente: Hoekman, Ng y Olarreaga, Banco Mundial, 2001

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI) del año 2000 reduce la protección para ciertas importaciones de textiles desde el Caribe. En particular, permite la entrada libre de impuestos de bienes producidos con fibras estadounidenses.

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) expiró el 4 de diciembre de 2001 y actualmente está siendo debatida en el Congreso (ha sido aprobada por la cámara baja, pero no por el Senado). El presidente Bush recientemente ha declarado que su primera prioridad es un

⁸ Bajo el Sistema Generalizado de Preferencias, los países desarrollados (como Estados Unidos) ofrecen tratamiento preferencial no recíproco (por ejemplo, sin impuestos o con aranceles menores) a productos provenientes de países en desarrollo. Estados Unidos fue el primer país en otorgar preferencias en virtud del SGP a los países en desarrollo, el SGP de los Estados Unidos se inició en 1976.

acuerdo de libre comercio con Chile y luego se concentrará en la renovación del ATPA.

Las exportaciones andinas hacia los Estados Unidos están dominadas por cinco productos primarios: crudo y derivados refinados del petróleo, café, oro, bananas y carbón bituminoso (para un total combinado de 3,4 mil millones de dólares, lo que representa 52% de las exportaciones andinas). El café, el oro y el carbón están exentos de impuestos, mientras que se ha acordado tratamiento preferencial a la carne y mariscos, frutas y otros productos agrícolas, bebidas y tabaco, materiales no procesados y productos semiacabados, metales preciosos y gemas y algunos productos manufacturados. El arancel *ad valorem* sobre el crudo fluctúa entre 1,3 y 05%. Las exportaciones venezolanas pagan los impuestos aduaneros regulares y se benefician únicamente de los productos incluidos en el Sistema General de Preferencias. Textiles, vestido y calzado no están incluidos en ATPA, solo los bienes producidos con fibras estadounidenses están libres de impuesto. La versión actual de ATPA propuesta en el Congreso incluiría un mayor acceso a la exención de impuestos para bienes producidos con fibras andinas (particularmente interesante para Colombia y Perú).

Dada la estructura de la política comercial de los Estados Unidos y del tratamiento preferencial otorgado por ATPA, las barreras comerciales estadounidenses no representan realmente un obstáculo para las exportaciones andinas tradicionales, sino que se convierten en un problema para los productos de valor agregado. En cualquier caso, dentro de América Latina, los países andinos reciben el tratamiento comercial más preferencial por parte de los Estados Unidos, con la excepción de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). La Tabla 14 muestra la medida de preferencia usada por la CEPAL y el Equivalente *Ad Valorem* (AVE). El AVE es la tasa fiscal promedio aplicada, calculada como el porcentaje de impuestos cobrados sobre el valor total de todas las importaciones que ingresan a los Estados Unidos.

Tabla 14: Tratamiento comercial preferencial de los Estados Unidos

Procedencia de las importaciones	Equivalente <i>Ad Valorem</i> (%)
Mundo	1,64
América Latina	0,87
MMCA (Mercado Común Centroamericano)	5,72
MERCOSUR	2,08
CARICOM	0,83
Comunidad Andina	0,67
NAFTA	0,11

Fuente: CEPAL, América Latina y el Caribe en la Economía Mundial, edición, 1999-2000

Otro parámetro útil es la medida de la preferencia, calculada como la diferencia entre

los impuestos pagaderos en virtud de un sistema de preferencias determinado y el impuesto que se calcularía a falta de preferencias. Como ya se indicó, se tiende a otorgar preferencias a productos que ya tienen bajos aranceles. Un reciente estudio del Banco Mundial (Hoekman, Ng y Olarreaga 2001) señala que, en general, los márgenes de preferencia otorgados a los países en desarrollo son pequeños en cuanto a bienes que presentan crestas arancelarias. Para este tipo de productos, ATPA y los países de la Cuenca del Caribe se benefician en promedio de un margen de preferencia del 45%, mientras que los países del SGP solo se benefician en promedio de un margen del 20%.

Costo del proteccionismo hacia los países en desarrollo

De acuerdo con un reciente estudio del Banco Mundial (Anderson, Hoekman y Strutt, 1999), el proteccionismo comercial provoca pérdidas de bienestar de aproximadamente 260 mil millones de dólares anuales. Se trata de un estimado relativamente conservador que se concentra exclusivamente en las ganancias estáticas de la liberalización. Los costos más elevados provienen, sin que esto sea una sorpresa, del proteccionismo en los rubros agrícolas y textiles. Se estima que las políticas agrícolas de la OCDE tienen un costo de pérdidas de bienestar anuales de 18.900 millones de dólares para los países en desarrollo, mientras que la política textil de esta misma organización tiene un costo para los países en desarrollo de 9.500 millones de dólares al año. Las ganancias netas provenientes de la liberalización de la agricultura en los países industrializados (incluyendo pérdidas para las poblaciones urbanas por el aumento del precio de los alimentos) beneficiarían a América Latina en particular: el estudio señala que la política agrícola de la OCDE implicaría ganancias netas de \$30 per cápita en Latinoamérica, \$1 en el Sur de Asia, \$4 en el Sureste de Asia y \$6 en el África Subsahariana.

Otro estudio reciente elaborado por USDA (2001)⁹, considera no solo los beneficios estáticos sino las ganancias dinámicas de la liberalización económica en el sector agrícola. El análisis de los beneficios estáticos se concentra únicamente en los efectos de la distribución de recursos mientras que las ganancias dinámicas incluyen el crecimiento de la inversión y las ganancias de productividad. El informe concluye que la eliminación de las distorsiones de la política agrícola mundial tendría como resultado ganancias de bienestar mundiales anuales de

⁹ "The Road Ahead: Agricultural Policy Reform in the WTO", ERS Agricultural Economics Report No. 802, May 2001. www.ers.usda.gov/publications/aer802

56 mil millones de dólares. Si bien los países desarrollados serían los más beneficiados de las ganancias estáticas (reciben más del 90% de las ganancias totales), los países en desarrollo percibirían la mayoría de las ganancias dinámicas (74%).

Tabla 15: ganancias de bienestar provenientes de la eliminación de la protección agrícola mundial, en miles de millones de dólares

	Estáticas	Estáticas más dinámicas	
	Ganancias por distribución de recursos	Ganancias por crecimiento de la inversión	Ganancias por productividad más crecimiento de inversión
Mundo	31,1	36	56,4
Países desarrollados	28,5	29,7	35,1
Australia y Nueva Zelanda	1,6	3,4	3,5
Canadá	0,8	1,2	1,4
AELC (EFTA)	1,7	0,1	0,2
UE	9,3	8,2	10,6
Japón y Corea	8,6	5,1	6,2
EE.UU.	6,6	11,8	13,3
Países en desarrollo	2,6	6,5	21,3
China	0,4	1,8	2,23
América Latina	3,7	4,7	6,1
México	-0,2	0,1	1,6
Otros países asiáticos	1,5	0,3	5,11
Países surafricanos	0,3	0,5	0,8
Resto del mundo	-3,1	-0,4	5,4

Fuente: ERS, USDA (2001)

Industrias de interés particular para América Latina

1. Agricultura

Aunque la importancia relativa de las exportaciones agrícolas ha disminuido, en 2000 todavía representaron 18,4% de las exportaciones de América Latina, de las cuales, 32,8% estuvieron dirigidas a América del Norte. Las exportaciones latinoamericanas hacia América del Norte, de hecho, ascendieron a 21.700 millones de dólares, con un 8% promedio de aumento anual en los últimos 10 años. Como se puede observar, América Latina tendría mucho que ganar de la liberalización comercial en la agricultura. La Ronda Uruguay alcanzó algunos logros, reduciendo los aranceles y subsidios a la exportación de los países desarrollados en 36% y alcanzando la arancelización (substitución de barreras no arancelarias por aranceles más transparentes). Sin embargo, tal como se indicó, la arancelización no siempre implicó una protección menor o equivalente, pues con tasas arancelarias en ocasiones más altas que las anteriores implicó protección. Además, la liberalización comercial supondría beneficios en particular para Argentina, Brasil, Colombia y Chile.

2. Textiles y vestido

El rubro del vestido representó 6,3% de las exportaciones latinoamericanas para el año 2000, 94,3% de las cuales fueron hacia América del Norte. El sector ha sido muy dinámico. Las exportaciones de vestido en América Latina representan ahora 11,4% de las exportaciones mundiales en este rubro, con tasas de crecimiento anual de 20% durante la última década. Las importaciones de Estados Unidos desde América Latina crecieron los últimos diez años a un ritmo anual de 10%. En 1996 México reemplazó a China como el principal proveedor de textiles de los Estados Unidos. Más de 30% de las exportaciones de vestido hacia los Estados Unidos proviene de América Latina, con un valor de 20 mil millones en 2000. La región del Caribe y de Centroamérica suministran 15% del rubro de vestido en los Estados Unidos, mientras que México sufre el 14%.

Actualmente la Iniciativa de los países de la Cuenca del Caribe y ATPA permiten la entrada libre de impuestos solo de bienes textiles producidos con fibras estadounidenses. El acuerdo ATPA que actualmente está sobre la mesa de negociaciones incluiría acceso libre de impuestos también para bienes producidos con fibras andinas, lo que beneficiaría a Colombia y Perú. El Acuerdo de la OMC sobre Textiles y el Vestido de 1995 (ATC) exigía la eliminación progresiva de las barreras comerciales en textiles y vestido para 2005. Sin embargo, los países desarrollados, en particular los Estados Unidos, fueron acusados de *diferimiento*, es decir, posponer la liberalización en productos más importantes y sensibles, y de hacer un uso excesivo de las medidas de salvaguarda. El resultado es que todavía no habrá de percibirse la mayoría de los beneficios de la liberalización. También cabría mencionar que la liberalización total de la industria textil significaría una pérdida de la posición comercial preferencial que los países andinos y del Caribe tienen en el rubro textil, con respecto a los exportadores asiáticos, lo que implicaría pérdidas de participación en el mercado de los Estados Unidos.

3. Acero

El hierro y el acero actualmente representan 2,4% de las exportaciones de América Latina; esta región, a su vez, representa 6% de las exportaciones de acero en el mundo y 18,4% de las importaciones de acero estadounidenses: los principales exportadores latinoamericanos de acero son Brasil, México, Argentina y Venezuela, con México a la cabeza como exportador hacia los Estados Unidos. Aunque la Ronda Uruguay tuvo éxito en eliminar muchas medidas “de zonas grises” en política comercial, el comercio del acero sigue rigiéndose por una serie de restricciones. Un gran número de medidas antidumping han sido aplicadas a las importaciones de acero de Estados Unidos, lo que, en América Latina, afecta las exportaciones desde Argentina, Brasil y México. En 1999 la industria del acero brasileña aceptó un acuerdo para reducir las exportaciones de acero laminado en caliente hacia los Estados Unidos, lo que en efecto constituyó una restricción voluntaria a las exportaciones. El gobierno del presidente Bush

acaba de decidir¹⁰ imponer aranceles de hasta 30% a las importaciones de acero para los próximos tres años. Si bien estas restricciones no se aplicarían a importaciones provenientes de México (en virtud del NAFTA), ni a Argentina (gracias a las exenciones para los países en desarrollo que exportan pequeñas cantidades de acero), por lo menos algunas exportaciones brasileñas sí se verían afectadas.

Observaciones finales

Aunque la economía estadounidense es una de las más abiertas del mundo, todavía subsisten medidas proteccionistas en muchas áreas. Estos sectores protegidos tienden a ser de especial interés para los países en desarrollo y para América Latina en particular. Aunque existen acuerdos preferenciales entre los Estados Unidos y muchos países de la región, estas sensibles áreas tienden a permanecer fuera de estos acuerdos, lo que disminuye los beneficios potenciales de dichos acuerdos. El éxito del ALCA dependerá mucho de la postura de los Estados Unidos en cuanto al desmantelamiento de estas barreras comerciales.

Bibliografía

- Anderson, Kim, B. Hoekman y A. Strutt, 1999. "Agriculture and the WTO: Next Steps", revisión de un trabajo presentado en la Segunda Conferencia Anual sobre Análisis de la Economía Mundial, Avernoes Conference Center, Helnaes, Dinamarca.
- Banco Mundial (2000). *World Development Indicators*.
- Banco Mundial (2001). *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*.
- CEPAL (2001). *Barriers to Latin American and Caribbean Exports in the US Market 2000-2001*.
- CEPAL (2001). "Market Access and Tariff Policies in the Industrialized Countries", capítulo 10 of *Latin America and the Caribbean in the World Economy*, edición 1999-2000.
- Comunidad Andina (2001). *Series Estadísticas de la Comunidad Andina 1991-2000*, <http://www.comunidadandina.org/estadisticas.asp>
- FMI y Banco Mundial, (2001). *Market Access for Developing Countries' Exports*.
- Hoekman, Bernard, F. Ng y M. Olarreaga, 2000. "Tariff Peaks in the Quad and Developing Countries' Exports", Development Research Group, World Bank.
- Hornbeck, J.F (2001). "Latin America", *Congressional Research Service Issue Brief*, US Department of State Foreign Press Centers.
- INE-Bolivia (1999). *Información Estadística*, <http://www.ine.gov.bo/>
- INEGI-México (2001). "Exports and Imports Value, by Economic Activity, 1990-2000", *Economic Statistics*. <http://www.inegi.gob.mx/estadistica/ingles/economia/fieconomia.html>

¹⁰ 5 de marzo de 2002.

- Latin American Energy Association, Energy Economic Information System (2002). *Energy Statistics*, <http://www.olade.org.ec/sieehome/estadisticas.htm>
- Organización Mundial del Comercio (2001). *International Trade Statistics 2001*.
- Organización Mundial del Comercio (2001). *Market Access: Unfinished Business – Post Uruguay Round Inventory (Special Study No. 6)*.
- Organización Mundial del Comercio (2001). *Semi-Annual Report of Members to Antidumping Committee*.
- SELA (1998). *Perspectives of the Latin American and Caribbean Countries in the FTAA*, SP/DRE/Di No 27-98.
- SELA (2001). *Strategic Issues*. No.37.
- SELA (2001). *The Andean Community vis-à-vis the FTA: Implications and Opportunities*, SP/CL/XXVII.O/Di N°1-01.
- SELA (2001). *The MERCOSUR and Chile vis-à-vis the FTA: Implications and Opportunities*, SP/CL/XXVII.O/Di N°2-01.
- USAID (1999). *US Merchandise Trade with Latin America and the Caribbean*.
- USDA (2001). *The Road Ahead: Agricultural Policy Reform in the WTO*, ERS Agricultural Economics Report No. 802.
- UNCTAD (2000). *Agricultural Trade Barriers, Trade Negotiations, and the Interests of Developing Countries*, paper prepared by Hans Binswanger and Ernst Lutz for the High level Round Table on Trade and Development, Directions for the Twenty-first Century, Bangkok 12 February 2000.
- United States International Trade Administration, Import Administration (2001). *Antidumping and Countervailing Duties Statistics*, <http://ia.ita.doc.gov/stats/iastats1.html>