

CICLO DE SEMINARIOS 1994
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

**Tratado de
Libre Comercio
de America del Norte**

**Eduardo Bianchi
Jorge Robbio**



**Universidad de
San Andrés**

Sem.
Eco.
94/11

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRES
BIBLIOTECA



Universidad de San Andrés

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Tratado de Libre Comercio de America del Norte:
desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil

Eduardo Bianchi (C.E.I.)
Jorge Robbio (I.D.I.)

Universidad de
San Andrés

CICLO DE SEMINARIOS 1994
Cuaderno 5/94

Día: Martes 5 de abril

9:00 hs.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE:
DESVIO DE COMERCIO EN PERJUICIO
DE ARGENTINA Y BRASIL (*)

EDUARDO BIANCHI (CEI) (1)
JORGE ROBBIO (IDI) (2)



Universidad de
San Andrés

- (1) CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.
- (2) INSTITUTO PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL
Fundación Unión Industrial Argentina (FUIA)

(*)El presente trabajo es resultado del Convenio entre el CEI y la FUIA, en el marco del Proyecto PNUD ARG 87/014

NOTA DE AGRADECIMIENTO

Para la realización de este trabajo fue necesario involucrarse con un volumen considerable de información de base. Esta tarea, tediosa por momentos, pudo simplificarse en gran parte con la ayuda del equipo de consultores en informática del Centro de Economía Internacional (CEI). Es por ello, que los autores quieren expresar su especial agradecimiento a Fabiana Reami, Graciela Bosco y Alejandro Danylyszyn por haberles allanado el camino. Del mismo modo, se agradece la colaboración de la Sra. Iris de Rey en la recopilación de una parte de la información. Por último, los autores agradecen los valiosos comentarios de sus colegas del CEI y del IDI.

Universidad de
San Andrés

INDICE

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| I. INTRODUCCION..... | 1 |
| II. BREVE DESCRIPCION DEL COMERCIO BILATERAL DE ESTADOS UNIDOS CON ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO..... | 3 |
| III. INDICADORES DE SIMILITUD ENTRE LOS PERFILES EXPORTADORES..... | 5 |
| IV. ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS EN LOS CUALES MEXICO COMPITE CON ARGENTINA Y BRASIL..... | 12 |
| V. SECTORES Y VALOR DEL COMERCIO POTENCIALMENTE AFECTADOS POR EL INGRESO DE MEXICO AL TLC..... | 19 |
| VI. CALCULO DEL DESVIO DE COMERCIO PARA ARGENTINA Y BRASIL..... | 25 |
| VII. CONCLUSIONES..... | 29 |
| NOTAS..... | 32 |
| CUADROS..... | 34 |
| ANEXO I..... | 61 |
| ANEXO II..... | 70 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 75 |

I. INTRODUCCION

El objetivo del presente trabajo es intentar una evaluación ex-ante del impacto que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los Estados Unidos, Canadá y México tendrá sobre las exportaciones argentinas y brasileñas dirigidas hacia el mayor de los tres mercados protagonistas del acuerdo: los Estados Unidos de Norteamérica.

Aunque no es objetivo principal de este escrito, cabe realizar una breve reseña de los motivos que condujeron a cada una de las naciones a la firma del Tratado. La meta obvia del TLC es la consecución del libre comercio entre las naciones firmantes, sin embargo, cada una de ellas parece arribar a ese objetivo por distintas y muy específicas razones.

Para entender las diferencias en las estrategias comerciales conviene tener presente ciertos datos acerca de la estructura económica de las naciones involucradas. Existe una marcada diferencia de tamaño económico entre los Estados Unidos y los otros dos integrantes del TLC. Los EE.UU. producen cerca del 85% del producto regional y contienen cerca del 70% de los habitantes de la zona; por otra parte el PBI per cápita mexicano es cerca del 12% del PBI per cápita promedio de las otras dos naciones.

La característica común entre México y Canadá es tener su principal mercado de exportación en el otro socio del TLC, que al mismo tiempo es un importantísimo proveedor de capital externo.

El principal incentivo que condujo a los Estados Unidos a la negociación del Tratado parece ser de naturaleza geopolítica. Si a través del TLC México consolida las reformas económicas que, al menos desde la óptica del discurso oficial, parecen haberla embarcado en un sendero de crecimiento equilibrado y estabilidad de precios, los EE.UU. se habrán asegurado una frontera sur estable y que, poco a poco, perdería su carácter de principal fuente de inmigración ilegal hacia el territorio norteamericano. El gobierno mexicano, por su parte, al lograr la distinción de socio comercial preferencial de los EE.UU. consigue un importante aval externo para la política de reformas que está llevando adelante pero, más importante que esto, logra la garantía de acceso irrestricto (si el TLC se cumpliera de acuerdo a lo negociado) a su principal mercado comprador en un mundo de proteccionismo creciente y emergencia de bloques económicos. Frente a la decisión de estas dos naciones de comenzar las tratativas, la peor elección para el Canadá hubiese sido la de abstenerse de participar en las negociaciones. Esto por un doble motivo: la necesidad

de defender el valor de las concesiones obtenidas en su anterior Acuerdo de Libre Comercio con EE.UU. y las potenciales ventajas en el acceso al territorio mexicano que podían derivarse del mismo TLC.

De este modo, la garantía en el acceso a un mercado importante es uno de los datos relevantes por detrás de las negociaciones y tratar de evaluar en que medida ese acceso preferencial puede resultar en consecuencias negativas para economías como la argentina y la brasileña fue el interrogante inicial que dió origen a este trabajo.

Para este análisis se partió de la idea de una mayor similitud estructural entre las economías de Argentina y Brasil con la de México, frente a los otros dos integrantes del TLC. Se trabajó, entonces, sobre la hipótesis de que el mayor impacto en términos de desvío de comercio sería el provocado por los bienes mexicanos en el mercado estadounidense en perjuicio de los productos argentinos y brasileños.

Con este fin se realizaron distintas aproximaciones al tema, operándose con distintos criterios de agregación de la información de base, para lo cual también se utilizaron diversas herramientas analíticas. Se cuantificaron, en primera instancia, montos de exportaciones potencialmente comprometidas por el TLC sobre la base de criterios que se explicitan en el cuerpo principal del texto. Se realizó, también, un esfuerzo de identificación de los sectores más sensibles al Tratado, tanto por su patrón exportador como por la estructura arancelaria que en ellos enfrenta México y que, idealmente, será desmontada (progresivamente) una vez que el TLC entre en vigor. Finalmente, se efectuó una estimación de desvío de comercio para Argentina y Brasil, así como otros cálculos adicionales útiles para prefigurar las consecuencias de un hipotético acceso de esos países al bloque económico del norte. En el Anexo I, por su parte, se repasan algunos elementos básicos de la teoría de las uniones económicas, dirigidos en particular a aquellos menos familiarizados con los conceptos de creación y desvío de comercio.

Como última observación de esta Introducción, cabe explicitar los límites de lo realizado. Lo aquí presentado, en última instancia, es un conjunto de cuantificaciones sectoriales del eventual efecto impacto del Tratado. No se tuvieron en cuenta las consecuencias dinámicas del TLC, como modificaciones en las tasas de crecimiento de las naciones del Tratado, o cambios en los flujos de inversión. Tampoco se trabajó con un modelo de equilibrio general, de modo que los resultados agregados son siempre suma de resultados parciales que ignoran su mutua interacción.

II. BREVE DESCRIPCION DEL COMERCIO BILATERAL DE ESTADOS UNIDOS CON ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO.

Durante 1992 los Estados Unidos exportaron bienes por 425 miles de millones de dólares e importaron por 546 miles de millones de dólares. De este modo, el saldo comercial fue un déficit de 121 miles de millones de dólares, con lo que se mantiene el resultado negativo que se viene registrando, de manera ininterrumpida, desde el año 1976, tal como se aprecia en el Cuadro N° 1. Más aún, si se descarta por atípico el año 1975, a partir de 1970 suman 21 los años de balance comercial ininterrumpidamente negativo.

Por otro lado, estudiando por separado el resultado del intercambio estadounidense con cada uno de los países objeto del análisis de este trabajo, Argentina, Brasil y México, se advierte un resultado de idéntico signo al global (deficitario para los Estados Unidos) con el Brasil desde 1981 y con México desde 1982, aunque con este último país la secuencia se interrumpe en el año 1990. La Argentina, en tanto, registra superávits más esporádicos y de menor valor (como corresponde a su menor peso económico), reduciéndose la serie de años con balance positivo al lapso 1984/1990, si se exceptúa 1986, año en el que el intercambio con los Estados Unidos estuvo prácticamente equilibrado.

Por otra parte, si se calcula la participación promedio de los tres países en las exportaciones de los Estados Unidos (esto es, su importancia relativa como clientes) para el lapso 1980/92, se encuentra que, en orden decreciente, aquella es:

| <u>País</u> | <u>%</u> |
|-------------|----------|
| MEXICO | 6,6 |
| BRASIL | 1,5 |
| ARGENTINA | 0,5 |

Obviamente, entre el 5 por mil de Argentina y el 6,6% de México la diferencia es harto significativa. Tal es así que México ocupa el puesto de tercer cliente norteamericano, por detrás de Canadá y el Japón, mientras que nuestro país ha oscilado en los últimos años entre los puestos treinta y tres (33) y treinta y nueve (39). Brasil, por su parte, fluctuó entre las posiciones catorce (14) y diecinueve (19).

En el caso de la Argentina, la baja participación promedio se ve acentuado por su mayor variabilidad (ver Cuadro N° 2) la cual, medida por el cociente entre desvío estándar y promedio, arroja un valor de 0,48 frente a 0,18 de México y sólo 0,15 del Brasil.

Si se analiza a los mismos tres países en su función de proveedores de los Estados Unidos, se observa que México está al frente de los tres con una participación promedio del 5,5% de ese mercado frente a un 1,9% del Brasil y sólo 0,3% de Argentina. Nuevamente, la relación entre desvío estándar y promedio para el período 80/92 tiene a la Argentina con el valor más alto, 0,20, el doble del de México. Brasil, por su parte, exhibe un "ratio" de 0,16.

Hasta aquí las tres economías vistas desde el mercado estadounidense. Si se invierte la perspectiva se aprecia que los Estados Unidos han aumentado su importancia como destino de los productos mexicanos prácticamente de un modo ininterrumpido desde 1981, tal como lo demuestra el Cuadro N° 3. A partir de ese año, recuperándose de una fuerte caída de aproximadamente 14 puntos porcentuales respecto de 1979, el mercado estadounidense exhibe una recuperación de casi 18 puntos porcentuales, alcanzando en 1991 la máxima participación histórica desde 1970: 74.5% del total de las exportaciones mexicanas.

Para la Argentina, en cambio, la importancia de los Estados Unidos como adquirente de sus ventas externas, ha fluctuado entre el 10% y el 14% del valor total de sus exportaciones. Brasil, por su parte, muestra en la última década una dependencia del mercado estadounidense de alrededor del 24%. Cabe observar que, en materia de importaciones, la importancia porcentual de los EE.UU. como proveedor del Brasil es aproximadamente proporcional a su participación como destino de las exportaciones, mientras que en el caso argentino está entre 1,3 y 2 veces por encima de su importancia porcentual como cliente.

Estas cifras en parte explican el interés de México en las negociaciones por un TLC, por una parte, y la desigual importancia que tendrían para Brasil y Argentina el acceso al Tratado, por la otra.

Dos hechos se destacan luego del examen de estos datos, la profunda inserción de los exportables mexicanos en el mercado estadounidense y la relativamente escasa significación de los productos argentinos en el mismo, así como el comportamiento

altamente errático de nuestro país en el acceso al principal mercado del TLC. Brasil queda en una posición intermedia, con lazos comerciales más estables y de mayor significación aunque muy por detrás de México en lo que a intensidad del vínculo se refiere.

III. INDICADORES DE SIMILITUD ENTRE LOS PERFILES EXPORTADORES

En esta parte del trabajo se presentarán los resultados de una primera aproximación al intento de identificar aquellos grupos de bienes, de origen tanto argentino como brasileño, que tengan por destino el mercado norteamericano y corran un riesgo mayor de ser sustituidos por productos mexicanos al momento de efectivizarse el TLC.

Primero cabe efectuar un comentario acerca de la información sobre la que se trabajó. La primer etapa de la investigación consistió en la identificación de aquellos productos para los cuales existe presencia simultánea de Argentina y México, por un lado, y de Brasil y México, por el otro, en el mercado estadounidense. Con ese fin, del registro de importaciones estadounidenses incluido en los discos ópticos del National Trade Data Bank (NTDB), del Departamento de Comercio de Estados Unidos, se seleccionaron aquellas líneas tarifarias (10 dígitos del Sistema Armonizado de Nomenclatura Arancelaria) en las que se verificase la presencia simultánea de importaciones, de origen mexicano y argentino, en un caso, y de origen mexicano y brasileño en el otro¹.

De estos productos se eligieron, en una segunda etapa, aquellos cuyas exportaciones, tanto de parte de Argentina como de Brasil, fueran "significativas", considerando las líneas tarifarias para las cuales el valor promedio para el período 1989-1992 fuera igual o superior a los 50.000 dólares. Este criterio no fue simétrico para México porque se consideró que para este país hacía falta ver primero la estructura arancelaria que enfrentaban sus exportaciones a los Estados Unidos, dado que podía ocurrir que las barreras arancelarias y no arancelarias fueran lo suficientemente efectivas como para minimizar el acceso de México a algunos mercados. Si éste fuera el caso, entonces, estaríamos en presencia de una competencia "potencial" de parte de México que, a partir de la preferencia arancelaria que le significaría su ingreso al NAFTA, podría amenazar los flujos comerciales procedentes de Argentina y Brasil.

El período elegido cubre solamente los cuatro años mencionados porque es el máximo lapso para el cual existe información agregada según el Sistema Armonizado en el NTDB.

Cabe recordar, a este respecto, que el registro de importaciones de Estados Unidos, previo a 1989, está organizada bajo otra nomenclatura, la Tariff Schedules of the United States (TSUS). Asimismo, a diferencia de otros trabajos, se optó por un periodo de varios años como objeto de análisis, en lugar de un único año, en parte porque lapsos mayores permiten observar comportamientos promedio, suavizando así la incidencia de fenómenos atípicos (puntos extremos), y en parte porque los dramáticos movimientos del tipo de cambio real que vivió la economía argentina durante los últimos años invalidan la representatividad de las cifras de un año en particular.

Las cifras de comercio utilizadas están expresadas en valores FOB, y corresponden a las importaciones para consumo, es decir productos ingresados y efectivamente desaduanados.

Con el criterio apuntado se identificaron un total de 817 posiciones arancelarias pertenecientes a 75 capítulos, para la Argentina, que sumaron para el lapso señalado un valor promedio de aproximadamente dólares 1.069 millones. En el caso brasileño se detectaron 2.188 posiciones arancelarias correspondientes a 89 capítulos por un valor promedio de dólares 6.543 millones. Conviene efectuar algunas consideraciones sobre la representatividad de esas cifras. Tal como se aprecia en el Cuadro Nro.4, el monto de exportaciones argentinas hacia los EE.UU. que se superponen con las de origen mexicano son el 82% del total de las ventas dirigidas hacia ese mercado, mientras que las 817 posiciones arancelarias significan solamente el 24% del total de posiciones involucradas. En el caso brasileño las proporciones son similares: los dólares 6.543 millones de ventas traslapadas con las mexicanas son el 87% del total, e ingresan al mercado norteamericano a través del 34.4% del total de líneas tarifarias.

De los 75 capítulos del par Argentina-México a los efectos del análisis se dejaron 14 de lado por contener sólo una o dos posiciones arancelarias. En el caso Brasil-México fueron apartados 19 de los 89 capítulos, todos ellos por presentar solamente una o dos posiciones arancelarias. Asimismo, se dejaron de lado los capítulos 97 y 98. El primero por estar dedicado a las transacciones de objetos de arte, y el segundo porque por este capítulo circulan los bienes semiterminados de origen norteamericano que son ensamblados en territorio mexicano en las plantas que conforman el sector conocido como "maquila", y que luego retornan a los EE.UU. dónde solo pagan al ingresar aranceles sobre el valor agregado en territorio mexicano. La diferencia en los montos involucrados da una idea de la importancia específica que este capítulo tiene para la economía

mexicana: para el lapso considerado y las partidas seleccionadas el promedio anual de México fue superior a los dólares 1.027 millones, en tanto Argentina registró operaciones por un monto anual promedio levemente inferior a los dólares 13 millones.

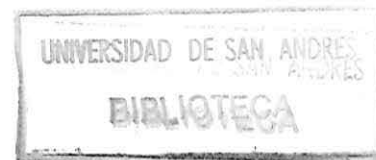
El examen al que fueron sometidas los capítulos seleccionados se describe a continuación. Se trabajó a partir de la idea básica de que es posible establecer un ordenamiento o "ranking" de los capítulos, a partir del grado de similitud existente entre los perfiles exportadores (o importadores, visto desde el mercado norteamericano) de los países analizados dentro de cada capítulo. A partir de la característica común a todas las posiciones seleccionadas de un capítulo cualquiera de presentar simultáneamente importaciones provenientes de cada par de países, es posible diferenciar grados de semejanza o diferencia en las estructuras de cada capítulo. Así, para un grupo de posiciones arancelarias seleccionadas de acuerdo con los criterios ya expuestos, Argentina puede presentar un mayor peso del valor exportado en cierto subconjunto de líneas tarifarias muy diferente a otro en el que se destacan las exportaciones mexicanas, de modo que la posibilidad de sustitución en el capítulo correspondiente a esas posiciones se aminorará.

De este modo, para una pareja de países, por ejemplo, Argentina y México, y un subconjunto de posiciones arancelarias elegidas pertenecientes a un capítulo dado en el cual ambas naciones registran exportaciones hacia el mercado estadounidense, es posible calcular algunos indicadores que mensuren el mayor o menor grado de similitud o sustituibilidad entre los dos conjuntos de bienes (el argentino y el mexicano). Con este fin se utilizaron dos indicadores alternativos : un índice de similitud del patrón de las exportaciones, que se debe a Kreinin y Finger, y el coeficiente de correlación por rangos de Spearman. Cada indicador tiene implícito un criterio específico de similitud o correspondencia y, como se verá, no siempre sus resultados apuntan en la misma dirección.

El índice de similitud de exportaciones se define como:

$$ISE = 100 * \Sigma [\min (a_i, m_j)]$$

donde " Σ " significa suma del término entre corchetes. Como se indicó, se trata de calcular un índice por par de países y por capítulo (más exactamente, para el subconjunto de posiciones seleccionadas de cada capítulo).



Para cada país se mide la participación de lo exportado por cada posición en relación con el valor total de las posiciones elegidas de un capítulo dado. Así, pongamos por caso, la participación de la i-ésima línea tarifaria en el total para la Argentina es "a_i", mientras que para México será "m_i" (obviamente, $\sum(a_i)=\sum(m_i)=1$). El paso siguiente es seleccionar por posición arancelaria el menor entre los valores "a_i" y "m_i", para finalmente sumar los valores así escogidos y multiplicar el resultado por 100 (cien). El resultado es un indicador que fluctúa entre 0 (cero) y 100 (cien), alcanzando esta última cifra cuando existe una similitud total entre los patrones de exportación de las dos naciones (nos referimos, claro está, a las dirigidas al mercado norteamericano a través de las posiciones seleccionadas del capítulo analizado).

El índice de correlación de Spearman, en cambio, requiere para su aplicación que las posiciones seleccionadas sean "ranqueadas" previamente en una doble escala ordinal. En este caso se ordenó a las posiciones por el valor de importación registrado en la misma, obteniéndose un ordenamiento para cada país. De este modo, retomando el ejemplo del par Argentina-México, la i-ésima partida tendrá dos números de orden, uno para cada nación. La diferencia entre ambos números da una idea de la disparidad existente entre ambos ordenamientos, utilizándose el cuadrado de esa diferencia para el cálculo del coeficiente, cuya fórmula es:

$$r_o = 1 - ((6 * \sum(d)^2)/(n^3 - n))$$

siendo "d" la mencionada diferencia y "n" el número de posiciones arancelarias involucradas en el cálculo.

Para cada capítulo, entonces, se obtuvo un valor del índice de similitud de exportaciones y del coeficiente de correlación (r_o). A su vez los coeficientes de correlación fueron sometidos a una prueba de significancia usando un test "t" de Student para las muestras grandes (más de 10 partidas) y de acuerdo a un tabulado específico para las muestras chicas.

Se procedió a agrupar en sendas tablas el ISE y el "r_o" de cada capítulo para cada par de países. El Cuadro Nro. 5 muestra el resultado de este ordenamiento para el caso Argentina-México; en sentido horizontal se leen los encabezados de las tres columnas en las que se distribuyeron los capítulos de acuerdo a su índice de similitud. Aquí se adoptó la convención de caracterizar como "bajos" a los índices ubicados en el intervalo [1,10], los

que pertenecen al rango [11,30] son calificados de "medios" y los superiores a 30 de "altos". Por supuesto, esta convención nace de las ventajas de poseer algún criterio de agrupamiento de las cifras, no existiendo ningún criterio numérico objetivo para establecer un corte entre valores "altos" y "bajos". En sentido vertical aparecen tres filas que corresponden a tres posibles resultados del "ro" : correlación positiva, negativa o cercana a cero. En Cuadro Nro. 6 se aprecia una presentación similar para los capítulos del par Brasil-México.

Dos resultados saltan a la vista en ambas tablas: una mayoría de observaciones se agrupan en el ángulo superior derecho y existen observaciones por fuera de la diagonal suroeste-noreste; esto es, valores altos del índice de similitud de exportaciones pueden estar asociados a coeficientes de correlación negativos, pudiendo presentarse otras combinaciones de resultados que den señales contradictorias. Ante estos resultados se optó por realizar una selección de aquellos capítulos que cumplieren con dos criterios simultáneamente: índices de similitud de exportaciones "altos" y coeficientes de correlación positivos y estadísticamente significativos. De este modo la lista de capítulos se reduce a 12 (doce) para el par Argentina-México y 16 (dieciséis) para el par Brasil-México.

La selección realizada puede interpretarse del siguiente modo: dados dos criterios distintos de asociación o similitud entre las exportaciones de los países bajo análisis, y dado que no existe correlación perfecta entre ambos criterios², se decidió elegir aquellas posiciones agrupadas en capítulos que arrojasen resultados positivos frente a ambos como las más susceptibles de presentar desvío de comercio. Este primer resultado fue calificado mediante el cálculo de un tercer índice. Se trata del índice de ventajas comparativas reveladas de Balassa, indicador que intenta deducir del comportamiento exhibido por los productos en el pasado, una medida de su futura competitividad.

El indicador de competitividad adoptado es:

$$VCR = \{ Q(t)_{ij} + Q(t)_{ij} * [Q(t)_{ij}/Q(t-1)_{ij}] \} * 0,5$$

siendo $Q_{ij} = P_{ij}/P_i$

y donde

$$P_{ij} = x_{ij}/X_j \quad P_i = X_i/X$$

El significado de los símbolos es el siguiente:

VCR = índice de ventajas comparativas reveladas

x_{ij} = exportaciones del bien "j" originadas en el país "i"

X_j = exportaciones del bien "j" originadas en todos los países considerados

X_i = total de exportaciones del país "i"

X = total de exportaciones de todos los países considerados

Aquí "exportaciones" son las importaciones norteamericanas provenientes de Argentina, Brasil y México que, a su vez, son "todos los países considerados". El Q_{ij} es un cociente entre la presencia del país analizado en el mercado de un producto específico y su presencia o participación para el total de los bienes. Cuanto mayor sea el cociente mayor se supone serán las ventajas comparativas o competitividad del país en ese producto. En la primer expresión el Q_{ij} aparece fechado, esto es, la variable es calculada para dos periodos distintos y el VCR resulta ser un promedio, con una calificación, de esos valores.

La calificación es la siguiente: puestos a evaluar cual es el indicador más representativo de la competitividad así definida, si el último valor observado o la tasa de variación entre periodos, aparecen argumentos en favor de uno y otro criterio. Por ese motivo Balassa optó por un promedio simple entre el último nivel y una proyección de este a partir de la tasa de variación registrada (siendo esta última $Q(t)_{ij}/Q(t-1)_{ij}$).

Los lapsos considerados fueron los bienios 1989/90 y 1991/92; trabajar con periodos más alejados en el tiempo no fue posible por el ya mencionado inconveniente de cambio de nomenclador en las estadísticas norteamericanas de comercio exterior.

Conviene explicitar un supuesto fuerte por detrás del uso de este indicador. El desempeño observado de una empresa o sector (porcentaje controlado del mercado, relación entre sus precios y los de sustitutos próximos, etc. etc.) guarda relación con un sinnúmero de variables macro (fluctuaciones del tipo de cambio real, segmentación del mercado de cambios, estado del mercado de crédito en el país de origen, etc.) y sectoriales (mecanismos de subsidios, no solo a la exportación sino a otros elementos que contribuyen indirectamente a la misma, capacitación de mano de obra, tecnología, etc.). De este modo el indicador de ventaja comparativa revelada, en tanto índice de una situación "de facto", recogerá el impacto de todas esas variables y sus variaciones.

No tenemos modo de separar, a este nivel de análisis, cuanto del desempeño exportador de un sector de un país dado es fruto, digamos, de ventajas comparativas derivadas de la dotación nacional de factores y cuanto de medidas sectoriales o choques macroeconómicos. Resta la esperanza de que, en la medida que se trabajó con agregados más amplios, las especificidades propias de un sector o grupo de firmas se diluyan y que el haber empleado un período de análisis de cuatro años permita promediar en el tiempo el impacto de eventuales choques macroeconómicos.

En los cuadros Nro.7 y 8 se han volcado los valores del ISE, el coeficiente de correlación y el índice de ventajas comparativas de Balassa para los capítulos seleccionados de los dos pares de países. Los capítulos se han ordenado de acuerdo al valor del índice de Kreinin - Finger. En los cuadros Nro.9 y 10 la misma información aparece ordenada con un criterio distinto: se han resaltado aquellos capítulos en los que México presenta un indicador de competitividad superior al promedio para las posiciones seleccionadas como un todo. Resulta interesante destacar que los índices de competitividad para Brasil y Argentina en esos mismos capítulos resultan inferiores al promedio del país.

Como conclusión de los cálculos realizados, entonces, las posiciones más susceptibles de padecer desvío de comercio en beneficio de México corresponderían, en el caso Argentino, a los siguientes capítulos : 7 (combustibles minerales), 62 (prendas de vestir y accesorios de vestir, excepto los de punto), 84 (calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, etc. y el 87 (partes y accesorios de vehículos automóviles y tractores). Durante el lapso 89/92 las posiciones involucradas significaron importaciones anuales promedio desde la Argentina y hacia el mercado norteamericano por aproximadamente dólares 290 millones.

En el caso brasileño los capítulos involucrados son: 39 (plástico y sus manufacturas), 62 (prendas de vestir y accesorios de vestir, excepto los de punto), 69 (Productos cerámicos), 73 (Manufacturas de fundición, de hierro o de acero), el 84 y el 87 (como en el caso argentino) y 85 (Máquinas y material eléctrico y sus partes), y, finalmente, el 94 (Muebles). En un año promedio del lapso 89/92 Brasil exportó alrededor de dólares 1.800 millones al mercado norteamericano por esas posiciones arancelarias.

A esta altura del texto conviene resumir y calificar los resultados obtenidos. La idea básica de esta parte del trabajo fue obtener indicadores de similitud y desempeño para los

capítulos y posiciones en los que concurren exportaciones de Argentina, Brasil y México al mercado norteamericano. Estos indicadores nos permiten identificar grupos de productos en los que - de acuerdo a los criterios utilizados - el desvío de comercio sería más probable una vez constituido el TLC. Sin embargo, no son en sí mismos un instrumento apto para estimar ex-ante el valor del desvío de comercio, sino que, más bien, delimitan una masa de valor potencialmente comprometida a raíz de las preferencias que se otorgarán a México.

Existen al menos dos conjuntos de factores que deben ser considerados. El primero, ignorado hasta aquí, es la magnitud y naturaleza de los obstáculos al libre comercio que existen en este momento en la economía estadounidense para las líneas tarifarias consideradas. Si, por ejemplo, los aranceles que enfrenta en la actualidad un producto mexicano son inexistentes o muy bajos y no existen barreras no arancelarias (cupos, antidumping, estándares técnicos, etc.), la implementación del TLC no significará ningún cambio apreciable en la competitividad relativa del bien argentino o brasileño frente al mexicano. Si, en cambio, el producto enfrenta algún tipo de obstáculo para su ingreso al mercado, es de esperar que con la puesta en marcha del TLC esa restricción sea levantada para los bienes mexicanos y aquí sí habrá una clara desventaja relativa para el producto competidor. Por otra parte la economía mexicana puede enfrentar restricciones por el lado de la oferta que le impidan aprovechar el acceso preferencial que le brinde el TLC.

IV. ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS EN LOS CUALES MEXICO COMPITE CON ARGENTINA Y BRASIL

Para los dos conjuntos de líneas tarifarias utilizados anteriormente (817 en el caso de presencia simultánea de Argentina y México y 2.188 para el caso de presencia simultánea de Brasil y México) se obtuvo la información de aranceles y barreras no arancelarias (BNA) de la base TRAINS (Trade Analysis and Information System), desarrollada por la UNCTAD, en la versión de abril de 1992. Para cada línea tarifaria, entonces, se extrajo el arancel que impone Estados Unidos bajo la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) y, cuando correspondía, se la sustituyó por la tasa que este país otorga bajo el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)³.

Por otra parte, para un conjunto de 121 productos, principalmente derivados del petróleo, bebidas alcohólicas, tabaco y jugos de fruta, los aranceles NMF están expresados

como derechos específicos. En estos casos, se estimó el equivalente ad-valorem a partir del precio medio por producto, para el período considerado⁴. A partir de este arancelamiento de los derechos específicos, por un lado, y de las discrepancias en el trato recibido bajo el esquema del SGP⁵, por otro, se constituyó la estructura arancelaria propia que Argentina, Brasil y México enfrentan en los mercados de Estados Unidos que se están analizando.

Una primera imagen de estas estructuras arancelarias y del número de BNA puede apreciarse en el Cuadro N° 4. El arancel promedio⁶ que enfrenta Argentina en estos mercados es de 2.60%, mientras que el de Brasil es de 4.98%. En ambos casos, el arancel promedio resulta aproximadamente el doble del que enfrenta México para cada conjunto de productos, 1,48% y 2,03%, respectivamente. Estos bajos aranceles que enfrenta cada uno de los tres países en los mercados de Estados Unidos son consecuencia tanto del número importante de productos que están gravados con un arancel NMF de cero o muy bajo, como de las importantes preferencias arancelarias que recibe cada uno bajo el SGP.

A su vez, la proporción BNA (el porcentaje de líneas tarifarias a las cuales Estados Unidos les impone barreras no arancelarias sobre el total) indica que, en términos de la cantidad de productos, Argentina se ve menos afectada por este tipo de restricciones que México y Brasil. En particular, para aquellos mercados en los cuales ambos países compiten, Argentina encuentra menos BNA que México. En tanto, en el caso de los mercados donde hay presencia simultánea de México y Brasil, la participación de los productos sujetos a barreras no arancelarias en el total es similar. De todas formas, las proporciones BNA resultantes son notoriamente inferiores al 21% que menciona Olechowski (1987), en el caso de las importaciones totales procedentes de los países en desarrollo para un conjunto de 15 países industrializados (incluido Estados Unidos), en 1984.

A continuación, y con el objeto de poder visualizar en forma más detallada la estructura arancelaria de estos mercados, se procedió a agregar la información básica según diferentes agrupamientos⁷. En primer lugar, el Departamento de Comercio de Estados Unidos clasifica cada línea tarifaria del Sistema Armonizado en dos grandes grupos: productos agropecuarios y productos no agropecuarios. Los primeros incluyen los bienes producidos originalmente a través del cultivo de la tierra o la crianza de ganado, mientras que los de origen no agropecuario abarcan al resto de los productos (manufacturas), incluso los derivados de las actividades pesquera y forestal.

De acuerdo a esta clasificación, entonces, se elaboró el Cuadro N° 11, del cual resalta, por un lado la importancia tanto para Argentina como para Brasil de los productos de origen agropecuario en el conjunto de bienes en el cual cada uno compite con México. Para este país, en cambio, estos productos no ocupan un lugar destacado en las dos canastas de exportación. Así, del total de mercados en los cuales Argentina y México compiten, los productos agropecuarios representan el 28.2% y el 2%, respectivamente, mientras que en el caso de los mercados en los cuales hay presencia simultánea de Brasil y México, la participación de los productos agropecuarios alcanza a 19.2% y 5.3%, respectivamente. En el caso de la Argentina, la importancia de los productos agropecuarios no solo está dada por el valor del comercio, sino también por el número de líneas tarifarias, el 12.7% del total.

Por otro lado, es significativa la diferencia entre los aranceles promedio que enfrenta cada uno de los competidores para el subconjunto de productos agropecuarios. En tanto para Argentina el arancel equivale al 4.28%, el de México se ubica en el 10.13%. Una diferencia similar ocurre entre Brasil y México, aunque es el primero de estos países el que está sujeto a un arancel mayor, 10.09%, frente al 2.58% que corresponde a su competidor. Este comportamiento, en ambos casos, se debe con exclusividad al jugo de naranja, producto que posee un alto derecho específico, con un equivalente ad-valorem de alrededor del 30%⁸, y que, además, no está contemplado en el esquema del SGP. En el caso de la canasta de productos agropecuarios en la cual compiten Argentina y México, el jugo de naranja representa casi el 25% del total exportado por México, con lo cual el arancel impuesto a este producto tiene un alto ponderador. Lo mismo ocurre con Brasil, cuya ventas de jugo de naranja a los Estados Unidos representan también alrededor del 25% del total de productos agropecuarios exportados a este país. En este último caso, el efecto sobre México se diluye por ser más amplia la canasta de bienes agropecuarios en la cual compite con Brasil y, por lo tanto, menor el factor de ponderación. Finalmente, si se excluye el jugo de naranja, el arancel promedio que enfrentarían Argentina y México para la misma canasta de productos agropecuarios sería, para ambos, de alrededor del 4%, mientras que para la canasta en la cual Brasil y México compiten, el arancel promedio alcanzaría a 3% y 1%, respectivamente.

En el caso de los productos de origen no agropecuario, los más importantes para México, no se advierte una diferencia significativa entre los aranceles promedio a los cuales están sujetos ambos pares de competidores. Los niveles de los mismos pueden

considerarse reducidos, si bien en el caso de Brasil el arancel que enfrenta para esta canasta de bienes es casi el doble del de México.

Por el lado de las BNA, la canasta de productos de origen agropecuario en la cual Argentina y México compiten muestra una proporción baja, 1,9% (dos líneas tarifarias) para ambos países, con restricciones en mezclas de frutas y azúcares. En el caso de la canasta Brasil-México, la proporción BNA es más importante, a partir de las aplicadas a las bebidas alcohólicas, chocolates, galletas y, solo para Brasil, jugo de naranja y grasas y aceites de origen vegetal. Este indicador de la gravitación de las barreras no arancelarias, por su parte, no presenta grandes discrepancias entre los pares de competidores para el subconjunto de productos de origen no agropecuario, adoptando valores entre el 5% y el 7%.

En segundo lugar, el Departamento de Comercio de Estados Unidos clasifica las importaciones en base al uso económico de los productos. El resultado de agregar la información básica según este agrupamiento puede apreciarse en los Cuadros N° 12 y 13. Del primero de ellos se desprende que, del conjunto de productos en los cuales Argentina y México compiten, casi el 80% de lo exportado por el primero pertenece a las clasificaciones Alimentos y Bebidas e Insumos Industriales, mientras que el grueso de lo exportado por México, también aproximadamente 80%, se compone de Insumos Industriales y Bienes de Capital. Los aranceles promedio para las diferentes categorías de bienes están por debajo del 5%, con excepción de los correspondientes a Bienes de Consumo, con 6,63% y 5,32% para México y Argentina, respectivamente. Por otra parte, las barreras no arancelarias se hacen presentes, en particular y para los dos países, en Vehículos y Bienes de Consumo en un rango del 11%-13% de las líneas tarifarias involucradas.

Con respecto a los mercados de Estados Unidos donde Brasil y México compiten, la presencia de estos dos países aparece más diversificada que en el caso de la canasta en la cual hay presencia simultánea de Argentina y México. De este modo, para Brasil, la participación más baja corresponde a los Bienes de Capital, con 9.2%, mientras que para México, el mismo lugar lo ocupa Alimentos y Bebidas con el 7.1%. Por su lado, los aranceles promedio que enfrenta México son bajos, mientras que su competidor está sujeto a aranceles promedio relativamente altos en dos categorías de bienes: 9.36% en Alimentos y Bebidas (por la alta ponderación del jugo de naranja) y 7.67% en los Bienes de Consumo (debido, en gran parte, a las tarifas aplicadas a los calzados). Con respecto a

las BNA, se destaca su presencia en Alimentos y Bebidas y Bienes de Consumo, tanto para México como para Brasil, y para este último también en Insumos Industriales. Asimismo, cabe mencionar la menor proporción BNA que registra la categoría Vehículos para ambos países, en comparación con la canasta Argentina-México, lo cual se explica por la mayor diversidad de productos de este tipo.

Finalmente, se utilizó la Clasificación Única de Comercio Internacional (CUCI), Revisión 3, de las Naciones Unidas, para agrupar los datos de comercio, aranceles y BNA, tal cual se muestra en los Cuadros N° 14 y 15, donde se clasificó la información para cada canasta de productos en capítulos de la CUCI.

En el Cuadro N° 14 se puede ver claramente que los productos más importantes para Argentina, del conjunto de aquellos en los cuales compite con México, son: carnes y sus preparados, legumbres y frutas, petróleo y sus derivados, cueros y sus manufacturas y las manufacturas de hierro y acero que, en conjunto, representan alrededor del 60% del total. Por el lado de México, en cambio, el principal mercado de competencia con Argentina, en cuanto al valor del comercio involucrado, está dado por petróleo y sus derivados, con una participación del 53% en el total. El valor total de la canasta de México es tan alto, en comparación con el valor del mismo conjunto de productos para Argentina (8 veces más), que el análisis excluyente de las participaciones de cada capítulo oculta el hecho de que, aunque varios productos tengan una presencia relativa poco significativa para México, sus valores de ventas son, sin embargo, muy importantes si se los compara con los de Argentina. Tal es el caso de, por ejemplo, legumbres y frutas, pescado, manufacturas de hierro y acero, prendas y accesorios de vestir y calzado.

También es de notar que las estructuras tarifarias que afectan a los dos países son bastantes similares, a excepción de legumbres y frutas (nuevamente debido al jugo de naranja), con aranceles promedio de 17.45% y 6.66% para México y Argentina, productos de perfumería, con 0.7% y 7.47%, y prendas y accesorios de vestir, con 16.46% y 8.89%, respectivamente. En cuanto a las BNA, México se encuentra especialmente afectada en hilados y tejidos, equipo de transporte y prendas y accesorios de vestir, mientras que la Argentina las encuentra concentradas en productos químicos inorgánicos, equipo de transporte y calzado. Para este último capítulo, la proporción del 89.5% es particularmente superior al 14% que figura en Olechowski (1987) para los mercados de 15 países industrializados.

Por otra parte, del análisis cuidadoso del Cuadro N° 14 surge una primera aproximación de aquellos productos de origen argentino que podrían verse afectados por el ingreso de México al TLC, esto es, aquellos rubros para los cuales el monto exportado por Argentina es relativamente importante y que, a su vez, muestran una presencia significativa de México, con altos aranceles y/o alta proporción BNA para este último país. Tal es la situación de legumbres y frutas, tabaco, hilados y tejidos, prendas y accesorios de vestir y equipo de transporte.

En cuanto a la canasta de productos en la que Brasil y México compiten, se puede apreciar en el Cuadro N° 15 que los capítulos más importantes para Brasil son varios, a saber: legumbres y frutas, café, te y cacao, petróleo y sus derivados, manufacturas de hierro y acero, maquinaria y equipo generadores de fuerza, equipo de transporte y calzado, los cuales, en conjunto, alcanzan el 58% del comercio total de Brasil para esta cesta de bienes. Para México, en cambio, los capítulos relativamente más significativos son sólo tres: maquinaria y equipo generadores de fuerza, maquinaria y aparatos eléctricos y equipo de transporte, con una participación del 52% en el total. Las estructuras arancelarias, en tanto, no muestran diferencias importantes, a excepción de cuatro capítulos en los cuales el arancel que grava a los productos procedentes de Brasil es bastante superior al que enfrenta México, esto es: legumbres y frutas, bebidas, aceites y grasas, elaboradas, y materias tintóreas, curtientes y colorantes.

En el caso de la presencia de barreras no arancelarias, se destacan sobremanera cereales y sus preparados, bebidas, hilados y tejidos y prendas y accesorios de vestir para los dos países, mientras que en aceites y grasas elaboradas sólo Brasil se ve sujeto a BNA. Por otro lado, haciendo el mismo análisis que para la canasta Argentina-México puede decirse que los capítulos que aparecen como más comprometidos para Brasil por un eventual desplazamiento por parte de México son: legumbres y frutas, tabaco, hilados y tejidos y prendas y accesorios de vestir.

Por último, en los Cuadros N° 16 y 17 se detallan los diferentes tipos de barreras no arancelarias que afectan a las dos canastas de productos, distinguiendo entre lo que se denomina el núcleo fuerte ("hard core") de las BNA y el resto de las restricciones. Entre las primeras se incluyen aquellas barreras que tienen un mayor efecto restrictivo sobre el comercio, tales como las limitaciones cuantitativas, como por ejemplo: las cuotas (globales o bilaterales), las restricciones voluntarias a la exportación (VERs) y las prohibiciones^{9,10}.

De este modo, en el caso del conjunto de productos para los cuales existe presencia simultánea de Argentina y México, se advierte que el primero de ellos enfrenta 7 tipos diferentes de BNA, siendo los derechos compensatorios la medida más importante, no solo por la cantidad de líneas tarifarias sino también por el monto de comercio involucrado. Por su parte, México está sujeto a 8 tipos diferentes de BNA, sobresaliendo la presencia de los derechos e investigaciones compensatorias. Si bien ninguno de los dos países enfrenta restricciones cuantitativas importantes, en cuanto al valor de las exportaciones, México tiene un mayor número de líneas tarifarias afectadas por este tipo de barreras, en especial cuotas y acuerdos de consulta en el marco del Acuerdo Multi-Fibra (AMF)¹¹.

Por otro lado, la canasta de bienes en la cual Brasil y México compiten está sujeta a una mayor cantidad de clases diferentes de BNA, con una presencia más significativa de las barreras cuantitativas, principalmente prohibiciones¹² y las cuotas y acuerdos de consulta contemplados en el AMF. Dentro del segundo grupo de BNA, ambos países se ven particularmente afectados por los derechos compensatorios, aunque para Brasil la barrera no arancelaria más importante, en cuanto al valor del comercio afectado, está constituida por los derechos antidumping.

De acuerdo a lo anterior, entonces, tanto Argentina, como Brasil y México, se encuentran fundamentalmente afectados por las medidas antidumping y compensatorias, lo cual es consistente con el hecho de que Estados Unidos es el país que más aplica este tipo de barreras, a diferencia de, por ejemplo, la Comunidad Europea que utiliza en mayor proporción medidas que involucran algún tipo de control de precios (Olechowski, 1987).

Hasta aquí, entonces, el análisis de la estructura arancelaria estadounidense para las canastas Argentina-México y Brasil-México y de la desagregación de éstas en las diferentes clasificaciones utilizadas, nos permite extraer un conjunto de conclusiones interesantes:

1) A excepción de un grupo reducido de productos, las barreras comerciales que enfrentan los tres países no son muy significativas. De los tres, sin embargo, es Brasil el que está sujeto a mayores aranceles y cantidad de barreras no arancelarias.

2) Se destaca la importancia que tienen los productos de origen agropecuario, tanto para Argentina como para Brasil. Para México, por el contrario, estos bienes tienen una presencia reducida.

3) Argentina y México compiten, especialmente, en Alimentos y Bebidas e Insumos Industriales, mientras que la competencia entre Brasil y México está más diversificada.

4) Los rubros legumbres y frutas, tabaco, hilados y tejidos y prendas y accesorios de vestir aparecen como los más perjudicados para Argentina y Brasil, dado que en estos mercados habría una mejora sustancial en la competitividad relativa de México.

5) Las principales barreras no arancelarias que Estados Unidos aplica a los tres países son los derechos antidumping y los derechos e investigaciones compensatorias.

En la próxima sección trataremos de acotar el valor del comercio de Argentina y Brasil comprometido, así como también los sectores involucrados.

V. SECTORES Y VALOR DEL COMERCIO POTENCIALMENTE AFECTADOS POR EL INGRESO DE MEXICO AL TLC.

Como es sabido, el TLC contempla la eliminación (gradual) de las barreras al comercio sólo entre los Estados Unidos, Canadá y México y, por lo tanto, las mismas se seguirán aplicando a las importaciones procedentes de terceros países. El otorgamiento de estos regímenes preferenciales entre las partes del acuerdo afectará, entonces, la posición competitiva relativa del resto de los países en estos tres mercados. Esta erosión de la competitividad será mayor cuanto más importantes sean las restricciones comerciales que cada uno de los tres futuros socios impone sobre los otros dos, y que serán removidas al efectivizarse el tratado, y cuanto más significativa sea la presencia de uno o dos de ellos en los mercados que se liberan.

En consecuencia, para identificar aquellos mercados de Estados Unidos en los cuales Argentina y Brasil podrían sufrir dificultades por el futuro acceso preferencial de México, la información fue ordenada de tal manera que se pudiera, por un lado, discriminar los mercados en los cuales este último país enfrenta barreras comerciales altas de aquellos en los cuales su participación está menos restringida y, por otro, distinguir también los

productos en base a la mayor o menor presencia de los exportadores mexicanos. De más está decir, por supuesto, que lo que aquí se busca es subrayar el efecto potencial estático o de corto plazo, esto es, el impacto directo de la eliminación de las barreras al comercio, dejando de lado consideraciones sobre el bienestar o las implicancias dinámicas o de largo plazo.

De este modo, se agruparon las líneas tarifarias de acuerdo al arancel que enfrenta México, separando las gravadas por aranceles altos de aquellas afectadas por tarifas reducidas o nulas y considerando, asimismo, la gravitación de las barreras no arancelarias. A tal efecto, se definió como arancel alto a aquel que fuera igual o superior al 5%. Tal como se menciona en Erzan y Yeats (1992.b), se considera que las tarifas por debajo del 5% no tienen efectos comerciales importantes y solo cumplen la función de "estorbar" ("nuisance tariffs").

El resultado de este ejercicio se muestra en el Cuadro N° 18 para el caso Argentina-México y en el Cuadro N° 19 para Brasil-México. De acuerdo a las diferentes posibilidades se plantean los siguientes casos:

A) Líneas tarifarias con un arancel para México igual a 0% y sin BNA.

Este grupo abarca el 61% de los productos de la canasta en la cual Argentina y México compiten, si bien el valor del comercio que representa para cada uno difiere sustancialmente, 51.2% y 30.7%, respectivamente. En el caso de la cesta Brasil-México, los bienes que pertenecen a esta categoría representan el 68,5% del total, en tanto equivalen al 50.1% y 59.3% de lo exportado por cada país, respectivamente. Obviamente, aquí, el impacto de corto plazo del ingreso de México al TLC será nulo, tanto para Argentina como para Brasil, dado que la posición relativa de ambos pares de competidores no se verá alterada una vez puesto en marcha el acuerdo de libre comercio.

B) Líneas tarifarias con un arancel para México mayor a 0% y menor a 5%, sin BNA.

Este conjunto de productos que cubre el 10% de la canasta Argentina-México, representa el 55.8% del valor de las exportaciones de México y el 30.4% de lo vendido por Argentina. Por su parte, abarca el 10,3% del conjunto de bienes en los cuales Brasil y México compiten, con participaciones en las ventas de cada uno de 17.1% y 25.6%, respectivamente. Tal como fuera expuesto anteriormente, entonces, es de esperar que la eliminación, para México, de los aranceles que están por debajo del 5% tenga un impacto

insignificante sobre la competitividad relativa de Argentina y Brasil en estos mercados de Estados Unidos.

De lo visto hasta aquí se desprende un resultado muy significativo: en el 72% de los mercados en los cuales compite con México, Argentina no se verá afectada por pérdida de su capacidad competitiva, por lo menos en cuanto a precios relativos se refiere, mientras que para Brasil la cifra correspondiente es del 76% de su canasta. Para Argentina, este conjunto de productos equivale al 81.6% del valor de sus exportaciones, lo cual ya nos va dando una idea acerca de la magnitud del probable desvío de comercio que puede enfrentar. Para Brasil, en cambio, el conjunto de mercados en los cuales no se alterará su situación equivale al 67.2% de sus ventas, dato que sugiere una mayor exposición a la mejora en la competitividad de México.

C) Líneas tarifarias con un arancel para México menor a 5% pero sujetas a BNA.

En este grupo se incluyen 13 productos para Argentina y 25 para Brasil, que representan el 0.7% (7,7 millones de dólares) y 1.3% (83,7 millones de dólares) del comercio de cada uno, respectivamente. Aquí, el posible efecto sobre la posición competitiva de los productos procedentes de ambos países no viene dado por la reducción arancelaria programada sino por la eliminación de las BNA para los bienes de origen mexicano.

En esta categoría se destacan 4 posiciones arancelarias pertenecientes a partes, piezas y accesorios de automotores con ventas argentinas por 5,7 millones de dólares y brasileñas por 64,9 millones de dólares, en las cuales México enfrenta derechos e investigaciones compensatorias exportando por 317,6 millones de dólares. La falta de información adicional para evaluar la importancia para México de estas BNA (por ejemplo su equivalente ad-valorem) no permite escapar del terreno de la mera especulación para evaluar, en este caso, el efecto de su eliminación sobre Argentina y Brasil.

De todos modos cabe destacar un hecho interesante, el valor medio de las posiciones mexicanas afectadas por BNA está por encima del valor medio de todas las posiciones. Así, para la canasta Argentina-México, el segundo país tiene un valor promedio (valor total dividido por el número total de posiciones arancelarias) de aproximadamente 10.4 millones de dólares, en tanto que para las posiciones sujetas a BNA ese promedio asciende a más de 25 millones de dólares. En la canasta Brasil-México, los valores promedio están en una relación de 6 millones de dólares a aproximadamente 19 millones de dólares.

D.1) Líneas tarifarias con un arancel para México mayor al 5% y una presencia menor a los 50.000 dólares.

En este grupo, Argentina y Brasil se enfrentan a mercados en los cuales la reducción arancelaria que recibirá México es sustancial pero, a la vez, la presencia exportadora de este último país no es significativa. Esta baja participación puede atribuirse a factores del lado de la oferta (por ejemplo, incapacidad productiva para abastecer estos mercados) o bien a la posibilidad de que las barreras arancelarias y no arancelarias presentes sean tan efectivas como para restringir el flujo de bienes de origen mexicano. En este último caso, México sería un proveedor potencial y, por lo tanto, la liberalización del comercio con Estados Unidos le podría significar un mayor acceso a estos mercados, desplazando de este modo a los bienes de origen argentino y brasileño.

Esta última posibilidad, sin embargo, se ve cuestionada por el hecho de que el arancel promedio que enfrenta México en los productos de este grupo es de 14.03%, para el caso de la canasta que comparte con Argentina, mientras que la proporción BNA es baja. Por lo tanto, éstas no parecen ser barreras suficientemente importantes como para, por sí solas, limitar la presencia de México en estos mercados. Argentina, entonces, no parece demasiado afectada por el impacto de corto plazo de la preferencia arancelaria que se otorgará a México en estos productos. En el caso de la canasta en la cual compite con Brasil, este grupo de bienes mexicanos está gravado con un arancel promedio de 11.99% y sujeto a una proporción BNA importante. Sin embargo, la presencia relativa de Brasil es tan abrumadora que se hace difícil pensar también en un desplazamiento de sus productos.

Desde una perspectiva de largo plazo, en cambio, estos mercados podrían verse amenazados en el caso de que el TLC induzca un flujo de capitales que permita a estos sectores mexicanos una mayor capacidad exportadora.

D.2) Líneas tarifarias con un arancel para México mayor al 5% y una presencia mayor a los 50.000 dólares.

En este grupo están, claramente, los productos, tanto de Argentina como de Brasil, que tienen mayor posibilidad de ser desviados por la competencia mexicana. Esto es así porque, por un lado, las barreras arancelarias y no arancelarias que se eliminan son importantes y, por otro, la presencia de México para hacer valer esta mayor competitividad relativa es significativa.

Para Argentina, este conjunto de productos representó, durante los años 1989-1992, un promedio de 169,4 millones de dólares, equivalentes al 15.8% de las exportaciones en las cuales compete con México y un 13% del total de lo vendido a los Estados Unidos durante este período. En tanto, para Brasil, el valor del comercio potencialmente afectado es sustancialmente mayor, 1.802,4 millones de dólares, el 27.5% del valor de la canasta que comparte con México y el 24% de sus exportaciones totales a los Estados Unidos.

Con el objeto de identificar detalladamente los mercados involucrados detrás de estas cifras, la información fue desglosada, tal como se ve en los Cuadros N° 20 y 21, usando nuevamente la nomenclatura CUCI, Revisión 3. En todos los casos, se intentó desagregar cada capítulo, discriminando los productos más importantes, si bien esto no fue posible en aquellos donde había una gran variedad de artículos. Asimismo, para los casos en los cuales solo se encontró un producto por capítulo, se optó por la descripción del primero.

Como se aprecia en el primero de los cuadros mencionados, entonces, el comercio de Argentina que se encuentra potencialmente afectado se concentra, principalmente, en jugos de fruta, tabaco sin elaborar, laminados planos de hierro o acero, prendas y accesorios de vestir y calzado con suela de cuero, los cuales, en conjunto, representan 128,0 millones de dólares o el 75.7% del total del comercio afectado. Del cuadro se desprende también que, a excepción de tomates preparados, jugos de fruta, tabaco sin elaborar, baldosas y losas y prendas y accesorios de vestir, en el resto de los productos México enfrenta un arancel promedio inferior al 10%, mientras que las BNA se concentran en algunos bienes, de los cuales solo prendas y accesorios de vestir es el más importante para Argentina.

Por el lado de Brasil, en tanto, el Cuadro N° 21 muestra una mayor cantidad de productos involucrados, como era de esperar por el monto de su comercio afectado. A pesar de ello, los bienes más importantes, paradójicamente, son sólo dos: jugos de fruta y calzado con suela de cuero que, entre ambos, suman 1.335,2 millones de dólares, equivalentes al 74.1% de las exportaciones de Brasil que se encuentran más expuestas a la mayor competitividad relativa de México. Sin embargo, el último de los artículos mencionados está gravado con un arancel promedio para México de 7.51% y no está sujeto a BNA, por lo cual es de esperar que las exportaciones brasileñas de este bien no esten tan afectadas como las correspondientes a jugos de fruta, para las cuales el arancel promedio que enfrenta México es de 29.22%.

Finalmente, como se dijo al principio de esta sección, la eliminación de las barreras comerciales entre los socios del TLC se hará en forma gradual, durante el lapso de 15 años. En consecuencia, los efectos adversos sobre los flujos comerciales de Argentina y Brasil se harán sentir, no de una sola vez, sino diseminados a lo largo de este período. A fines ilustrativos, entonces, en los Cuadros N° 22 y 23 se discriminó el monto de comercio afectado, tanto para Argentina como para Brasil, en base al cronograma de reducción arancelaria propuesto por los Estados Unidos.

De este modo, se advierte que casi el 70% del comercio de Argentina, que encontramos anteriormente como el más susceptible de sufrir desplazamientos por parte de México, pertenece a productos para los cuales la eliminación completa del arancel por parte de los Estados Unidos llevará 9 años. Mientras que en el caso de Brasil, en este mismo lapso de tiempo se liberará el 65% de su comercio potencialmente afectado. Es interesante contrastar estas participaciones con las que surgen de considerar, en cambio, el conjunto de bienes que verán eliminados por completo sus aranceles ni bien se ponga en marcha el acuerdo, 10.5% y 7.6% del comercio afectado de Argentina y Brasil, respectivamente.

En esta parte, entonces, hemos podido delimitar no sólo el monto de comercio "crítico", sino también los sectores involucrados por un eventual desplazamiento por parte de los exportadores mexicanos. En la próxima sección estos resultados serán comparados con los obtenidos mediante un modelo de simulación.

Adicionalmente, retomando los resultados del análisis por posiciones del Sistema Armonizado, también se distinguió un núcleo de posiciones arancelarias en las cuales el sesgo en favor de los productos mexicanos fuese más acentuado. Con ese fin se analizó la estructura arancelaria de las líneas tarifarias seleccionadas de los 4 capítulos argentinos (27,62,84 y 87) y de los 8 capítulos brasileños (39,62,69,73,84,85,87 y 94). Se seleccionó un nuevo subconjunto de posiciones arancelarias en las que los productos argentinos y brasileños enfrentasen en el mercado norteamericano tarifas ad-valorem iguales o superiores al 5% o barreras no arancelarias (o ambas restricciones a la vez).

Así, el monto de comercio potencialmente comprometido en este subconjunto es de aproximadamente dólares 20 millones para la Argentina y de dólares 229 millones para el caso brasileño. Cabe destacar que en las cifras de monto de comercio comprometido a las que se arribó en las distintas etapas del cálculo, Brasil aparece con valores que superan

aproximadamente entre 6 y 11 veces los montos argentinos, esta cifra se ubica por encima de la proporción que existe entre los valores totales exportados hacia el mercado norteamericano por ambos países (en la que Brasil supera en 6 veces a los valores argentinos).

De todos modos, como se señaló más arriba, estos montos marcan un límite máximo de comercio comprometido y no una estimación de desvío de comercio, cuestión que se abordará en la sección siguiente.

VI. CALCULO DEL DESVIO DE COMERCIO PARA ARGENTINA Y BRASIL

En los últimos tiempos han proliferado en la literatura económica los trabajos que intentan cuantificar los efectos de cambios en las políticas comerciales, tales como reducciones arancelarias. La mayoría de ellos estiman los probables impactos ex-ante, a partir del uso de un modelo de equilibrio parcial, el SMART (Software for Market Analysis and Restrictions on Trade), desarrollado conjuntamente por la UNCTAD y el Banco Mundial, con el objetivo principal de asistir a los países en desarrollo en la elaboración de estrategias alternativas de negociación para la Ronda Uruguay del GATT. Este modelo, que es una versión simplificada del TPSM, el modelo de simulación de política comercial de la UNCTAD¹³, fue utilizado por ejemplo en Erzan y Yeats (1992.a), O'Connell (1992) y Safadi y Yeats (1993).

Este modelo permite el cálculo de los dos principales efectos directos sobre el comercio (creación y desvío) como consecuencia de cambios en las preferencias arancelarias. Suponiendo que j es el país importador, k el país exportador e i el bien que se intercambia, y considerando una reducción del arancel que k enfrenta en el mercado de j , entonces:

a) El efecto de creación de comercio es el aumento en la demanda del país j para el bien i procedente del país k , que resulta de la disminución de precios del bien importado asociada a la menor tarifa. Se supone que el cambio en los aranceles se transmite por entero a los precios. De este modo, la expresión matemática del efecto de creación de comercio para el país k puede escribirse como:

$$(1) TC = \sum M_{ijk} E_{mij} dT_{ijk} / \{(1+T_{ijk}) [1-(E_{mij}/E_{xik})]\}$$

donde:

M_{ijk} = importaciones del bien i por parte del país j procedentes del país k.

E_{mij} = elasticidad de demanda de importaciones del bien i por parte del país j, con respecto al precio (proporción entre el cambio porcentual en la cantidad importada y el cambio porcentual en los precios internos que resulta de la modificación de los aranceles).

T_{ijk} = arancel ad-valorem que aplica el país j al bien i procedente del país k.

E_{xik} = elasticidad de oferta de exportaciones del bien i por parte del país k, con respecto al precio (proporción entre el cambio porcentual en la cantidad exportada y el cambio porcentual en los precios internos que resulta de la modificación de los aranceles).

Σ = suma que se aplica para todos los bienes $i = 1 \dots n$.

d = signo de cambio.

(b) El efecto de desvío de comercio, por su parte, es la sustitución, por parte del país j, de las importaciones del bien i procedentes de otro país (K) por importaciones del mismo bien procedentes del país k, como consecuencia del cambio en los precios relativos que trae aparejada la reducción arancelaria. Matemáticamente,

$$(2) TD = \sum [(M_{ijk} M_{ijK} E_{sikK} \Pi) / (M_{ijk} + M_{ijK} + M_{ijk} E_{sikK} \Pi)]$$

donde:

M_{ijK} = importaciones del bien i por parte del país j procedentes del país K.

E_{sikK} = elasticidad de sustitución con respecto a los precios relativos del bien i procedente de los países k y K (el cambio porcentual en las participaciones relativas asociado al cambio porcentual en la relación de precios).

$$\Pi = d(P_{ijk}/P_{ijK}) / (P_{ijk}/P_{ijK})$$

P_{ijk} = precio del bien i procedente del país k en el país j.

El cambio en los precios relativos también puede escribirse como:

$$\Pi = d[(1+T_{ijk}) / (1+T_{ijK})] / [(1+T_{ijk}) / (1+T_{ijK})]$$

Dado que el modelo SMART contiene información de comercio sólo para el año 1986 y que, además, la nomenclatura que emplea para las importaciones de Estados Unidos es la TSUS (Tariff Schedules of the United States), se prefirió realizar los cálculos del desvío

comercial para Argentina y Brasil utilizando, independientemente, la ecuación (2). Se buscó, entonces, que esta cuantificación fuera compatible con los datos de comercio y la clasificación que se venía usando.

La simulación encarada contempla un par de supuestos importantes. El primero de ellos es considerar que la reducción arancelaria y la remoción de BNA se realizan de una sola vez¹⁴. El segundo se refiere al valor utilizado para la elasticidad cruzada. En base a Erzan y Yeats (1992.a) y a Banco Mundial (1992), se utilizó, para este parámetro, un valor de 1.5 para todos los productos, el cual, por otra parte, es el mismo que el SMART trae incorporado por defecto. El resultado de este ejercicio puede visualizarse en el Cuadro N° 24 para el caso de Argentina y en el Cuadro N° 25 para el de Brasil.

Con respecto al primero, se puede apreciar que el desvío de comercio total que, para Argentina, traería aparejado la incorporación de México al NAFTA, totaliza casi 10 millones de dólares, el 0.9% de las exportaciones para la canasta en la cual compite con este país. A su vez, los productos que más se destacan como objeto de desplazamientos son, principalmente, tabaco sin elaborar, aceites de petróleo, laminados planos de hierro o acero, calzado con suela de cuero y prendas y accesorios de vestir, que en conjunto representan el 64% del desvío total. Por otro lado, como proporción de las exportaciones promedio 1989-92, el producto más afectado resultó baldosas y losas, cuyo desvío equivale al 15.8% de lo vendido por Argentina a los Estados Unidos durante este mismo período. Comparando estos resultados con los obtenidos cuando se discutió acerca del monto de comercio potencialmente afectado, se ve que los sectores involucrados son los mismos con excepción de aceites de petróleo. México tiene una presencia tan aplastante en este rubro que aunque la rebaja arancelaria no sea significativa de todos modos alcanza para desviar exportaciones de sus competidores.

Por el lado de Brasil, en tanto, la simulación arrojó un desvío de comercio de 55,6 millones de dólares, el 0.9% de lo exportado simultáneamente con México. Los rubros más afectados resultaron ser: jugos de fruta, radioreceptores, vehículos, calzado con suela de cuero y prendas y accesorios de vestir, con un 70% del desvío total, siendo el primero y el último los rubros más perjudicados por un posible desplazamiento. Con un desvío mayor al 10% de los exportado en promedio durante el período 1989-92 aparecen tomates preparados y baldosas y losas. También estos sectores fueron identificados previamente como potencialmente afectados, con excepción de vehículos, rubro en el cual sucede algo similar que en el caso de aceites de petróleo para la canasta Argentina-México.

Como se ve, el rubro prendas y accesorios de vestir es el mas afectado por el desplazamiento por parte de los productos mexicanos en el caso de Argentina, y es el segundo en importancia para Brasil, con el 27.7% y 19.4% del total del desvío estimado, respectivamente. En este caso, sin embargo, es necesario mencionar que Safadi y Yeats (1993) sugieren la existencia de restricciones del lado de la oferta que podrían limitar la capacidad de México para desviar las exportaciones de textiles e indumentaria a NAFTA, procedentes de otros países. Esta afirmación se sostiene a partir, no sólo de la baja participación de las exportaciones mexicanas en estos mercados de Estados Unidos, sino también porque México no utiliza plenamente las cuotas establecidas en el AMF (sólo cubre el 75%, en promedio, de las mismas).

Por otro lado, con el objeto de enmarcar las cifras de desvío obtenidas en un contexto más amplio, se cuantificó la creación de comercio que, para Argentina y Brasil, significaría la liberalización completa de los mercados de Estados Unidos en los cuales cada uno compite con México. Esta simulación se realizó utilizando la ecuación (1) del modelo anteriormente descripto. El desvío de comercio a favor de Argentina y Brasil no fue calculado dado que hubiera sido necesario ubicar, para cada mercado, los principales proveedores de Estados Unidos durante el período 1989-92, los datos de comercio y las estructuras arancelarias correspondientes, tarea que escapaba al alcance de este trabajo. En consecuencia, las cifras obtenidas subestiman el efecto comercial total de una preferencia arancelaria para Argentina y Brasil en los mercados que se están estudiando.

Por otra parte, fue necesario adjudicar valores a la elasticidad de oferta de las exportaciones de Argentina y Brasil y a la elasticidad de demanda de importaciones de Estados Unidos para los productos involucrados. Para la primera, se consideró un valor de infinito, el mismo para todos los productos, tal cual se supone en los trabajos anteriormente mencionados y en el mismo SMART. En el caso de las elasticidades de demanda para cada uno de los productos, en tanto, se utilizaron los valores que por defecto incluye el SMART, recopilados, a su vez, de Stern (1975), Cline (1978) y Langhamer (1983). En ambos casos se supuso que las elasticidades no varían con el nivel de precios¹⁵.

Los resultados obtenidos se encuentran, para el caso de Argentina, en el Cuadro N° 26. La creación de comercio que resultaría de una reducción arancelaria por parte de Estados Unidos en aquellos mercados que se estaban estudiando es de 46.3 millones de dólares, equivalente al 4.3% de las exportaciones promedio para esta canasta. A nivel

desagregado, los productos más favorecidos por la mayor demanda estadounidense serían prendas y accesorios de vestir, calzado y jugos de fruta, con un 55.4% del total. Es de notar que son varios los productos que verían crecer sus ventas por encima del 10%, con respecto al valor promedio 1989-92.

En el caso de Brasil, tal cual se ve en el Cuadro N° 27, los mayores aranceles que enfrenta y el mayor volumen de su comercio con los Estados Unidos, se traduce en una creación de comercio de 704,5 millones de dólares, el 10.8% de sus exportaciones promedio para los mercados considerados. Este aumento del comercio, sin embargo, se encuentra concentrado, principalmente, en calzado (54% del total) y jugos de fruta, a pesar de que otros rubros muestran altas tasas de crecimiento con respecto a los valores promedio de 1989-92.

VII. CONCLUSIONES

Antes de plantear las conclusiones del trabajo, conviene recapitular primero el recorrido del mismo. A partir de la identificación de los mercados de Estados Unidos en los cuales, para el promedio 1989-92, coexistieron exportaciones de Argentina y México, por un lado, y de Brasil y México, por otro, se seleccionaron dos canastas de bienes que cumplieran con el requisito que tanto las ventas argentinas como las brasileñas para cada uno de estos mercados fueran "significativas".

Estas dos canastas, luego, fueron examinadas desde diferentes ópticas de agregación y con diversas herramientas analíticas. Así, se estudió la composición de los agregados según su clasificación tarifaria, según su distribución en productos agropecuarios y no agropecuarios, su uso económico y la clasificación CUCI. Por otro lado, se utilizaron diversos índices de similitud o asociación e indicadores que tratan de evaluar la capacidad competitiva de diversos productos. También se analizó la estructura arancelaria que los Estados Unidos impone a ambas canastas, distinguiéndose conjunto de bienes en los cuales las tarifas fuesen relativamente altas y se destacase el peso de las BNA.

El hilo conductor de todos estos análisis fue delimitar lo que aquí denominamos una masa de valor potencialmente comprometida, tanto para Argentina como para Brasil, como consecuencia de la mejora en la competitividad relativa de México, dada su incorporación al TLC. Asimismo, se buscó identificar los sectores exportadores de ambos

países posiblemente afectados por el futuro acceso preferencial de México al mercado estadounidense. Finalmente, se realizó una estimación ex-ante del desvío de comercio mediante un modelo de simulación.

Si bien tanto para Argentina como para Brasil, se obtuvieron cifras importantes para el comercio potencialmente comprometido, el modelo de simulación arrojó, en cambio, valores de desvío poco significativos, representando para ambos países menos del 1% del valor de sus respectivas canastas. Esto es así, a consecuencia del número importante de bienes que Estados Unidos grava con arancel NMF de valor cero o muy bajo y de las preferencias arancelarias que otorga bajo el SGP, de modo que son pocos los productos en los cuales México enfrenta tarifas realmente altas. Por lo tanto, para la mayoría de las líneas tarifarias analizadas el cambio de precios relativos que acompañaría a la efectivización del TLC no será relevante.

Mientras que lo anterior es cierto para ambos países, de los análisis efectuados se desprende que Brasil es el más expuesto a la competencia de México. Como se ha demostrado, la canasta de productos en la cual ambos países compiten es más diversificada y su estructura interna más semejante, que la canasta Argentina-México.

Por otro lado, los resultados obtenidos al suponer una preferencia arancelaria de Estados Unidos hacia Argentina y Brasil son consistentes con los obtenidos por otros trabajos, en particular Erzan y Yeats (1992. a y b). Según estos autores, con excepción de Brasil y México las ganancias comerciales para los países de América Latina derivadas de TLC con los Estados Unidos son modestas. Como hemos visto, la liberalización completa de los mercados que para Argentina equivalen al 82 % de su comercio total con EE.UU. y para Brasil al 87%, implicaría una expansión de las exportaciones de 46 y 704 millones de dólares, respectivamente.

Es interesante comparar los resultados de desvío y creación de comercio obtenidos, con las ganancias comerciales que tanto Argentina como Brasil obtendrían de una finalización exitosa de la Ronda Uruguay. El Banco Mundial calculó, a través del SMART, la expansión de las exportaciones a nivel regional para dos escenarios de liberalización alternativos: una reducción de las barreras comerciales del 30% y otra del 50% en los mercados de la Comunidad Europea, Japón y Estados Unidos. En base a la participación de Argentina y Brasil en las exportaciones de los países en desarrollo a estos tres mercados, es posible estimar las ganancias que se derivarían para cada uno. Así,

Argentina vería incrementar sus ventas en 360 millones de dólares si la reducción arancelaria fuera del 30% y en 600 millones de dólares si la misma fuera del 50%. Para Brasil, en tanto, las ganancias serían de 1.600 y 2.700 millones de dólares, respectivamente.

Como se ve, y en particular para la Argentina, la ganancia de comercio derivada de una liberalización multilateral es muy superior a lo que se obtendría con un TLC con Estados Unidos y al desvío producido por la incorporación de México al NAFTA. Mas aún, la finalización exitosa de la Ronda Uruguay haría disminuir la pérdida de competitividad en los mercados de EE.UU.

Hasta aquí, entonces, la perspectiva de corto plazo. Desde una óptica de largo plazo, sin embargo, los valores del comercio de Argentina y Brasil comprometidos por la incorporación de México al TLC podrían diferir sustancialmente de los analizados precedentemente. Esto es así porque, en definitiva, el TLC le asegurará a México un acceso preferencial al mercado estadounidense, lo cual sumado a factores tales como el flujo de capitales y la relocalización de industrias podría amenazar a las exportaciones argentinas o brasileñas, independientemente de que el cambio de precios relativos sea poco relevante. Desde este punto de vista, el valor del comercio de Argentina y Brasil potencialmente afectado sería aquél en el cual cada uno compite con México, esto es, 1.069 y 6.543 millones de dólares, respectivamente, equivalentes al 82% y 87% del total vendido a los Estados Unidos en promedio durante el período 1989-92. Estas cifras, que no incluyen el desarrollo de nuevas oportunidades comerciales por parte de ambos países, le otorgan otra dimensión al posible perjuicio en contra de Argentina y Brasil. Dimensión que sería conveniente explorar.

NOTAS

¹ Dado que esta información se presenta, para este nivel de desagregación, como un archivo para cada una de las líneas tarifarias, fue preciso trabajar en esta primera parte con 7.982 archivos para poder capturar de cada uno de ellos la información relevante.

² Se corrieron dos regresiones, una para el par Argentina-México y otra para el par Brasil-México. Para el caso argentino el resultado fue:

$$\text{ISE} = 34,3 + 33,0 \text{ ro} \\ (7,3) (4,1)$$

con:

$$R^2 = 0,63 \quad F = 16,8 \quad DW = 2,20$$

En el caso brasileño se obtuvo la siguiente ecuación:

$$\text{ISE} = 18,2 + 56,1 \text{ ro} \\ (1,96) (2,80)$$

con:

$$R^2 = 0,36 \quad F = 7,9 \quad DW = 1,27$$

En la primera ecuación el número de observaciones es muy reducido, lo que entre otras cosas impide testear el Durbin -Watson. Para el caso brasileño no se puede descartar la presencia de autocorrelación serial de primer orden.

³ El sistema tarifario de los Estados Unidos se compone de varias "columnas", según el régimen por el cual ingresa el bien importado:

- a) Arancel Nación Más Favorecida (NMF). Estados Unidos confiere estatus NMF a la mayoría de los países, entre ellos Argentina, Brasil y México.
- b) Arancel No NMF. Estos aranceles son muy superiores a los aranceles generales o NMF y se aplican a muy pocos países.
- c) Arancel Especial. Los correspondientes a los regímenes preferenciales que Estados Unidos otorga: Sistema Generalizado de Preferencias, el Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, el Acta de Comercio de Productos de la Industria Automotriz, el Acuerdo sobre Comercio de Aeronaves Civiles y los Acuerdos de Libre Comercio EE.UU.-Canada y EE.UU.-Israel.

⁴ Lamentablemente, no se contó con la información correspondiente a la recaudación aduanera para cada uno de los productos, con la cual se hubiera logrado una mejor estimación de los equivalentes ad-valorem de los derechos específicos.

⁵ Las excepciones contempladas en el esquema (también informadas por TRAINS) son:

- a) Se excluyen ciertos productos procedentes de ciertos países. Cuando éste fue el caso para las líneas tarifarias consultadas, se utilizó como arancel el correspondiente a la cláusula NMF.
- b) El esquema aplicado por los Estados Unidos contempla que un país deje automáticamente de tener derecho a acogerse al sistema, en cuanto a un producto determinado, si sobrepasa el límite impuesto por el "criterio de competitividad", esto es, si durante un año calendario, las importaciones a los Estados Unidos procedentes de ese país, para el producto en cuestión, representan el 50% o más del valor de las importaciones totales de ese producto por parte de los Estados Unidos. Por otro lado, a partir de la revisión general del esquema, efectuado por los Estados Unidos en 1987, se determinó un conjunto de productos que habían alcanzado un grado suficiente de competitividad y, por lo tanto, para ellos se decidió aplicar un límite de competitividad más bajo, fijado en un 25% de las importaciones totales de los Estados

Unidos. De acuerdo a ésto, entonces, se tuvo en cuenta para cada una de las líneas tarifarias con las cuales se estaba trabajando y que estaban contempladas en el SGP, la participación de Argentina, Brasil y México en el total de las importaciones de Estados Unidos durante el periodo considerado. En los contados casos en que esta participación resultó igual o superior al 50% o 25% (dependiendo del producto) se utilizó la tarifa NMF.

c) Finalmente, el esquema aplicado por los Estados Unidos contempla que tanto un conjunto de productos que no se producen en este país como otro conjunto de productos cuyas importaciones a los Estados Unidos son mínimas, están exentos de la aplicación del criterio de competitividad. Estos casos también fueron considerados cuando se consultó la participación de cada país. Para más detalles ver UNCTAD (1989.a).

⁶ Promedio ponderado por el valor de las importaciones de Estados Unidos correspondiente a cada línea tarifaria.

⁷ Para ello se emplearon tablas de equivalencias entre el Sistema Armonizado y las otras nomenclaturas utilizadas, confeccionadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (NTDB).

⁸ El grado de escalonamiento tarifario que Estados Unidos aplica en el caso de la fruta es alto. Para el ejemplo de las exportaciones de Chile, ver Butelmann y Campero (1992).

⁹ El núcleo fuerte de las barreras no arancelarias incluye también a los gravámenes variables, cargas que se aplican periódicamente sobre las importaciones con el objeto de equiparar el precio CIF con un precio establecido.

¹⁰ Las cuotas tarifarias (tariff quota) son restricciones sobre la cantidad o el valor de las importaciones de ciertos productos, a los cuales se les impone un arancel más alto que el "normal" si la cantidad o el valor importado supera a la cuota establecida. Esta medida equivale a una cuota común cuando este arancel es prohibitivo. Por esta razón, se incluyó esta BNA dentro del núcleo fuerte.

¹¹ La cuota AMF es una restricción cuantitativa establecida para determinados productos textiles, a través de un acuerdo bilateral en el marco del Acuerdo Multi-Fibra. El acuerdo de consulta AMF, por su parte, es también un acuerdo bilateral en el cual, si bien no se establecieron limitaciones cuantitativas al firmar el acuerdo, se incluye la posibilidad de solicitar consultas con el objeto de introducir restricciones cuantitativas bajo ciertas circunstancias.

¹² Las prohibiciones pueden ser totales o admitir excepciones de acuerdo a la autoridad de aplicación, o pueden operar sólo bajo ciertas condiciones.

¹³ Tanto el SMART como el TPSM son modelos del mismo tipo que el utilizado en Cline (1978) para evaluar los resultados de la Ronda Tokyo del GATT. Ver Laird y Yeats (1986).

¹⁴ En las simulaciones presentadas a continuación, se supuso que las BNA se eliminan, permitiendo así el efecto pleno de la reducción arancelaria planteada. La falta de equivalentes ad-valorem para las barreras no arancelarias, en tanto, no permitió considerarlas de manera explícita. Queda pendiente, entonces, la tarea de su cuantificación y su posterior incorporación al modelo.

¹⁵ Se realizaron análisis de sensibilidad para medir la influencia de los valores asignados a las elasticidades sobre los cálculos del desvío y creación de comercio para Argentina y Brasil. Como era de esperar, estos resultados varían significativamente de acuerdo al rango de estos parámetros. Si bien no existen estimaciones totalmente confiables para las tres elasticidades involucradas, en este trabajo se han adoptado aquellos valores que son de uso estandar o convencional en la literatura económica.

CUADRO N° 1

COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS CON EL MUNDO, ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO

En Millones de Dólares de 1992 (1)

| Año | MUNDO | | | ARGENTINA | | | BRASIL | | | MEXICO | | |
|------|----------|----------|----------|-----------|----------|-------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| | EXPO (2) | IMPO (3) | SALDO | EXPO (2) | IMPO (3) | SALDO | EXPO (2) | IMPO (3) | SALDO | EXPO (2) | IMPO (3) | SALDO |
| 1970 | 137,405 | 134,929 | 2,476 | 1,405 | 578 | 826 | 2,673 | 2,260 | 413 | 5,416 | 4,129 | 1,287 |
| 1971 | 135,764 | 148,738 | -12,974 | 1,203 | 572 | 631 | 2,971 | 2,485 | 486 | 4,983 | 4,119 | 864 |
| 1972 | 146,669 | 173,454 | -26,784 | 1,167 | 630 | 536 | 3,662 | 2,937 | 725 | 5,839 | 5,091 | 748 |
| 1973 | 185,768 | 191,614 | -5,845 | 1,174 | 768 | 406 | 4,989 | 3,278 | 1,711 | 7,647 | 6,358 | 1,289 |
| 1974 | 215,910 | 236,709 | -20,800 | 1,308 | 896 | 412 | 6,770 | 4,000 | 2,770 | 10,640 | 7,911 | 2,728 |
| 1975 | 215,820 | 207,459 | 8,361 | 1,260 | 471 | 788 | 6,130 | 3,256 | 2,875 | 10,313 | 6,243 | 4,070 |
| 1976 | 221,242 | 253,993 | -32,751 | 1,043 | 646 | 397 | 5,387 | 3,619 | 1,767 | 9,566 | 7,006 | 2,559 |
| 1977 | 219,099 | 289,767 | -70,668 | 1,320 | 778 | 542 | 4,501 | 4,308 | 193 | 8,708 | 8,615 | 92 |
| 1978 | 240,926 | 311,795 | -70,869 | 1,411 | 1,037 | 374 | 4,992 | 5,086 | -94 | 11,195 | 10,382 | 813 |
| 1979 | 271,030 | 331,084 | -60,053 | 2,814 | 950 | 1,864 | 5,129 | 5,039 | 89 | 14,680 | 13,398 | 1,282 |
| 1980 | 288,077 | 335,283 | -47,205 | 3,432 | 1,033 | 2,398 | 5,679 | 5,219 | 459 | 19,763 | 16,747 | 3,015 |
| 1981 | 279,464 | 326,826 | -47,362 | 2,621 | 1,451 | 1,169 | 4,541 | 5,801 | -1,260 | 21,269 | 16,754 | 4,515 |
| 1982 | 248,798 | 298,735 | -49,938 | 1,517 | 1,432 | 84 | 4,012 | 5,442 | -1,430 | 13,850 | 18,483 | -4,633 |
| 1983 | 232,109 | 312,384 | -80,274 | 1,117 | 1,087 | 30 | 2,960 | 6,228 | -3,269 | 10,512 | 19,699 | -9,187 |
| 1984 | 246,332 | 385,706 | -139,374 | 1,017 | 1,178 | -161 | 2,985 | 9,353 | -6,368 | 13,557 | 20,652 | -7,094 |
| 1985 | 242,134 | 410,800 | -168,666 | 819 | 1,326 | -507 | 3,567 | 9,255 | -5,688 | 15,489 | 22,029 | -6,540 |
| 1986 | 254,196 | 452,814 | -198,618 | 1,103 | 1,098 | 5 | 4,545 | 8,587 | -4,042 | 14,497 | 20,540 | -6,043 |
| 1987 | 277,944 | 483,342 | -205,398 | 1,204 | 1,340 | -137 | 4,433 | 9,612 | -5,179 | 16,008 | 23,388 | -7,380 |
| 1988 | 340,053 | 503,786 | -163,733 | 1,113 | 1,718 | -605 | 4,499 | 10,913 | -6,414 | 21,753 | 25,787 | -4,033 |
| 1989 | 354,362 | 509,002 | -154,640 | 1,044 | 1,575 | -531 | 4,840 | 9,495 | -4,655 | 25,178 | 28,132 | -2,954 |
| 1990 | 377,555 | 515,859 | -138,304 | 1,132 | 1,639 | -507 | 4,915 | 8,429 | -3,514 | 27,689 | 30,370 | -2,680 |
| 1991 | 403,176 | 506,521 | -103,345 | 1,908 | 1,376 | 532 | 5,980 | 7,310 | -1,331 | 32,467 | 31,268 | 1,199 |
| 1992 | 424,971 | 546,016 | -121,045 | 2,984 | 1,338 | 1,646 | 5,442 | 8,110 | -2,668 | 39,605 | 34,592 | 5,013 |

(1) Ajustado por el índice de precios al por mayor de Estados Unidos.

(2) Valor F.A.S.

(3) Valor C.I.F.

Fuente: Elaboración propia con datos del F.M.I. y del Departamento de Comercio de EE.UU..

CUADRO N° 2

PARTICIPACION DE ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO
EN EL COMERCIO TOTAL DE ESTADOS UNIDOS

| Año | % de las Exportaciones de EE.UU. | | | % de las Importaciones de EE.UU. | | |
|------|----------------------------------|--------|--------|----------------------------------|--------|--------|
| | ARGENTINA | BRASIL | MEXICO | ARGENTINA | BRASIL | MEXICO |
| 1970 | 1.0 | 1.9 | 3.9 | 0.4 | 1.7 | 3.1 |
| 1971 | 0.9 | 2.2 | 3.7 | 0.4 | 1.7 | 2.8 |
| 1972 | 0.8 | 2.5 | 4.0 | 0.4 | 1.7 | 2.9 |
| 1973 | 0.6 | 2.7 | 4.1 | 0.4 | 1.7 | 3.3 |
| 1974 | 0.6 | 3.1 | 4.9 | 0.4 | 1.7 | 3.3 |
| 1975 | 0.6 | 2.8 | 4.8 | 0.2 | 1.6 | 3.0 |
| 1976 | 0.5 | 2.4 | 4.3 | 0.3 | 1.4 | 2.8 |
| 1977 | 0.6 | 2.1 | 4.0 | 0.3 | 1.5 | 3.0 |
| 1978 | 0.6 | 2.1 | 4.6 | 0.3 | 1.6 | 3.3 |
| 1979 | 1.0 | 1.9 | 5.4 | 0.3 | 1.5 | 4.0 |
| 1980 | 1.2 | 2.0 | 6.9 | 0.3 | 1.6 | 5.0 |
| 1981 | 0.9 | 1.6 | 7.6 | 0.4 | 1.8 | 5.1 |
| 1982 | 0.6 | 1.6 | 5.6 | 0.5 | 1.8 | 6.2 |
| 1983 | 0.5 | 1.3 | 4.5 | 0.3 | 2.0 | 6.3 |
| 1984 | 0.4 | 1.2 | 5.5 | 0.3 | 2.4 | 5.4 |
| 1985 | 0.3 | 1.5 | 6.4 | 0.3 | 2.3 | 5.4 |
| 1986 | 0.4 | 1.8 | 5.7 | 0.2 | 1.9 | 4.5 |
| 1987 | 0.4 | 1.6 | 5.8 | 0.3 | 2.0 | 4.8 |
| 1988 | 0.3 | 1.3 | 6.4 | 0.3 | 2.2 | 5.1 |
| 1989 | 0.3 | 1.4 | 7.1 | 0.3 | 1.9 | 5.5 |
| 1990 | 0.3 | 1.3 | 7.3 | 0.3 | 1.6 | 5.9 |
| 1991 | 0.5 | 1.5 | 8.1 | 0.3 | 1.4 | 6.2 |
| 1992 | 0.7 | 1.3 | 9.3 | 0.2 | 1.5 | 6.3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del F.M.I. y del Departamento de Comercio de EE

CUADRO N° 3

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO
TOTAL DE ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO

| Año | ARGENTINA | | BRASIL | | MEXICO | |
|------|-----------|------|--------|------|--------|------|
| | EXPO | IMPO | EXPO | IMPO | EXPO | IMPO |
| 1970 | 9.0 | 24.8 | 24.7 | 32.2 | 57.0 | 61.5 |
| 1971 | 9.3 | 22.3 | 26.2 | 28.7 | 57.8 | 58.8 |
| 1972 | 9.9 | 20.4 | 23.3 | 28.0 | 66.0 | 57.3 |
| 1973 | 8.2 | 21.5 | 18.1 | 28.6 | 58.3 | 57.0 |
| 1974 | 8.5 | 17.0 | 21.8 | 24.2 | 56.9 | 62.4 |
| 1975 | 6.4 | 16.1 | 15.4 | 24.9 | 57.2 | 62.5 |
| 1976 | 6.9 | 17.7 | 18.3 | 22.6 | 60.9 | 62.5 |
| 1977 | 6.8 | 18.5 | 17.7 | 19.6 | 65.6 | 63.7 |
| 1978 | 8.4 | 18.4 | 22.7 | 21.1 | 68.1 | 60.4 |
| 1979 | 7.3 | 21.0 | 19.3 | 18.3 | 69.6 | 62.6 |
| 1980 | 8.7 | 22.5 | 17.4 | 18.6 | 64.7 | 61.6 |
| 1981 | 9.2 | 22.0 | 17.6 | 16.3 | 55.3 | 63.8 |
| 1982 | 13.2 | 21.7 | 20.5 | 15.0 | 56.2 | 58.0 |
| 1983 | 9.6 | 21.6 | 23.2 | 15.6 | 58.4 | 84.1 |
| 1984 | 10.5 | 18.3 | 28.6 | 16.6 | 58.0 | 62.4 |
| 1985 | 12.0 | 18.0 | 27.1 | 19.7 | 60.4 | 66.6 |
| 1986 | 9.9 | 17.5 | 28.2 | 23.0 | 64.7 | 65.8 |
| 1987 | 14.1 | 16.1 | 27.9 | 21.2 | 64.6 | 64.7 |
| 1988 | 13.0 | 17.1 | 25.8 | 21.4 | 64.6 | 64.7 |
| 1989 | 12.0 | 21.0 | 24.3 | 21.5 | 70.0 | 70.4 |
| 1990 | 13.5 | 21.1 | 24.6 | 21.4 | 73.1 | 70.8 |
| 1991 | 10.4 | 22.6 | 19.8 | 23.6 | 74.5 | 70.8 |
| 1992 | 11.4 | 21.6 | 19.3 | 22.5 | s/d | s/d |

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC, Banco Central de Brasil y F.M.I.

CUADRO N° 4

Importaciones de Estados Unidos, Promedio 1989-1992
 Mercados en los que hay presencia simultánea de México y Argentina
 y de México y Brasil

| | Presencia simultánea de: | | | |
|-----------------------------|--------------------------|-----------|------------|-----------|
| | México | Argentina | México | Brasil |
| En miles de dólares | 8,537,356 | 1,069,226 | 13,114,883 | 6,543,484 |
| % sobre el total | 30.0 | 82.0 | 46.0 | 87.0 |
| Número de líneas tarifarias | 817 | 817 | 2,188 | 2,188 |
| % sobre el total | 9.4 | 24.1 | 25.1 | 34.4 |
| Arancel Promedio % | 1.48 | 2.60 | 2.03 | 4.98 |
| Proporción BNA % | 6.2 | 4.5 | 6.0 | 6.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 5

ARGENTINA - MEJICO
INDICE DE SIMILITUD

| | Bajo [1,10] | Medio [11,30] | Alto [>30,100] |
|-----|----------------|------------------------------|---|
| Ro | 73;76. | 38;44. | 1; 4; 5; 7;10;17; 19;21;22;24;27;29; 35;37;40;41;42;43; 48;49;51;55;60;61; 62;64;69;70;71;72; 74;79;82;83;84;87; 89;94. |
| >0 | | 3;15;52. | 63. |
| o | | | |
| < o | 8;9;32;93. | 20;28;33;39;68;85; 90;95. | 11;12;25. |

CUADRO N° 6

BRASIL - MEJICO
INDICE DE SIMILITUD

| | Bajo [1,10] | Medio [11,30] | Alto [>30,100] |
|---------------------|----------------|------------------------------------|---|
| Ro >0 | 47; | 15;21;25;33;40;41; 63;71;84;85; | 03;06;09;17;18;20; 27;34;37;38;39;42; 43;51;52;54;56;61; 62;64;69;72;73;79; 82;83;87;89;90;94; 95; |
| = 0 [-0,10;0,10] | 28;76; | 24;29;44;55;57;74; 96; | 48;59;70;80;81; |
| < 0 | 08;26;93; | 05;22;68;86;88; | 16;30;32;35;49; |

Universidad de
San Andrés

CUADRO N° 7

SELECCION DE CAPITULOS EN LOS QUE COMPITEN ARGENTINA Y MEXICO

| CAPITULO N° | K-F | RO | MONTOS DE COMERCIO | | INDICADOR DE VENTAJAS REVELADAS | |
|-------------|------|-------|-----------------------|-----------|---------------------------------|-----------|
| | | | MEXICO | ARGENTINA | MEXICO | ARGENTINA |
| | | | (en miles de dólares) | | | |
| 17 | 58.3 | 0.52 | 25,414 | 31,657 | 0.2410 | 4.5116 |
| 27 | 39.8 | 0.77 | 4,522,058 | 214,741 | 1.3894 | 0.5045 |
| 40 | 71.4 | 0.82 | 30,418 | 5,941 | 0.3886 | 0.1085 |
| 42 | 57.8 | 0.53 | 44,525 | 35,254 | 0.8706 | 4.7401 |
| 62 | 51.1 | 0.39 | 247,018 | 15,129 | 1.4988 | 0.0371 |
| 64 | 71.0 | 0.72 | 69,666 | 29,257 | 0.1138 | 0.4798 |
| 71 | 33.8 | 0.61 | 262,821 | 4,845 | 0.5705 | 0.2020 |
| 72 | 37.9 | 0.45 | 84,707 | 38,773 | 0.4180 | 1.9467 |
| 84 | 56.2 | 0.20 | 839,972 | 38,256 | 1.1406 | 0.7879 |
| 87 | 51.9 | 0.47 | 481,120 | 17,762 | 1.1538 | 0.3373 |
| | | Total | 6,607,719 | 431,615 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU..

CUADRO N° 8

SELECCION DE CAPITULOS EN LOS QUE COMPITEN BRASIL Y MEXICO

| CAPITULO N° | K-F | RO | MONTOS DE COMERCIO | | INDICADOR DE VENTAJAS REVELADAS | |
|-------------|------|-------|-----------------------|-----------|---------------------------------|--------|
| | | | MEXICO | BRASIL | MEXICO | BRASIL |
| | | | (en miles de dólares) | | | |
| 27 | 33.0 | 0.50 | 121,964 | 425,911 | 0.7896 | 1.9072 |
| 33 | 29.5 | 0.65 | 9,369 | 22,172 | 0.2627 | 1.6051 |
| 39 | 43.0 | 0.33 | 202,761 | 65,087 | 1.1962 | 0.5730 |
| 51 | 82.5 | 0.65 | 941 | 7,856 | 0.1479 | 3.5363 |
| 52 | 44.5 | 0.36 | 34,533 | 55,490 | 0.4452 | 2.7949 |
| 56 | 66.7 | 0.76 | 13,559 | 47,658 | 0.2845 | 3.0513 |
| 61 | 51.4 | 0.47 | 44,949 | 52,607 | 0.9257 | 1.6483 |
| 62 | 44.2 | 0.45 | 369,611 | 76,492 | 1.3500 | 0.3839 |
| 64 | 32.4 | 0.37 | 134,467 | 1,035,138 | 0.1699 | 3.2474 |
| 69 | 54.1 | 0.46 | 96,350 | 44,529 | 1.1088 | 0.8093 |
| 72 | 36.7 | 0.21 | 195,648 | 448,264 | 0.3890 | 2.6209 |
| 73 | 37.8 | 0.33 | 221,701 | 89,141 | 1.1118 | 0.8038 |
| 84 | 25.6 | 0.29 | 1,791,234 | 723,834 | 1.0374 | 0.9447 |
| 85 | 27.6 | 0.16 | 3,697,059 | 279,249 | 1.3502 | 0.1824 |
| 87 | 36.6 | 0.51 | 2,882,293 | 499,953 | 1.3746 | 0.2418 |
| 94 | 35.8 | 0.46 | 600,153 | 31,296 | 1.3522 | 0.1478 |
| | | Total | 10,416,592 | 3,904,677 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU..

CUADRO Nº 9

SELECCION DE CAPITULOS EN LOS QUE COMPITEN ARGENTINA Y MEXICO
ORDENAMIENTO SEGUN INDICE DE COMPETITIVIDAD DE MEXICO

| CAPITULO Nº | K-F | RO | MONTOS DE COMERCIO | | INDICADOR DE VENTAJAS REVELADAS | |
|-------------|------|-----------------|-----------------------|----------------|---------------------------------|-----------|
| | | | MEXICO | ARGENTINA | MEXICO | ARGENTINA |
| | | | (en miles de dólares) | | | |
| 62 | 51.1 | 0.39 | 247,018 | 15,129 | 1.4988 | 0.0371 |
| 27 | 39.8 | 0.77 | 4,522,058 | 214,741 | 1.3894 | 0.5045 |
| 87 | 51.9 | 0.47 | 481,120 | 17,762 | 1.1538 | 0.3373 |
| 84 | 56.2 | 0.20 | 839,972 | 38,256 | 1.1406 | 0.7879 |
| | | Subtotal | 6,090,168 | 285,888 | | |
| 42 | 57.6 | 0.53 | 44,525 | 35,254 | 0.8706 | 4.7401 |
| 71 | 33.8 | 0.81 | 262,821 | 4,845 | 0.5705 | 0.2020 |
| 72 | 37.9 | 0.45 | 84,707 | 38,773 | 0.4180 | 1.9467 |
| 40 | 71.4 | 0.82 | 30,418 | 5,941 | 0.3886 | 0.1085 |
| 17 | 58.3 | 0.52 | 25,414 | 31,657 | 0.2410 | 4.5116 |
| 64 | 71.0 | 0.72 | 69,666 | 29,257 | 0.1138 | 0.4798 |
| | | Total | 6,607,719 | 431,615 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU..

CUADRO N° 10

SELECCION DE CAPITULOS EN LOS QUE COMPITEN BRASIL Y MEXICO
ORDENAMIENTO SEGUN INDICE DE COMPETITIVIDAD DE MEXICO

| CAPITULO N° | K-F | RO | MONTOS DE COMERCIO | | INDICADOR DE VENTAJAS REVELADAS | |
|-------------|------|------|-----------------------|-----------|---------------------------------|--------|
| | | | MEXICO | BRASIL | MEXICO | BRASIL |
| | | | (en miles de dólares) | | | |
| 87 | 36.6 | 0.51 | 2,882,293 | 499,953 | 1.3746 | 0.2418 |
| 94 | 35.8 | 0.46 | 600,153 | 31,296 | 1.3522 | 0.1478 |
| 85 | 27.6 | 0.16 | 3,697,059 | 279,249 | 1.3502 | 0.1824 |
| 62 | 44.2 | 0.45 | 369,611 | 76,492 | 1.3500 | 0.3839 |
| 39 | 43.0 | 0.33 | 202,761 | 65,087 | 1.1962 | 0.5730 |
| 73 | 37.8 | 0.33 | 221,701 | 89,141 | 1.1118 | 0.8038 |
| 69 | 54.1 | 0.46 | 96,350 | 44,529 | 1.1088 | 0.8093 |
| 84 | 25.6 | 0.29 | 1,791,234 | 723,834 | 1.0374 | 0.9447 |
| Subtotal | | | 9,861,162 | 1,809,581 | | |
| 61 | 51.4 | 0.47 | 44,949 | 52,607 | 0.9257 | 1.6483 |
| 27 | 33.0 | 0.50 | 121,964 | 425,911 | 0.7896 | 1.9072 |
| 52 | 44.5 | 0.36 | 34,533 | 55,490 | 0.4452 | 2.7949 |
| 72 | 36.7 | 0.21 | 195,648 | 448,264 | 0.3890 | 2.6209 |
| 56 | 66.7 | 0.76 | 13,559 | 47,658 | 0.2845 | 3.0513 |
| 33 | 29.5 | 0.65 | 9,389 | 22,172 | 0.2627 | 1.6051 |
| 64 | 32.4 | 0.37 | 134,467 | 1,035,138 | 0.1699 | 3.2474 |
| 51 | 82.5 | 0.65 | 941 | 7,856 | 0.1479 | 3.5363 |
| Total | | | 10,416,592 | 3,904,677 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU..

CUADRO N° 11

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE ARGENTINA-MEXICO Y BRASIL-MEXICO Clasificados por Productos Agropecuarios y No Agropecuarios

| | | Productos Agropecuarios | | | | |
|------------------|--|-------------------------|------------------|---------------|------------------|----------------|
| | | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| ARGENTINA MEXICO | | 104 | 301,655 | 28.2 | 4.28 | 1.9 |
| | | 104 | 169,813 | 2.0 | 10.13 | 1.9 |
| BRASIL MEXICO | | 115 | 1,258,622 | 19.2 | 10.09 | 9.6 |
| | | 115 | 699,921 | 5.3 | 2.58 | 7.8 |

| | | Productos No Agropecuarios | | | | |
|------------------|--|----------------------------|------------------|---------------|------------------|----------------|
| | | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| ARGENTINA MEXICO | | 713 | 767,571 | 71.8 | 1.94 | 4.9 |
| | | 713 | 8,367,543 | 98.0 | 1.30 | 6.9 |
| BRASIL MEXICO | | 2,073 | 5,284,862 | 80.8 | 3.76 | 6.3 |
| | | 2,073 | 12,414,962 | 94.7 | 2.00 | 5.9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE. UU. y de TRAINS.

CUADRO Nº 12

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE ARGENTINA-MEXICO
Clasificados por Uso Económico

| | MEXICO | | | | | ARGENTINA | | | |
|---|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|
| | Nº Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| 0 - Alimentos y Bebidas | 121 | 332,740 | 3.9 | 4.89 | 1.7 | 312,281 | 29.2 | 3.41 | 1.7 |
| 1 - Insumos Industriales | 352 | 5,302,987 | 62.1 | 0.72 | 5.1 | 540,186 | 50.5 | 1.66 | 2.0 |
| 2 - Bienes de Capital, excepto Automotores | 130 | 1,418,111 | 16.6 | 1.08 | 3.1 | 72,749 | 6.8 | 2.70 | 3.1 |
| 3 - Vehículos Automotores, Partes y Motores | 31 | 668,785 | 7.8 | 0.36 | 12.9 | 27,218 | 2.5 | 0.03 | 12.9 |
| 4 - Bienes de Consumo, excepto Automotores | 181 | 814,263 | 9.5 | 6.63 | 12.7 | 116,647 | 10.9 | 5.32 | 11.0 |
| 5 - Resto | 2 | 470 | 0.0 | 0.00 | 0.0 | 145 | 0.0 | 0.00 | 0.0 |
| TOTAL | 817 | 8,537,356 | 100.0 | 1.48 | 6.2 | 1,069,226 | 100.0 | 2.6 | 4.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 13

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE BRASIL-MEXICO
Clasificados por Uso Económico

| | MEXICO | | | | | BRASIL | | | |
|---|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|
| | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| 0 - Alimentos y Bebidas | 137 | 927,938 | 7.1 | 1.95 | 9.5 | 1,221,791 | 18.7 | 9.36 | 10.2 |
| 1 - Insumos Industriales | 813 | 1,519,098 | 11.6 | 2.22 | 5.5 | 2,111,887 | 32.3 | 2.70 | 7.9 |
| 2 - Bienes de Capital, excepto Automotores | 528 | 3,192,369 | 24.3 | 1.09 | 1.5 | 604,225 | 9.2 | 0.60 | 2.5 |
| 3 - Vehículos Automotores, Partes y Motores | 141 | 5,655,550 | 43.1 | 1.37 | 2.8 | 915,643 | 14.0 | 2.31 | 4.3 |
| 4 - Bienes de Consumo, excepto Automotores | 564 | 1,811,601 | 13.8 | 5.64 | 11.0 | 1,687,948 | 25.8 | 7.67 | 7.8 |
| 5 - Resto | 5 | 8,327 | 0.1 | 0.00 | 0.0 | 1,990 | 0.0 | 0.00 | 0.0 |
| TOTAL | 2188 | 13,114,883 | 100.0 | 2.03 | 6.0 | 6,543,484 | 100.0 | 4.98 | 6.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 14

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE ARGENTINA-MEXICO
 Clasificados por CUCI, Revisión 3

| Capítulos | N° Lin Tarif | MEXICO | | | | ARGENTINA | | | |
|---|-----------------|---------------------|------------------|------------------|---------------|---------------------|------------------|------------------|---------------|
| | | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Prom. | Propor BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Prom. | Propor BNA |
| 00 - Animales Vivos | 5 | 998 | 0.01 | 0.00 | 0.0 | 2,079 | 0.19 | 0.00 | 0.0 |
| 01 - Carne y Preparados de Carne | 3 | 84 | 0.00 | 0.01 | 0.0 | 76,948 | 7.20 | 2.89 | 0.0 |
| 03 - Pescado, Crustáceos y sus Preparados | 38 | 175,392 | 2.05 | 0.01 | 0.0 | 38,764 | 3.63 | 0.03 | 0.0 |
| 04 - Cereales y Preparados de Cereales | 13 | 16,285 | 0.19 | 0.00 | 0.0 | 9,534 | 0.89 | 0.50 | 0.0 |
| 05 - Legumbres y Frutas | 35 | 89,878 | 1.05 | 17.45 | 2.9 | 116,999 | 10.94 | 6.66 | 2.9 |
| 06 - Azúcares, Preparados de Azúcar y Miel | 11 | 28,772 | 0.34 | 0.31 | 9.1 | 39,675 | 3.71 | 0.50 | 9.1 |
| 07 - Café, Te, Cacao, Especies y sus Preparados | 8 | 9,084 | 0.11 | 0.00 | 0.0 | 15,770 | 1.47 | 0.00 | 0.0 |
| 09 - Otros Preparados Comestibles | 4 | 5,080 | 0.06 | 0.53 | 0.0 | 10,545 | 0.99 | 0.10 | 0.0 |
| 11 - Bebidas | 6 | 65 | 0.00 | 5.21 | 0.0 | 1,972 | 0.18 | 4.90 | 0.0 |
| 12 - Tabaco y sus Productos | 4 | 9,572 | 0.11 | 9.92 | 0.0 | 22,425 | 2.10 | 10.07 | 0.0 |
| 21 - Cueros y Pieles sin Curtir | 6 | 3,278 | 0.04 | 0.00 | 0.0 | 1,458 | 0.14 | 0.0 | 0.0 |
| 22 - Semillas y Frutos Oleaginosos | 2 | 130 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 217 | 0.02 | 0.0 | 0.0 |
| 23 - Caucho en Bruto | 2 | 17,588 | 0.21 | 0.00 | 0.0 | 2,359 | 0.22 | 0.0 | 0.0 |
| 24 - Corcho y Madera | 1 | 6,310 | 0.07 | 0.00 | 0.0 | 63 | 0.01 | 0.0 | 0.0 |
| 25 - Pasta y Desperdicios de Papel | 1 | 4 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 275 | 0.03 | 0.0 | 0.0 |
| 26 - Fibras Textiles | 3 | 1,163 | 0.01 | 0.42 | 0.0 | 602 | 0.06 | 0.54 | 0.0 |
| 27 - Minerales en Bruto (exc. carbón y petróleo) | 3 | 254 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 377 | 0.04 | 0.0 | 0.0 |
| 28 - Desechos de Metales | 3 | 4,007 | 0.05 | 0.00 | 0.0 | 329 | 0.03 | 0.0 | 0.0 |
| 29 - Otros Productos Animales y Vegetales en Bruto | 6 | 2,314 | 0.03 | 0.00 | 0.0 | 555 | 0.05 | 0.0 | 0.0 |
| 32 - Hulla, Coque y Briquetas | 1 | 4 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 368 | 0.03 | 0.0 | 0.0 |
| 33 - Petróleo, Derivados y Productos Conexos | 26 | 4,522,054 | 52.97 | 0.45 | 0.0 | 214,373 | 20.05 | 0.82 | 0.0 |
| 42 - Aceites y Grasas de Origen Vegetal, en Bruto | 3 | 7,192 | 0.08 | 6.82 | 0.0 | 3,665 | 0.34 | 7.65 | 0.0 |
| 43 - Aceites y Grasas, Elaborados. | 1 | 2 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 108 | 0.01 | 0.00 | 0.0 |
| 51 - Productos Químicos Orgánicos | 17 | 10,816 | 0.12 | 0.97 | 0.0 | 24,197 | 2.26 | 0.05 | 0.0 |
| 52 - Productos Químicos Inorgánicos | 4 | 16,526 | 0.19 | 0.00 | 0.0 | 525 | 0.05 | 5.11 | 25.0 |
| 53 - Materias Tintóreas, Curtientes y Colorantes | 8 | 1,307 | 0.02 | 4.91 | 0.0 | 6,094 | 0.57 | 2.05 | 0.0 |
| 54 - Productos Medicinales y Farmacéuticos | 2 | 235 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 1,162 | 0.11 | 0.00 | 0.0 |
| 55 - Productos de Perfumería | 6 | 645 | 0.01 | 0.70 | 0.0 | 10,598 | 0.99 | 7.47 | 0.0 |
| 57 - Plásticos en Formas Primarias | 11 | 18,480 | 0.22 | 0.00 | 0.0 | 8,806 | 0.82 | 0.00 | 0.0 |
| 58 - Plásticos en Formas No Primarias | 7 | 8,381 | 0.10 | 0.00 | 0.0 | 2,240 | 0.21 | 0.00 | 0.0 |
| 59 - Otras Materias y Productos Químicos | 15 | 18,242 | 0.21 | 2.29 | 0.0 | 4,900 | 0.46 | 1.99 | 0.0 |
| 61 - Cuero y sus Manufacturas | 42 | 36,823 | 0.43 | 0.16 | 0.0 | 144,823 | 13.54 | 0.24 | 0.0 |
| 62 - Manufacturas de Caucho | 5 | 12,833 | 0.15 | 0.00 | 0.0 | 3,582 | 0.34 | 0.00 | 0.0 |
| 63 - Manufacturas de Corcho y Madera (exc. muebles) | 8 | 14,068 | 0.16 | 0.03 | 0.0 | 1,466 | 0.14 | 0.27 | 0.0 |
| 64 - Papel y Cartón | 18 | 30,703 | 0.36 | 0.00 | 0.0 | 4,250 | 0.40 | 0.00 | 0.0 |
| 65 - Hilados y Tejidos | 40 | 29,742 | 0.35 | 9.29 | 17.5 | 12,396 | 1.16 | 12.06 | 0.0 |
| 66 - Manufacturas de Minerales No Metálicos | 27 | 85,394 | 1.00 | 9.12 | 11.1 | 8,742 | 0.82 | 8.37 | 0.0 |
| 67 - Manufacturas de Hierro y Acero | 80 | 141,927 | 1.66 | 3.90 | 8.8 | 71,781 | 6.71 | 4.77 | 6.3 |
| 68 - Metales No Ferrosos | 27 | 315,848 | 3.70 | 0.39 | 0.0 | 22,326 | 2.09 | 0.16 | 0.0 |
| 69 - Manufacturas de Metales | 37 | 117,847 | 1.38 | 0.99 | 8.1 | 16,586 | 1.55 | 1.20 | 2.7 |
| 71 - Maquinaria y Equipo Generadores de Fuerza | 13 | 124,114 | 1.45 | 2.15 | 0.0 | 9,756 | 0.91 | 0.00 | 0.0 |
| 72 - Maquinarias Especiales | 15 | 29,847 | 0.35 | 0.00 | 0.0 | 3,655 | 0.34 | 0.00 | 0.0 |
| 73 - Máquinas para Trabajar Metales | 2 | 122 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 163 | 0.02 | 0.00 | 0.0 |
| 74 - Partes y Piezas de Máquinas | 45 | 129,582 | 1.52 | 0.38 | 8.9 | 13,979 | 1.31 | 1.39 | 8.9 |
| 75 - Máquinas de Oficinas y Procesadores de Datos | 13 | 565,373 | 6.62 | 0.00 | 0.0 | 14,032 | 1.31 | 0.02 | 0.0 |
| 76 - Equipos de Telecomunicaciones y Sonido | 5 | 49,965 | 0.59 | 0.00 | 0.0 | 673 | 0.06 | 0.00 | 0.0 |
| 77 - Maquinaria y Aparatos Eléctricos | 8 | 542,085 | 6.35 | 2.34 | 0.0 | 1,159 | 0.11 | 0.00 | 0.0 |
| 78 - Equipo de Transporte | 22 | 476,726 | 5.58 | 0.03 | 18.2 | 17,419 | 1.63 | 0.05 | 18.2 |
| 79 - Otro Equipo de Transporte | 7 | 3,402 | 0.04 | 0.00 | 0.0 | 1,358 | 0.13 | 0.00 | 0.0 |
| 81 - Artefactos Sanitarios, Calefacción y Alumbrado | 5 | 18,095 | 0.21 | 0.83 | 0.0 | 2,146 | 0.20 | 0.00 | 0.0 |
| 82 - Muebles y sus Partes | 18 | 185,575 | 2.17 | 0.00 | 0.0 | 6,419 | 0.60 | 0.00 | 0.0 |
| 83 - Artículos de Viaje | 9 | 11,000 | 0.13 | 8.29 | 0.0 | 2,060 | 0.19 | 7.85 | 0.0 |
| 84 - Prendas y Accesorios de Vestir | 59 | 294,815 | 3.45 | 16.46 | 35.6 | 50,288 | 4.70 | 8.89 | 5.1 |
| 85 - Calzado | 19 | 69,666 | 0.82 | 5.53 | 0.0 | 29,257 | 2.74 | 4.48 | 89.5 |
| 87 - Instrumentos y Aparatos Profesionales | 6 | 90,094 | 1.06 | 0.00 | 0.0 | 1,558 | 0.15 | 0.00 | 0.0 |
| 88 - Aparatos y Equipo Fotográfico y de Óptica | 5 | 6,540 | 0.08 | 0.00 | 0.0 | 1,458 | 0.14 | 0.00 | 0.0 |
| 89 - Otros Artículos Manufacturados | 29 | 161,011 | 1.89 | 0.00 | 0.0 | 7,485 | 0.70 | 1.53 | 0.0 |
| 9 - Otros | 2 | 20,825 | 0.24 | 0 | 0 | 2,429 | 0.23 | 0 | 0 |
| TOTAL | 817 | 8,537,358 | 100.00 | 1.48 | 6.2 | 1,099,226 | 100.00 | 2.60 | 4.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 15

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS MERCADOS DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE BRASIL-MEXICO
 Clasificados por CUCI, Revisión 3

| Capítulos | N° Lin Tarif | MEXICO | | | | BRASIL | | | |
|---|-----------------|---------------------|------------------|-----------------|---------------|---------------------|------------------|-----------------|---------------|
| | | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Prom | Propor BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Prom | Propor BNA |
| 00 - Animales Vivos | 1 | 843 | 0.01 | 0.00 | 0.0 | 523 | 0.01 | 0.00 | 0.0 |
| 01 - Carne y Preparados de Carne | 3 | 84 | 0.00 | 0.01 | 0.0 | 4,703 | 0.07 | 1.75 | 0.0 |
| 03 - Pescado, Crustáceos y sus Preparados | 43 | 224,506 | 1.71 | 0.00 | 0.0 | 94,222 | 1.44 | 0.00 | 0.0 |
| 04 - Cereales y Preparados de Cereales | 3 | 4,571 | 0.03 | 0.00 | 33.3 | 194 | 0.00 | 0.00 | 33.3 |
| 05 - Legumbres y Frutas | 33 | 108,798 | 0.83 | 15.22 | 0.0 | 450,756 | 6.89 | 24.64 | 3.0 |
| 06 - Azúcares, Preparados de Azúcar y Miel | 7 | 30,425 | 0.23 | 0.00 | 0.0 | 90,804 | 1.39 | 0.00 | 0.0 |
| 07 - Café, Té, Cacao, Especies y sus Preparados | 20 | 371,466 | 2.83 | 0.00 | 10.0 | 548,599 | 8.38 | 0.00 | 10.0 |
| 09 - Otros Preparados Comestibles | 4 | 8,230 | 0.06 | 0.00 | 0.0 | 1,271 | 0.02 | 0.00 | 0.0 |
| 11 - Bebidas | 12 | 152,013 | 1.18 | 0.86 | 83.3 | 4,546 | 0.07 | 6.18 | 83.3 |
| 12 - Tabaco y sus Productos | 10 | 17,262 | 0.13 | 7.21 | 10.0 | 143,677 | 2.20 | 10.57 | 10.0 |
| 21 - Cueros y Pieles sin Curtir | 3 | 2,971 | 0.02 | 0.00 | 0.0 | 760 | 0.01 | 0.0 | 0.0 |
| 22 - Semillas y Frutos Oleaginosos | 1 | 128 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 54 | 0.00 | 0.0 | 0.0 |
| 23 - Caucho en Bruto | 5 | 25,839 | 0.20 | 0.00 | 0.0 | 1,343 | 0.02 | 0.0 | 0.0 |
| 24 - Corcho y Madera | 26 | 104,924 | 0.80 | 0.00 | 0.0 | 40,029 | 0.61 | 0.0 | 0.0 |
| 25 - Pasta y Desperdicios de Papel | 3 | 174 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 33,026 | 0.50 | 0.0 | 0.0 |
| 26 - Fibras Textiles | 4 | 20,042 | 0.15 | 2.27 | 0.0 | 1,129 | 0.02 | 2.58 | 0.0 |
| 27 - Minerales en Bruto (exc. carbón y petróleo) | 16 | 42,372 | 0.32 | 0.00 | 0.0 | 21,471 | 0.33 | 0.0 | 0.0 |
| 28 - Desechos de Metales | 17 | 48,410 | 0.37 | 0.00 | 0.0 | 137,341 | 2.10 | 0.0 | 0.0 |
| 29 - Otros Productos Animales y Vegetales en Bruto | 17 | 25,558 | 0.19 | 0.89 | 0.0 | 4,198 | 0.06 | 0.4 | 0.0 |
| 33 - Petróleo, Derivados y Productos Conexos | 22 | 119,402 | 0.91 | 1.32 | 0.0 | 423,368 | 6.47 | 1.48 | 0.0 |
| 34 - Gas Natural y Manufacturado | 2 | 2,562 | 0.02 | 0.00 | 0.0 | 2,543 | 0.04 | 0.00 | 0.0 |
| 41 - Aceites y Grasas de Origen Animal | 1 | 578 | 0.00 | 0.00 | 0.0 | 79 | 0.00 | 0.00 | 0.0 |
| 42 - Aceites y Grasas de Origen Vegetal, en Bruto | 4 | 1,338 | 0.01 | 0.00 | 0.0 | 8,771 | 0.13 | 0.00 | 0.0 |
| 43 - Aceites y Grasas, Elaborados | 5 | 1,656 | 0.01 | 0.00 | 0.0 | 4,248 | 0.06 | 8.44 | 20.0 |
| 51 - Productos Químicos Orgánicos | 72 | 88,303 | 0.67 | 1.20 | 0.0 | 109,450 | 1.67 | 2.81 | 1.4 |
| 52 - Productos Químicos Inorgánicos | 20 | 57,155 | 0.44 | 0.01 | 0.0 | 21,826 | 0.33 | 1.42 | 0.0 |
| 53 - Materias Tintóreas, Curbientes y Colorantes | 5 | 1,402 | 0.01 | 2.54 | 0.0 | 999 | 0.02 | 7.32 | 0.0 |
| 54 - Productos Medicinales y Farmacéuticos | 7 | 1,488 | 0.01 | 0.00 | 0.0 | 2,862 | 0.04 | 0.00 | 0.0 |
| 55 - Productos de Perfumería | 26 | 23,563 | 0.18 | 0.04 | 0.0 | 23,948 | 0.37 | 3.30 | 0.0 |
| 56 - Abonos | 1 | 11,822 | 0.09 | 0.00 | 0.0 | 2,067 | 0.03 | 0.00 | 0.0 |
| 57 - Plásticos en Formas Primarias | 24 | 36,643 | 0.28 | 0.00 | 0.0 | 27,177 | 0.42 | 0.50 | 0.0 |
| 58 - Plásticos en Formas No Primarias | 23 | 49,450 | 0.38 | 0.01 | 0.0 | 22,059 | 0.34 | 0.10 | 8.7 |
| 59 - Otras Materias y Productos Químicos | 23 | 17,371 | 0.13 | 2.86 | 4.3 | 25,161 | 0.38 | 2.42 | 4.3 |
| 61 - Cuero y sus Manufacturas | 36 | 28,872 | 0.22 | 0.00 | 0.0 | 44,310 | 0.68 | 0.05 | 0.0 |
| 62 - Manufacturas de Caucho | 31 | 59,975 | 0.46 | 0.61 | 6.5 | 94,771 | 1.45 | 3.57 | 6.5 |
| 63 - Manufacturas de Corcho y Madera (exc. muebles) | 42 | 94,308 | 0.72 | 0.17 | 0.0 | 45,181 | 0.69 | 1.85 | 0.0 |
| 64 - Papel y Cartón | 24 | 53,748 | 0.41 | 0.62 | 0.0 | 8,656 | 0.13 | 0.00 | 0.0 |
| 65 - Hilados y Tejidos | 112 | 91,570 | 0.70 | 7.23 | 23.2 | 168,375 | 2.57 | 7.68 | 48.4 |
| 66 - Manufacturas de Minerales No Metálicos | 87 | 215,972 | 1.65 | 6.15 | 3.4 | 134,871 | 2.06 | 2.92 | 0.0 |
| 67 - Manufacturas de Hierro y Acero | 155 | 237,455 | 1.81 | 4.45 | 10.3 | 489,496 | 7.48 | 3.89 | 14.8 |
| 68 - Metales No Ferrosos | 64 | 166,377 | 1.27 | 1.06 | 0.0 | 191,006 | 2.92 | 0.18 | 3.1 |
| 69 - Manufacturas de Metales | 134 | 355,982 | 2.71 | 1.20 | 1.5 | 87,505 | 1.34 | 0.93 | 1.5 |
| 71 - Maquinaria y Equipo Generadores de Fuerza | 68 | 852,210 | 6.50 | 1.38 | 0.0 | 370,247 | 5.66 | 1.59 | 0.0 |
| 72 - Maquinarias Especiales | 60 | 98,121 | 0.75 | 0.00 | 0.0 | 99,105 | 1.51 | 0.35 | 6.7 |
| 73 - Máquinas para Trabajar Metales | 30 | 3,243 | 0.02 | 0.00 | 0.0 | 13,919 | 0.21 | 0.42 | 0.0 |
| 74 - Partes y Piezas de Máquinas | 167 | 511,250 | 3.90 | 0.67 | 4.8 | 229,642 | 3.51 | 0.52 | 6.0 |
| 75 - Máquinas de Oficinas y Procesadores de Datos | 38 | 607,572 | 4.63 | 0.00 | 0.0 | 72,635 | 1.11 | 0.02 | 0.0 |
| 76 - Equipos de Telecomunicaciones y Sonido | 15 | 334,520 | 2.55 | 3.48 | 0.0 | 101,268 | 1.55 | 4.63 | 0.0 |
| 77 - Maquinaria y Aparatos Eléctricos | 146 | 3,111,720 | 23.73 | 0.84 | 0.0 | 136,529 | 2.09 | 0.91 | 0.0 |
| 78 - Equipo de Transporte | 71 | 2,895,340 | 22.08 | 1.93 | 5.6 | 497,471 | 7.60 | 1.54 | 7.0 |
| 79 - Otro Equipo de Transporte | 19 | 31,511 | 0.24 | 0.00 | 0.0 | 28,553 | 0.44 | 0.02 | 0.0 |
| 81 - Artefactos Sanitarios, Calefacción y Alumbrado | 10 | 36,560 | 0.28 | 5.25 | 0.0 | 8,618 | 0.13 | 6.58 | 0.0 |
| 82 - Muebles y sus Partes | 51 | 591,648 | 4.51 | 0.62 | 0.0 | 30,482 | 0.47 | 0.00 | 0.0 |
| 83 - Artículos de Viaje | 5 | 6,784 | 0.05 | 9.09 | 0.0 | 5,328 | 0.08 | 9.08 | 0.0 |
| 84 - Prendas y Accesorios de Vestir | 131 | 432,977 | 3.30 | 17.83 | 42.7 | 133,898 | 2.05 | 16.49 | 16.0 |
| 85 - Calzado | 78 | 134,467 | 1.03 | 8.86 | 0.0 | 1,035,138 | 15.82 | 9.57 | 0.0 |
| 87 - Instrumentos y Aparatos Profesionales | 30 | 115,146 | 0.88 | 0.12 | 0.0 | 25,162 | 0.38 | 1.27 | 0.0 |
| 88 - Aparatos y Equipo Fotográfico y de Óptica | 25 | 92,282 | 0.70 | 0.00 | 0.0 | 42,447 | 0.65 | 0.23 | 0.0 |
| 89 - Otros Artículos Manufacturados | 91 | 344,941 | 2.63 | 0.43 | 0.0 | 92,998 | 1.42 | 2.44 | 0.0 |
| 9 - Otros | 5 | 8,945 | 0.07 | 0.00 | 0.0 | 102,662 | 1.57 | 0.00 | 0.0 |
| TOTAL | 2168 | 13,114,803 | 100.00 | 2.03 | 6.0 | 6,543,484 | 100.00 | 4.96 | 6.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRANS.

CUADRO N° 16

EXPORTACIONES DE MEXICO Y ARGENTINA SUJETAS A BARRERAS NO ARANCELARIAS (1)

| | MEXICO | | | ARGENTINA | | |
|-----------------------------------|-------------------------|---------------------|------------------|-------------------------|---------------------|------------------|
| | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total |
| Núcleo Fuerte | | | | | | |
| 1. Cuota Bilateral | - | - | - | 2 | 3,048 | 0.3 |
| 2. Cuota AMF(2) | 12 | 20,474 | 0.2 | - | - | - |
| 3. Prohibiciones | 3 | 92 | 0.0 | 4 | 10,509 | 1.0 |
| 4. Cuota No Asignada | 1 | 4,162 | 0.0 | 1 | 75 | 0.0 |
| 5. Acuerdo de Consulta AMF | 16 | 9,058 | 0.1 | - | - | - |
| 6. Cuota Tarifaria | 1 | 404 | 0.0 | 1 | 367 | 0.0 |
| Otras | | | | | | |
| 7. Derechos Antidumping | 3 | 9,713 | 0.1 | 3 | 1,052 | 0.1 |
| 8. Derechos Compensatorios | 23 | 370,583 | 4.3 | 26 | 47,268 | 4.4 |
| 9. Investigaciones Compensatorias | 8 | 320,199 | 3.8 | 8 | 7,054 | 0.7 |

(1) La suma de las líneas tarifarias afectadas y del comercio involucrado no coincide con los totales mostrados en otros cuadros debido a que algunos productos están sujetos a más de una BNA.

(2) AMF: Acuerdo Multi-Fibra.

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 17

EXPORTACIONES DE MEXICO Y BRASIL SUJETAS A BARRERAS NO ARANCELARIAS (1)

| | MEXICO | | | BRASIL | | |
|------------------------------------|-------------------------|---------------------|------------------|-------------------------|---------------------|------------------|
| | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total |
| Núcleo Fuerte | | | | | | |
| 1. Cuota Bilateral | 2 | 40 | 0.0 | 3 | 11,256 | 0.2 |
| 2. Cuota AMF(2) | 45 | 31,968 | 0.2 | 36 | 58,767 | 0.9 |
| 3. Prohibiciones | 13 | 50,550 | 0.4 | 16 | 59,713 | 0.9 |
| 4. Cuota No Asignada | 1 | 81 | 0.0 | 1 | 50 | 0.0 |
| 5. Acuerdo de Consulta AMF | 37 | 73,582 | 0.6 | 43 | 29,540 | 0.5 |
| Otras | | | | | | |
| 6. Derechos Antidumping | 2 | 9,713 | 0.1 | 9 | 323,401 | 4.9 |
| 7. Derechos Compensatorios | 26 | 376,716 | 2.9 | 11 | 58,168 | 0.9 |
| 8. Investigaciones Compensatorias | 14 | 327,693 | 2.5 | 13 | 41,285 | 0.6 |
| 9. Intento de Precio Compensatorio | - | - | - | 3 | 306,239 | 4.7 |
| 10. Mayores Tarifas | 1 | 950 | 0.0 | 1 | 82 | 0.0 |
| 11. Impuestos Especiales | 11 | 142,953 | 1.1 | 11 | 4,352 | 0.1 |

(1) La suma de las líneas tarifarias afectadas y del comercio involucrado no coincide con los totales mostrados en otros cuadros debido a que algunos productos están sujetos a más de una BNA.

(2) AMF: Acuerdo Multi-Fibra.

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO Nº 18

MERCADOS DE EE.UU. DONDE HAY PRESENCIA SIMULTANEA DE ARGENTINA-MEXICO
ORDENADOS SEGUN EL ARANCEL QUE ENFRENTA MEXICO

| Arancel de México: | Nº Líneas Tarifarias | MEXICO | | | ARGENTINA | | |
|---|-------------------------|---------------------|------------------|-------------------|---------------------|------------------|-------------------|
| | | Miles de Dólares | % sobre Total | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Proporción BNA |
| (A) Arancel = 0% | 502 | 2,622,965 | 30.7 | 0.0 | 547,929 | 51.2 | 0.0 |
| (B) 0 < Arancel < 5% | 85 | 4,763,292 | 55.8 | 0.0 | 324,684 | 30.4 | 1.2 |
| (C) 0 < Arancel < 5% con BNA para México | 13 | 327,801 | 3.8 | 100.0 | 7,700 | 0.7 | 46.2 |
| (D) Arancel = o > 5% | | | | | | | |
| 1 - Líneas < 50.000US\$ | 61 | 854 | 0.0 | 8.2 | 19,510 | 1.8 | 14.8 |
| 2 - Líneas > 50.000US\$ | 156 | 822,444 | 9.6 | 21.2 | 169,403 | 15.8 | 13.5 |
| TOTAL | 817 | 8,537,356 | 100.0 | 6.2 | 1,069,226 | 100.0 | 4.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO Nº 19

MERCADOS DE EE.UU. DONDE HAY PRESENCIA SIMUTANEA DE BRASIL-MEXICO
ORDENADOS SEGUN EL ARANCEL QUE ENFRENTA MEXICO

| Arancel de México: | Nº Líneas Tarifarias | MEXICO | | | BRASIL | | |
|---|-------------------------|---------------------|------------------|-------------------|---------------------|------------------|-------------------|
| | | Miles de Dólares | % sobre Total | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Proporción BNA |
| (A) Arancel = 0% | 1499 | 7,776,029 | 59.3 | 0.0 | 3,277,494 | 50.1 | 0.9 |
| (B) 0 < Arancel < 5% | 155 | 3,358,490 | 25.6 | 0.0 | 1,119,526 | 17.1 | 2.6 |
| (C) 0 < Arancel < 5% con BNA para México | 25 | 469,384 | 3.6 | 100.0 | 83,710 | 1.3 | 76.0 |
| (D) Arancel = o > 5% | | | | | | | |
| 1- Líneas < 50.000US | 167 | 2,574 | 0.0 | 15.6 | 260,377 | 4.0 | 25.7 |
| 2- Líneas > 50.000US | 342 | 1,508,406 | 11.5 | 23.7 | 1,802,377 | 27.5 | 17.8 |
| TOTAL | 2188 | 13,114,883 | 100.0 | 6.0 | 6,543,484 | 100.0 | 6.4 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 20

MERCADOS EN LOS CUALES ARGENTINA SE ENCUENTRA POTENCIALMENTE AFECTADA
Clasificados por CUCI, Revisión 3

| Capítulo/Grupo/Subgrupo/Rubro | MEXICO | | | | | ARGENTINA | | | |
|---|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|---------------------|------------------|---------------------|-------------------|
| | N° Líneas Tarifarias | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| 05 - Legumbres y Frutas | 12 | 62,926 | 7.7 | 24.55 | 8.3 | 29,046 | 17.1 | 25.10 | 8.3 |
| Tomates Preparados o Conservados | 3 | 14,880 | 1.8 | 13.60 | 0.0 | 4,319 | 2.5 | 13.60 | 0.0 |
| Jugos de Fruta | 4 | 41,442 | 5.0 | 29.64 | 0.0 | 23,511 | 13.9 | 27.72 | 0.0 |
| 121 - Tabaco sin Elaborar | 1 | 8,806 | 1.1 | 10.77 | 0.0 | 13,869 | 8.2 | 9.97 | 0.0 |
| 4215 - Aceite de Girasol | 3 | 7,192 | 0.9 | 6.82 | 0.0 | 3,665 | 2.2 | 7.65 | 0.0 |
| 55131 - Aceites Esenciales de Frutos Cítricos | 1 | 54 | 0.0 | 8.50 | 0.0 | 9,309 | 5.5 | 8.50 | 0.0 |
| 65 - Hilados y Tejidos | 22 | 29,500 | 3.6 | 9.21 | 18.2 | 8,274 | 4.9 | 11.83 | 0.0 |
| Hilados de Fibra Textil | 4 | 2,760 | 0.3 | 8.56 | 0.0 | 2,297 | 1.4 | 7.99 | 0.0 |
| Tejidos de Algodón | 5 | 17,088 | 2.1 | 7.04 | 0.0 | 2,738 | 1.6 | 8.66 | 0.0 |
| 66 - Manufacturas de Minerales No Metálicos | 5 | 42,520 | 5.2 | 18.31 | 60.0 | 4,082 | 2.4 | 17.84 | 0.0 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 3 | 38,725 | 4.7 | 19.06 | 100.0 | 3,602 | 2.1 | 19.02 | 0.0 |
| 67 - Manufacturas de Hierro y Acero | 23 | 66,250 | 8.1 | 6.50 | 8.7 | 44,294 | 26.1 | 6.56 | 13.0 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 9 | 60,278 | 7.3 | 6.42 | 0.0 | 17,962 | 10.6 | 5.67 | 33.3 |
| Barras, Angulos, etc, de Hierro o Acero | 4 | 550 | 0.1 | 6.81 | 50.0 | 2,488 | 1.5 | 6.86 | 0.0 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 10 | 5,423 | 0.7 | 7.41 | 0.0 | 23,843 | 14.1 | 7.21 | 0.0 |
| 74 - Partes y Piezas de Máquinas | 8 | 5,517 | 0.7 | 8.39 | 50.0 | 2,137 | 1.3 | 9.11 | 50.0 |
| 81 - Artefactos Sanitarios, Calefacción y Alumbrado | 2 | 2,087 | 0.3 | 7.20 | 0.0 | 1,651 | 1.0 | 0.00 | 0.0 |
| 83 - Artículos de Viaje | 8 | 11,000 | 1.3 | 8.29 | 0.0 | 2,006 | 1.2 | 7.92 | 0.0 |
| 84 - Prendas y Accesorios de Vestir | 47 | 283,747 | 34.5 | 17.09 | 40.4 | 35,520 | 21.0 | 12.32 | 2.1 |
| 8514 - Calzado con Suela de Cuero | 12 | 42,401 | 5.2 | 9.05 | 0.0 | 13,320 | 7.9 | 9.55 | 100.0 |
| Resto | 12 | 260,444 | 31.7 | 5.54 | 0.0 | 2,230 | 1.3 | 7.42 | 0.0 |
| TOTAL | 156 | 822,444 | 100.0 | 12.16 | 21.2 | 169,403 | 100.0 | 12.12 | 13.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 21

MERCADOS EN LOS CUALES BRASIL SE ENCUENTRA POTENCIALMENTE AFECTADO

Clasificados por CUCI, Revisión 3

| Capítulo/Grupo/Subgrupo/Rubro | N° Líneas Tarifarias | MEXICO | | | | BRASIL | | | |
|---|----------------------|------------------|---------------|------------------|----------------|------------------|---------------|------------------|----------------|
| | | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA | Miles de Dólares | % sobre Total | Arancel Promedio | Proporción BNA |
| 05 - Legumbres y Frutas | 11 | 75,896 | 5.0 | 21.70 | 0.0 | 345,670 | 19.2 | 32.07 | 9.1 |
| Jugos de Fruta | 6 | 43,922 | 2.9 | 29.22 | 0.0 | 342,871 | 19.0 | 32.24 | 16.7 |
| 121 - Tabaco sin Elaborar | 3 | 12,119 | 0.8 | 10.23 | 0.0 | 30,500 | 1.7 | 9.58 | 0.0 |
| 51 - Productos Químicos Orgánicos | 5 | 9,826 | 0.7 | 10.77 | 0.0 | 2,412 | 0.1 | 6.07 | 0.0 |
| 55131 - Aceites Esenciales de Frutos Cítricos | 1 | 54 | 0.0 | 8.50 | 0.0 | 1,278 | 0.1 | 8.50 | 0.0 |
| 59 - Otras Materias y Productos Químicos | 5 | 4,667 | 0.3 | 10.63 | 20.0 | 5,046 | 0.3 | 10.90 | 20.0 |
| Gelatina | 2 | 370 | 0.0 | 8.72 | 0.0 | 3,091 | 0.2 | 8.80 | 0.0 |
| 65 - Hilados y Tejidos | 59 | 70,202 | 4.7 | 9.23 | 27.1 | 88,242 | 4.9 | 11.06 | 45.8 |
| Hilados de Fibra Textil | 17 | 21,463 | 1.4 | 10.74 | 17.6 | 12,852 | 0.7 | 9.90 | 35.3 |
| Tejidos de Algodón | 10 | 23,573 | 1.6 | 7.00 | 0.0 | 33,798 | 1.9 | 7.31 | 10.0 |
| Tejidos de Materias Textiles Manufacturadas | 2 | 487 | 0.0 | 14.30 | 100.0 | 3,879 | 0.2 | 14.30 | 100.0 |
| Otros Tejidos de Fibras Textiles | 3 | 762 | 0.1 | 36.10 | 0.0 | 6,019 | 0.3 | 36.10 | 0.0 |
| Artículos Confeccionados de Materias Textiles | 13 | 9,542 | 0.6 | 9.08 | 15.4 | 26,738 | 1.5 | 10.21 | 69.2 |
| 66 - Manufacturas de Minerales No Metálicos | 19 | 65,370 | 4.3 | 20.23 | 15.8 | 21,051 | 1.2 | 17.58 | 0.0 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 4 | 38,786 | 2.6 | 19.06 | 75.0 | 16,048 | 0.9 | 19.02 | 0.0 |
| Artículos de Cerámica | 3 | 3,059 | 0.2 | 27.95 | 0.0 | 3,600 | 0.2 | 8.79 | 0.0 |
| 67 - Manufacturas de Hierro y Acero | 33 | 99,088 | 6.6 | 8.15 | 18.2 | 109,612 | 6.1 | 5.80 | 30.3 |
| Productos Semiterminados de Hierro o Acero | 4 | 2,430 | 0.2 | 5.10 | 0.0 | 11,782 | 0.7 | 5.10 | 0.0 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 11 | 43,988 | 2.9 | 6.24 | 0.0 | 83,115 | 4.6 | 5.51 | 45.5 |
| Barras, Angulos, etc. de Hierro o Acero | 6 | 760 | 0.1 | 7.55 | 33.3 | 8,217 | 0.5 | 7.58 | 16.7 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 7 | 4,137 | 0.3 | 7.92 | 0.0 | 4,340 | 0.2 | 7.99 | 0.0 |
| 69 - Manufacturas de Metales | 6 | 22,701 | 1.5 | 5.95 | 0.0 | 4,433 | 0.2 | 12.47 | 16.7 |
| Cuchillería | 2 | 771 | 0.1 | 11.76 | 0.0 | 3,121 | 0.2 | 14.53 | 50.0 |
| 74 - Partes y Piezas de Máquinas | 14 | 23,704 | 1.6 | 6.45 | 35.7 | 10,994 | 0.6 | 6.37 | 35.7 |
| 762 - Radioreceptores | 3 | 40,482 | 2.7 | 8.00 | 0.0 | 26,319 | 1.5 | 8.00 | 0.0 |
| 77 - Maquinaria y Aparatos Eléctricos | 16 | 342,147 | 22.7 | 6.00 | 0.0 | 21,189 | 1.2 | 5.78 | 0.0 |
| 812 - Artefactos y Accesorios Sanitarios | 5 | 26,647 | 1.8 | 7.20 | 0.0 | 7,686 | 0.4 | 7.20 | 0.0 |
| 83 - Artículos de Viaje | 5 | 6,764 | 0.4 | 9.09 | 0.0 | 5,328 | 0.3 | 9.08 | 0.0 |
| 84 - Prendas y Accesorios de Vestir | 103 | 419,710 | 27.8 | 18.38 | 47.6 | 122,389 | 6.8 | 16.81 | 13.6 |
| 85 - Calzado | 44 | 95,853 | 6.4 | 12.39 | 0.0 | 997,188 | 55.3 | 9.78 | 0.0 |
| Calzado con Suela de Cuero | 35 | 77,406 | 5.1 | 7.51 | 0.0 | 992,379 | 55.1 | 9.77 | 0.0 |
| 89 - Otros Artículos Manufacturados | 3 | 16,607 | 1.1 | 8.85 | 0.0 | 1,441 | 0.1 | 7.84 | 0.0 |
| Resto | 7 | 176,569 | 11.7 | 5.57 | 14.3 | 1,601 | 0.1 | 4.49 | 28.6 |
| TOTAL | 487 | 1,508,406 | 100.0 | 11.70 | 23.7 | 1,802,379 | 100.0 | 14.33 | 17.8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. y de TRAINS.

CUADRO N° 22

MERCADOS EN LOS CUALES ARGENTINA SE ENCUENTRA POTENCIALMENTE AFECTADA
CRONOGRAMA DE REDUCCION ARANCELARIA

| Eliminación completa del arancel, a partir de: | Número de etapas: | N° Líneas Tarifarias | MEXICO | | ARGENTINA | |
|---|----------------------|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|
| | | | Miles de Dólares | % sobre Total | Miles de Dólares | % sobre Total |
| 1° de Enero de 1994 | - | 26 | 58,423 | 7.1 | 17,727 | 10.5 |
| 1° de Enero de 1998 | 5 | 7 | 13,538 | 1.6 | 4,324 | 2.6 |
| 1° de Enero de 1999 | 6 | 37 | 263,978 | 32.1 | 14,717 | 8.7 |
| 1° de Enero de 2003 | 9 | 14 | 43,001 | 5.2 | 13,560 | 8.0 |
| 1° de Enero de 2003 | 10 | 67 | 363,492 | 44.2 | 114,963 | 67.9 |
| 1° de Enero de 2008 | 13 | 2 | 36,462 | 4.4 | 3,518 | 2.1 |
| 1° de Enero de 2008 | 15 | 3 | 43,550 | 5.3 | 594 | 0.4 |
| | Total | 156 | 822,444 | 100.0 | 169,403 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU., de TRAINS
 y del Tratado de NAFTA.

CUADRO N° 23

MERCADOS EN LOS CUALES BRASIL SE ENCUENTRA POTENCIALMENTE AFECTADO
CRONOGRAMA DE REDUCCION ARANCELARIA

| Eliminación completa del arancel, a partir de: | Número de etapas: | N° Líneas Tarifarias | MEXICO | | BRASIL | |
|---|----------------------|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|
| | | | Miles de Dólares | % sobre Total | Miles de Dólares | % sobre Total |
| 1° de Enero de 1994 | - | 89 | 320,177 | 21.2 | 136,093 | 7.6 |
| 1° de Enero de 1998 | 5 | 9 | 171,350 | 11.4 | 7,929 | 0.4 |
| 1° de Enero de 1999 | 6 | 97 | 360,082 | 23.9 | 115,783 | 6.4 |
| 1° de Enero de 2003 | 9 | 38 | 81,459 | 5.4 | 985,040 | 54.7 |
| 1° de Enero de 2003 | 10 | 89 | 458,940 | 30.4 | 194,680 | 10.8 |
| 1° de Enero de 2008 | 13 | 4 | 43,616 | 2.9 | 15,870 | 0.9 |
| 1° de Enero de 2008 | 15 | 16 | 72,782 | 4.8 | 346,982 | 19.3 |
| | | Total | 342 | | 1,508,406 | 100.0 |
| | | | | | 1,802,377 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU., de TRAINS
 y del Tratado de NAFTA.

CUADRO N° 24

ESTIMACION DEL DESVIO DE COMERCIO PARA ARGENTINA POR EL INGRESO DE MEXICO AL NAFTA

| CUCI Revisión 3 | Miles de Dólares | % sobre Total | % sobre Prom. 89-92 |
|---|---------------------|------------------|------------------------|
| 0 - Productos Alimenticios y Animales Vivos | 1,043 | 10.5 | 0.3 |
| Tomates Preparados o Conservados | 521 | 5.2 | 9.8 |
| Jugos de Fruta | 370 | 3.7 | 0.4 |
| 1 - Bebidas y Tabaco | 749 | 7.5 | 3.1 |
| Tabaco sin Elaborar | 744 | 7.5 | 3.3 |
| 2 - Materiales Crudos No Comestibles (excepto combustibles) | 3 | 0.0 | 0.0 |
| 3 - Combustibles y Lubricantes, Minerales y Conexos | 1,109 | 11.1 | 0.5 |
| Aceites de Petróleo, Crudos y Preparados | 1,109 | 11.1 | 0.5 |
| 4 - Aceites, Grasas y Ceras de Origen Animal y Vegetal | 64 | 0.6 | 1.7 |
| 5 - Productos Químicos y Conexos | 131 | 1.3 | 0.2 |
| 6 - Artículos Manufacturados (clasificados según el material) | 2,521 | 25.3 | 0.9 |
| Hilados y Tejidos | 548 | 5.5 | 4.4 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 571 | 5.7 | 15.8 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 715 | 7.2 | 3.8 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 402 | 4.0 | 1.2 |
| 7 - Maquinaria y Equipo de Transporte | 366 | 3.7 | 0.6 |
| Motores de Combustión Interna, Partes y Piezas | 187 | 1.9 | 2.9 |
| Maquinaria y Equipo Industrial en General | 160 | 1.6 | 1.1 |
| 8 - Artículos Manufacturados Diversos | 3,966 | 39.9 | 3.9 |
| Artículos de Viaje (Bolsos, Maletas, etc) | 131 | 1.3 | 6.3 |
| Prendas y Accesorios de Vestir | 2,752 | 27.7 | 5.5 |
| Calzado con Suela de Cuero | 997 | 10.0 | 3.4 |
| DESVIO TOTAL | 9,952 | 100.0 | 0.9 |

CUADRO N° 25

ESTIMACION DEL DESVIO DE COMERCIO PARA BRASIL POR EL INGRESO DE MEXICO AL NAFTA

| CUCI Revisión 3 | Miles de Dólares | % sobre Total | % sobre Prom. 89-92 |
|---|---------------------|------------------|------------------------|
| 0 - Productos Alimenticios y Animales Vivos | 12,909 | 23.2 | 1.1 |
| Tomates Preparados o Conservados | 253 | 0.5 | 11.8 |
| Jugos de Fruta | 12,570 | 22.6 | 3.6 |
| 1 - Bebidas y Tabaco | 1,080 | 1.9 | 0.7 |
| Tabaco sin Elaborar | 1,058 | 1.9 | 0.7 |
| 2 - Materiales Crudos No Comestibles (excepto combustibles) | 56 | 0.1 | 0.0 |
| 3 - Combustibles y Lubricantes, Minerales y Conexos | 817 | 1.5 | 0.2 |
| Aceites de Petróleo, Preparados | 817 | 1.5 | 0.2 |
| 4 - Aceites, Grasas y Ceras de Origen Animal y Vegetal | 0 | 0.0 | 0.0 |
| 5 - Productos Químicos y Conexos | 444 | 0.8 | 0.2 |
| 6 - Artículos Manufacturados (clasificados según el material) | 10,132 | 18.2 | 0.8 |
| Hilados y Tejidos | 2,841 | 5.1 | 1.7 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 2,072 | 3.7 | 12.9 |
| Productos Semiterminados de Hierro y Acero | 1,583 | 2.8 | 0.9 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 1,482 | 2.7 | 1.2 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 422 | 0.8 | 1.0 |
| Manufacturas de Zinc | 376 | 0.7 | 1.6 |
| 7 - Maquinaria y Equipo de Transporte | 13,042 | 23.4 | 0.8 |
| Motores de Combustión Interna, Partes y Piezas | 1,322 | 2.4 | 0.4 |
| Radioreceptores | 4,110 | 7.4 | 4.3 |
| Aparatos y Artefactos Eléctricos | 1,448 | 2.6 | 1.1 |
| Vehículos para el Transporte de Personas | 5,401 | 9.7 | 2.2 |
| 8 - Artículos Manufacturados Diversos | 17,158 | 30.8 | 1.2 |
| Artefactos y Accesorios Sanitarios | 440 | 0.8 | 5.4 |
| Prendas y Accesorios de Vestir | 10,808 | 19.4 | 8.1 |
| Calzado | 5,462 | 9.8 | 0.5 |
| DESVIO TOTAL | 55,638 | 100.0 | 0.9 |

CUADRO Nº 26

CREACION DE COMERCIO PARA ARGENTINA POR REDUCCION
ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS

| | Miles de Dólares | % sobre Total | % sobre Prom. 89-92 |
|---|---------------------|------------------|------------------------|
| CUCI Revisión 3 | | | |
| 0 - Productos Alimenticios y Animales Vivos | 9,734 | 21.0 | 3.1 |
| Carne Bovina Preparada o en Conserva | 2,460 | 5.3 | 3.3 |
| Tomates Preparados o Conservados | 733 | 1.6 | 13.8 |
| Frutas en Conserva y Preparados de Frutas (ex. Jugos) | 243 | 0.5 | 15.0 |
| Jugos de Fruta | 5,952 | 12.9 | 6.2 |
| 1 - Bebidas y Tabaco | 918 | 2.0 | 3.8 |
| Vinos de Uvas Frescas | 104 | 0.2 | 5.3 |
| Tabaco sin Elaborar | 814 | 1.8 | 3.6 |
| 2 - Materiales Crudos No Comestibles (excepto combustibles) | 0 | 0.0 | 0.0 |
| 3 - Combustibles y Lubricantes, Minerales y Conexos | 2,171 | 4.7 | 1.0 |
| Aceites de Petróleo, Crudos | 651 | 1.4 | 0.8 |
| Aceites de Petróleo, Preparados | 1,520 | 3.3 | 1.2 |
| 4 - Aceites, Grasas y Ceras de Origen Animal y Vegetal | 297 | 0.6 | 7.9 |
| Aceite de Girasol en Bruto | 288 | 0.6 | 8.1 |
| 5 - Productos Químicos y Conexos | 1,573 | 3.4 | 2.7 |
| Aceites Esenciales de Frutos Cítricos | 1,203 | 2.6 | 12.7 |
| 6 - Artículos Manufacturados (clasificados según el material) | 10,681 | 23.1 | 3.7 |
| Cuero | 1,253 | 2.7 | 0.9 |
| Hilados de Fibra Textil | 263 | 0.6 | 9.2 |
| Tejidos de Algodón | 486 | 1.1 | 10.3 |
| Otros Tejidos de Fibras Textiles | 367 | 0.8 | 34.3 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 921 | 2.0 | 25.6 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 2,008 | 4.3 | 10.7 |
| Barras, Angulos, etc, de Hierro o Acero | 763 | 1.6 | 7.5 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 3,537 | 7.6 | 10.7 |
| 7 - Maquinaria y Equipo de Transporte | 560 | 1.2 | 0.9 |
| Maquinaria y Equipo Industrial en General | 538 | 1.2 | 3.8 |
| 8 - Artículos Manufacturados Diversos | 20,346 | 44.0 | 20.2 |
| Artículos de Viaje (Bolsos, Maletas, etc) | 599 | 1.3 | 29.1 |
| Prendas y Accesorios de Vestir | 14,636 | 31.6 | 29.1 |
| Calzado | 5,046 | 10.9 | 17.2 |
| TOTAL | 46,280 | 100.0 | 4.3 |

CUADRO N° 27

CREACION DE COMERCIO PARA BRASIL POR REDUCCION
ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS

| CUCI Revisión 3 | Miles de Dólares | % sobre Total | % sobre Prom. 89-92 |
|---|---------------------|------------------|------------------------|
| 0 - Productos Alimenticios y Animales Vivos | 95,805 | 13.6 | 8.0 |
| Jugos de Fruta | 95,338 | 13.5 | 27.4 |
| 1 - Bebidas y Tabaco | 5,748 | 0.8 | 3.9 |
| Tabaco sin Elaborar | 5,452 | 0.8 | 3.8 |
| 2 - Materiales Crudos No Comestibles (excepto combustibles) | 0 | 0.0 | 0.0 |
| 3 - Combustibles y Lubricantes, Minerales y Conexos | 10,106 | 1.4 | 2.4 |
| Aceites de Petróleo, Preparados | 9,716 | 1.4 | 2.4 |
| 4 - Aceites, Grasas y Ceras de Origen Animal y Vegetal | 365 | 0.1 | 2.8 |
| 5 - Productos Químicos y Conexos | 8,301 | 1.2 | 3.5 |
| Compuestos de Funciones Nitrogenadas | 4,781 | 0.7 | 14.4 |
| Aceites Esenciales y Productos de Perfumeria | 1,191 | 0.2 | 5.0 |
| 6 - Artículos Manufacturados (clasificados según el material) | 78,595 | 11.2 | 6.2 |
| Neumáticos | 19,500 | 2.8 | 22.0 |
| Hojas de Madera para Enchapado | 1,350 | 0.2 | 4.8 |
| Hilados de Fibra Textil | 2,712 | 0.4 | 10.4 |
| Tejidos de Algodón | 3,644 | 0.5 | 9.1 |
| Tejidos de Materias Textiles Manufacturadas | 649 | 0.1 | 16.5 |
| Otros Tejidos de Fibras Textiles | 2,523 | 0.4 | 32.8 |
| Artículos Confeccionados de Materias Textiles | 4,393 | 0.6 | 11.4 |
| Baldosas y Losas para Pavimentos, etc. | 4,103 | 0.6 | 25.6 |
| Artículos de Cerámica | 678 | 0.1 | 3.6 |
| Ferroaleaciones | 2,021 | 0.3 | 5.1 |
| Productos Semiterminados de Hierro o Acero | 14,980 | 2.1 | 8.2 |
| Laminados Planos de Hierro o Acero | 12,077 | 1.7 | 10.2 |
| Barras, Angulos, etc, de Hierro o Acero | 4,113 | 0.6 | 9.1 |
| Tubos y Caños de Hierro o Acero | 2,195 | 0.3 | 5.3 |
| 7 - Maquinaria y Equipo de Transporte | 48,811 | 6.9 | 3.2 |
| Motores de Combustión Interna, Partes y Piezas | 12,319 | 1.7 | 3.9 |
| Maquinaria y Equipo Industrial en General | 3,407 | 0.5 | 1.5 |
| Radioreceptores | 11,499 | 1.6 | 12.0 |
| Aparatos y Artefactos Eléctricos | 3,022 | 0.4 | 2.2 |
| Vehículos para el Transporte de Personas | 14,545 | 2.1 | 5.9 |
| Vehículos para el Transporte de Mercancías | 1,750 | 0.2 | 9.1 |
| 8 - Artículos Manufacturados Diversos | 456,781 | 64.8 | 33.2 |
| Artículos de Viaje (Bolsos, Maletas, etc) | 1,773 | 0.3 | 33.3 |
| Prendas y Accesorios de Vestir | 70,351 | 10.0 | 52.5 |
| Calzado | 380,766 | 54.0 | 36.8 |
| TOTAL | 704,512 | 100.0 | 10.8 |

ANEXO I

ALGUNOS ELEMENTOS DE LA TEORIA DE LAS UNIONES ECONOMICAS

En esta parte repasaremos brevemente algunos elementos básicos de la teoría neoclásica de las uniones económicas que son necesarios para enmarcar los desarrollos de las secciones siguientes.

La formación de una unión económica entre regiones se logra a través de la remoción de las barreras arancelarias y para-arancelarias a los movimientos de bienes y factores. Usualmente se distingue en la literatura entre distintos niveles o grados de integración; la clasificación más habitual reconoce tres categorías: área de libre comercio; unión aduanera y mercado común. Un área de libre comercio se constituye cuando las naciones miembro de la unión levantan las restricciones al intercambio de bienes y servicios, conservando cada estado constituyente la libertad de fijar sus propios aranceles frente al resto del mundo. Una unión aduanera exige un grado mayor de coordinación o compromiso, ya que en este caso las naciones miembro acuerdan los niveles tarifarios comunes frente a terceros países. El nivel más elevado de integración se da en el mercado común, tipo de unión en la cual la libertad de movimiento alcanza a los factores de producción y los estados nacionales deben coordinar y/o homogeneizar políticas macroeconómicas y sistemas regulatorios.

En lo que sigue se efectuará una presentación compacta de algunos tópicos tradicionales de la teoría neoclásica de las uniones económicas. Se comenzará por presentar los conceptos básicos de creación y desvío de comercio en base a un ejemplo basado en Robson (1984) y Gandolfo (1986), para luego ofrecer una visión más amplia de las consecuencias de una unión económica, tanto sobre los países miembros como sobre los extra-zona, según los lineamientos de un artículo clásico de Harry Johnson (1965) sobre el tema.

El análisis tradicional involucra a dos conjuntos de países: los que son miembros de la unión y los pertenecientes al resto del mundo. Dentro del primer grupo se distingue entre un país en el cual se hace eje a los efectos del análisis (y que, a falta de una mejor denominación, aquí llamaremos "país doméstico") y un país socio. A su vez, dentro de cada nación miembro se pueden examinar las consecuencias de la efectivización del acuerdo sobre tres clases de agentes económicos: consumidores, productores y estado nacional.

Conviene efectuar un par de advertencias sobre los análisis que siguen. En primer lugar, la técnica utilizada es el análisis de equilibrio parcial, esto es, se estudia el mercado de un producto aislado, por lo cual se supone que el impacto de lo ocurrido en ese mercado sobre el resto de la economía es despreciable, de lo contrario deberían incorporarse los efectos de "feed-back" del resto del sistema sobre el mercado bajo análisis. Igualmente, adoptar como conclusión para el agregado la suma de los resultados de tal tipo de análisis para varios mercados es, en todo caso, una primera aproximación al impacto global de los cambios analizados. También se hará uso de conceptos que, si bien están incorporados al conjunto de herramientas estándar del economista, no por eso son libres de críticas o reparos (tal el caso del concepto marshalliano de excedente del consumidor que se basa en supuestos objetables como la constancia de la utilidad marginal del dinero). Por otra parte, conviene recordar que la teoría de las uniones económicas puede verse como un caso particular del teorema del segundo mejor ("second best"), el cual demuestra que, en una situación en la que están presentes restricciones que impiden el cumplimiento de las condiciones de un óptimo paretiano, el levantamiento de parte de las restricciones no garantiza un aumento del bienestar, dependiendo el sentido de las modificaciones de las circunstancias concretas en las cuales se produzca el cambio. Por este motivo, la implementación de un área de libre comercio, por ejemplo, no podrá ser evaluada a priori como beneficiosa o perjudicial para el bienestar de los agentes económicos, pudiendo darse en la realidad tanto uno como otro resultado.

Comencemos por analizar el caso de dos naciones que antes de formalizar una unión económica fijaban ambos aranceles prohibitivos que impedían el comercio, ejemplo que nos será útil para presentar el concepto de creación de comercio. En el Gráfico Nro. 1 se aprecian las curvas de oferta y demanda doméstica del país socio, en el diagrama de la izquierda, y del país doméstico en el de la derecha. Antes de concretarse la unión económica existen derechos específicos (por sobre el precio de oferta del resto del mundo, W) de valor WP_2 y WP_1 , respectivamente, que impiden el ingreso de importaciones. Se supone que una vez establecida la unión el país socio dirigirá todas sus exportaciones al país doméstico.

Con libre intercambio del bien bajo análisis ambos países tendrán un mismo precio de equilibrio, P , dado que se eliminaron las barreras comerciales entre ellos. En el caso del país doméstico este precio está determinado por la intersección de la curva de oferta global S (que se forma con la adición a la oferta de origen doméstico del exceso de producción del país socio por encima de su propio consumo interno) con la curva de

demanda, D_1 . Ahora podemos analizar el impacto sobre el bienestar del país doméstico. La baja del precio desde P_1 hasta P genera un aumento en el excedente del consumidor de valor $PP_1E_1E_2$, mientras que el excedente del productor cae en la magnitud PP_1E_1A . La diferencia es el triángulo AE_1E_2 que constituye, justamente, la ganancia por creación de comercio. La base de este triángulo es la cantidad de producto importado, parte en sustitución de producción nacional, parte para satisfacer la demanda adicional generada por la baja de precios.

Así, se entiende por ganancia derivada de la creación de comercio el aumento en el bienestar provocado por la sustitución de producción doméstica relativamente menos eficiente por productos importados más baratos. Debe notarse que un supuesto importante de todo el análisis es el de pleno empleo de los recursos, de modo que los factores desplazados por el flujo de importaciones adicionales encuentran rápida reubicación en sectores competitivos.

De este modo, dentro del aumento del bienestar pueden distinguirse un efecto producción y otro consumo. El efecto producción está representado en la figura por el triángulo AE_1B , igual a la diferencia entre el costo de la producción nacional (el área por debajo de la curva de oferta correspondiente a la pérdida de producto doméstico) y el costo de las importaciones que la sustituyen. El efecto consumo, por su parte, se visualiza en el triángulo E_1E_2B . Nótese que al no existir importaciones en el estadio anterior a la constitución de la unión los ingresos aduaneros (y los servicios públicos así financiados) no se han visto afectados por los cambios ocurridos. En conclusión, a resultas de la unión, ambas naciones experimentarán un beneficio neto; en el caso del país socio esta mejora se origina en una suba del excedente del productor superior a la pérdida del excedente del consumidor.

Con una modificación del ejemplo anterior podemos introducir el concepto de desvío de comercio. Supongamos que inicialmente el país doméstico impone un arancel no prohibitivo a la importación del bien, situación reflejada en el Gráfico Nro. 2. La situación inicial (pre-unión) es la siguiente : al derecho específico WP_1 en el país doméstico se produce una cantidad OQ_b , se consume OQ_e y se importa desde el resto del mundo BE . El ingreso fiscal por las importaciones es igual a $GBEH$.

Se forma ahora una unión económica entre el país socio y el doméstico, por la cual se elimina el arancel entre ambas naciones con lo que, al igual que en el caso anterior, el

precio de equilibrio en ambos mercados pasa a ser P . Obsérvese que el precio de oferta del país socio es superior al del resto del mundo, pero el arancel discriminatorio deja ahora a las importaciones de ese origen fuera de competencia. Al nuevo precio, el país doméstico importa AF desde el país socio y retrae su propia producción hasta OQ_a . La caída del excedente del productor es ahora PP_1BA , el excedente del consumidor se incrementa en PP_1EF , y como el producto deja de importarse desde el resto del mundo el estado pierde recaudaciones por $GBEH$.

Para evaluar el impacto en términos de bienestar sobre el país doméstico conviene dividir la pérdida de aranceles en dos áreas : $CBED$ y $GCDH$. La primera compensa en parte la ganancia de excedente del consumidor en exceso de la pérdida de excedente del productor ($= ABEF$). De este modo quedan como ganancia neta los dos triángulos ABC y DEF , el primero es el efecto producción de la ganancia de comercio, el segundo el efecto consumo. La segunda área, $GCDH$, no es otra cosa que la pérdida por desvío de comercio desde una fuente de aprovisionamiento relativamente más barata a otra relativamente más cara. El volumen CD ($=BE$) que antes se obtenía en el mercado mundial al costo marginal W ahora se importa desde el país socio a un precio de oferta mayor, P . En este caso, una vez que permitimos que entren en juego ambos conceptos, desvío y creación de comercio, el resultado en términos de variación de bienestar es a priori incierto para el país doméstico (aunque para la nación socia, al igual que en el primer ejemplo, se obtiene un aumento de bienestar).

A continuación se presentará un análisis más general que permite resumir los efectos estáticos de la formación de una unión económica sobre las tres regiones involucradas: país doméstico, país socio y resto del mundo. El Gráfico Nro. 3 está tomado de "Un Análisis Marshalliano de la Unión Aduanera", apéndice a un artículo clásico de Harry Johnson sobre el tema, Johnson (1965), y contiene los elementos básicos del problema. Las funciones de comportamiento del gráfico son las que siguen: la función de oferta doméstica, S_h ; las funciones de oferta doméstica y el resto del mundo agregadas, S_h+S_f ; la misma función pero cuando se considera el derecho específico que se le carga al bien de los países extra-zona, S_h+S_f ; la función de oferta agregada que incluye los bienes domésticos, los del resto del mundo y los del país socio tanto a precios de mercado, $S_h+S_f+S_p$, como a precios que excluyen el arancel, $S_h+S_f+S_p$. La curva de demanda doméstica es DD y de la intersección de ésta con la oferta global del bien en cuestión surge el precio de equilibrio del mercado.

A pesar de la simplicidad del análisis y de trabajarse con funciones lineales conviene efectuar unas observaciones adicionales sobre la estructura del gráfico para facilitar su interpretación. Las dos rectas horizontales de la parte superior, A y B, representan los precios de equilibrio pre y post rebaja discriminatoria del arancel. Si se descuentan de esos precios el derecho específico de valor "t" se obtienen las dos rectas horizontales de la parte inferior del gráfico, $C = A - t$, y $E = B - t$, que representan el precio de mercado excluido el arancel en cada uno de los dos momentos del análisis. En general, el resto de las líneas que atraviesan el gráfico son rectas paralelas a las funciones, construidas con el objeto de permitir la comparación entre distintos segmentos de recta representativos de diversas magnitudes con sentido económico¹. Una de las principales diferencias con los análisis anteriores es la relativa inelasticidad de todas las curvas de oferta en juego, lo que nos permite evaluar el impacto del cambio también sobre el excedente del productor de los países extra-zona.

La situación original corresponde al punto P_1 del gráfico. En esa posición de equilibrio la cantidad demandada es AP_1 , la oferta doméstica AH_1 , las importaciones desde el resto del mundo H_1F_1 , y las provenientes desde el que será el país socio una vez constituida la unión F_1P_1 . Cuando se efectúa la rebaja discriminatoria del arancel, la curva de oferta agregada se traslada hacia la derecha, cortando a la curva de demanda del país doméstico en el punto P_2 . Las paralelas a S_h son: F_1F_1' , F_2F_2' y P_1W . Para nuestros fines también se considerará la paralela a S_h+S_f , P_1P_1' .

Los efectos sobre el bienestar de las naciones participantes son los que siguen,

1) Sobre el país doméstico:

* La ganancia por creación de comercio, representada por el triángulo TP_1P_2 , que se puede visualizar como la suma del ahorro de recursos por el lado de la oferta (TP_1V) y la ganancia por el lado del consumo (VP_1P_2).

* El nuevo nivel de importaciones desde el resto del mundo se consigue ahora a un precio menor, la diferencia entre éste y el precio de oferta anterior es $(C - E)$. Esta mejora en los términos del intercambio multiplicada por el volumen de comercio implica una mejora en el bienestar del país doméstico representada por la superficie $G_2G_1LF_2'$.

* Por otra parte, existe una pérdida por desvío de comercio, ya que se pasó de un proveedor barato, el resto del mundo, a otro relativamente caro, el país socio. Así, la cantidad que se deja de importar desde los países extra-zona, F_2N , multiplicada por la

diferencia entre el precio al cual se le compra al país socio, B, y aquel al cual se le adquiriría el producto al resto del mundo, C, es el valor de la baja en el bienestar por desvío de comercio, LF_2NF_1' .

* Un último efecto adverso es la pérdida por modificación de los términos del intercambio a favor del país socio. El incremento del precio de oferta (B - C) multiplicado por el nivel original de importaciones provenientes del país socio da el valor de este último efecto, que se visualiza en la figura KF_2RP_1' .

2) Sobre el resto del mundo:

* En la baja del excedente del productor que sufre el resto del mundo, $G_2G_1F_2F_2'$, se pueden distinguir un "efecto cantidad", $F_2'F_2F_1'$, y un "efecto precio", $G_2G_1F_2F_2'$.

3) Sobre el país socio:

* La ganancia del excedente del productor del país socio también se puede descomponer en dos efectos: un "efecto precio" KF_2RP_1' , y un "efecto cantidad" $P_1'RP_2$.

Que la unión económica sea en definitiva beneficiosa o perjudicial para el país doméstico depende del neto de los cinco efectos mencionados más arriba, esto es, si la ganancia por creación de comercio² (en su doble aspecto de ahorro de recursos y ganancia de excedente del consumidor) sumada al cambio favorable de los términos del intercambio frente al resto del mundo supera o no a los costos por desvío de comercio y de cambio de los términos del intercambio en favor del país socio.

NOTAS

¹ Por ejemplo, por el punto F_1 pasa la recta F_1F_1' paralela a la oferta doméstica S_D . Esta recta nos permite proyectar la cantidad originalmente importada desde el resto del mundo, H_1F_1 , sobre la recta horizontal BP_2 . De este modo se pueden comparar aquella magnitud y el nuevo nivel de importaciones originadas fuera de la zona del acuerdo, H_2F_2 , y así determinar la cantidad exacta de desvío de comercio, F_2N .

² La ganancia por creación de comercio será tanto mayor cuanto más grande el volumen de producción doméstica sustituida con producción del país socio y cuanto mayor la caída de precios en el mercado en cuestión. Es interesante notar que cuando se reclama desde los sectores de la producción la aplicación de salvaguardias (o derechos anti-dumping o compensatorios) estos mismos factores son invocados como prueba de la presencia de "daño" o disrupción de los mercados. Esta oposición se explica en parte por algunos de los supuestos del análisis: pleno empleo, reasignación instantánea de los factores de producción sin costos de transición, se ignoran los costos de capital, etc.

GRAFICO NUMERO 1

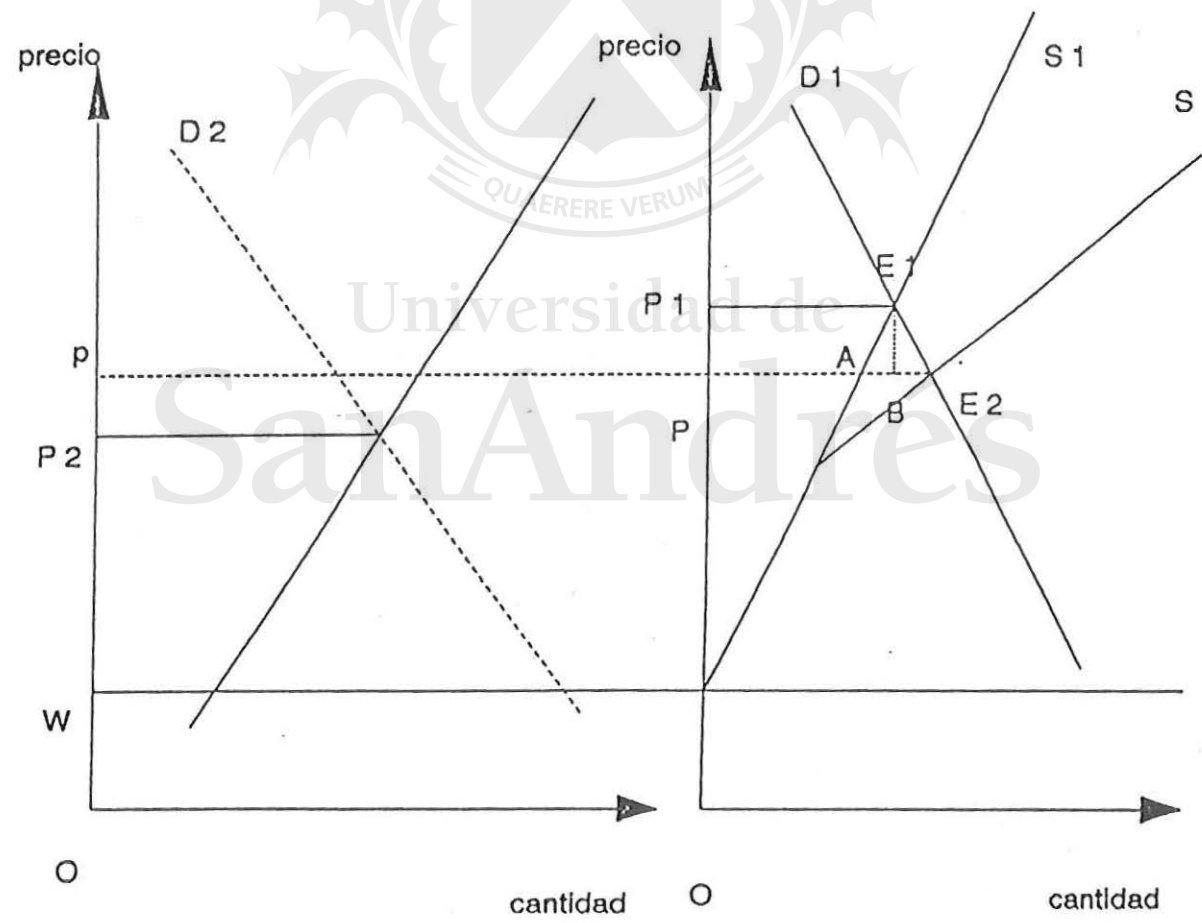
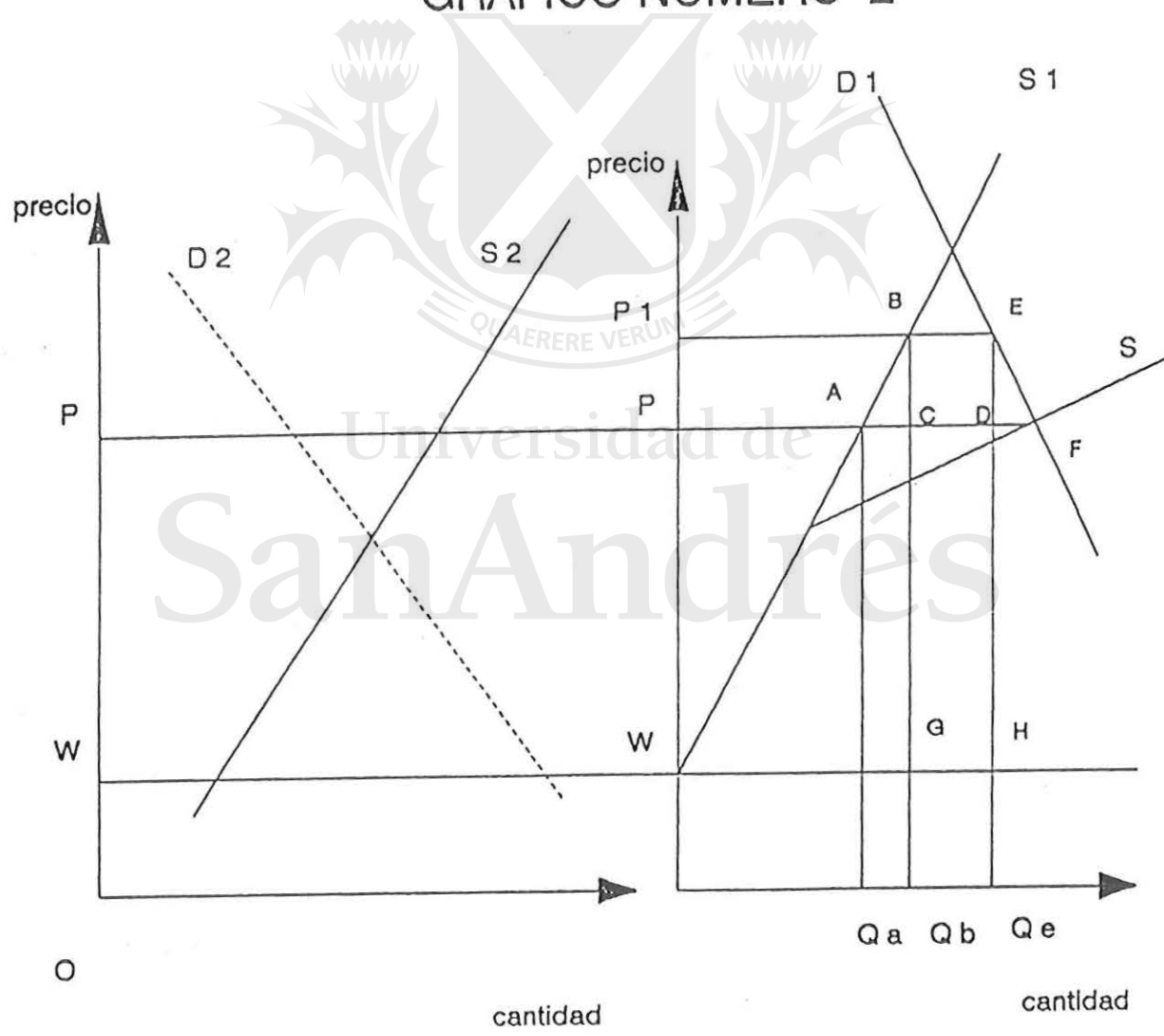


GRAFICO NUMERO 2



68

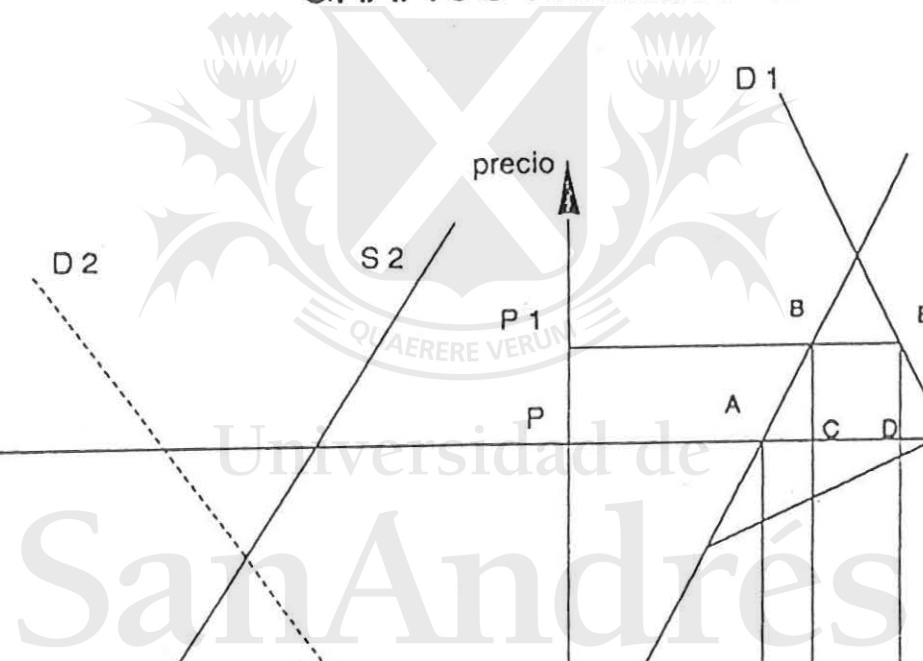
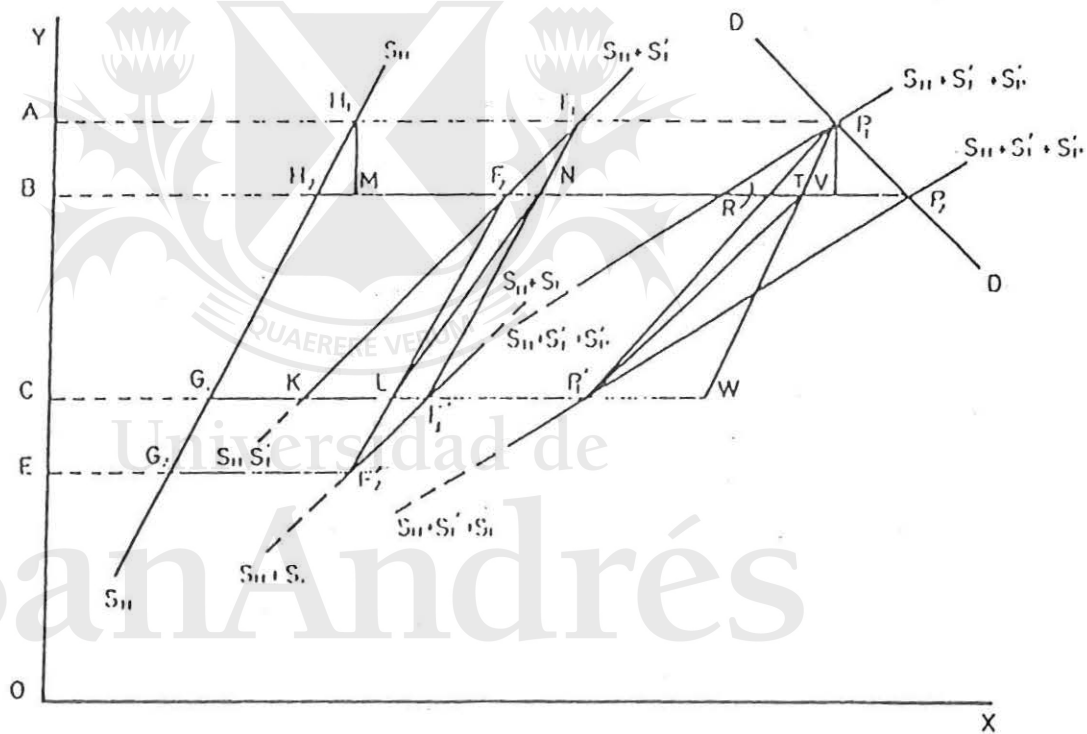


GRAFICO N 3



En las estimaciones ex-ante de desvío de comercio se utilizó la fórmula (15) del trabajo de Laird y Yeats " The UNCTAD trade policy simulation model ". En el citado trabajo no aparece la deducción de la fórmula, aunque se aclara que " (..) es el equivalente de la expresión final para desvío de comercio dada por Cline (..) " haciendo referencia a la obra colectiva de Cline y otros " Trade Negotiations in the Tokyo Round - A Quantitative Assessment ". Como en este último libro tampoco se explicitan todos los pasos que conducen a la expresión utilizada para medir el desvío de comercio, se consideró oportuno destinar un Anexo a presentar el desarrollo, y mutua relación, de ambas expresiones.

En lo que sigue se tratará de respetar la notación utilizada en ambos trabajos, reduciéndose al mínimo posible el uso de notación auxiliar no empleada en los textos originales.

Se parte de suponer que las importaciones del producto "i" provienen de dos fuentes: un grupo de países o región que será beneficiada por una preferencia arancelaria (que se denotará por el subíndice "s"), y países del resto del mundo que no gozarán de tal beneficio, y por lo tanto pueden ser afectados por el desvío de comercio. Así, trabajaremos sobre la suma

$$M_i = \sum_s M_{is} + \sum_r M_{ir} = MS + MR$$

que se interpreta del siguiente modo: el total de importaciones del bien "i" es igual a la suma del subconjunto de importaciones de ese producto originarias de los países socio (MS) agregada a la

suma del subconjunto de importaciones provenientes del resto del mundo (MR).

Se definen las siguientes relaciones:

$$\Phi_s = (\sum_s M_{is} / M_i) = MS / M_i$$

obviamente:

$$1 - \Phi_s = \Phi_r$$

también se define:

$$\Lambda = (\sum_s M_{is} / \sum_r M_{ir}) = MS / MR$$

de modo que :

$$M_i = MS + MR \Rightarrow \Lambda = \Phi_s / (1 - \Phi_s)$$

o alternativamente:

$$\Phi = \Lambda / (1 + \Lambda)$$

Por otra parte definimos como elasticidad de sustitución:

$$E = \frac{\frac{d(MS/MR)}{(MS/MR)}}{\frac{d(P_{1s}/P_{1r})}{P_{1s}/P_{1r}}} = \frac{d\Lambda/\Lambda}{dq/q}$$

siendo "q" el precio relativo entre los dos tipos de proveedores externos.

La magnitud del desvío de comercio se define en relación con un nivel base de importaciones anterior a la constitución de la unión económica:

$$\begin{aligned} TD &= \left[\frac{MS^1 - MS^0}{M_i^0} \right] * M_i^0 = \\ &= (\Phi_s^1 - \Phi_s^0) * M_i^0 \end{aligned}$$

Trabajaremos en primer lugar con la expresión entre paréntesis:

$$(\Phi_s^1 - \Phi_s^0) = \frac{\Lambda^1}{1 + \Lambda^1} - \frac{\Lambda^0}{1 + \Lambda^0}$$

obsérvese que, por definición :

$$\Lambda^1 = \Lambda^0 * (1 + d\Lambda/\Lambda)$$

lo que también puede escribirse como:

$$\Lambda^1 = \Lambda^0 * (1 + E * (dq/q))$$

Así que:

$$(\Phi_s^1 - \Phi_s^0) = \frac{\Lambda^0 * [1 + E * (dq/q)]}{1 + \Lambda^0 * [1 + E * (dq/q)]} - \frac{\Lambda^0}{1 + \Lambda^0}$$

pero sabemos que:

$$\Lambda = \Phi_s * (1 - \Phi_s)$$

lo que nos autoriza a escribir la expresión que estamos analizando del modo siguiente:

$$(\Phi_s^1 - \Phi_s^0) = \frac{[\Phi_s^0 / (1 - \Phi_s^0)] * [1 + E * (dq/q)]}{1 + [\Phi_s^0 / (1 - \Phi_s^0)] * [1 + E * (dq/q)]} - \frac{[\Phi_s^0 / (1 - \Phi_s^0)]}{1 + [\Phi_s^0 / (1 - \Phi_s^0)]}$$

esta última expresión se simplifica fácilmente, obteniéndose:

$$(\Phi_s^1 - \Phi_s^0) = \frac{\Phi_s^0 * [1 + E * (dq/q)]}{1 + \Phi_s^0 * E * (dq/q)} - \Phi_s^0$$

$$= \frac{\Phi_s^0 * E * (dq/q) * (1 - \Phi_s^0)}{1 + \Phi_s^0 * E * (dq/q)}$$

lo que también se puede escribir como:

$$(\Phi_s^1 - \Phi_s^0) = \Phi_s^0 * \left(\frac{\Phi_s^0 * E * (dq/q)}{1 + \Phi_s^0 * E * (dq/q)} \right)$$

de modo que la expresión original para el desvío de comercio ahora podrá expresarse del modo que sigue:

$$TD = (\Phi_s^1 - \Phi_s^0) * M_i^0$$

$$= \Phi_s^0 * \left(\frac{\Phi_s^0 * E * (dq/q)}{1 + \Phi_s^0 * E * (dq/q)} \right) * M_i^0$$

Multiplicando el lado derecho de esta última ecuación por la participación original de uno de los países (por ejemplo , para el país "j" esta será: M_{ij}/MS), se obtendrá el monto de desvío en favor de esa nación. Así,

$$TD_{ij} = \Phi_j^0 * \Phi_s^0 * \left(\frac{\Phi_s^0 * E * (dq/q)}{1 + \Phi_s^0 * E * (dq/q)} \right) * M_i^0$$

que es la expresión que usan Cline y sus coautores.

Ahora estamos en condiciones de recuperar la notación, y presentación, de Laird y Yeats en el "paper" publicado por la UNCTAD. Para ello, simplemente retornamos de la notación según las proporciones indicadas al comienzo de este Anexo a la notación en términos de niveles de importaciones. De este modo el desvío de comercio se expresará así:

$$TD_{ij} = (M_{ij}/MS) * (MS/M_i^0) * \left[\frac{(MR/M_i^0) * E * (dq/q)}{1 + (MS/M_i^0) * E * (dq/q)} \right] * M_i^0$$

A fin de aclarar las simplificaciones y reordenamientos subsiguientes resulta útil presentar de un modo ligeramente distinto la expresión entre corchetes:

$$TD_{ij} = (M_{ij}/MS) * (MS/M_i^0) * \left[\frac{\frac{MR * E * (dq/q)}{M_i^0}}{\frac{M_i^0 + MS * E * (dq/q)}{M_i^0}} \right] * M_i^0$$

de la que fácilmente se deduce la ecuación análoga a la de Laird y Yeats:

$$TD_{ij} = (M_{ij}/MS) * \left[\frac{MS * MR * E * (dq/q)}{(MS + MR) + (MS * E * (dq/q))} \right]$$

BIBLIOGRAFIA

Balassa, Bela (1967), *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, Mc. Graw Hill.

Banco Mundial (1992), *Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1992*, International Economics Department, Banco Mundial.

Butelmann, Andrea y Maria Pilar Campero (1992), *Medición del Escalonamiento Arancelario de las Exportaciones Chilenas a los EE.UU.*, en Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90, Editores Butelmann y Meller, CIEPLAN.

Cline, W.R. (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round, A Quantitative Assesment*, The Brookings Institution, Washington D.C.

Erzan, Refik y Alexander Yeats (1992.a), *Free Trade Agreements with the United States: What's in it for Latin America?*, Working Papers, WPS 827, International Economics Department, The World Bank.

Erzan, Refik y Alexander Yeats (1992.b), *U.S. - Latin America Free Trade Areas: Some Empirical Evidence*, en The Premise and the Promise: Free Trade in the Americas, Sylvia Saborio y otros, Transaction Publishers.

Gandolfo, Giancarlo (1986), *International Economics*, Springer-Verlag.

Johnson, Harry G. (1965), *Dinero, Comercio Internacional y Crecimiento Económico*, RIALP.

Laird, Sam and Alexander Yeats (1986), *The UNCTAD Trade Policy Simulation Model, A Note on the Methodology, Data and Users*, United Nations Conference on Trade and Development, Discussion Papers N° 19.

Langhammer, Rolf (1983), *Problems and Effects of a Developing Country's Tariff Concession Round on South-South Trade*, Kiel Working Paper, N° 167, Institute for World Economics, Kiel.

O'Connell, Arturo (1992), *La Iniciativa de las Américas y el Cono Sur de América Latina: Un Punto de Vista Argentino*, trabajo presentado en el seminario "International Transformations and Hemispheric Restructuring: New Patterns or U.S./Southern Cone Relations - The Cases of MERCOSUR and Chile", North-South Center, University of Miami, Estados Unidos, diciembre de 1992 y de próxima publicación por FLACSO.

Olechowski, Andrzej (1987), *Nontariff Barriers To Trade*, en The Uruguay Round, A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations, Editores Finger y Olechowski, World Bank Publication.

Robson, P. (1984), *The Economics of International Integration*, London, Allen-Unwin.

Safadi, Raed y Alexander Yeats (1993), *The North American Free Trade Agreement, Its Effect on South Asia*, Policy Research Working Papers, The World Bank (WPS 1119).

Siegel, Sidney (1956), *Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences*, Mc. Graw Hill.

Stern, Robert y otros (1975), *Price Elasticities in International Trade*, London, Macmillan.

UNCTAD (1989.a), *Sistema Generalizado de Preferencias, Manual sobre el Esquema de los Estados Unidos de América*, UNCTAD/TAP/163/Rev.12.

UNCTAD (1989.b), *Manual sobre las principales leyes de comercio de los Estados Unidos de América*, UNCTAD/TAP/277/Rev.1.



Universidad de
San Andrés