



Secretaría General

ALADI/SEC/Estudio 146
30 de agosto de 2002

EL IMPACTO DEL ALCA EN EL SECTOR AGROPECUARIO DE
CHILE, CUBA Y MÉXICO

PRESENTACIÓN

De acuerdo a lo aprobado por el Comité de Representantes en su 777 Sesión Ordinaria, la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración ha preparado el "Estudio sobre el impacto del ALCA en el Sector Agropecuario de los países miembros de la ALADI", el cual es publicado en cuatro partes. La primera corresponde al impacto del ALCA en el sector agropecuario de los países del MERCOSUR; la segunda a los países de la Comunidad Andina; la tercera a Chile, Cuba¹ y México; y la cuarta que contiene la descripción y análisis de las políticas de Estados Unidos y Canadá y su incidencia en el sector agropecuario de la Región.

Para la preparación del estudio se contó con la cooperación de los consultores Mauro de Rezende Lopes (Brasil), para el informe de los países del MERCOSUR; Carlos Federico Espinal (Colombia), para el de los países de la Comunidad Andina, Guillermo Toro Briones (Chile), para el de los restantes países de la ALADI (Chile, Cuba y México) y Carlos Américo Basco (Argentina) para las políticas de Estados Unidos y de Canadá. La Secretaría General se encargó de la dirección y coordinación del estudio, y de la edición final del documento.

El Estudio persigue dos objetivos. En primer lugar, evaluar la incidencia de los potenciales resultados de las negociaciones del ALCA para el sector agropecuario de los países miembros de la ALADI. En segundo lugar, evaluar los efectos sobre el comercio de una liberalización total de los productos agropecuarios por parte de los países de la Asociación, frente a las mismas condiciones de acceso al mercado regional por parte de Estados Unidos y Canadá.

El estudio se desarrolló partiendo de una hipótesis de un escenario de libre comercio total en el Hemisferio americano para los productos agropecuarios², así como del supuesto de que la cobertura del marco negociador abarcará los aspectos que afectan el comercio agropecuario en los ámbitos arancelario y no arancelario (subsidios, barreras sanitarias y, de corresponder, los obstáculos técnicos al comercio).

Para alcanzar los objetivos señalados, en primera instancia se evaluó el comportamiento del comercio exterior del período 1996-2000, para cada país de la Asociación, en su intercambio con los restantes socios de la ALADI, con Estados Unidos, con Canadá, con los restantes países del ALCA, y con los países por fuera del Hemisferio, o resto del mundo. Asimismo, y como forma de identificar el comercio potencial, las exportaciones de los países de la ALADI se relacionaron con las importaciones de Estados Unidos y de Canadá, desde fuera de la Región, así como también, en los casos correspondientes, con las producciones de Estados Unidos y de Canadá de aquellos productos que no registraron importaciones en el período analizado. El análisis efectuado, consideró las diferentes medidas de política existentes (subsidios directos e indirectos, medidas sanitarias, etc.), así como las condiciones y requisitos en frontera para el ingreso de los productos en los dos países señalados.

También se evaluó los efectos que podría tener la liberalización total de los productos agropecuarios en el contexto del ALCA, en términos del desplazamiento de comercio entre los países de la Región, como consecuencia, entre otras, de la

¹ Debido a la falta de información, el análisis realizado para Cuba se limitó a los aspectos del comercio exterior agropecuario.

² Los productos considerados como agropecuarios a los fines del presente estudio, corresponde a la definición de los mismos contenida en el Anexo 1 del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay del GATT.

variación de los márgenes de preferencia intrarregionales de acceso a los mercados, teniéndose en cuenta también, las condiciones de acceso aplicables a Estados Unidos y a Canadá para su ingreso a los países de la ALADI.

Del análisis realizado se desprende, entre otros aspectos, que los resultados de la negociación en el marco de integración del ALCA, tendrían un importante impacto para la agricultura de la Región, toda vez que el grado de intervención y de apertura de mercados que prevalecen en algunos países, como ser Estados Unidos, variará en su dimensión y alcance, repercutiendo en los flujos comerciales hemisféricos, sin dejar de lado el hecho que dicho país es el principal exportador mundial de bienes agrícolas. Otra cuestión que no debe olvidarse, corresponde al proceso de negociación que se está desarrollando en el marco de la OMC a partir de la Declaración de Doha, la cual fijó objetivos para la continuación del proceso de reforma del contexto agrícola a escala multilateral.

Los resultados de esas negociaciones tendrán consecuencias variadas sobre el comercio exterior de cada país de la Asociación, identificándose diferentes oportunidades y amenazas, tanto en términos de acceso a los mercados del hemisferio norte, así como en cuanto a los desvíos potenciales de comercio en el mercado regional.

Finalmente, los resultados del presente estudio permiten también afirmar que una eventual ampliación y profundización de los acuerdos suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980, podrían constituirse en una estrategia a ser considerada en el proceso de negociaciones del ALCA.

ÍNDICE

	Página
CHILE	
I. RESUMEN Y CONCLUSIONES	9
II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE CHILE	13
1. Evolución del comercio exterior agropecuario chileno	13
2. Perfil del comercio exterior agropecuario	14
3. Características del comercio con países socios	16
4. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias	17
4.1 Descripción de las exportaciones según áreas de destino	17
4.2 Principales exportaciones chilenas por capítulo	18
5. El comportamiento de las importaciones agropecuarias	18
5.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen	18
5.2 Principales importaciones chilenas por capítulo	19
5.3 Importaciones chilenas desde países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	20
5.4 Principales importaciones chilenas desde ALADI por capítulo	20
6. El comercio agropecuario de Chile con Estados Unidos	21
6.1 Principales exportaciones chilenas a Estados Unidos por capítulo	21
6.2 Las políticas agrícolas estadounidenses y su afectación a las exportaciones chilenas	21
6.3 Las políticas agrícolas estadounidenses y su afectación a las exportaciones chilenas	22
6.4 Negociación Chile-Estados Unidos	25
7. El comercio agropecuario de Chile con Canadá	25
7.1 La relación comercial entre Chile y Canadá	26
7.2 Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá	26
III. LOS ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO	29
1. Introducción	29
2. La política exportadora de Chile y los Acuerdos Comerciales	29
3. Los productos agropecuarios en las negociaciones internacionales de Chile	30
4. La importancia de los productos agropecuarios en los Acuerdos Bilaterales firmados	31
IV. EL DESPLAZAMIENTO DEL COMERCIO AGROPECUARIO DE CHILE A PARTIR DE LA LIBERALIZACIÓN HEMISFÉRICA DEL ALCA	33
1. Introducción	33
2. Caracterización de la actual relación de Chile con la Región	33
3. Ventajas comparativas de Chile	34
4. Complementariedad de las exportaciones chilenas	35

5. Desplazamiento de las exportaciones de Chile en el mercado de Estados Unidos	42
6. Desplazamiento de las exportaciones de Estados Unidos en el mercado de Chile	43
7. Desplazamiento de las exportaciones de Chile en el mercado de Canadá	43
8. Desplazamiento de las exportaciones de Canadá en el mercado de Chile	43

ANEXOS	45
---------------------	-----------

CUBA

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES	51
II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE CUBA	52
1. Características de la economía cubana en la década de los noventa ...	52
2. Evolución del comercio exterior	52
3. Los acuerdos comerciales de Cuba	54
4. El comercio exterior agropecuario	55
4.1 Evolución	55
4.2 Principales destinos y orígenes del intercambio de productos agropecuarios	55
5. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias	57
5.1 Descripción de las exportaciones según áreas de destino	57
5.2 Principales exportaciones por producto	57
5.3 Exportaciones a los países de ALADI	58
6. El comportamiento de las importaciones agropecuarias	59
6.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen	59
6.2 Principales importaciones por capítulo	60
6.3 Importaciones desde países de ALADI	60

MÉXICO

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES	63
II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE MÉXICO	66
1. Evolución del comercio exterior agropecuario	66
2. Perfil del comercio exterior agropecuario	66
3. Principales socios comerciales	68
4. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias	69
4.1 Descripción de las exportaciones según áreas de destino	69
4.2 Principales exportaciones mexicanas por capítulo del sistema arancelario	70
4.3 Exportaciones mexicanas a ALADI	70
5. El comportamiento de las importaciones agropecuarias	71
5.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen	71
5.2 Principales importaciones mexicanas por capítulo del sistema arancelario	72
5.3 Importaciones mexicanas desde países de ALADI	72

5.4 Principales importaciones mexicanas desde ALADI por capítulo del sistema arancelario	72
6. El comercio agropecuario de México con Estados Unidos	73
6.1 Principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos por capítulo del sistema arancelario	73
6.2 Principales productos exportados a Estados Unidos	74
6.3 Las exportaciones mexicanas como parte de las importaciones estadounidenses	75
6.4 Importancia de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ...	75
7. El comercio agropecuario de México con Canadá	77
7.1 Las exportaciones mexicanas como parte de las importaciones agrícolas canadienses	77
7.2 Importancia de las exportaciones mexicanas a Canadá	77
III. LOS ACUERDOS COMERCIALES DE MÉXICO Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO	79
1. Introducción	79
2. Los Acuerdos suscritos por México en el marco de ALADI	79
3. La importancia de los productos agropecuarios en los Acuerdos Bilaterales firmados	82
3.1 El comercio agroalimentario de México en el NAFTA	82
3.2 El comercio agroalimentario de México con Chile	82
3.3 El comercio agroalimentario de México en el Grupo de los Tres ...	83
IV. EL DESPLAZAMIENTO DEL COMERCIO AGROPECUARIO DE MÉXICO A PARTIR DE LA LIBERALIZACION HEMISFERICA DEL ALCA	84
1. Introducción	84
2. Caracterización de la actual relación de México con ALADI	84
3. Ventajas comparativas de México	84
4. Complementariedad de las exportaciones mexicanas	87
5. Las amenazas y oportunidades del mercado estadounidense	92
5.1 Exportaciones de Estados Unidos a los países de ALADI	92
5.2 Complementariedad de las exportaciones estadounidenses	94
5.3 Las exportaciones de Estados Unidos y los peligros a las exportaciones mexicanas a ALADI	96
5.4 Exportaciones sudamericanas a Estados Unidos	99
5.5 Determinación de los productos con peligros	101
5.6 Determinación de los productos con oportunidades	101
6. Las amenazas y oportunidades del mercado canadiense	102
6.1 Exportaciones de Canadá a los países de ALADI	102
6.2 Complementariedad de las exportaciones canadienses	103
6.3 Competencia de las exportaciones canadienses con las de México en la Región ALADI	103
6.4 Condiciones de acceso al mercado canadiense	105
6.5 Principales exportaciones de Sudamérica a Canadá	105
6.6 Amenazas y peligros	106

CHILE

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Chile es uno de los países de la región que presenta una particularidad en su análisis, a partir del hecho que no participa, de la misma manera que México, de acuerdos de carácter subregional con países de la ALADI. Sin embargo, ha suscripto varios acuerdos bilaterales que lo vinculan con Sur y Centroamérica, así como con dos de los tres países del norte de América, estando en curso un proceso negociador con Estados Unidos.

- El comercio agropecuario

Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones agropecuarias chilenas (27,1%), algo inferiores a las de los países de ALADI que como bloque reúnen el 28,3%. Dicha situación difiere respecto de las importaciones donde ALADI pasa a ser el principal origen para Chile, con el 63,4% del total.

Los valores del comercio agropecuario de Chile con los países con los cuales mantiene acuerdos firmados (incluido MERCOSUR), han experimentado una significativa variación positiva durante el período en análisis, superior a las registradas con respecto a los restantes países del mundo con los que no posee acuerdos.

Observando el año 2000 encontramos que la balanza comercial de Chile es favorable en el intercambio de productos agropecuarios con Bolivia, Colombia, México, Perú y Venezuela, en tanto que con MERCOSUR, Canadá y Ecuador es deficitaria. Cabe acotar que en 1996 se registra igual comportamiento, excepto con Bolivia y con Canadá, países con los cuales se invierte la situación.

Respecto al MERCOSUR, siempre el resultado de la balanza agropecuaria ha sido desfavorable para Chile, siendo Argentina el abastecedor natural de los productos en los que Chile es deficitario. Debe agregarse que los principales productos exportados hacia el bloque mencionado, ya se encuentran liberados de arancel en sus respectivos orígenes. Al contrario del caso de las exportaciones, los principales productos importados desde el MERCOSUR se encuentran en listas de desgravación a más largo plazo, o constituyen excepciones, debido a que se trata de productos de alta sensibilidad para Chile, como es el caso del trigo, los aceites comestibles, el azúcar y la carne bovina.

En términos de los principales productos exportados por Chile al mundo, cabe señalar que un reducido número de ellos da cuenta del mayor valor vendido, observándose que mientras en 1996 acumulaban el 75%, en el año 2000 la participación de los mismos productos se redujo al 68%. Igual tendencia mostraron las importaciones.

Los principales rubros de exportación de Chile al mundo son frutas frescas, vinos y alcoholes y frutas y hortalizas procesadas. Por su parte, entre los de importación se destacan cereales, carnes bovinas, aceites y subproductos de la industria oleaginosa, azúcares y café y té.

En cuanto a Estados Unidos, el rubro más importante de exportación es el de uvas frescas, seguido por vinos con denominación de origen y maíz para siembra, destacándose finalmente el jugo de manzana. En los últimos años se observó una pérdida de importancia relativa como proveedor a dicho mercado, en los tres

principales productos de exportación, habiendo incrementado su participación purés y jugos de tomate, paltas y manzanas frescas.

Se destaca asimismo que Canadá y México son importantes competidores de Chile en el mercado estadounidense, ambos al amparo de las preferencias arancelarias otorgadas en el marco del NAFTA. La competitividad de las exportaciones chilenas frente a estos competidores se ve afectada, además, por los altos costos relativos de transporte.

- El comercio potencial y las posibilidades de desplazamiento de los productos agropecuarios chilenos

Partiendo de las ventajas competitivas que presenta Chile, se puede señalar que los productos que ostentan los principales lugares en el ranking de exportación, serían los que tendrían las mayores ventajas en el proceso ALCA. Al respecto, a partir de indicadores de competitividad se puede apreciar que de los ocho capítulos principales exportados por Chile a la región, cuatro de ellos (frutas frescas (08), frutas y hortalizas procesadas (20), preparaciones alimenticias diversas (21) y bebidas alcohólicas (22)), estarían consolidados, considerando las condiciones actuales de ingreso a dichos mercados. Por otra parte, los capítulos amenazados por la posibilidad de ser desplazados por otros países abastecedores, serían los lácteos (04), las hortalizas frescas (07), carnes (02) y pastas alimenticias (19).

A diferencia de la situación anterior, se presentan algunos capítulos que reunirían oportunidades en el mercado regional, como es el caso de jugos y extractos vegetales (13), semillas no oleaginosas (12), tabaco (24), y tortas y preparaciones para alimentación animal (23). Por último tenemos aquellos rubros donde Chile debe considerarse como importador neto, por no tener competitividad global ni regional, tal como acontece respecto a las carnes de bovino (02), los cereales (10), el azúcar y sus derivados (17), los aceites vegetales y animales (15), y el cacao y sus derivados (18).

Un análisis adicional está referido a la complementariedad de las exportaciones chilenas en el mercado de los países de la región. A manera de resumen merece señalarse que Chile es complementario, en sus principales productos de exportación agropecuarios, con todos los países de la región. Tal es el caso de frutas y hortalizas, tanto frescas como procesadas, siendo importante hacer notar que dentro de las mismas existen algunas exportaciones de Chile donde claramente es más competitivo que complementario, como por ejemplo las peras y manzanas con Argentina y los espárragos y aceitunas con Perú.

En cuanto a las carnes de ave y de cerdo, existe una clara complementariedad con la mayor parte de los países de la Región, con excepción de Brasil, Paraguay y Uruguay. En carne bovina, Chile se presenta como un importador neto, con algunas características que podrían llevarlo a tener un comercio potencial en mercados muy específicos y probablemente fuera de la Región.

En el caso de los vinos se observa una complementariedad con prácticamente todos los países de la región, particularmente en los vinos que no son finos, considerando que Argentina maneja volúmenes de producción y exportación que lo hacen muy competitivo a nivel regional.

Por su parte, las semillas se presentan como complementarias en el mercado argentino y con gran potencial en los demás países de la Región, al considerarse a Chile como un país con un gran potencial como multiplicador de las mismas, en particular la semilla de maíz.

A manera de conclusión para los mercados de la región, es posible señalar que en las actuales condiciones de acceso no existen amenazas sino que por el contrario es posible para Chile incrementar la presencia y potencialidad en algunos de ellos.

En cuanto a la relación comercial de Chile con Estados Unidos y las posibilidades de desplazamiento de las corrientes de intercambio, vale destacar el efecto de las medidas no arancelarias como una barrera al comercio y sus consecuencias sobre la competitividad de los productos. Al respecto, las exportaciones agrícolas chilenas al mercado estadounidense se han visto afectadas por la aplicación de una serie de restricciones según una amplia variedad de medidas adoptadas por las autoridades de dicho país. En tal sentido, las demandas y aplicaciones de derechos compensatorios y medidas antidumping, las restricciones derivadas de estándares de calidad, que se aplican mediante los marketing orders, o las cuotas monetarias que se deben pagar para financiar las actividades de promoción de mercado, han afectado a una serie de productos agrícolas, como es el caso de champiñones, uvas, kiwis, palta Hass y arándanos, entre otros.

Tomando en cuenta que para Chile el mercado estadounidense de productos agrícolas es de vital importancia, la nueva Ley Agrícola de 2002 puede tener mucha relevancia, tanto desde el punto de vista de las importaciones provenientes de dicho mercado como sobre las exportaciones de Chile, alterando la competitividad del intercambio comercial entre Chile y Estados Unidos, si se considera que la ayuda no sólo se otorga a productos que en Chile sustituyen importaciones, sino también donde Chile es altamente competitivo, como es el caso de las manzanas frescas, inclusive en terceros mercados.

Otro elemento importante a considerar es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que aplica Estados Unidos y que beneficia a determinadas exportaciones desde terceros países con destino al interior de su mercado, como es el caso de algunos jugos de frutas y hortalizas, pimientos secos, frambuesas congeladas y semillas de melón y sandía, como los más relevantes, productos éstos que se ven beneficiados frente a los productos de exportación de Chile a los cuales se le aplica el arancel NMF.

En cuanto a la competencia, es necesario señalar que Chile es el principal proveedor o tiene una participación mayoritaria en el mercado estadounidense para algunos productos del sector, pero en los últimos años ha quedado en evidencia la pérdida de importancia relativa como proveedor en algunos productos.

Por otra parte, el escalonamiento o progresividad arancelaria aplicada por Estados Unidos, ha inhibido la capacidad de Chile de exportar a dicho mercado aquellos productos con mayor valor agregado de tipo agroindustrial, en especial, las pasas, las conservas y los jugos de frutas y hortalizas.

En cuanto a las posibilidades de desplazamiento de las exportaciones de Estados Unidos en el mercado de Chile, es necesario considerar que la mayor parte de las exportaciones que realiza Estados Unidos a Chile corresponde a productos que también son exportados a otros países de la región, existiendo además, en el caso de cereales, una importante competitividad entre Estados Unidos y Argentina por el mercado del maíz y el trigo harinero destinado a territorio chileno. Sin embargo, en el caso del maíz, el arancel que paga el producto argentino es inferior en 50% al que paga el estadounidense, lo que haría más competitivo a éste frente a una apertura total. En el caso del trigo harinero, actualmente ambos países compiten con el mismo arancel, lo que implicaría que una apertura total mantendría, en términos arancelarios,

la competitividad entre ambos países y no se produciría desplazamiento de mercado para dicho producto.

Con relación a la situación de comercio entre Chile y Canadá y lo que se podría esperar con una eliminación hemisférica de los aranceles, cabe señalar que ambos países suscribieron un Tratado de Libre Comercio, que entró en vigencia en julio de 1997 y que, salvo algunas excepciones, se comprometió a la eliminación de aranceles con un plazo máximo al año 2003 para la mayoría de los productos, y al año 2014 para los restantes. La amplitud de este Acuerdo, sumado a los resultados en el intercambio comercial desde la fecha de su firma y dada la profundidad del mismo en términos de normativa, permiten deducir que se logrará la plena consolidación de Chile en dicho mercado, que si bien no tiene la relevancia como el estadounidense, es sin duda importante para algunos productos específicos, como el caso de los vinos.

En cuanto a las posibilidades de desplazamiento de las exportaciones de Canadá en el mercado de Chile, es necesario recordar que Canadá es un importante abastecedor de trigo duro o candeal, lentejas y trigo harinero. En el caso del trigo harinero debe competir en el mercado chileno con Argentina y Estados Unidos, siendo ambos mercados igualmente importantes. Por ahora, no es posible prever un cambio en esa condición, tomando en cuenta la igualdad de condiciones de ingreso en el mercado chileno. En el caso de las lentejas, es necesario consignar que dicho producto ingresa a Chile liberado de arancel. Sin embargo vale consignar que Canadá es uno de los principales proveedores a nivel mundial, por tanto difícilmente pueda ser desplazado del mercado chileno.

Debemos señalar que la consolidación de las exportaciones sectoriales de Chile en los principales mercados de destino en el Hemisferio y las posibles desviaciones de comercio, motivo de la eliminación arancelaria en el ALCA, puede tener un mayor impacto a partir de la reducción o eliminación de las medidas no arancelarias, considerando que las exportaciones hacia el mercado estadounidense presentan aranceles que pueden considerarse bajos y que Chile ha firmado acuerdos comerciales con los principales mercados de la Región, quedando sólo pendiente el Acuerdo con Estados Unidos que se encuentra en etapa de negociación.

Los efectos de una liberalización comercial podrían ser relevantes para Chile, considerando que existe, por parte de este país, una protección arancelaria adicional al del resto de los productos de la economía, para productos considerados de extrema sensibilidad y cuya reducción arancelaria podría afectar negativamente su producción interna. Es el caso fundamentalmente del azúcar y el trigo.

Finalmente, y con respecto a la posible pérdida de competitividad de los productos agrícolas de exportación de Chile, se puede concluir que la consolidación de los Acuerdos Comerciales, así como las ventajas comparativas que posee en la producción, son una clara fortaleza para enfrentar la eliminación arancelaria en el contexto del ALCA.

II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE CHILE

1. Evolución del comercio exterior agropecuario chileno

El comercio exterior agropecuario entre Chile y el mundo experimentó un aumento durante los años 1996 a 2000. En efecto, durante el 2000, las exportaciones agropecuarias de Chile al mundo ascendieron a 2.873 millones de U\$\$, un 9% superior que en 1996, alcanzando en el período un valor promedio de 2.784 millones de U\$\$.

Por su parte, las importaciones del sector sumaron 1.128 millones de U\$\$ en 2000, registrando un descenso del 5 % respecto a 1996, con un promedio para los cinco años de 1.165 millones de U\$\$.

Como consecuencia de estos resultados la balanza comercial ha experimentado superávit promedio en el período de 1619 millones de U\$\$.

En términos de comercio total, de un intercambio de 3.817 millones de U\$\$ en 1996, se alcanzó un valor de 4.001 millones U\$\$ en el 2000, significando un incremento de 5%. El promedio del intercambio comercial en el período ascendió a 3.949 millones de U\$\$.

Comercio exterior agropecuario 1996 - 2000
-Millones de U\$\$-

Variables	1996	1997	1998	1999	2000	Prom.1996/2000
Exportaciones (1)	2.626	2.622	2.898	2.903	2.873	2.784
Importaciones (2)	1.191	1.206	1.197	1.104	1.128	1.165
Saldo balanza (1) - (2)	1.435	1.416	1.701	1.799	1.745	1.619
Comercio total (1) + (2)	3.817	3.828	4.095	4.007	4.001	3.949

A) El comportamiento de las exportaciones por subsectores

La estructura sectorial de las exportaciones de Chile al mundo no ha mostrado una variación considerable desde 1996. Las exportaciones del subsector agrícola son sin duda las más importantes al totalizar 2.681 millones de U\$\$ en el año 2000, correspondientes al 93 % de las exportaciones del sector. El subsector pecuario sólo participa con el 7% restante de las exportaciones sectoriales, resultado que no ha impedido exponer el mayor crecimiento a lo largo del período, con un 66% de incremento entre los años extremos.

Exportaciones agropecuarias por subsector 1996 – 2000
-Millones de U\$\$-

Subsector	1996	1997	1998	1999	2000	Prom. 1996/2000
Agrícola	2.510	2.458	2.729	2.738	2.681	2.623
Pecuario	116	164	169	165	192	161
Total	2.626	2.622	2.898	2.903	2.873	2.784

Otro hecho que merece señalarse responde a que las exportaciones registran una importante diversificación, tanto por el número de países de destino de las mismas, que alcanzó a 145, como también en cuanto a los 528 productos exportados.

B) El comportamiento de las Importaciones

Por su parte, las importaciones sectoriales experimentaron un pequeño crecimiento comparando el año 2000 respecto al año 1996.

Las compras del subsector agrícola fueron las más importantes. Sin embargo, su participación relativa en el total de las importaciones agrícolas ha ido disminuyendo desde un 85 % en 1996 a un 75 % en el 2000.

El sector pecuario ha ganado importancia relativa al alcanzar, en el año 2000, un valor de U\$S 283 millones y una participación de 25% dentro del total sectorial importado durante ese año.

Importaciones agropecuarias por subsector 1996 – 2000

-Millones de U\$S-

Subsector	1996	1997	1998	1999	2000	Prom. 1996/2000
Agrícola	920	916	915	863	845	892
Pecuario	271	290	281	241	283	273
Total	1.191	1.206	1.196	1.104	1.128	1.165

Además, al igual que con las exportaciones, las importaciones también se encuentran diversificadas, considerando que en el año 2000 el número de países abastecedores fue de 85 en tanto que el número de productos importados fue 560.

2. Perfil del comercio exterior agropecuario

A continuación se muestran algunas cifras que reflejan las principales características de las exportaciones e importaciones sectoriales.

A) Exportaciones

Durante el año 2000 las frutas frescas dieron cuenta del 47% del valor de las exportaciones agropecuarias chilenas. Por su parte, las frutas y hortalizas procesadas han mantenido una participación que, en los últimos cinco años, ha bordeado entre un 8% y 11%.

Por otra parte, el subgrupo de vinos y alcoholes ha mostrado un fuerte crecimiento que le permitió ocupar el tercer lugar en importancia durante el año 2000, con cerca de U\$S 592 millones y una participación del 22% en el total sectorial exportado, señalándose que en el año 1996 el valor alcanzado había sido de U\$S 60 millones y la participación de sólo el 3%.

Otro comentario a señalar es que un reducido número de productos da cuenta del mayor valor exportado sectorial. Comparando el comportamiento de las exportaciones de los principales productos agropecuarios, según su estructura de participación de los años 1996 y 2000, encontramos el siguiente resultado:

Composición principales exportaciones agropecuarias

Principales productos	Composición 1996 -U\$S 2.626 millones-	Composición 2000 -U\$S 2.873 millones-
Fruta fresca	Uvas (22%), pomáceas (19%), de carozo (7%), paltas (3%) y kiwis (3%).	Uvas (23%), pomáceas (5%), de carozo (3,7%), paltas (3%) y kiwis (2,5%).
Vinos y alcoholes	Vino con denominación de origen (7%).	Vino con denominación de origen (16%).
Frutas y hortalizas procesadas	Fruta deshidratada (1,5%), preparaciones de fruta (2%), pasta de tomates (3%), frutas congeladas (2%), jugos de fruta (4%).	Fruta deshidratada (3,5%), preparaciones de fruta (1%), pasta de tomates (2%), frutas congeladas (2%), jugos de fruta (1%).
Pecuarios	Pecuarios (2%).	Pecuarios (5%).

Como puede observarse, mientras que en el año 1996 los principales productos con mayor valor de exportación sectorial acumularon el 75% del total agropecuario, en el año 2000 dicho porcentaje se redujo al 68%.

B) Importaciones

Durante el año 2000 los cereales, los aceites y subproductos de oleaginosas y las carnes, dieron cuenta del 54% de las importaciones sectoriales. Las principales importaciones agropecuarias se concentran en productos en los cuales Chile es deficitario.

Respecto del crecimiento durante los 5 años considerados existen, para algunos significativos productos importados, diferencias entre las participaciones de un año a otro debido a las fluctuaciones de la producción interna, como es el caso de los cereales. En el caso de las carnes, sí se puede establecer un crecimiento sostenido en los últimos años, muy superior al total sectorial, con un ritmo de expansión anual promedio del 27%.

Al igual que en el caso de las exportaciones, un reducido número de productos da cuenta de gran parte del valor total importado, siendo menor en el año 2000 el porcentaje acumulado respecto de 1996.

Composición principales importaciones agropecuarias

Principales productos	Composición 1996 -U\$S 1.191 millones-	Composición 2000 -U\$S 1.128 millones-
Cereales	Maíz grano (6%), trigo (14%), arroz blanco (1%).	Maíz grano (8,5%), trigo (4,5%), arroz blanco (1%).
Aceites y subproductos de oleaginosas	Tortas y residuos de soya (6%), mezclas de aceites (1%), aceite de maravilla en bruto (2,5%), aceite de soya en bruto (4%).	Tortas y residuos de soya (6%), mezclas de aceites (6%), aceite de maravilla en bruto (1%), aceite de soya en bruto (0,5%).

Carnes y despojos de animales	Carne bovina (12%).	Carne de bovina (12%).
Frutas y hortalizas frescas y procesadas	Plátanos (3%), papas preparadas o conservadas (1%).	Plátanos (2,6%), papas preparadas o conservadas (1,5%).
Azúcar, café, té	Azúcar refinada (5%), té negro (1,5%), café (2%)	Azúcar refinada (3,6%), té negro (1 %), café (0,3%)
Lácteos	Leche en polvo (4%), quesos (1%)	Leche en polvo (2%)
Vinos y alcoholes	Alcohol etílico sin desnaturalizar (1%), cerveza de malta (0,5%).	Alcohol etílico sin desnaturalizar (0,2%), cerveza de malta (0,1%).

3. Características del comercio con países socios

A continuación se muestran algunas características del comercio agropecuario con aquellos países con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales.

En el año 2000, el 31% del valor exportado y el 77% del valor importado, se destinó o se originó, respectivamente, en países con los que Chile ha suscrito acuerdos comerciales. En los últimos años las exportaciones sectoriales hacia sus socios comerciales han crecido más que hacia el mundo en su conjunto, comportamiento que también se observa en las importaciones en su conjunto.

Comercio Agropecuario con países con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales

PAÍS / COMERCIO	Valor año 1990 (Millones de U\$S)	Valor año 2000 (Millones de U\$S)	Tasa de Crecimiento 1990-2000
México			
- Exportaciones	25	148	492%
- Importaciones	12	11	450%
Canadá			
- Exportaciones	16	57	256%
- Importaciones	7	65	829%
Venezuela			
- Exportaciones	6	78	1200%
- Importaciones	0	0	0%
Bolivia			
- Exportaciones	9	21	133%
- Importaciones	15	17	13%
Colombia			
- Exportaciones	17	65	282%
- Importaciones	3	18	500%
Ecuador			
- Exportaciones	4	26	550%
- Importaciones	23	53	130%
Perú			

- Exportaciones	36	51	42%
- Importaciones	6	8	33%
MERCOSUR			
- Exportaciones	119	228	92%
- Importaciones	190	684	260%
Subtotal			
- Exportaciones	232	674	191%
- Importaciones	246	856	248%
Total Agropecuario			
- Exportaciones	1.222	2.873	135%
- Importaciones	346	1.128	226%

Observando el año 2000 encontramos que la balanza comercial de Chile es favorable en el intercambio de productos agropecuarios con Bolivia, Colombia, México, Perú y Venezuela, en tanto que con MERCOSUR, Canadá y Ecuador es deficitaria. Cabe acotar que en 1990 se registra igual comportamiento, excepto con Bolivia y con Canadá, países con los cuales se invierte la situación.

Respecto al MERCOSUR, principal socio comercial, es necesario destacar que siempre el resultado de la balanza comercial ha sido desfavorable para Chile en el sector silvoagropecuario. Esto se debe fundamentalmente a que Argentina es el abastecedor natural de los productos en que Chile es deficitario. A lo anterior se puede agregar que el mal desempeño que muestran las exportaciones silvoagropecuarias chilenas durante los últimos años se debió fundamentalmente a la crisis internacional, que afectó de manera particular a Brasil. Debe agregarse que los principales productos exportados hacia estos países ya se encuentran liberados de arancel en sus respectivos orígenes.

Al contrario del caso de las exportaciones, los principales productos importados se encuentran en listas de desgravación más largas, o constituyen excepciones, debido a que se trata de productos de alta sensibilidad para Chile, como es el caso del trigo, los aceites comestibles, el azúcar y la carne bovina.

4. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias

4.1. Descripción de las exportaciones según áreas de destino ³

En la presente sección, se presenta el comportamiento promedio de las exportaciones chilenas en el período 1996-2000.

Exportaciones chilenas según áreas de destino
Promedio 1996 - 2000

Áreas de destino	Valor de exportación -Millones de U\$S-	%
ALADI	785,8	28,3
Estados Unidos	753,2	27,1
Canadá	54,6	2,1
Resto países del ALCA	62,4	2,3
Resto del Mundo	1.063,5	38,4
Total	2.784,2	100,0

³ El análisis de este punto se sustenta en los datos de los Cuadros A.1 y A.2 del Anexo.

Como se observa en el cuadro anterior, las exportaciones se distribuyen principalmente entre los Estados Unidos como país (27,1%), resaltando también como significativo el mercado de los países de ALADI en su conjunto (28,3%), siendo significativas además las exportaciones al resto de los destinos de fuera del hemisferio americano (38,4%).

La distribución al interior de la región nos muestra que Brasil es el principal destino, representando un 19% dentro del total enviado a los países de ALADI, seguido por Argentina con un 17%, y México y Perú con un 11,8% y 11,6%, respectivamente.

4.2 Principales exportaciones chilenas por capítulo

El siguiente Cuadro presenta la distribución de las exportaciones por capítulo arancelario:

Principales Exportaciones chilenas por capítulo
Promedio 1996 - 2000

Principales capítulos	Valor de exportación Millones de U\$S	%
08	1.148,1	41,3
12	131,6	4,8
20	259,1	9,3
21	145,4	5,3
22	488,9	17,6
Demás capítulos	611,1	21,7
Total	2.784,2	100,0

Los capítulos que se destacan son, el 08 que es el de mayor importancia y corresponde a frutas frescas y refrigeradas con un 41,3%, seguido por el de los vinos y licores con un 17,6 %, el capítulo 20 en el que los jugos y las preparaciones y conservas de frutas y hortalizas reúnen un 9,3% y, finalmente, los capítulos referidos a preparaciones alimenticias (21) y semillas oleaginosas (12) con una representación de 5,3% y 4,8%, respectivamente. Los 5 capítulos señalados acumulan un 78,3% de las exportaciones sectoriales chilenas.

5. El comportamiento de las importaciones agropecuarias ⁴

5.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen

Las importaciones chilenas de productos de origen agropecuario tuvieron en el período 1996-2000 un valor anual promedio de 1.165,2 millones de U\$S. El origen de dichas importaciones se señala en el siguiente cuadro:

⁴ El análisis de este punto se sustenta en los datos de los Cuadros B.1 y B.2 del Anexo.

Importaciones chilenas según áreas de origen
Promedio 1996 - 2000

Áreas de origen	Valor de importación Millones de U\$S	%
ALADI	815,8	70,0
Estados Unidos	152,3	13,1
Canadá	79,9	6,8
Resto países del ALCA	22,9	0,2
Resto del mundo	94,3	8,1
Total	1.165,2	100,0

Como se puede observar, a diferencia de las exportaciones existe una gran concentración del comercio de importación con los países de ALADI ya que el 70,0% del mismo tuvo dicho origen. Le siguen en importancia las importaciones desde Estados Unidos con el 13,1% y de resto países del mundo con el 8,1%. Por su parte Canadá tuvo una participación del 6,8%.

5.2 Principales importaciones chilenas por capítulo

Los cinco capítulos arancelarios más importantes de importaciones chilenas concentraron U\$S 789,2 millones y el 61,3 % de las importaciones anuales chilenas como promedio en el período 1996-2000. La distribución entre capítulos se observa en el siguiente cuadro:

Principales importaciones chilenas por capítulo
Promedio 1996 - 2000

Principales capítulos	Valor de importación Millones de U\$S	%
02	171,4	14,7
10	256,7	22,0
15	136,1	11,7
17	90,9	7,8
23	134,1	11,5
Demás capítulos	376,0	32,3
Total	1.165,2	100,0

Como se puede observar, el Capítulo 10, correspondiente a cereales, especialmente por el trigo, es el que lidera las importaciones chilenas en el período con el 22,0% del total. Le siguen las carnes, donde se destacan las de bovino, con un 14,7%. Luego encontramos los aceites comestibles y los derivados de la industria oleaginosa, con un 11,7% y 11,5%, respectivamente. Finalmente sobresalen las importaciones de azúcar, que representan un 7,8% promedio durante el período.

En cuanto a los países proveedores, Argentina es el que destaca nítidamente en todos los capítulos señalados, con excepción del capítulo 10, donde Estados Unidos y Canadá también son importantes abastecedores en algunos años.

5.3 Importaciones chilenas desde países ALADI

El siguiente cuadro presenta la distribución por país de origen de las importaciones chilenas desde ALADI, en valores y porcentajes anuales promedio del período.

Importaciones chilenas desde los países de ALADI
Promedio 1996 - 2000

Países	Valor de importación -Millones de U\$S-	%
Argentina	498,2	61,1
Brasil	101,6	12,5
Ecuador	56,6	6,9
Paraguay	54,7	6,7
Demás países	104,7	12,8
Total	815,8	100,0

Como puede observarse, las importaciones chilenas desde ALADI están concentradas en Argentina, y en menor medida en Brasil, países que en conjunto acumulan 600 millones de U\$S, casi el 74% de las importaciones agropecuarias chilenas desde la región.

5.4 Principales importaciones chilenas desde ALADI por capítulo

El siguiente cuadro presenta las principales importaciones chilenas provenientes desde ALADI en valores y porcentajes como promedios anuales para el período 1996-2000.

Principales importaciones chilenas por capítulo
Promedio 1996 - 2000

Principales capítulos	Valor de importación -Millones de U\$S-	%
02	165,9	20,3
15	117,3	14,4
10	109,6	13,4
23	99,6	12,2
Demás capítulos	323,4	39,6
Total	815,8	100,0

La mayor importación corresponde a carne bovina, procedente de Argentina, Brasil y Paraguay, con un valor de 165,9 millones de U\$S y un 20,3% del total proveniente de ALADI. Le siguen en importancia las grasas y aceites vegetales (capítulo 15), especialmente aceites de soja y girasol, con un 14,4% y 117,3 millones de U\$S anuales, con origen básicamente en Argentina. Luego encontramos los cereales (capítulo 10) y los subproductos del procesamiento de las oleaginosas (capítulo 23), especialmente tortas de oleaginosas, procedentes de Argentina y Paraguay.

6. El comercio agropecuario de Chile con Estados Unidos

Como se ha señalado precedentemente, Estados Unidos representa el mercado más importante de las exportaciones de productos agropecuarios chilenos, al concentrar gran parte de los envíos. En efecto, tal como se señaló precedentemente, las exportaciones de Chile a Estados Unidos promediaron los 753 millones de U\$S en el período 1996-2000, ocupando el segundo lugar como destino luego de los países de ALADI, con el 27,1%. Por su parte, las importaciones desde Estados Unidos sólo fueron 152 millones de U\$S como promedio en igual período, representando el 13,1% del total de productos agropecuarios importados por Chile. En términos de comercio bilateral sectorial, se evidencia, en consecuencia, una clara superioridad exportadora de productos agropecuarios de Chile hacia Estados Unidos frente a los envíos desde este origen.

Sin embargo, las exportaciones agropecuarias de Chile representan sólo el 2,83 % de las importaciones agropecuarias totales que realiza Estados Unidos desde el mundo. Lo anterior cobra sentido considerando la lejanía y la dificultad de ingresar en ese mercado con productos de mayor valor agregado, debido a la aplicación por parte del país del Norte, de una serie de medidas de política tales como el escalonamiento arancelario en frontera y los subsidios y apoyos internos, que impiden o dificultan el ingreso de productos en condiciones competitivas.

Importante hacer notar que Chile se encuentra negociando un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, lo cual mejoraría el ingreso de los productos chilenos a dicho mercado, con el consiguiente aumento de la participación en el mismo.

6.1 Principales exportaciones chilenas a Estados Unidos por capítulo

Siendo los Estados Unidos el destino de más del 27% de los envíos chilenos de productos de origen agropecuario, es interesante consignar la distribución de dichas exportaciones, las cuales se concentran principalmente en el capítulo 8, correspondiente a frutas primarias sin grado de elaboración.

Principales Capítulos de Exportación de Chile hacia Estados Unidos
Promedio 1996 - 2000

Principales capítulos	Valor de exportación -Millones de U\$S-	%
8	401,438	53,30
22	111,478	14,80
20	72,255	9,59
10	48,455	6,43
12	35,824	4,76
13	12,789	1,70
Subtotal	682,239	90,59
Demás capítulos	70,958	9,41
Total	753,197	100,00

6.2 Principales productos exportados a Estados Unidos

En cuanto a los 10 principales rubros exportados a Estados Unidos, un análisis a partir del cuadro siguiente permite inferir que sólo en el caso de frutas y vinos se

observa que la participación de Chile en las importaciones de Estados Unidos tiene relevancia.

Principales Productos Exportados por Chile a Estados Unidos
-Promedio 1996 – 2000-

Principales productos	Valor de exportación -Millones de U\$S-	%
Uvas	238,7	31,7
Vino con denominación de origen	97,9	13,0
Maíz para la siembra	48,3	6,5
Jugo de manzana	37,8	5,1
Subtotal	422,7	56,2
Demás productos	330,5	43,9
Total	753,2	100,0

En efecto, el rubro más importante en la exportación a los Estados Unidos son las uvas frescas, seguido por los vinos con denominación de origen, el maíz para siembra, rubro en el cual Chile se ha transformado en un multiplicador de semillas, destacándose finalmente el jugo de manzana. Los 4 productos más importantes presentados en el cuadro, acumulan en conjunto el 56,2% del valor de las exportaciones chilenas a los Estados Unidos.

6.3 Las políticas agrícolas estadounidenses y su afectación a las exportaciones agropecuarias chilenas

En consideración a que una parte importante de las exportaciones agrícolas de Chile, con destino al mercado de Estados Unidos son de contraestación, merece señalarse que dicha condición lleva a que los productos así definidos en lugar de competir con la producción local estadounidense, la complementan llegando durante la época invernal a dominar el mercado de destino. A manera de ejemplo vale citar que Chile participa con cerca del 100% del mercado de duraznos y ciruelas frescas durante los meses de enero, febrero y marzo. De manera similar, las uvas chilenas abastecen a más del 90% del mercado de Estados Unidos en igual época. Aún cuando menor, la participación de las peras y de los kiwis es también muy significativa.

Tomando en cuenta lo anterior no cabe duda que los productos frescos exportados por Chile benefician al consumidor de EE.UU. y permiten dar continuidad a las campañas de promoción de consumo de productos, realizadas durante el transcurso del año, ayudando a reducir las posibilidades de conflicto o enfrentamiento con los agricultores estadounidenses.

Así, a diferencia de las exportaciones europeas, canadienses o mexicanas, por lo general las ventas chilenas no deben enfrentar grandes conflictos o amenazas por parte de productores o de las autoridades federales. No obstante, en los últimos años algunos productores chilenos se han visto afectados por autoridades estatales, como por ejemplo con las inspecciones sanitarias del Estado de Florida, o investigaciones por acusaciones de "dumping" a productos agrícolas como champiñones o claveles. Además han existido amenazas para otros productos del sector, como ser los casos del jugo de manzana y las frambuesas congeladas.

En cuanto a los gravámenes para el ingreso al mercado estadounidense, el promedio de los aranceles aplicados a las importaciones agrícolas chilenas es bajo, alrededor de un 3%. Lo anterior se explica porque algunos productos se benefician del libre acceso al mercado estadounidense mediante el Sistema Generalizado de

Preferencias (SGP) y, en parte, porque también los aranceles aplicados a las frutas y hortalizas frescas son muy bajos o inexistentes. No obstante, aún subsisten otras importantes barreras comerciales que impiden o dificultan el acceso de diversos productos chilenos. Por ejemplo, cabe señalar que las tarifas para los alimentos procesados son muy elevadas, aproximadamente un 16% en promedio, y que cuotas o aranceles cuotas restringen o impiden el ingreso de muchos otros productos. Al respecto se señala que al momento, Chile posee cuotas para el acceso al mercado estadounidense de tabaco y quesos ("blue-mold" y cheddar"), únicos productos que han logrado adecuarse a las condiciones impuestas por este tipo de medidas para arancelarias.

Por su parte, con respecto al importante crecimiento del uso de las acusaciones e investigaciones de "dumping" y a la aplicación de medidas compensatorias que afectan a diversos productos chilenos, parecería que estas restricciones se manifiestan en casos de productos chilenos exitosos o cuando los agricultores locales ven amenazada su participación o el control del mercado nacional. Del mismo modo, aún en los casos de productos que se benefician del SGP para ingresar a EE.UU., la inestabilidad que ha caracterizado recientemente sus operaciones, manifestada por ejemplo en las renovaciones anuales del Sistema y la pérdida de beneficios, ha debilitado de manera considerable su efectividad, transmitiendo una incertidumbre creciente a los exportadores chilenos. Adicionalmente, programas preferenciales tales como la "Caribbean Basin Initiative" y el "Andean Preference Program", ponen en desventaja a productos chilenos que gozan de menores privilegios y deben adaptarse anualmente a las modificaciones del SGP.

En cuanto a los aspectos sanitarios, es importante señalar que en el caso de Chile el servicio sanitario internacional de los Estados Unidos (Animal and Plant Health Inspection Services –APHIS-) ha operado un programa de pre-inspección para frutas y hortalizas frescas desde 1981. En dicho contexto, representantes de APHIS en colaboración con los funcionarios del SAG de Chile, inspeccionan los productos para exportación a Estados Unidos antes de su embarque. Por lo general, esta inspección ocurre en la planta empacadora y en sitios especialmente habilitados en los lugares de embarque. Este proceso ha reducido demoras en los puntos de entrada en Estados Unidos. Aún cuando APHIS opera programas generales en otros países, el programa chileno es de gran amplitud en cuanto a cobertura de productos. Cabe agregar que los exportadores chilenos han sido ciertamente favorecidos por excelentes condiciones medioambientales y buenas relaciones profesionales entre los respectivos servicios de inspección.

En general, las exportaciones de frutas y hortalizas chilenas enfrentan relativamente pocas barreras fitosanitarias en Estados Unidos. En la actualidad, los productores chilenos pueden exportar más de 100 variedades de frutas y hortalizas a ese país, aún cuando algunas están sujetas a inspección, y en algunos casos, a tratamientos cuarentenarios, incluyendo fumigación. No obstante, Chile exporta algunos otros productos con estos condicionamientos como es el caso de miel, cueros y pieles, lana, cera de abeja, camélidos y caballos vivos. Aún así, existen productos que fueron afectados por años por estas barreras para-arancelarias antes de lograr su ingreso definitivo (por ejemplo tomates), mientras que otros rubros, como las carnes rojas y de aves que han sido autorizadas en otros mercados igualmente exigentes, siguen siendo excluidos de EE.UU. Los principales productos pecuarios aún no autorizados para ingresar al mercado estadounidense incluyen carne de ave, carnes rojas y suero fetal bovino.

Con el dismantelamiento progresivo de las barreras comerciales más tradicionales, como aranceles y cuotas, se espera que las barreras sanitarias y

fitosanitarias se transformen en una dificultad mayor para el ingreso de las exportaciones. Sin embargo, esto no debería afectar de manera importante las relaciones comerciales existentes con Estados Unidos, atendiendo principalmente al número de productos ya autorizados y a la cantidad, relativamente menor, de temas pendientes en la agenda bilateral. Aún así, presiones proteccionistas internas podrían generar esporádicamente tensiones en materias sanitarias y fitosanitarias.

Una situación que llama a reflexión y análisis se sustenta en el hecho que, desde mediados de la década pasada, se ha ido generando una considerable preocupación e interés en los consumidores estadounidenses por el tema de la higiene e inocuidad de los alimentos (food safety). Esta temática ha sido rápidamente adoptada por autoridades gubernamentales federales y estatales, así como por legisladores, quienes han postulado una cantidad considerable de iniciativas en materia de estándares, normas y proyectos de ley. Aún cuando estarían dirigidas a elevar internamente los niveles de protección de los consumidores, las medidas tienen profundas implicancias para el comercio internacional en cuanto a nuevos estándares y condiciones de acceso que se exigiría a los productos importados.

Hasta el momento, las medidas adoptadas se han limitado al uso obligatorio de HACCP en el procesamiento de productos que en el sector agropecuario comprenden a carnes rojas, productos avícolas y algunos jugos, así como a la publicación de una guía de buenas prácticas de uso voluntario en el sector fruti-hortícola. No obstante, nuevas acciones están siendo consideradas para el control de las importaciones las cuales van desde el rotulado obligatorio de productos frescos y preparados, hasta nuevas formas de inspección y/o control de la producción y comercialización. Éstas podrían llegar a ser discriminatorias y financieramente costosas para productores y exportadores extranjeros.

El impacto de estas medidas u otras similares sobre las exportaciones chilenas, que por lo demás están siendo adoptadas universalmente, puede llegar a ser considerable. Dado la relevancia de estas materias para la agricultura chilena y para el sector exportador, se debe realizar, por una parte, un eficaz seguimiento del tema que permita reaccionar oportunamente ante medidas claramente discriminatorias y, por otra, anticipar y actuar de manera proactiva para mantener los estándares nacionales al nivel de las nuevas normas internacionales, aún bajo discusión en diversos foros.

Por último, los numerosos subsidios y las medidas de apoyo a la producción doméstica estadounidense tienen, sobre la agricultura chilena, un impacto diverso, poco transparente, y consecuentemente difícil de establecer. Por lo general, estos mecanismos afectan la competitividad de los productores y exportadores chilenos de manera indirecta y su gravedad está determinada por los productos y/o programas bajo consideración.

Al respecto, cabe recordar que en el caso de los programas de apoyo a los precios y/o sostén de los ingresos, éstos al reducir el riesgo y garantizar precios y/o ingresos mínimos a los productores de Estados Unidos, con independencia de las condiciones del mercado, han conducido históricamente a la acumulación de excedentes, a la caída de los precios, al incremento de la competencia por los mercados internacionales y al uso de los subsidios a la exportación.

Todo ello afecta negativamente a los productores y exportadores que no pueden competir en condiciones de precios internacionales deprimidos. Sin embargo, también proporcionan algunos beneficios a los importadores y consumidores de tales productos, en particular, en situaciones de precios bajos. La producción de frutas y hortalizas no está protegida por mecanismos de este tipo. En consecuencia, podría

argumentarse, al menos en principio, que hay productores, por ejemplo en los Estados del Oeste, que pudiendo dedicarse al cultivo de frutas y hortalizas, continúan con los productos tradicionales, dejando mayores oportunidades a las importaciones de frutas.

A diferencia de las medidas de apoyo a la producción, los subsidios directos e indirectos a las exportaciones tienen un efecto más inmediato en los productores y exportadores chilenos. Además del efecto negativo generalizado que tienen los subsidios sobre los precios internacionales, los créditos y las garantías de créditos de exportación facilitan las ventas de EE.UU. no sólo en aquellos mercados externos en que intentan competir los productos chilenos, sino también en el propio mercado nacional. De manera similar, aún cuando Chile no ha sido un blanco importante para las exportaciones subsidiadas mediante el "Export Enhancement Program" (EEP) y el "Dairy Export Incentive Program" (DEIP), productos agrícolas procesados tales como carnes de aves, frutas y hortalizas congeladas, así como productos lácteos, deben enfrentar a diario tales subsidios estadounidenses en terceros mercados.

Adicionalmente, los programas de fomento y promoción de las exportaciones agrícolas administrados por el Foreign Agricultural Service, "Market Access Program", "Export Incentive Program" y el "Foreign Market Development Cooperator Program", proporcionan una ayuda invaluable a los exportadores estadounidenses, no sólo para abrir nuevos mercados, sino también para posicionarse de manera competitiva y mantenerse en nichos altamente disputados.

6.4 Negociación Chile – Estados Unidos

A mediados de la década de los noventa, Chile fue invitado a incorporarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), integrado por Estados Unidos, Canadá y México. A fines de noviembre del año 2000, los presidentes de Chile y Estados Unidos acordaron comenzar las negociaciones para un tratado de libre comercio bilateral, que debieron concluir a fines del año 2001. Hasta el momento se han realizado varias rondas de negociaciones, siendo la primera en Washington en diciembre del año 2000.

Los objetivos enunciados para este Tratado no son distintos de los contenidos en los demás acuerdos firmados y se refieren a eliminar las barreras al comercio, promover condiciones para la competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos para la solución de controversias y aumentar la cooperación bilateral.

Para las negociaciones se han formado 19 grupos de trabajo según las distintas materias por tratar, entre los cuales se encuentran el Grupo de Acceso a Mercado, que se ocupa del desmantelamiento arancelario, y el Grupo Sanitario y Fitosanitario.

7. El comercio agropecuario de Chile con Canadá

Como se ha señalado anteriormente, Canadá representa poco más del 2% de las exportaciones totales de productos agropecuarios de Chile. A su vez, participan en menos del 1% en las importaciones canadienses, las cuales proceden básicamente del mercado de Estados Unidos, que abastece cerca del 85% del total de las compras canadienses. Posteriormente se ubican como proveedores la Unión Europea, Brasil y México, con una cifra cercana al 7% cada uno, así como los países asiáticos, que en su conjunto no superan el 4% de participación en el mercado canadiense. En términos de productos, sólo se destaca el vino que representa el 7% de las importaciones canadienses desde el mundo.

7.1 La relación comercial entre Chile y Canadá

Tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro, el comercio global bilateral ha experimentado un constante incremento entre los años 1996 y 2000, manteniéndose la balanza a favor de las exportaciones de Canadá en valores relativamente estables.

Balanza comercial entre Chile y Canadá
-Miles de U\$S-

Variable	1996	1997	1998	1999	2000
Total Exportaciones	139.551	130.988	143.451	173.507	243.697
Total Importaciones	408.104	432.511	494.520	410.681	511.953
Balanza Total	-268.553	-301.523	-351.069	-237.174	-268.256
Exp. Agropecuarias	47.971	55.190	53.699	57.059	57.093
% sobre total de exportaciones	37%	44%	40%	36%	29%
Imp. Agropecuarias	134.328	68.876	64.256	56.636	64.780
% sobre total de importaciones	36%	18%	15%	16%	15%
Saldo Agropecuario	-86.357	-13.686	-10.557	423	-7.687

En términos de significación sectorial agropecuaria, si bien han disminuido las importaciones de Chile desde Canadá, aún se mantiene el saldo a favor de los productos canadienses, observándose también una sostenida alza en las colocaciones de productos chilenos, aunque porcentualmente pierde incidencia respecto de las exportaciones totales de Chile hacia Canadá.

7.2 Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá fue suscrito el 5 de diciembre de 1996 y se encuentra vigente desde el 5 de julio de 1997.

El objetivo general del Tratado es establecer una zona de libre comercio y apunta, por lo tanto, a eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; a promover condiciones de competencia leal; a aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; a crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, y a establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral, regional y multilateral.

En cuanto al tratamiento del acceso a los mercados, el Acuerdo establece, en primer término, el compromiso de eliminar los aranceles a los bienes originarios de la otra Parte, salvo para aquellos comprendidos en las respectivas listas de excepciones. Para alcanzar la eliminación de aranceles se establece la liberación inmediata, desde la entrada en vigencia del Acuerdo, de la mayor parte del universo arancelario, y un programa de liberación gradual para diferentes listas de productos. El programa general de liberación concluirá en el año 2003 y los programas especiales para un reducido número de ítems, en el año 2014.

Lista de desgravación de Canadá a las exportaciones de Chile

Años de desgravación	Fecha de liberación total	Principales productos agropecuarios
Inmediata	01/01/1997	Vinos con denominación de origen, pimientos secos.
7 años	01/01/2003	Los demás vinos, frambuesas congeladas, jugo de uva.
\ ¹	\ ¹	Jugos de frutas, espárragos, manzanas secas.
Excepciones		Leche entera en polvo.

\¹ Los productos se desgravarán cuando se excluyan del sistema de reintegro simplificado.

Lista de desgravación de Chile a las importaciones de Chile desde Canadá

Años de desgravación	Fecha de liberación total	Principales productos agropecuarios
Inmediata	01/01/1997	Lentejas secas, malta sin tostar, cebada, alpiste.
4 años	01/01/2000	
6 años	01/01/2002	Trigo duro, las demás preparaciones alimenticias.
11 años	01/01/2007	Carnes de cerdo, aceite de raps.
18 años	01/01/2014	Los demás trigos (harinero).
Excepciones		Leche, carne de ave.

En lo que respecta a los tratamientos sectoriales, el TLC aborda en primer lugar lo referido a los subsidios a la exportación sobre bienes agropecuarios. Las Partes, junto con compartir el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios en esta área, establecen que no podrán mantener o introducir subsidios a la exportación sobre bienes agropecuarios en su comercio recíproco, a partir del 1° de enero del 2003.

Se disponen, además, normas para regular el período que falta hasta el cumplimiento de dicho plazo y normas para el caso que un tercer país esté exportando bienes agrícolas subsidiados al territorio de algunas de las Partes.

Un hecho que merece ser señalado es que Chile podrá mantener su sistema de bandas de precios establecido en el artículo 12 de la Ley 18.525, respecto de los productos indicados en la propia Ley y en el Anexo del Tratado, con la limitación de no poder incorporar nuevos productos en dicho sistema, ni modificar el método por el cual es calculado y aplicado, de tal modo que resulte más restrictivo que el vigente al 13 de noviembre de 1996.

Por otra parte, el Tratado desarrolla algunas normas en relación con el sector vinos y licores, expresando que ninguna Parte adoptará ni mantendrá medida alguna que requiera que los licores destilados que se importen del territorio de la otra para su embotellamiento se mezclen con licores destilados de la primera.

En materia de propiedad intelectual, las Partes, tomando en consideración el Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, se comprometieron a proteger las indicaciones geográficas del pisco chileno y el whisky canadiense.

El siguiente cuadro presenta el estado de situación del Tratado entre Chile y Canadá, en términos de participación del comercio de exportación y de importación, según las listas de desgravación arancelaria que lo integran:

LISTA	Porcentaje de exportaciones año 2000	Principales exportaciones agropecuarias
Libre	74%	Vino fino y en recipiente hasta de 2 litros.
7 años	25%	Frambuesas, fresas y moras congeladas, jugo de uva y duraznos en conserva.
\ ¹	1%	Jugos de frutas y hortalizas, espárragos frescos, manzanas secas, flores, vino espumoso.
Excepciones	0%	Ningún producto del sector.

LISTA	Porcentaje de importaciones año 2000	Principales importaciones agropecuarias
Libre	25%	Alpiste, lentejas y garbanzos secos.
4 años	8%	
6 años	24%	Trigo duro, hígados de porcinos congelados, semillas de mostaza.
11 años	6%	Carnes de porcino congeladas, papas preparadas, arvejas secas.
18 años	34%	Los demás trigos (trigo blanco).
Excepciones	3%	Leche en polvo, lactosuero en polvo, carne de ave.

\¹Sistema de Reintegro Simplificado (se acogen a desgravación al renunciar al uso del mecanismo, cuya vigencia es hasta el 1° de enero de 2003.

III. LOS ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO

1. Introducción

A continuación se presenta una descripción de la política exportadora de Chile y de los Acuerdos Comerciales firmados. Un análisis de la información disponible nos permite concluir que a la fecha de entrada de vigencia del ALCA, los efectos sobre el acceso de Chile a tales mercados pueden no ser de gran impacto, considerando que para entonces la mayor parte de sus productos de exportación se encontrarán liberados de derechos arancelarios. Distinto es el caso de las importaciones, donde los procesos de desgravación de los productos más significativos (trigo, carne bovina y azúcar), no habrán alcanzado una desgravación plena o bien permanecerán en listas sujetas a procesos de eliminación de aranceles a varios años. También vale recordar lo señalado en el capítulo previo, que con el principal receptor de las exportaciones agropecuarias de Chile dentro del Hemisferio americano, Estados Unidos, están en marcha negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio.

2. La política exportadora de Chile y los acuerdos comerciales

Durante los últimos treinta años, Chile ha sostenido una estrategia de desarrollo que se ha mantenido de manera consistente y continua, siendo la base de su realidad actual en materia de comercio exterior. Sus fundamentos básicos se sustentan en el principio económico de que es mejor dedicarse a producir aquellos bienes para cuya obtención se es más eficiente (ventajas comparativas o desarrollando actividades más competitivas), adquiriendo los restantes a quienes los producen mejor y más barato. El segundo principio dice relación con el reducido tamaño de su economía. De ahí entonces que el mercado externo ocupe un lugar central en su estrategia de desarrollo como medio de ampliar el potencial de su mercado, permitiendo superar el desarrollo escaso que le permiten sus recursos.

De lo anterior se deriva que para poder acceder al mercado mundial, Chile decidió abrir la economía y competir, recurriendo al mercado para hacerlo eficientemente, de manera de lograr la más adecuada asignación de los recursos.

La opción por dicha estrategia involucró, además, la aplicación de diversas políticas, de las cuales, por su importancia, es preciso mencionar dos. La primera es la denominada como "regionalismo abierto", en términos de una preferencia por la vinculación con países de la región respecto a los que se encuentren más alejados, sin dejar de lado la posibilidad de negociar acuerdos con cualquier país del mundo.

La segunda tiene que ver con la dicotomía bilateralismo-multilateralismo. En este caso se optó por una vía igualmente flexible: si bien Chile privilegia la apertura multilateral, dada la complejidad de su marcha y la lentitud de sus logros, se mantiene abierta la fórmula bilateral como un medio de avance complementario.

Como se ha indicado, Chile ha desarrollado una amplia acción destinada a mejorar la vinculación y la inserción internacionales. Esto lo ha llevado a cabo tanto unilateralmente como en los ámbitos de alcance multilateral y bilateral, acciones éstas que pasaremos a comentar.

a) En el ámbito unilateral

A comienzos del proceso de apertura de los años sesenta, Chile ostentaba elevados niveles arancelarios. Es por ello que, en consonancia con la orientación

impresa a la política comercial, una de las medidas adoptadas fue la reducción unilateral acelerada de dichos gravámenes. Así, de un arancel nominal promedio superior al 100% se llegó en 1998 a un valor parejo de 11%. En la actualidad Chile está ejecutando una nueva rebaja unilateral que llevará el arancel al 6% en enero de 2003.

b) En el ámbito multilateral

Chile ha mantenido una activa participación en las rondas de negociaciones multilaterales del GATT/OMC. Es del caso señalar específicamente la "consolidación" de su arancel nacional a un nivel parejo de 35% ad valorem en la Ronda Tokio (1973 - 1979) y la rebaja de ese consolidado en la Ronda Uruguay (1986 - 1993) al 25%, con la excepción de algunos productos sensibles del sector agrícola (trigo, aceites vegetales comestibles, semillas de oleaginosas, derivados oleaginosos de la extracción de aceites, productos lácteos y azúcar) cuya consolidación fue del 31,5%.

En el caso del ALCA, y dentro del Grupo de Agricultura, el objetivo general fijado por Chile se orienta a lograr que la producción y el comercio del sector tengan un trato similar al de los productos no agrícolas. Para ello, Chile sustenta la posición que el tratamiento de los temas cuyo carácter tenga incidencia sobre el sector, como es el caso por ejemplo de las restricciones no arancelarias, deben ser tratados en el Grupo agrícola.

c) En el ámbito bilateral

La actividad desarrollada por Chile en esta esfera ha sido tanto o más activa que en el ámbito multilateral. Desde luego, la totalidad de los acuerdos de alcance parcial suscritos en la primera fase de las negociaciones de ALADI ha sido reemplazada por acuerdos más amplios de complementación económica que apuntan a la creación de áreas de libre comercio. Se han suscripto, además, diversos acuerdos que vinculan al país con toda Sudamérica y con dos de los tres países del norte de América. Esta situación se ha completado recientemente con acuerdos negociados con los países centroamericanos. Por último, están las negociaciones en curso con Estados Unidos, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Corea. Además, se encuentra en carpeta un posible acuerdo con Japón.

3. Los productos agropecuarios en las negociaciones internacionales de Chile

Chile ha diseñado y mantenido una política para las negociaciones en materia agrícola. El criterio ha sido la apertura económica al exterior y la ampliación del mercado externo para la producción nacional. En general se ha buscado la forma de establecer plazos más breves de liberalización arancelaria para los principales productos de exportación del sector (frutas, verduras y sus derivados, lácteos, carnes de aves y de cerdos, vinos, semillas, etc.). Al mismo tiempo, se ha tratado de marginar de los procesos de desgravación o reservar plazos amplios en los casos de los productos de alta sensibilidad, como el trigo, los aceites comestibles y el azúcar (productos amparados por las bandas de precios), así como eventualmente en otros casos como ser las carnes bovinas y el arroz.

En cuanto a los resultados del proceso de apertura e inserción externa de los productos agropecuarios chilenos, merece observarse los efectos globales directos que tuvo dicho proceso sobre los mismos, especialmente en términos del tratamiento arancelario aplicado. Al respecto cabe señalar que los compromisos bilaterales alcanzados han determinado que una parte importante de los bienes de exportación de Chile estén ya liberados del pago de aranceles en los mercados de las contrapartes

comerciales respectivas. Ello, en atención a que casi todos los acuerdos contemplan para los productos listas de liberación inmediata y listas rápidas que agrupan los casos de menor sensibilidad o con patrimonio histórico importante.

Efectuando un análisis de la situación arancelaria en el mediano plazo, se aprecia que en breve Chile estará exportando la mayor parte de sus productos agrícolas sin arancel a, prácticamente, la totalidad de los países del continente, como se aprecia en el cuadro siguiente:

Estimación del grado de apertura comercial hemisférico al año 2006 para los productos agropecuarios chilenos

País / Comercio	Cifras de 1999 (Miles de U\$S)		Exportaciones al 2006 con y sin arancel	
	Total	Con arancel 2006	Con arancel	Sin arancel
Venezuela				
Exportaciones	108.335	7.688	7,10%	92,90%
Importaciones	1.138	26	2,30%	97,70%
Perú				
Exportaciones	89.343	31.897	35,70%	64,30%
Importaciones	8.016	2.022	25,22%	74,78%
MERCOSUR				
Exportaciones	336.560	61.447	18,26%	81,74%
Importaciones	634.008	392.401	61,89%	38,11%
Ecuador				
Exportaciones	35.178	959	2,73%	97,27%
Importaciones	53.195	1.654	3,11%	96,89%
Canadá				
Exportaciones	62.431	0	0,00%	100,00%
Importaciones	67.588	18.348	27,15%	72,85%
México				
Exportaciones	152.615	39.746	26,04%	73,96%
Importaciones	10.979	159	1,45%	98,55%
Colombia				
Exportaciones	108.682	5.673	5,22%	94,78%
Importaciones	10.876	6.217	57,16%	42,84%

4. La importancia de los productos agropecuarios en los Acuerdos Bilaterales firmados

El proceso de vinculación bilateral de Chile a través de la suscripción de acuerdos comerciales, ha seguido la siguiente secuencia: México (1991 y 1998), Venezuela (1993), Bolivia (1993), Colombia (1993), Ecuador (1994), Canadá (1996), Perú (1998) y Cuba (1998), más dos acuerdos con agrupaciones de países: MERCOSUR (1996) y Centroamérica (1999).

Los acuerdos firmados con los países andinos, MERCOSUR y Cuba se han diseñado y negociado en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 bajo la denominación de Acuerdos de Complementación Económica (ACE). En cambio, los

Acuerdos con Canadá, México (1988) y Centroamérica, suscriptos al margen de ALADI, se denominan Tratados de Libre Comercio (TLC) y su forma deriva, básicamente, de la estructura del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA).

No existe una definición estricta de cada una de dichas modalidades de acuerdo. Sin embargo, es posible establecer algunas diferencias sobre la base de sus objetivos, ámbitos de aplicación, mecanismos de acción y naturaleza de los compromisos comprendidos.

Un examen de los compromisos asumidos por Chile permite advertir, entonces, que algunos acuerdos establecen condiciones preferenciales para determinados productos (los firmados con Bolivia y Cuba), en tanto que la mayoría restante persigue el establecimiento de una zona de libre comercio para el universo de bienes.

Al respecto, como resultado de los acuerdos con México, Colombia, Venezuela y Ecuador, salvo algunas excepciones, ya se alcanzó con esos países la liberación total del universo arancelario de los productos abarcados, estableciéndose las respectivas zonas de libre comercio. En cuanto a los casos de Canadá, MERCOSUR y Perú, se ha logrado avanzar de manera sustancial en la aplicación de los respectivos programas de liberación a partir del hecho que parte significativa del comercio se encuentra ya liberada de aranceles.

IV. EL DESPLAZAMIENTO DEL COMERCIO AGROPECUARIO A PARTIR DE LA LIBERALIZACIÓN DEL ALCA

El presente capítulo persigue el objetivo de identificar una serie de productos agropecuarios con potencialidad para su colocación en mercados del hemisferio americano, como paso previo para abordar el posible desplazamiento de comercio a partir de la liberalización del ALCA.

1. Introducción

Para analizar los posibles desplazamientos en el comercio de productos agropecuarios chilenos a partir de la eliminación de los aranceles en el Hemisferio, se debe tener en consideración algunos puntos relevantes:

- a) La mayor parte de los países de la región han suscrito acuerdos comerciales subregionales, otorgándose preferencias arancelarias importantes y llegándose en ciertos casos a, prácticamente, liberalizar su comercio recíproco.
- b) Los aranceles de algunos países de la región son bajos, e incluso parejos, como es el caso de Chile.
- c) Algunos países mantienen medidas de protección, tanto arancelarias como no arancelarias, que están restringiendo el comercio.
- d) En el caso de algunos países de la región, se aplican subsidios o medidas de apoyo interno que distorsionan el comercio.
- e) El otorgar ayuda de manera discriminatoria a algunos países de la región, independiente a los acuerdos comerciales, provoca obviamente desplazamiento de mercados.
- f) Algunos países de la región reciben productos subsidiados desde fuera de la región, produciendo desplazamiento de mercado. Es el caso de jugos de frutas y conservas de durazno provenientes desde la Unión Europea a ciertos países que desplazan a Chile como abastecedor regional.
- g) Otro aspecto relevante es lo que dice relación con la negociación del "Régimen de Origen", de clara incidencia en la posibilidad de participación de los productos en un mercado liberado de aranceles.

A continuación se analiza el posible desplazamiento de comercio, considerando la situación de las exportaciones e importaciones de Chile con la región, para lo cual se tendrá en cuenta la situación en cuanto a aranceles y preferencias arancelarias, como así también todas aquellas medidas de política, especialmente en materia no arancelaria, que están influyendo sobre las corrientes de comercio y la participación de Chile en los mercados de interés.

2. Caracterización de la actual relación de Chile con la Región

Como ha sido señalado anteriormente, Chile es tanto exportador como importador de alimentos con destino y origen a y en los demás países de ALADI. Tradicionalmente las exportaciones de Chile estuvieron destinadas hacia Argentina, aunque en los últimos años las cifras señalan además a Perú y Colombia como importantes receptores. Por el lado de las importaciones, también Argentina se

posiciona como el gran abastecedor del mercado chileno, con más del 60% del total importado desde la región.

En términos de productos, las exportaciones básicamente se componen de frutas frescas, con más del 30% del total embarcado a los países de la región, además de productos agroindustriales, como vinos y preparaciones alimenticias diversas. Por el lado de las importaciones, las mismas se concentran básicamente en productos como carne bovina, así como cereales y oleaginosas y sus derivados.

3. Ventajas comparativas de Chile

Al entender dicha ventaja como la capacidad de un país de ofrecer sus productos en el mercado externo a precios que le permitan mantener una parte de éste y ampliarlo, se puede concluir que Chile tiene ventajas comparativas dentro de la región en aquellos capítulos y productos cuyo análisis ha revelado que son los que involucran, en forma mayoritaria, las exportaciones del sector.

Considerando las distintas variables que dan origen a las ventajas comparativas, las principales exportaciones de Chile serían, sin duda, las que presentan las mayores ventajas en los productos listados a continuación, pudiendo observarse, en el cuadro siguiente, un listado de los rubros alcanzados por esta situación.

Principales exportaciones agropecuarias chilenas
-Promedio 1996 – 2000-

Capítulo	Rubro	Valor de exportación -Millones de U\$S-
08	Frutas	273
20	Frutas y hortalizas preparadas	117
21	Alimentos elaborados	93
22	Vinos y licores	64
19	Pastas alimenticias	39
07	Hortalizas	31
04	Productos lácteos	28
02	Carnes	23

Sobre la base del Estudio de ALADI, que habla de ventaja comparativa revelada y utilizando el denominado Índice de Contribución al Saldo (ICS)⁵, se agruparon los productos en las 3 categorías señaladas en el mismo, es decir, los que de acuerdo al índice presentaban ventajas fuertes y consolidadas (VCF), los que tenían ventajas neutras (VCN) y aquellos con desventajas comparativas fuertes (DCF).

Tomando el concepto y aplicándolo a la realidad chilena, expresada en el cuadro anterior, tenemos que de los 8 capítulos de mayor importancia en la exportación a la región, 7 de ellos presentan ventajas comparativas fuertes, lo que estaría demostrando que los principales productos exportados a la región se encuentran consolidados en la actual situación de acceso. En el caso del capítulo 02 (carnes), es importante aclarar que si bien aparece con desventaja comparativa fuerte, es necesario considerar la desagregación por producto ya que si bien en el caso de carne bovina la situación de competitividad de Chile es compleja en la región, no es el caso de carne de cerdo y especialmente de aves, donde existe una evidente competitividad de Chile, especialmente en los mercados extra ALADI.

⁵ "Comercio Agrícola Regional: Situación actual y perspectivas" ALADI/SEC/Estudio 135, 17/08/01.

Otra apreciación importante es determinar aquellos capítulos donde Chile tiene ventajas fortalezas absolutas y relativas, es decir determinar la posibilidad de amenazas en el mercado regional.

Es así como en el primer caso tenemos aquellos productos que, siguiendo la metodología mencionada, tienen ventajas comparativas fuertes, tanto regional, como globalmente. Un segundo grupo es aquel que está amenazado y que a nivel regional se presenta como ventaja comparativa fuerte, pero a nivel global se transforma en desventaja comparativa fuerte. Por último hay un grupo que tiene oportunidades en la región al tener desventajas comparativas fuertes o neutras al interior de la misma, pero que presenta ventajas comparativas fuertes a nivel global. También están los capítulos en que Chile es un importador neto con desventaja comparativa fuerte, tanto a nivel global, como regional. Existen capítulos cuyas ventajas comparativas no son obvias, por tanto tienen un carácter de neutralidad.

En el cuadro siguiente se presentan todas las situaciones, por capítulo, considerando las categorías señaladas anteriormente:

Consolidados	Amenazados	Oportunidades	Importador neto
08	04	23	02
20	07	01	10
22	19	12	15
21	02	13	17
		24	18

Nota: Con negrilla se presentan las principales exportaciones de Chile al mercado regional.

Considerando lo anterior, podemos concluir que de los 8 capítulos más importantes exportados por Chile a la región, sólo 4: frutas frescas (08), frutas y hortalizas procesadas (20), preparaciones alimenticias diversas (21) y bebidas alcohólicas (22), estarían consolidados considerando las condiciones actuales de ingreso a dichos mercados.

Por otra parte, los capítulos amenazados serían los lácteos (04), las hortalizas frescas (07), carnes (02) y pastas alimenticias (19). Dichos productos serían los más amenazados, considerando la posibilidad que la región pueda ser abastecida desde otros mercados, produciendo un desplazamiento de Chile, aunque es necesario destacar la importante diversificación de mercado que posee Chile.

A diferencia de la situación anterior, se presentan algunos capítulos, que reunirían oportunidades en el mercado regional, considerando que presentan importantes exportaciones a mercados diferentes de la región, como es el caso de jugos y extractos vegetales (13), semillas no oleaginosas (12), tabaco (24), y tortas y preparaciones para alimentación animal (23).

Por último tenemos aquellos capítulos donde Chile debe considerarse como importador neto, por no tener competitividad global ni regional, tal es el caso de las carnes de bovino (02), los cereales (10), el azúcar y sus derivados (17), los aceites comestibles (15) y el cacao y sus derivados (18).

4. Complementariedad de las exportaciones chilenas

Un análisis adicional está referido a la complementariedad de las exportaciones chilenas en el mercado de los países de la región.

La metodología a utilizar parte de relacionar las exportaciones de Chile a una situación de balanza negativa del país importador, haciendo la salvedad que dicho análisis se hará a nivel de capítulos, lo que puede provocar un gran sesgo, ya que un análisis a 6 dígitos o por producto nos puede dar resultados muy diferentes. Lo anterior es relevante en el caso de Chile, considerando que sus principales exportaciones pertenecen a capítulos que poseen una gran cantidad y variedad de productos, como es el caso de las frutas y hortalizas, tanto frescas como procesadas.

Debiendo considerarse las salvedades anteriores, se analiza a continuación las exportaciones de Chile, país por país, señalando los casos donde hay un comercio actual mayor a U\$S 1 millón por capítulo, y en aquellos capítulos que, habiendo exportaciones chilenas a la región, las mismas no se destinan exclusivamente a un país. Lo primero determinaría la complementariedad efectiva, que se expresa en el comercio actual, y lo segundo la complementariedad potencial, que expresa la posibilidad de establecer un flujo exportador de Chile. El análisis se hará por capítulo de exportaciones chilenas con destino al resto de los países de ALADI.

A) Animales vivos (1)

En este capítulo, Chile realiza exportaciones puntuales, pero no tiene mayores ventajas con el resto de los países, ni comercio potencial relevante.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Brasil
No Complementario	Argentina y Perú	Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Uruguay y Venezuela

B) Carnes y despojos comestibles (2)

En este capítulo se produce un cruce entre la situación de las carnes blancas y rojas. En general, Chile no tiene ventajas fuertes en la producción de carne bovina, pero sí y muy fuertes en carnes blancas. Las exportaciones por países, en general para el capítulo, se presenta de la siguiente manera:

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Colombia, México y Perú	
No Complementario	Ecuador, Venezuela	Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay

C) Productos lácteos, huevos, miel, etc. (4)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Bolivia, Brasil, Colombia Ecuador, México, Perú y Venezuela	Paraguay
No Complementario	Argentina	Uruguay

D) Otros productos y subproductos de origen animal (5)

En este capítulo solamente existe no complementariedad potencial con la generalidad de los países ALADI, lo que se puede comprobar a partir de una exportación muy reducida de productos chilenos.

E) Plantas vivas y productos de la floricultura (6)

A nivel de este capítulo en general existe no complementariedad. Sin embargo, al igual que en otros, si se analiza a nivel de producto puede aparecer otro resultado debido a la gran diversidad que lo conforman. De todas maneras, hay que reconocer que gran parte de países de la región son exportadores netos de varias especies de flores y plantas.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		
No Complementario	Argentina	Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

F) Hortalizas, raíces y tubérculos comestibles (7)

En este capítulo se produce también el fenómeno de enmascaramiento de situaciones que podría presentarse para determinados productos, dado el análisis a nivel de dos dígitos que se realiza, y que no contempla la variedad de productos que lo integran.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Brasil, Colombia, México y Venezuela	Uruguay
No Complementario	Argentina	Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú

G) Frutas frescas comestibles (8)

Este capítulo representa cerca del 35 % del total de exportaciones chilenas a ALADI, concentrándose en especies frutícolas de clima templado como uvas de mesa, manzanas, kiwis y frutas de carozo. A nivel de capítulo puede enmascarse esta fuerte ventaja competitiva al compararse, por ejemplo, con países que tienen una gran exportación de fruta tropical y subtropical. Una prueba de ello es el fuerte posicionamiento de las frutas chilenas en todos los países de la región.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Brasil, México y Venezuela	
No Complementario	Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay	

H) Café, te, yerbas y especias (9)

En este capítulo Chile tiene exportaciones de volúmenes marginales, razón por la cual sólo se señala el comercio potencial.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Argentina y Uruguay
No Complementario		Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Venezuela

I) Cereales (10)

Chile es, globalmente, no competitivo en cereales puesto que es un importador neto. Sin embargo, a nivel regional existe alguna situación favorable con algunos países que están en una posición inferior con respecto a este rubro de productos. Por todas estas razones las exportaciones de este capítulo son irrelevantes y el análisis nuevamente es potencial.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela
No Complementario		Argentina, México y Uruguay

J) Productos de la molinería (11)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Bolivia, Perú y Venezuela	Brasil y Paraguay
No Complementario	Argentina, Colombia y Ecuador	Uruguay

K) Semillas y frutos oleaginosos (12)

En este capítulo, Chile es importador neto a pesar de lo cual tiene un interesante volumen de exportaciones de semillas.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Colombia y México
No Complementario	Argentina y Brasil	Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

L) Gomas y resinas (13)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		
No Complementario	Brasil y México	Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

M) Materias primas trenzables y demás productos vegetales (14)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		
No Complementario		Argentina, Bolivia, Brasil, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

N) Grasas y aceites animales y vegetales (15)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Perú	Colombia, Ecuador, Uruguay y Venezuela
No Complementario	México	Argentina, Bolivia, Brasil y Paraguay

Ñ) Preparaciones de carne (16)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Bolivia y Colombia
No Complementario		Argentina, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Venezuela

O) Azúcares y artículos de confitería (17)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Ecuador y Perú	Argentina, Paraguay y Uruguay
No Complementario	Bolivia y Colombia	Brasil y México

P) Cacao y sus preparaciones (18)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Bolivia y México	Paraguay y Uruguay
No Complementario	Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela	Brasil

Q) Preparaciones a base de cereales (19)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú	Uruguay
No Complementario	Brasil y Venezuela	México

R) Preparaciones de Hortalizas y Frutas (20)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, México, Paraguay y Uruguay	
No Complementario	Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela	

S) Preparaciones alimenticias diversas (21)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Bolivia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay	
No Complementario	Brasil, Colombia y Venezuela	

T) Bebidas, líquidos y alcoholes (22)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay	
No Complementario	Bolivia y Venezuela	

U) Residuos y desperdicios de la industria alimentaria (23)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Ecuador, Perú y Uruguay
No Complementario	Argentina	Bolivia, Brasil, México, Paraguay y Perú

V) Tabaco y sus manufacturas (24)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Uruguay	Bolivia, Paraguay y Perú
No Complementario	Colombia y Venezuela	Argentina, Brasil, México y Perú

W) Productos químicos orgánicos (29)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Perú
No Complementario		Argentina y Brasil

X) Aceites esenciales y resinoides (33)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Perú
No Complementario		Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, México y Perú

Y) Materias albuminoideas, colas, etc. (35)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Perú
No Complementario		Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

Z) Pieles y cueros (41)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		México
No Complementario		Argentina, Brasil, Ecuador y Uruguay

AA) Lana y pelo fino u ordinario (51)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		
No Complementario		Argentina, Brasil, Ecuador y Uruguay

BB) Las demás fibras textiles (53)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		
No Complementario		Brasil

A manera de resumen merece señalarse que, a partir del análisis por capítulo presentado, Chile es complementario en sus principales productos de exportación agropecuarios con todos los países de la región. Tal es el caso de frutas y hortalizas, tanto frescas como procesadas, siendo importante hacer notar que dentro de las mismas existen algunas exportaciones de Chile donde claramente es más competitivo que complementario, como por ejemplo las peras y manzanas con Argentina y los espárragos y aceitunas con Perú.

En cuanto a las carnes de ave y de cerdo, existe una clara complementariedad con la mayor parte de los países de la región, con excepción de Brasil, Paraguay y Uruguay. En carne bovina, Chile se presenta como un importador neto, con algunas características que podrían llevarlo a tener un comercio potencial en mercados muy específicos y probablemente fuera de la región.

En el caso de los vinos se observa una complementariedad con prácticamente todos los países de la región, particularmente en los vinos que no son finos, considerando que Argentina maneja volúmenes de producción y exportación que lo hacen muy competitivo a nivel regional.

Por su parte, las semillas se presentan como complementarias en el mercado argentino y con gran potencial en los demás países de la región, al considerarse a Chile como un país con un gran potencial como multiplicador de las mismas, en particular la semilla de maíz.

Luego de analizar la información, es posible concluir que la situación de complementariedad y competitividad está ligada fuertemente al tema de las ventajas comparativas, donde Chile se destaca claramente en el ámbito de las frutas frescas y procesadas, en vinos y en productos pecuarios como carnes de ave y de cerdo. Esto lleva a pensar que, en las actuales condiciones de acceso a mercados no existen amenazas, sino que por el contrario es posible de ser incrementada la potencialidad de los mismos en algunos países de la región.

5. Desplazamiento de las exportaciones de Chile en el mercado de Estados Unidos

Es preciso señalar que Estados Unidos no tiene firmado, por el momento, acuerdos comerciales con los países de ALADI, con la excepción de México. Además se presenta la situación que Estados Unidos aplica aranceles nulos o bajos para una amplia gama de productos, entre los cuales se encuentran los principales de exportación de Chile, como ser el maíz para siembra y los jugos de frutas, para los cuales el arancel es cero. Existen otros productos que pagan un arancel estacional, por lo que el arancel cobrado varía de acuerdo a la época del año en que el producto ingresa a Estados Unidos. Estos aranceles se aplican preferentemente a frutas frescas.

También existe una cantidad de productos que pagan arancel específico. Entre estos productos están algunas frutas frescas, los vinos y algunos productos elaborados.

Otro elemento importante a considerar es el SGP que aplica EE.UU. y que beneficia a algunas exportaciones con destino a dicho mercado, como es el caso de algunos jugos de frutas y hortalizas, pimientos secos, frambuesas congeladas y semillas de melón y sandía, como los más relevantes. Se debe mencionar que de los

principales productos de exportación a ese mercado, la mayoría se acoge al arancel NMF.

A su vez, en el caso de la exportación de frutas frescas que representa la parte más importante de las exportaciones hacia EE.UU., el arancel pagado por las mismas varía entre 0 y 1,8 U\$S/m³, dependiendo de la época del año y de la especie. El arancel SGP para estos productos es 0 en la mayoría de los casos, al igual que el arancel que paga Canadá y México.

6. Desplazamiento de las exportaciones de Estados Unidos en el mercado de Chile

Es necesario considerar que la mayor parte de las exportaciones que realiza Estados Unidos a Chile corresponde a productos que también son exportados a otros países de la región, existiendo además, en el caso de cereales, una importante competitividad entre EE.UU. y Argentina por el mercado del maíz y el trigo harinero destinado a territorio chileno. Sin embargo, en el caso del maíz, el arancel que paga Argentina para ingresar en este mercado es, en la actualidad, inferior en un 50% al que paga EE.UU., lo que haría más competitivo al maíz estadounidense en el caso de una apertura total. En el caso del trigo harinero, actualmente ambos países compiten con el mismo arancel, lo que implicaría que una apertura total mantendría, en términos arancelarios, la competitividad entre ambos países y no se produciría desplazamiento de mercado para dicho producto.

7. Desplazamiento de las exportaciones de Chile en el mercado de Canadá

Como fue analizado anteriormente, Canadá y Chile tienen firmado un Acuerdo por el cual la mayor parte de las exportaciones de Chile se encuentran liberadas de arancel en el mercado canadiense. Dichas exportaciones corresponden a productos consolidados por Chile en el mercado externo, como es el caso de los vinos y frutas, situándose como los principales productos de exportación hacia Canadá.

Vale recordar que ambos productos presentan para Chile ventajas comparativas fuertes en el Hemisferio.

8. Desplazamiento de las exportaciones de Canadá en el mercado de Chile

Es necesario señalar que Canadá es un importante abastecedor de trigo duro o candeal, lentejas y trigo harinero. En el caso del trigo harinero debe competir en el mercado chileno con Argentina y Estados Unidos. Un análisis histórico de las importaciones chilenas de este producto permite observar que ambos mercados son igualmente importantes y por ahora no es posible prever un cambio en esa condición, tomando en cuenta la igualdad de condiciones de ingreso en el mercado chileno.

En el caso de las lentejas, es necesario consignar que dicho producto ingresa a Chile liberado de arancel. Sin embargo vale señalar que Canadá es uno de los principales proveedores a nivel mundial, por tanto difícilmente pueda ser desplazado del mercado chileno.

ANEXOS

CUADRO A.1

ALADI

CHILE: EXPORTACIONES AGROPECUARAS SEGÚN DESTINOS SELECCIONADOS

Promedio 1996-2000

Miles de U\$S corrientes

CAPITULOS	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES					Total
	ALADI	Estados Unidos	Canadá	Resto ALCA	Resto Mundo	
1	6.991	5.630	154	489	1.364	14.628
2	22.681	148	14	634	35.182	58.658
4	27.582	2.360	4	1.418	4.529	35.894
5	476	760	45	4	5.878	7.163
6	1.407	3.265	74	7	3.155	7.907
7	30.933	19.672	1.592	1.160	30.362	83.719
8	273.146	401.438	5.316	11.618	456.535	1.148.054
9	3.258	11.636	846	111	5.558	21.410
10	1.884	48.455	360	81	10.852	61.633
11	26.122	28	0	1.433	83	27.665
12	16.940	35.824	460	407	77.873	131.505
13	6.130	12.789	467	34	36.820	56.241
14	497	1.829	8	49	2.782	5.164
15	5.538	319	6	89	6.704	12.656
16	1.533	3	2	6	9.407	10.951
17	13.374	5.729	260	1.854	2.512	23.729
18	18.475	3.684	55	2.356	546	25.116
19	39.344	3.949	23	2.841	1.342	47.499
20	117.783	72.255	5.013	16.157	47.906	259.115
21	93.028	4.606	49	11.163	36.530	145.376
22	64.212	111.478	39.785	10.256	263.136	488.866
23	2.262	84	4	75	17.521	19.946
24	6.945	5.555	0	120	1.821	14.442
29	20	0	0	0	0	20
33	50	1.372	0	7	19	1.448
35	976	55	27	1	766	1.825
41	1.282	116	6	2	1.460	2.865
43	0	14	0	0	16	31
51	2.910	145	0	7	2.784	5.846
53	3	0	0	0	6	9
Total	785.783	753.197	54.571	62.380	1.063.449	2.784.200

CUADRO A.2												
ALADI												
CHILE: EXPORTACIONES AGROPECUARIAS A PAISES DE ALADI												
Promedio 1996-2000												
Miles de U\$S corrientes												
Capítulo	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Cuba	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	ALADI
1	2.844	417	38	620	1	613	330	0	1.445	1	683	6.991
2	12.046	290	111	1.020	421	1.763	3.838	45	1.713	204	1.229	22.681
4	3.003	6.653	2.973	2.063	53	1.734	2.758	130	2.262	30	5.923	27.582
5	130	8	26	5	0	19	2	0	227	41	19	476
6	1.154	32	148	2	2	15	15	2	29	3	2	1.407
7	7.639	60	10.066	2.053	470	344	2.592	206	307	691	6.505	30.933
8	30.532	3.650	81.788	43.591	357	15.321	46.661	1.616	19.038	2.859	27.734	273.146
9	776	677	434	45	22	13	806	80	79	206	121	3.258
10	924	154	4	192	0	206	1	0	333	6	64	1.884
11	2.766	4.778	972	2.792	8	1.453	0	642	10.831	169	1.711	26.122
12	8.966	171	4.876	373	25	250	54	234	657	695	638	16.940
13	928	23	3.244	64	1	110	1.065	66	172	328	128	6.130
14	116	6	132	0	0	0	4	100	16	2	121	497
15	368	219	162	133	0	49	1.753	1	2.784	45	24	5.538
16	116	317	0	80	59	72	109	11	707	0	63	1.533
17	993	3.121	700	1.180	677	1.108	572	436	2.446	535	1.605	13.374
18	3.020	4.076	768	1.410	402	1.058	1.338	561	3.081	379	2.382	18.475
19	6.590	3.724	1.892	7.161	598	1.724	303	1.106	14.336	768	1.142	39.344
20	22.306	3.800	30.737	10.404	1.216	5.633	19.058	1.542	7.680	1.573	13.834	117.783
21	14.270	14.321	3.465	2.199	1.314	24.652	2.220	7.817	15.997	3.422	3.352	93.028
22	15.932	2.335	8.283	6.226	184	2.904	8.057	5.237	5.513	1.389	8.151	64.212
23	1.054	613	56	0	0	146	43	185	121	45	0	2.262
24	101	545	443	1.069	0	0	220	728	961	1.124	1.755	6.945
29	5	0	9	0	0	0	0	0	5	0	0	20
33	25	9	2	0	2	6	3	0	3	0	0	50
35	87	98	368	106	10	59	18	16	93	1	120	976
41	437	0	25	0	0	5	544	0	0	271	0	1.282
43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
51	289	2	0	0	0	56	0	0	0	2.563	0	2.910
52	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
53	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Total	137.418	50.101	151.726	82.787	5.822	59.316	92.362	20.762	90.836	17.350	77.304	785.783

CUADRO B.1

ALADI

CHILE: IMPORTACIONES AGROPECUARIAS SEGÚN ORIGENES SELECCIONADOS

Promedio 1996-2000

Miles de U\$S corrientes

CAPITULO	ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES					Total
	ALADI	Estados Unidos	Canadá	Resto ALCA	Resto Mundo	
1	835	1.410	182	4	1.917	4.348
2	165.911	671	2.749	11	2.019	171.361
4	9.570	3.339	1.178	0	36.812	50.899
5	3.002	2.790	293	19	7.633	13.738
6	1.689	244	2	134	1.998	4.066
7	2.732	3.163	7.667	0	2.144	15.707
8	41.256	1.558	0	77	1.855	44.746
9	37.051	100	6	4	15.472	52.633
10	109.582	63.728	57.904	0	25.528	256.742
11	3.636	1.015	1.843	0	1.807	8.301
12	16.681	7.334	124	10	12.483	36.632
13	225	2.628	257	1	5.890	9.001
14	126	94	0	0	36	256
15	117.328	4.576	589	16	13.584	136.094
16	4.126	350	29	0	1.439	5.943
17	62.993	2.240	757	21.342	3.643	90.974
18	23.970	1.612	69	34	5.684	31.369
19	16.205	2.681	153	0	4.422	23.462
20	15.908	5.580	2.479	713	12.640	37.321
21	14.606	10.692	1.287	311	19.580	46.475
22	19.863	3.758	341	246	19.988	44.197
23	99.563	24.319	1.912	0	8.291	134.085
24	6.251	561	0	5	3.028	9.844
29	197	45	0	0	2.608	2.849
33	875	568	3	0	559	2.006
35	9.727	4.887	87	0	3.823	18.524
38	7	21	0	0	16	44
41	600	171	0	0	347	1.118
43	0	0	0	0	0	0
50	0	0	0	0	4	4
51	85	7	0	0	9	101
52	31.179	2.131	0	0	400	33.710
53	0	0	0	0	730	730
Total	815.781	152.273	79.911	22.928	216.389	1.165.243

Capítulo	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Cuba	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	ALADI
1	340	0	450	0	7	0	4	0	7	27	0	835
2	97.841	6	18.609	0	3	8	1	32.926	0	16.517	0	165.911
4	7.231	0	175	0	0	0	19	8	355	1.779	4	9.570
5	1.345	107	809	0	33	0	0	154	231	324	0	3.002
6	23	1	54	464	0	1.106	7	27	7	0	0	1.689
7	1.690	0	36	0	0	50	795	0	155	6	0	2.732
8	469	66	222	0	0	40.019	280	0	178	5	17	41.256
9	8.397	25	16.877	2.837	0	8.353	56	40	465	0	0	37.051
10	101.206	3	3.279	0	0	1	1	10	1	5.083	0	109.582
11	3.004	2	131	1	0	0	341	0	3	133	21	3.636
12	12.537	364	216	1	0	43	291	1.427	1.741	60	0	16.681
13	45	0	155	0	0	0	21	0	2	1	0	225
14	30	0	3	1	0	1	83	0	9	0	0	126
15	103.997	6.814	2.198	223	0	2.270	170	988	532	118	17	117.328
16	3.572	0	492	0	0	0	9	0	0	53	0	4.126
17	36.170	133	12.727	8.078	0	104	5.617	0	135	0	28	62.993
18	8.429	0	11.361	47	0	3.113	607	1	407	0	6	23.970
19	9.212	2	1.240	27	0	9	2.833	0	1.925	249	708	16.205
20	7.736	1.013	4.120	18	10	1.313	755	0	938	0	6	15.908
21	6.303	1	2.440	1.556	2	82	1.927	0	592	1.464	241	14.606
22	11.664	1.780	471	25	273	0	4.202	0	998	38	413	19.863
23	45.662	17.201	17.876	31	0	1	987	17.296	58	53	398	99.563
24	900	0	4.682	203	10	1	0	0	1	319	133	6.251
29	13	0	95	0	0	14	75	0	0	0	0	197
33	799	0	69	0	0	0	2	5	0	1	0	875
35	3.552	0	2.804	2.929	0	18	325	0	0	90	7	9.727
38	1	0	2	4	0	0	0	0	0	0	0	7
41	75	94	6	0	0	0	64	22	102	237	0	600
43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
51	43	0	0	0	0	0	0	0	0	42	0	85
52	25.888	556	5	0	0	77	2.060	1.780	814	0	0	31.179
53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	498.172	28.167	101.603	16.445	337	56.584	21.531	54.685	9.658	26.600	1.998	815.781

CUADRO B.2

ALADI

CHILE: IMPORTACIONES AGROPECUARIAS DESDE PAISES DE ALADI

Promedio 1996-2000

Miles de U\$S corrientes

CUBA

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. El presente informe se ha elaborado teniendo en cuenta las particularidades del caso cubano y su reciente incorporación a ALADI. Por tal motivo, no fue posible construir una base estadística para el análisis de la misma índole del que se ha elaborado para los otros países miembros. Por añadidura, no existe una información con una desagregación equivalente a la de los restantes países miembros, por lo que el nivel de análisis ha tenido que ser marcadamente más general.
2. Cuba tiene una relación comercial incipiente con los países pertenecientes a ALADI ya que, en su conjunto, representan sólo el 6,9% del comercio total agroalimentario del país isleño, en el período analizado. Esta situación también puede extenderse al conjunto de la región que constituiría el futuro ALCA. Esta realidad tiene dos orígenes: el aislamiento de Cuba con la región producto de razones políticas y comerciales, donde lo más notorio es el bloqueo comercial impuesto por Estados Unidos por cuarenta años, y la crisis económica experimentada por los cubanos a comienzos de los noventa, a partir del término de los regímenes de Europa del Este, especialmente, la Unión Soviética, que le significaban más del 80% de su comercio exterior.
3. Cuba, a pesar que anteriormente había logrado algunos Acuerdos de Alcance Parcial con países de ALADI, recién en el bienio 1999-2000 suscribe Acuerdos de Complementación Económica con la totalidad de los restantes países de la Región, cuyos efectos no se perciben en el período analizado ya que se producen recién al final de mismo. Sin embargo, este hecho le da una potencialidad al intercambio bilateral que no tenía con anterioridad.
4. La balanza comercial agropecuaria con la Región, a diferencia de la balanza global de Cuba, es ampliamente deficitaria. En efecto, en el período estudiado las importaciones de Cuba fueron diez veces mayores que las exportaciones. Esto se debe, por el lado de las exportaciones, a que Cuba está especializada en algunos productos -básicamente azúcar, tabaco y ron (y en alguna medida cítricos)-, los cuales tienen canales de comercialización establecidos, especialmente con Europa.
5. México se constituye en el principal mercado de destino de productos agropecuarios entre los países de la ALADI, en tanto que Argentina lo es como origen de las importaciones de cada producto. Hacia ALADI las exportaciones de azúcar y derivados representan el 70% de los envíos agropecuarios. Por otra parte, las importaciones desde la región están conformadas fundamentalmente por productos de consumo masivo y bienes intermedios para la elaboración de alimentos. El complejo granario (granos, aceites y subproductos) acumula el 75% de las importaciones agropecuarias desde ALADI.
6. Para modificar este patrón de relación comercial deben operar algunos cambios en la economía agrícola de la isla como ser una necesaria reconversión que acerque a la agricultura cubana a patrones de calidad y eficiencia internacionales, y, por otro lado, una estrategia de apertura comercial que mejore el acceso a los mercados que tienen sus productos.

II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE CUBA

1. Características de la economía cubana en la década de los noventa

A partir del término de los regímenes socialistas de Europa Oriental y de la consiguiente extinción del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) que tenía Cuba con tales países, se inició en 1989 un dificultoso período con restricciones estructurales para incorporarse al comercio occidental. A partir de la década del 70, su relación con el CAME había provocado un auge con tasas altas de crecimiento sostenido, pero generando, a su vez, peculiaridades productivas y distorsiones de precios relativos en comparación a las situaciones de mercado.

El proceso de ajuste que experimenta, entonces, la economía cubana al desaparecer el CAME, no es muy diferente a los que enfrentaron otras economías latinoamericanas en la década previa, sólo que el período es más breve, sin apoyo financiero externo y con mayores restricciones. Por esta razón, a partir de 1993 se inicia un programa que tiene dos componentes: estabilización macroeconómica y liberalización productiva, financiera y comercial. No obstante, a diferencia de los otros casos de la región, las reformas no incluyeron un proceso privatizador significativo e incorporaron deliberadamente elementos de equidad para distribuir los costos del programa.

La magnitud de los ajustes realizados significó la caída del producto en un 32% en la primera etapa del denominado "Período Especial" (1989-1993), reduciéndose el consumo total en un 27%, la formación de capital de un 25% a menos del 5% del producto, aumentando el déficit fiscal de un 7% a un 30% del producto. Por su parte, los salarios reales disminuyeron el 25%.

A partir de 1993 se inicia un período de recuperación derivado de los esfuerzos significativos de estabilización y de reordenamiento estructural. Si bien la economía cubana está creciendo a tasas anuales promedios del 3%, todavía está lejos de alcanzar niveles de producción de mayor envergadura.

2. Evolución del comercio exterior

El comercio exterior cubano sufrió un fuerte impacto en la primera etapa del ajuste mencionado. En efecto, en el período 1989-93, las importaciones tuvieron una caída promedio anual del 29,5%, mientras que las exportaciones lo hicieron a tasas anuales también negativas del 32%. En el período siguiente y hasta 1997, las importaciones y exportaciones se recuperaron a tasas anuales del 15,8% y 12%, respectivamente, situándose aún en niveles inferiores en un 7,1% y 12,7%, a los registros del año 1989 en que se inició el ajuste.

En 1989, el 85% del intercambio comercial cubano se efectuaba con los países socialistas, reduciéndose en 1994 al 12% del total. Esta reorientación significativa, determinó un deterioro de los términos de intercambio superior al 45%. Dentro de las medidas de planificación tomadas, se priorizaron las importaciones de alimentos, combustibles e insumos para la fabricación de artículos exportables. Asimismo, se fomentaron las exportaciones comenzando, en una primera etapa, por aquellas identificadas como tradicionales (azúcar, tabaco y níquel), para posteriormente diversificarlas con otras de mayor valor agregado con el objeto de aprovechar trabajo especializado existente, como son los vinculados a la industria farmacéutica, los servicios médicos y el turismo.

Con respecto a los aranceles, históricamente jugaron un papel secundario en el comercio exterior cubano, dado al control que ejerce el Estado sobre gran parte del sector. Cuba ha sido fundador del GATT y ahora es miembro de la OMC, por lo que ha adoptado una política de rebaja sostenida y homogenización de aranceles. Sin embargo, a partir de la reforma arancelaria de 1996 se establecieron aranceles diferenciados, siendo altos para los artículos suntuarios, los sustituibles por producción nacional y los productos terminados y bajos para las materias primas, librándose de gravámenes los artículos de consumo popular. El cobro de aranceles está cumpliendo en forma creciente una función fiscal en la medida que las transacciones externas están cada vez más en manos de empresas descentralizadas, mixtas o extranjeras que operan en el país. En el año 2000, esta descentralización del comercio exterior significaba que 350 empresas realizaron compras y ventas al resto del mundo, en tanto que en 1999 sólo operaban cincuenta. Asimismo, a la fecha ya operan en Cuba alrededor de 700 oficinas de representación comercial de firmas extranjeras.

Por otra parte, desde el año 1996 Cuba ha empezado a cobrar los servicios de comercio exterior como ser los aduaneros, de inspección, de carga y descarga, etc.. También, desde 1997 se han implementado zonas francas y un régimen de franquicias y reintegros.

A partir de 1993 se consolida paulatinamente un importante cambio en la composición del intercambio comercial, aumentando su importancia socios comerciales de América y Asia y desplazándose el comercio con los países del CAME hacia Europa Occidental. En 1998, el principal destino individual de las exportaciones cubanas era la Federación de Rusia con un 19% de los envíos totales al exterior del país. Sin embargo, la Unión Europea, como área geográfica, era la más importante con un 21% de participación, siendo los principales compradores España, Italia, Países Bajos, Alemania y el Reino Unido. En América, Canadá asumió el liderazgo de las compras de productos cubanos, seguido por México.

En cuanto a las importaciones, los países de la Unión Europea son los principales proveedores de Cuba con el 29,9%, siendo el más importante España (12,3%), principalmente de productos alimenticios y manufacturas ligeras. La compra de equipos y maquinaria por parte de Cuba se ha reorientado hacia los países de Asia, siendo la República Popular China el más importante. A manera de ejemplo cabe mencionar que la Federación de Rusia sólo representaba, en 1997, el 3% de las importaciones totales de Cuba, frente al 58% en 1993.

Una visión del comercio exterior total se puede apreciar en el siguiente cuadro, en el que se observa un permanente saldo comercial deficitario con tendencia creciente.

Balanza comercial de Cuba
-Miles de U\$S-

Variables	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	1.491.634	1.865.526	1.819.127	1.512.197	1.456.068
Importaciones	2.882.530	2.711.066	2.946.240	2.986.180	3.033.430
Saldo Comercial	-1.390.896	-845.540	-1.127.113	-1.473.983	-1.577.362

FUENTE: Oficina Nacional de Estadísticas (ONE). Anuario Estadístico Cubano.

3. Los acuerdos comerciales de Cuba

Con respecto a los países de ALADI, Cuba adhirió en 1999 como miembro de la Asociación, de manera de convertir en un mecanismo estable y permanente de acceso las preferencias que antes le otorgaban algunos países (nueve) de la región, para un número importante de partidas arancelarias, en el marco de los denominados Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). En el bienio 1999-2000, Cuba suscribió Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con los restantes once países miembros de ALADI. El listado de los mismos se presenta seguidamente.

Acuerdos firmados por Cuba con países de ALADI

País	ACE N°	Año de suscripción
Venezuela	40	1999
Chile	42	1999
Brasil	43	1999
Uruguay	44	1999
Argentina	45	1999
Ecuador	46	2000
Bolivia	47	2000
Colombia	49	2000
Perú	50	2000
México	51	2000
Paraguay	52	2000

Por su parte, en el período analizado el flujo comercial entre Cuba y los países de ALADI se mantuvo estable ya que gran parte de los acuerdos de apertura comercial bilateral ocurrió al fin de dicha etapa. Con todo, el comercio de Cuba se concentró en cuatro países con el 91,5 %, grupo formado por México y los países del Cono Sur (Argentina, Brasil y Chile).

Principales socios comerciales de Cuba en ALADI

-Comercio total promedio 1996-2000-

Países	Valor del comercio Miles de U\$S	%
México	11.788	9,9
Chile	7.716	6,5
Argentina	78.783	66,3
Brasil	15.984	13,4
Demás socios	4.643	3,9
Total	118.914	100,0

Otra de las vinculaciones hemisféricas de Cuba es con la Asociación de Estados del Caribe (AEC), que reúne tres esquemas subregionales de integración: el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México).

Al respecto, durante el año 2000 Cuba avanzó en diversas direcciones para profundizar su integración a la región. En ese sentido firmó un AAP con la Comunidad del Caribe (CARICOM), incluyendo aspectos relacionados con el intercambio

comercial, servicios y propiedad intelectual, previéndose avanzar hacia un acuerdo de libre comercio. Por otra parte, se iniciaron conversaciones para negociar un acuerdo del tipo 4+1 con el MERCOSUR y otro similar con la Comunidad Andina (CAN).

4. El comercio exterior agropecuario

4.1 Evolución

El comercio exterior de productos vinculados al sector agropecuario, al igual que el de bienes en general, se redujo radicalmente desde el inicio del denominado "Período Especial". El impacto de la caída de divisas a una quinta parte en tres años, repercutió en una menor demanda de todo tipo de bienes. Las compras de alimentos, aceites, productos forestales e insumos para la agricultura se contrajeron a la mitad. Se estima que entre 1989 y 1993 las compras externas de cereales se redujeron en un 26%, mientras que los alimentos para el ganado (harinas y tortas), disminuyeron en más del 90%. La situación descrita trajo una disminución también de la demanda efectiva de fertilizantes, plaguicidas y maquinaria agrícola. Por otra parte, a pesar del menor nivel de actividad, el saldo comercial de intercambio de productos de origen agropecuario se mantuvo positivo a lo largo de los últimos años, pero en montos marcadamente inferiores.

Balanza comercial agropecuaria

-Millones de U\$S-

Variable	1990	1993	1995	1997	Promedio * 1996-2000
Exportaciones	4.784	950	992	1.294	935
Importaciones	1.029	591	694	789	805
Saldo agropecuario	3.755	359	298	505	130

Fuente: CEPAL: La Economía Cubana. FCE.1999. Sobre datos de ONE.

* : Cálculo propio sobre Base de datos FAOSTAT (FAO) y ONE (Cuba).

4.2 Principales destinos y orígenes del intercambio de productos agropecuarios

La distribución del intercambio comercial de productos agropecuarios de Cuba con el mundo se concentra en los países de Europa Occidental, a diferencia de lo que ocurría antes de 1989, tal como se señaló, cuando gran parte del comercio se efectuaba con los países de Europa Oriental miembros del CAME.

A partir de los datos disponibles en ALADI, complementados con la información de FAO (FAOSTAT), la ONE de Cuba y el servicio estadístico de Canadá, se construyó la estructura geográfica del comercio agropecuario cubano por áreas relevantes según se presenta en el siguiente cuadro.

Distribución geográfica del intercambio comercial agropecuario
Promedio 1996-2000

Áreas geográficas	Exportaciones Miles de U\$S	Importaciones Miles de U\$S	Comercio Total Miles de U\$S	Participación porcentual %
ALADI	9.865	109.049	118.914	6,8
Canadá	18.469	69.810	88.279	5,1
Resto del Mundo (*)	907.856	626.905	1.534.761	88,1
Total	936.190	805.764	1.741.954	100,0

(*) Incluye resto países del ALCA.

Fuente: Base de datos ALADI, Base de datos STRATEGIS -Canadá-, ONE -Cuba- y FAOSTAT -FAO-.

El cuadro nos muestra la poca participación del área ALADI en el comercio agropecuario cubano. Aunque por problemas de disponibilidad de cifras, no se puede apreciar el reemplazo operado en las corrientes de intercambio, las cuales se concentraban en los países de Europa Oriental miembros del CAME, principalmente la Unión Soviética, hasta 1993, y posteriormente en los países de la Unión Europea. Por su parte, ALADI significó, como promedio del período 1996-2000, sólo un 6,8% del comercio exterior cubano de productos agropecuarios, en tanto que Canadá representó el 5,1%.

Si bien no se tiene cifras desglosadas del comercio con el área denominada "Resto ALCA" (Centro América y Caribe), según estimaciones, el comercio de Cuba con América no superaría, en la actualidad, el 15% del comercio agropecuario de la isla. Las mayores razones que justifican esta afirmación, se sustentan en el aislamiento que ha debido soportar Cuba respecto al Continente en los últimos 40 años. Aunque a partir del "Período Especial", y tal como se dijo, Cuba recompuso sus corrientes de comercio, dicho proceso no incorporó a los países americanos sino básicamente a los de la Unión Europea. Esto se debe a que Cuba es, en principio, beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual, a pesar del embargo estadounidense, lo puede negociar periódicamente con otros países industrializados. Además, los países de la Unión Europea otorgan tratamientos favorables a la gran mayoría de los países en desarrollo sobre la base de diferentes criterios (clasificación de países menos avanzados, agrupaciones geográficas, etc.).

El bloqueo estadounidense lleva más de cuarenta años. Sin embargo, sus efectos se han acentuado a partir de la crisis de 1989-90, debido a que anteriormente sólo tenía efecto práctico sobre el 15% del comercio total, ya que el 85% restante se efectuaba con los países del CAME. Sin embargo, al terminar esta relación y desaparecer los estrechos vínculos con los países socialistas, el embargo pasa a afectar a la parte mayoritaria del comercio exterior cubano y, consecuentemente, a toda su economía. Aunque resulta dificultoso medir el costo de esta medida, investigaciones cubanas citadas por la CEPAL ⁶ estiman en 67.000 millones de U\$S el efecto, hasta 1998, en el conjunto de la economía del país.

Para finalizar con este punto, cabe señalar que en los últimos años el gobierno cubano asumió una política activa de participación en los foros internacionales de negociación comercial (OMC, SPS, Codex, etc.), con el objetivo de mejorar las

⁶ CEPAL: La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa. FCE.1999.

condiciones de acceso a los mercados y conseguir mejores condiciones de abastecimiento para sus productos de importación.

5. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias

5.1 Descripción de las exportaciones según áreas de destino

Las exportaciones cubanas de productos de origen agropecuario tienen como destinos principales países que están fuera de la región ALADI. En efecto, faltando cuantificar el área denominada "Resto ALCA" (Centro América y el Caribe), sólo el 3% de las exportaciones encuentran compradores en el continente americano.

Destino de las exportaciones agropecuarias
Promedio 1996-2000

Destinos	Miles de U\$S	%
ALADI	9.865	1,05
Canadá	18.469	1,97
Resto del mundo	907.856	96,98
Total	936.190	100,00

5.2 Principales exportaciones por producto

La principal exportación agropecuaria es el azúcar y derivados, con un valor promedio de 653,2 millones de U\$S anuales para el período 1996-2000, representando el 69,8% de las exportaciones agropecuarias cubanas y algo más del 40% del valor total de exportaciones del país. Sin embargo, el valor promedio señalado resulta muy inferior a los 4.340 millones de U\$S exportados en 1990. Dos fueron los factores que incidieron en esta baja tan significativa. El primero, la suspensión de los convenios con el CAME y la consiguiente pérdida de los precios preferenciales pagados por dichos países. El segundo factor fue el desplome, en simultáneo, de los precios internacionales del azúcar, acrecentando el deterioro de los ingresos externos. Esta situación provocó una drástica reducción de la superficie plantada con azúcar y una profunda reconversión de la industria azucarera cubana.

El segundo rubro de exportación en el período ha sido el tabaco y sus manufacturas, con un valor de 108 millones de U\$S de promedio, representando el 11,5% del total de las exportaciones agropecuarias cubanas. Le siguen, los licores con 107 millones de U\$S y el 11,4%, y las frutas frescas (cítricas y tropicales) con 31,7 millones y el 3,4% de participación en la canasta agropecuaria. Como se puede observar en el siguiente cuadro, estos cuatro rubros acumulan el 96,2% de las exportaciones agropecuarias de Cuba.

Principales exportaciones agropecuarias
Promedio 1996 - 2000

Productos	Valor de exportación Miles de U\$S	%
Azúcar	653.160	69,8
Tabaco	107.995	11,5
Licores	107.000	11,4
Fruta Fresca	31.740	3,4
Demás productos	35.854	3,8
Total	936.190	100,0

5.3 Exportaciones a los países de ALADI

Las exportaciones cubanas de origen agropecuario a los países de ALADI, totalizaron 9,9 millones de U\$\$, en promedio para el período 1996-2000. La distribución por país fue la siguiente:

Destino de las exportaciones agropecuarias a países de ALADI
Promedio 1996 - 2000

Países	Valor de exportación Miles de U\$\$	%
Argentina	1.594,2	16,1
Brasil	1.164,8	11,8
Chile	332,0	3,4
Colombia	560,0	5,7
México	4.275,4	43,3
Venezuela	955,1	9,7
Demás países	983,8	10,0
Total	9.865,3	100,0

México es el principal destino de las exportaciones cubanas a ALADI, concentrando el 43,3% de las mismas, siguiéndole Argentina y Brasil con el 16,1% y el 11,8%, respectivamente. Luego se ubican Colombia y Venezuela con un 9,7% y 5,7%, respectivamente, y Chile con 3,4% de participación. En síntesis, aparte de México que se posiciona como principal mercado de la Región para los productos agropecuarios cubanos, el Conosur aparece como el segundo destino de dichas exportaciones con cerca de un tercio de los envíos.

5.3.1 Principales exportaciones por capítulos del sistema armonizado

Las exportaciones cubanas de productos de origen agropecuario a los países de ALADI mantienen un patrón muy parecido en cuanto a su composición respecto de las exportaciones a todo el mundo. En el siguiente cuadro se aprecian los principales capítulos de productos agropecuarios exportados a los países de ALADI.

Principales exportaciones agropecuarias a ALADI por capítulos
Promedio 1996-2000

Principales capítulos	Valor de exportación Miles de U\$\$	%
08	416,2	4,2
17	3.465,6	35,1
22	1.821,2	18,5
24	3.536,6	35,8
Demás capítulos	625,7	6,3
Total	9.865,3	100,0

El capítulo más importante es el de productos del tabaco (24), con un 35,8% de participación, seguido muy de cerca por azúcar y productos de confitería (capítulo 17) con el 35,1%. Luego encontramos las bebidas alcohólicas del capítulo 22, con el

18,5%, y las frutas frescas (capítulo 08) con un 4,3%. Estos cuatro capítulos concentran el 93,7% del total de las exportaciones agropecuarias de Cuba a la región.

5.3.2 Principales productos exportados a ALADI

En cuanto a la distribución de las exportaciones por producto para el período 1996-2000, los cigarros puros lideran las ventas con 3,3 millones de U\$S y el 33,5% del total, seguidos muy de cerca por el azúcar de caña con 3,2 millones de U\$S y el 32,2%. Completan el grupo de exportaciones más importantes, el ron con el 10,9 %, el alcohol etílico con el 5,9 % y el pomelo con el 3,9%, totalizando todos ellos el 86,5% de las exportaciones cubanas a la Región.

Principales productos exportados a ALADI
Promedio 1996-2000

Principales productos	Valor de exportación Miles de U\$S	%
Pomelos	380,8	3,9
Azúcar de caña	3.185,4	32,3
Alcohol etílico	585,2	5,9
Ron	1.076,0	10,9
Cigarros puros	3.305,0	33,5
Demás productos	1.332,9	13,5
Total	9.865,3	100,0

El azúcar de caña es exportado mayormente a México (2,5 millones de U\$S) y a Venezuela (712 mil U\$S), mientras que los pomelos fueron exportados en su totalidad a Argentina. Por otro lado, las exportaciones de ron se destinaron principalmente a cuatro mercados: Argentina, Bolivia, Chile y México, en tanto que el alcohol etílico, mayoritariamente fue embarcado hacia Colombia. Por último, en lo que respecta a los cigarros puros, tuvieron a México, Argentina y Brasil como sus principales mercados con cerca del 90% del valor total de las ventas.

6. El comportamiento de las importaciones agropecuarias

6.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen

El origen de las importaciones cubanas de productos de origen agropecuario en el período 1996-2000, fue el siguiente:

Origen de las importaciones agropecuarias cubanas
Promedio 1996 - 2000

Áreas de origen	Valor de importación Miles de U\$S	%
ALADI	109.049	13,5
Canadá	69.810	8,7
Resto del mundo	626.905	77,8
Total	805.764	100,0

Las cifras anteriores demuestran que, en el caso de las importaciones, ALADI también es una región secundaria en las corrientes de comercio cubanas. Sin embargo, éstas tienen un valor diez veces superior al de las exportaciones cubanas a la región. En efecto, las importaciones cubanas desde ALADI tuvieron un valor anual de alrededor de 109 millones de U\$S, promedio del período 1996-2000, frente a las exportaciones de Cuba hacia ALADI que apenas se acercaron a los 10 millones de U\$S, tal como se mencionó precedentemente. En términos porcentuales, ALADI concentró el 13,5% de las importaciones cubanas, mientras que Canadá alcanzó el 8,7% de participación.

6.2 Principales importaciones por capítulos del sistema armonizado

Por su parte, la composición de las importaciones agropecuarias en el período 1996-2000, por capítulo arancelario, fue la siguiente:

Composición de las importaciones agropecuarias por capítulos
Promedio 1996-2000

Principales capítulos	Valor de importación Miles de U\$S	%
02	50.870	6,3
04	81.620	10,1
07	67.842	8,4
10	290.119	36,0
11	41.416	5,1
15	71.316	8,9
23	60.356	7,5
Demás capítulos	142.226	17,7
Total	805.764	100,0

Como puede observarse, las importaciones cubanas se concentran en aquellos capítulos formados por bienes de consumo directo, tanto para alimento humano como para alimentación animal. Así, el valor principal del período corresponde a los cereales (capítulo 10) con un 36% del total de las importaciones. Si sumamos a éstos las harinas (capítulo 11), concentran en conjunto el 41,1% de las importaciones. Luego se destacan los productos lácteos (capítulo 04) con el 10,1%, los aceites y grasas animales y vegetales (capítulo 15) con el 8,9%, las hortalizas frescas y secas (capítulo 07) con el 8,4% y las tortas y piensos para alimentación animal (capítulo 23) con el 7,5%. En conjunto los capítulos seleccionados agrupan el 82,3% del valor de las importaciones cubanas de productos de origen agropecuario, en el período en estudio.

6.3 Importaciones desde países de ALADI

El siguiente cuadro, nos muestra las importaciones cubanas de productos de origen agropecuario desde países de ALADI.

Importaciones desde países de ALADI
Promedio 1996 - 2000

Países	Valor de importación Miles de U\$S	%
Argentina	77.188,4	70,8
Brasil	14.819,6	13,6
Chile	7.384,4	6,8
México	7.512,2	6,9
Demás países	2.144,4	1,9
Total	109.048,6	100,0

Como se observa en el cuadro, el principal abastecedor de Cuba desde ALADI es Argentina, con importaciones desde ese origen por más de 77 millones de U\$S, equivalentes al 70,8% de las importaciones totales provenientes de ALADI. En segundo lugar se encuentra Brasil, con un 13,6%, luego México con el 6,9% y Chile con el 6,8%. Los cuatro países reúnen el 98,1% de las importaciones agropecuarias cubanas provenientes de ALADI.

En términos de la composición por capítulo arancelario de las importaciones cubanas de productos agropecuarios desde países de ALADI, el siguiente cuadro nos presenta las cifras al respecto.

Principales importaciones agropecuarias desde ALADI por capítulos
Promedio 1996 - 2000

Capítulos	Valor de importación Miles de U\$S	%
02	4.560,8	4,2
07	2.718,0	2,5
08	2.001,2	1,8
10	17.933,6	16,4
12	3.563,2	3,3
15	18.639,6	17,1
20	1.891,6	1,7
21	5.548,2	5,1
22	3.458,0	3,2
23	42.044,0	38,6
Demás capítulos	6.690,4	6,1
Total	109.048,6	100,0

En el cuadro anterior se puede apreciar que la principal importación desde ALADI corresponde a los productos comprendidos en el capítulo 23, donde encontramos tortas derivadas de los procesos de elaboración de aceites vegetales (soja y girasol) y piensos y harinas, tanto de origen vegetal como animal. Estos productos, constituyen por sí, alrededor del 40% del valor de las importaciones cubanas desde ALADI y provienen casi en su totalidad de Argentina, constituyendo el 54,4% de las importaciones que tienen como origen dicho país.

En orden de importancia le siguen los aceites y grasas vegetales y animales del capítulo 15, donde los productos más relevantes son los aceites crudos y semielaborados de girasol y soja, que representan el 17,1% de las importaciones

desde ALADI, los cuales provienen mayoritariamente de Argentina y Brasil, y, en menor medida, de México. Nuevamente Argentina concentra la mayor parte del capítulo con el 70% del total.

En tercer lugar, encontramos a los cereales del capítulo 10, con un 16,4%. Los productos relevantes corresponden a trigo panadero y maíz de grano que conforman casi la totalidad de las importaciones. Nuevamente es Argentina el país origen de casi todo el capítulo (99,9%).

A continuación, se ubican los productos pertenecientes al capítulo 21 (preparaciones alimenticias diversas), que representan el 5,1% del valor de las importaciones agropecuarias de Cuba desde ALADI durante el período estudiado. Los valores más importantes se originan en Brasil, al sumar el 52 % del capítulo, siendo las sopas y caldos concentrados y los concentrados proteicos, los productos más destacados. Posteriormente se encuentran las importaciones desde Chile con el 23,7% del capítulo, donde los productos más importantes son los jugos concentrados y las preparaciones alimenticias compuestas. Por último se ubican las exportaciones mexicanas con cerca de poco más del 11% del total del capítulo y cuyos productos más importantes son el café concentrado, los condimentos, los helados y las levaduras vivas.

MÉXICO

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

- El comercio agropecuario

El caso de México presenta peculiaridades que lo hacen distinto a la mayoría de los miembros de ALADI, en el ámbito de la negociación de un acuerdo ALCA y sus efectos. La primera particularidad es que, junto con Chile, no forma parte de un acuerdo comercial de carácter subregional. En segundo lugar, es el único que posee un acuerdo comercial con Estados Unidos, junto a Canadá, en el NAFTA.

El saldo comercial mexicano de productos agropecuarios con el mundo ha representado, en su mayor parte, resultados deficitarios, excepción hecha respecto a los bienes primarios, que exhiben una oscilante y mínima balanza favorable. El mayor dinamismo se observa respecto a los bienes elaborados.

México tiene en Estados Unidos al socio comercial más significativo, en cuanto a que tanto sus exportaciones como sus importaciones alcanzan proporciones superiores al 70% en cada flujo de intercambio, registrando además México un déficit en su intercambio con dicho país. Para Estados Unidos, las importaciones que realiza desde México sólo representan el 11,6% de participación.

Pese a tener Tratados de Libre Comercio con 4 países de la región (Chile, Bolivia y con Colombia y Venezuela en el G-3), su comercio con la misma es muy inferior a la generalidad de los países ALADI. Sin embargo, es superior al que mantiene con Canadá, no obstante el hecho de participar en el NAFTA.

A pesar de que México comercia una porción muy pequeña de sus productos agropecuarios con ALADI (un 2,47% de sus exportaciones y un 4,27% de sus importaciones), dentro del marco de los acuerdos se observó que el 59,8% de las exportaciones mexicanas hacia tal destino, se realizaron bajo algún régimen de preferencias. Por otra parte, de las importaciones mexicanas desde la región, el 69,1% del total responden a comercio al amparo de un acuerdo con países miembros. Sin embargo, se puede establecer que la mayor parte de los capítulos más importantes son considerados sensibles y están sujetos a programas de desgravación más largos o están excluidos de ellos. Esto implica para ALADI un desafío de iniciar procesos de desgravación más acelerados para recuperar el dinamismo de la integración regional.

Se manifiesta una concentración del comercio de México con los países del MERCOSUR y Chile. Además, sólo con Cuba, Colombia y Venezuela presenta balanza de productos agropecuarios favorable.

Los principales productos exportados al mercado más relevante -Estados Unidos- son tomates frescos, cerveza de malta, café sin tostar, semillas del género capsicum, animales bovinos vivos, gran variedad de hortalizas y tequila. Hacia ALADI, las principales exportaciones mexicanas pertenecen a los capítulos de bebidas, alimentos elaborados, productos de azúcar y cereales y preparaciones de frutas y hortalizas. A primera vista, se aprecia una preponderancia de productos con valor agregado hacia ALADI, al contrario de los envíos al NAFTA, donde hay predominancia de productos frescos y materias primas. Por último, los principales productos exportados hacia Canadá corresponden, al igual que hacia Estados Unidos, a frutas

(mangos, guayabas y uvas) y hortalizas frescas (tomates, principalmente) y café, entre los primarios, y cerveza y licores entre los elaborados.

- El comercio potencial y las posibilidades de desplazamiento de los productos agropecuarios mexicanos

A partir del concepto de ventaja comparativa aplicado al caso mexicano, resulta que de los diez capítulos más importantes en la exportación a la ALADI, los únicos que aparecen consolidados son los capítulos 07 (vegetales frescos), 17 (azúcar y sus preparados) y 22 (bebidas). Por su parte, se presentan con amenazas, por tener una menor competitividad regional que global, los capítulos 10 (cereales), 11 (productos de la molinería), 19 (preparaciones en base a cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas) y 52 (algodón); en tanto que aparecen con oportunidades los capítulos 09 (café, etc.) y 20 (preparaciones de frutas y hortalizas). En esta situación no siempre el comercio actual es el que representa la mejor posición y, por otra parte, se encuentran varias situaciones de altas ventajas comparativas desaprovechadas por un débil o inexistente comercio.

En términos de acceso a los mercados de la región, la complementariedad entre las exportaciones mexicanas y los respectivos capítulos en los países ALADI advierten que, siendo correcto el posicionamiento actual del flujo comercial, existe latente la oportunidad de acrecentar la presencia de las exportaciones mexicanas de los rubros con ventajas comparativas fuertes, al mismo tiempo que, sin variar las actuales condiciones de acceso, el peligro de "perder" mercados abiertos es baja.

Pese a que en la región hay fuertes exportadores de los diferentes capítulos, especialmente en los países del Cono Sur, existe complementariedad de las exportaciones mexicanas con los países de ALADI en casi 2/3 de los casos. Esto nos hace concluir que el ambiente creado por el marco de los acuerdos de la región no está agotado para continuar aumentando el intercambio comercial entre los países que la integran y que, por el contrario, existe una potencialidad aún latente.

Estados Unidos tiene una fuerte presencia en el comercio intrarregional. Excluyendo a México, las exportaciones de Estados Unidos a la región significaron un 26% de las importaciones intrarregionales. La mayor presencia se observó en los países de la CAN, excepto Bolivia; una importancia intermedia en Argentina, Chile y Bolivia; y una menor participación relativa en los restantes países del MERCOSUR.

A nivel de capítulos, estas exportaciones presentan amplias complementariedades con las importaciones de los restantes países de ALADI, incluso más extendidas que las de México en las mismas exportaciones. A nivel de subpartidas, México tiene ventajas en los rubros del capítulo de hortalizas, en algunos del de frutas, como el mango y el aguacate, en algunos del capítulo 09 (café, principalmente) y en el de bebidas, básicamente en el caso de cerveza. En el resto de sus exportaciones, especialmente, productos elaborados y granos, México tiene una fuerte competencia de productos estadounidenses.

En cuanto a los peligros potenciales de los productos mexicanos en el mercado norteamericano respecto a los productos de los restantes socios de ALADI, podemos mencionar tomates frescos (de invernadero); piñas frescas, paltas, mangos y uvas de mesa entre las frutas frescas; el café sin tostar; panes, galletas, tortas y chips de maíz del capítulo 19 (preparaciones a base de cereales); diversas preparaciones a base de frutas y hortalizas, del capítulo 20; y levaduras, polvos de hornear y otras salsas del capítulo 21, correspondiente a preparaciones alimenticias diversas. En cambio, no presentan amenazas las exportaciones de vegetales comestibles (07), animales vivos

(01), bebidas (22) y los artículos de lana y de algodón de los capítulos 51 y 52, respectivamente.

En términos de oportunidades de México, sólo tendrá opciones en el mercado norteamericano en miel natural, frijoles, bananas, trigo duro, almidón de maíz, preparaciones de carne de cerdo, caña de azúcar, goma de mascar, alimentos infantiles, cigarrillos y algodón no cardado.

Con respecto a Canadá, las principales exportaciones a la ALADI (excepto a México) son los cereales (trigo pan) y las leguminosas de grano (arvejas, lentejas, garbanzos) que en su conjunto componen el 87 % del total. En general, estos rubros no significan peligro para las exportaciones mexicanas más importantes. Un hecho a señalar es que, en la mayoría de los casos, las exportaciones canadienses se agotan en el mercado americano.

En general hay una complementación casi perfecta entre las actuales exportaciones canadienses con los países de destino, en la medida en que éstos son importadores netos de los mismos (tienen "desventajas comparativas fuertes"). No ocurre así con los competidores intrarregionales de los principales rubros (cereales, carnes, semillas y lácteos) con lo que, en la medida que se obtengan mejores condiciones de acceso para las exportaciones canadienses, se pueden generar fuertes competencias en el mercado intrarregional.

En el análisis del mercado de Canadá, vale mencionar que las exportaciones mexicanas a dicho destino representan el 2% de las importaciones canadienses. México presenta fortalezas en los aguacates, en la cerveza de malta y en los productos de hortalizas frescas. A su vez enfrenta gran competencia de sus socios de ALADI en uvas y café (dada, por ejemplo, por Chile y Colombia) y, emergente, en mangos, guayabas, aguacates y flores cortadas.

De acuerdo a los resultados del presente Estudio, las amenazas potenciales que podrían existir en el mercado de los restantes países de ALADI a la luz de las exportaciones mexicanas y en vista de un posible acuerdo tipo ALCA, no resultan relevantes por la pequeña proporción del comercio mexicano con la región, si bien existe una fuerte competencia en parte importante de las actuales exportaciones, especialmente, la de los productos elaborados.

Con respecto a la situación que enfrentaría México al interior del NAFTA con la firma del ALCA, ésta presenta nuevas opciones de comercio muy modestas. Por el contrario, se evidencian amenazas y peligros desde los demás socios de ALADI, en algunas exportaciones que se encuentran posicionadas en este mercado.

II. EL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DE MEXICO

1. Evolución del comercio exterior agropecuario

El flujo comercial agroalimentario de México con el mundo ha experimentado un importante incremento en los últimos años. En efecto, el intercambio comercial agropecuario mexicano ha crecido desde \$ 7.462 millones de U\$S en 1990 a 15.723 millones de U\$S en 1999, experimentando un crecimiento promedio anual de 8,6%.

Las exportaciones de productos primarios experimentaron un alza promedio del 8,5% al pasar de 2.104 millones de U\$S en 1990 a 4.380 millones de U\$S en 1999, en tanto que las exportaciones agroalimentarias registraron una tasa anual promedio del 10,5% al totalizar 7.169 millones de U\$S en 1999 frente a 2.927 millones en 1990, tal como se aprecia en el siguiente cuadro.

Comercio externo de México
-Millones de U\$S-

Variables	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones primarias (1)	2.104	3.901	3.500	3.883	4.138	4.380
Importaciones primarias (1)	2.374	2.214	3.792	3.329	3.902	4.064
Saldo primarias	- 270	1.687	- 292	554	236	316
Exportaciones agroalimentarias (2)	2.927	5.696	5.700	6.313	6.877	7.169
Importaciones agroalimentarias (2)	4.535	5.205	7.678	7.649	8.618	8.554
Saldo agroalimentarias	- 1.608	491	-1.978	-1.336	-1.741	-1.385
Comercio Total	7.462	10.901	13.378	13.962	15.495	15.723

(1) Comprende Capítulos 1 a 10 del SA

(2) Comprende el universo de productos definidos como agropecuarios en el presente Estudio.

Por su parte, las importaciones también evidenciaron igual signo de variación aunque a un ritmo menor del señalado para las exportaciones. En efecto, en tanto que las importaciones de productos primarios se expandieron desde 2.374 millones de U\$S en 1990 a 4.064 millones en 1999, a una tasa media anual de 6,2%, las denominadas agroalimentarias tuvieron un comportamiento expansivo de 7,3% producto del registro de 4.535 millones de U\$S en 1990 y de 8.554 millones de U\$S en 1999.

El saldo comercial de la balanza agroalimentaria arroja, en su mayor parte, resultados deficitarios, observándose únicamente superávit en 1995, aunque modesto.

2. Perfil del comercio exterior agropecuario

A) Exportaciones

Los principales productos exportados durante 1999 fueron, de acuerdo al orden de importancia, cerveza de malta con \$ 721,2 millones de U\$S y el 10% del total de las exportaciones agropecuarias, café sin descafeinar con 586 millones de U\$S y el 8%

del total, tomates frescos o refrigerados con 541,5 millones de U\$S y el 8%, espárragos frescos con 329,9 millones de U\$S y el 5% del total, los demás animales vivos de la especie bovina con 316 millones de U\$S y el 4%, ají verde con el 4% y el tequila (3%). Este conjunto de productos representó, en el año mencionado, el 42% del total de las exportaciones mexicanas.

Considerando el promedio del período 1996-2000, encontramos que, a pesar de haber una tendencia sostenida de crecimiento de las exportaciones, se mantiene la importancia relativa de los principales rubros de exportación. En efecto, la lista de productos la lideran en este período, el ají con 666,31 millones de U\$S, seguido de la cerveza de malta con 615,51 millones de U\$S, los tomates frescos y refrigerados con 529,89 millones de U\$S, las demás hortalizas con 273,29 millones de U\$S y los demás animales vivos de la raza bovina con 244,09 millones de U\$S.

Con respecto al destino de las exportaciones, en el período en estudio el 72,7% se dirigieron a Estados Unidos, el 11,65 % a los países del resto del mundo, sólo el 2,2% a los países de ALADI, el 2,35 al resto de los países del ALCA y el 0,7% a Canadá.

Por otra parte, la cerveza de malta se exporta un 85,9% a Estados Unidos, un 3,6% a Canadá y un 3,4% a Bélgica. Los principales destinos para el café sin tostar y descafeinar son Estados Unidos (71,9%), Suiza (11%), Reino Unido (3,7%), Francia (2,1%) y Alemania (1,8%). En lo que respecta a los tomates frescos, la casi totalidad de los mismos se exportan a Estados Unidos (99%), sucediendo igual con los espárragos frescos o refrigerados (99,7%), el ají bell fresco o refrigerado (100%) y los demás animales vivos de la especie bovina (99,8%). Por último, en el caso del tequila, se exporta a Estados Unidos un 78,7%, a Holanda un 3,6%, Reino Unido (2,7%), Chile (2%), Alemania (1,2%) y Francia (1%).

B) Importaciones

Durante el año 1999, el valor total de las importaciones agroalimentarias a México alcanzó US \$ 8.554,1 millones de U\$S. El principal producto importado fue la soja en grano con 783 millones de U\$S, seguido por el maíz de grano con 583,1 millones de U\$S, la carne bovina fresca deshuesada con 489,1 millones de U\$S, los demás algodón sin cardar ni peinar con 383,8 millones de U\$S, los demás trigos con 323,3 millones de U\$S y los sorgos en diferente época del año con un total de 426,9 millones de U\$S. El conjunto de estos productos sumaron el 34,9% del total de las importaciones mexicanas.

Con respecto al origen de las importaciones, en el período 1996-2000 el 74,8% provino de Estados Unidos (6.102 millones de U\$S), seguido de resto del mundo con 806 millones de U\$S y el 9,9% de participación, Canadá con 384 millones de U\$S y el 4,7%, los países de ALADI con 329 millones de U\$S y el 4% y el resto de países del ALCA con 90 millones de U\$S y un 1,1% del total de las importaciones.

Dentro de ALADI, el principal exportador a México es Chile, con una exportación promedio para el período de 105,57 millones de U\$S, seguido de Argentina con 87,85 millones de U\$S.

Con respecto al origen de los principales rubros agroalimentarios, encontramos que el maíz proviene en un 99,4% de Estados Unidos y el restante 0,6% de Argentina. Con respecto a la carne fresca de bovino deshuesada, el 91,4% proviene de Estados Unidos, el 8,3% de Canadá y el 0,3% de Uruguay. En el caso de la soya en grano, el 100% proviene de Estados Unidos, como así también las compras de sorgo. En lo

referente a los demás trigos y morcajos, el 67,8% proviene de Estados Unidos y el 31,9% de Canadá.

3. Principales socios comerciales

Los 10 principales socios comerciales de México concentraban el 92,1% de las exportaciones y el 95,3% de las importaciones del sector agroalimentario en el año 1999. El principal mercado para los productos agroalimentarios mexicanos fue Estados Unidos con el 82,3%, siendo superior en más de 5 puntos al promedio del período 1996-2000, indicando una concentración creciente de las exportaciones en su vecino del norte, producto del acuerdo conocido como NAFTA.

Los principales países compradores de productos agropecuarios mexicanos, se presentan en el siguiente cuadro:

Exportaciones según principales socios comerciales
Año 1999

PAIS	Valor de exportación -Millones de U\$S-
Estados Unidos	5.898
Reino Unido	136
Suiza	114
Japón	92
España	78
Canadá	77
Guatemala	67
Alemania	49
Holanda	46
Francia	41
Resto países	570
Total mundo	7.169

En los últimos años, a pesar de la gran concentración de las exportaciones en Estados Unidos, se ha experimentado una creciente diversificación de mercados, derivada del dinamismo de las exportaciones hacia otros países.

Con respecto a las importaciones, el principal mercado de origen es Estados Unidos, seguido de Canadá, Chile y Francia, los cuales concentran el 89 % de los envíos hacia México de productos agroalimentarios.

Importaciones según principales socios comerciales
Año 1999

País	Valor de importación -Millones de U\$S-
Estados Unidos	6.760
Canadá	536
Chile	159
Francia	159
Nueva Zelanda	136
Australia	106
Alemania	83
España	78
Argentina	70
Brasil	63
Resto países	402
Total mundo	8.554

4. El comportamiento de las exportaciones agropecuarias

4.1 Descripción de las exportaciones según áreas de destino

Como se señaló anteriormente, la principal característica de las exportaciones mexicanas, es la concentración en Estados Unidos, aspecto que se ha visto acentuado a partir de la firma del NAFTA.

Considerando las principales áreas de destino, el comportamiento promedio de las exportaciones mexicanas en el período 1996-2000 fue el siguiente:

Exportaciones mexicanas según áreas de destino
Promedio 1996 – 2000

Áreas de destino	Valor de exportación Millones de U\$S	%
ALADI	160,3	2,47
Estados Unidos	5.284,9	81,21
Canadá	54,5	0,85
Demás países del ALCA	172,3	2,64
Resto del mundo	835,3	12,83
Total	6.507,2	100,00

Como se observa en el cuadro precedente, la mayoría de las exportaciones mexicanas tuvieron como destino a Estados Unidos (81%). Por otra parte, resalta lo poco significativo del mercado ALADI para las exportaciones mexicanas (aunque crecientes), ya que sólo el 2,47% de los envíos tuvieron como destino la región. Algo similar ocurre con el resto de los países del ALCA (Centroamérica y el Caribe), que en su conjunto recibieron el 2,64% de las exportaciones mexicanas.

4.2 Principales exportaciones mexicanas, por capítulo del sistema arancelario

El siguiente cuadro presenta la distribución de las exportaciones por capítulo arancelario del Sistema Armonizado:

Principales exportaciones mexicanas por capítulo
Promedio 1996 - 2000

Capítulos	Valor de exportación -Millones de U\$S-	%
07	1.765	27,12
08	718,6	11,07
09	758,5	11,66
11	940,3	14,45
17	379,3	5,82
21	325,9	5,01
22	323,8	4,97
Demás capítulos	1.296,0	19,90
Total	6.507,2	100,00

El capítulo con mayor participación correspondió al 07 (hortalizas frescas) con un 27,12%, seguido de preparaciones de cereales y harinas (capítulo 11) con un 14,45%, el capítulo 09 (principalmente café) con el 11,66%, y las frutas frescas y refrigeradas (capítulo 8) con un 11,07%. Luego se sitúa el azúcar y derivados (17) con el 5,82%, los jugos y preparaciones alimenticias (21) con el 5,01 y las bebidas destiladas (22) con el 4,97%. Los 7 capítulos señalados concentran el 80,10 % de las exportaciones mexicanas en el período bajo estudio.

4.3 Exportaciones mexicanas a ALADI

Como se observó anteriormente, las exportaciones mexicanas a los países ALADI representaron en el período 1996-2000 un promedio anual de 160,3 millones de U\$S, correspondiente a un 2,47 % del total de las exportaciones. Además, su distribución al interior se presenta desigual. En efecto, el 85% de las exportaciones mexicanas a ALADI se concentra en el 50% de los países, siendo Venezuela el mayor destinatario con una participación del 28,8%, seguido de Brasil con el 27,3%, Colombia con el 18%, Argentina con el 9,2% y Chile con el 8%. Cabe señalar que México no registra exportaciones de más de 10.000 U\$S a Paraguay y a Uruguay.

Por otra parte, hay una dispersión mayor en los principales rubros, con una pérdida de protagonismo en los productos perecederos y una mayor participación de productos elaborados, comparativamente con las exportaciones a los Estados Unidos.

Por su parte, el 75% del total de las exportaciones hacia ALADI se concentra en cinco capítulos. En efecto, cervezas y licores (capítulo 22) es el que lidera los embarques con el 19%, seguido de las preparaciones alimenticias diversas (capítulo 21) con el 18%, los azúcares y derivados (capítulo 17) con el 15%, el capítulo 19 de preparaciones a base de cereales con el 14% y las frutas y hortalizas en conserva (capítulo 20) con el 9%.

5. El comportamiento de las importaciones agropecuarias

5.1 Descripción de las importaciones según áreas de origen

Las importaciones mexicanas de productos de origen agropecuario registraron, en el período 1996-2000, un valor anual promedio de 8.157 millones de U\$S. El origen de dichas importaciones se señala en el siguiente cuadro:

Importaciones mexicanas según áreas de origen
Promedio 1996 - 2000

Áreas de origen	Valor de importación Millones de U\$S	%
ALADI	329	4,27
Estados Unidos	6.102	79,14
Canadá	384	4,98
Demás países del ALCA	90	1,16
Resto del mundo	806	10,45
Total (*)	7.711	100,0

(*). Considerando sólo importaciones de más de 10.000 U\$S.

Como se puede observar, al igual que en el caso de las exportaciones, hay una gran concentración del comercio con Estados Unidos ya que el 79,14 % tuvo ese origen. Le siguen en importancia las importaciones desde Resto del mundo, con un 10,45%. Nuevamente la participación de Latinoamérica se sitúa en algo más del 5%, como con las exportaciones, pero con una mayor presencia de ALADI frente a "demás países del ALCA" (Centroamérica y el Caribe) como origen de las importaciones mexicanas. Por último Canadá tiene una participación cercana al 5%.

5.2 Principales importaciones mexicanas, por capítulo del sistema arancelario

Los siete capítulos arancelarios más importantes de importaciones mexicanas concentraron U\$S 5.549 millones y el 67,9 % de las importaciones anuales mexicanas como promedio en el período 1996-2000.

La distribución entre capítulos se observa en el siguiente cuadro:

Principales importaciones mexicanas por capítulo
Promedio 1996-2000

Capítulos	Valor de importación Millones de U\$S	%
12	1.400	17,2
10	1.235	15,1
02	977	12,0
15	563	6,9
04	553	6,7
52	478	5,8
21	343	4,2
Demás capítulos	2.608	32,1
Total	8.157	100,0

Como se puede observar, el Capítulo 12, correspondiente a semillas, especialmente oleaginosas, es el que lidera las importaciones mexicanas en el período con el 17,2 % del total. Le siguen los cereales del capítulo 10, especialmente maíz, con el 15,1%; las carnes (02), especialmente, cerdos y aves, con el 12%; las grasas vegetales y animales (15) con el 6,9% y los lácteos (04) con el 6,7%.

En todos los casos el principal proveedor es Estados Unidos desde donde México importa una gran proporción de cada capítulo arancelario mencionado, excepción hecha de los capítulos 14 y 24, de montos menores, donde el principal origen son los países de ALADI.

5.3 Importaciones mexicanas desde países de ALADI

El siguiente cuadro presenta la distribución por país de origen de las importaciones mexicanas desde ALADI, en valores y porcentajes anuales promedios para el período 1996-2000.

Importaciones mexicanas desde ALADI
Promedio 1996 - 2000

Países	Valor de importación Millones de U\$S	%
Chile	99,75	30,2
Argentina	87,85	26,6
Brasil	68,66	21,1
Uruguay	21,47	6,5
Perú	19,56	5,9
Demás países	32,13	9,7
Total	329,42	100,0

Como puede observarse, las importaciones agropecuarias mexicanas desde ALADI están concentradas en los países del Cono Sur del continente, siendo individualmente Chile el principal abastecedor de México, con casi los 100 millones de U\$S como valor promedio anual y el 30,2% de las importaciones mexicanas provenientes de ALADI. Por otra parte, los países del MERCOSUR, en su conjunto, representan el 54,2% de las importaciones mexicanas provenientes de ALADI por un valor promedio anual, para el período estudiado, de 178 millones de U\$S.

5.4 Principales importaciones mexicanas desde ALADI por capítulo del sistema arancelario

El siguiente cuadro presenta las principales importaciones mexicanas provenientes desde ALADI en valores y porcentajes como promedios anuales para el período 1996-2000.

Principales importaciones mexicanas desde ALADI
Promedio 1996 - 2000

Capítulos	Valor de importación Millones de U\$S	%
12	53,91	16,3
15	47,63	14,6
08	46,83	14,2
04	20,65	6,4
20	19,88	5,8
24	21,27	6,5
Demás capítulos	119,25	36,2
Total	329,42	100,0

La mayor importación corresponde a semillas oleaginosas procedentes de Brasil y Argentina, con un valor promedio anual de 53,91 millones de U\$S y un 16,3% de las importaciones agropecuarias mexicanas provenientes desde ALADI. Le siguen en importancia las grasas y aceites vegetales (capítulo 15), especialmente aceites de soja y de girasol en bruto, con un 14,6% y 47,63 millones de U\$S anuales, también con origen en los países señalados del MERCOSUR. En un renglón inferior encontramos la fruta fresca o refrigerada (capítulo 08), con un 14,2% y 46,83 millones de U\$S de promedio anual. En el caso de la fruta, en su casi totalidad proviene de Chile, destacándose la uva de mesa, los kiwis, la fruta de carozo y las manzanas.

6. El comercio agropecuario de México con Estados Unidos

Analizando las cifras del comercio bilateral de productos agropecuarios de México con Estados Unidos, resulta significativo un cierto desequilibrio existente entre la participación porcentual de Estados Unidos, como destino de las exportaciones mexicanas, y la importancia porcentual de dichas exportaciones en el total de importaciones norteamericanas. En efecto, en el primero de los casos, el 81% del total de las exportaciones agropecuarias tienen como destino el mercado estadounidense, significando las mismas sólo el 11,6% de las importaciones norteamericanas de tales productos, siendo superada la participación mexicana por la canadiense (26,2%) y la sudamericana (15,0%).

6.1 Principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos, por capítulo del sistema arancelario

Siendo los Estados Unidos el destino de más del 80% de los envíos mexicanos de productos de origen agropecuario, es interesante consignar la distribución de dichas exportaciones. Como se verá en el siguiente cuadro, las principales exportaciones corresponden a productos perecederos, como frutas y hortalizas frescas y refrigeradas, y a preparaciones alimenticias.

Principales exportaciones a Estados Unidos por capítulos
Promedio 1996 - 2000

Capítulos	Valor de exportación Millones de U\$S	%
07	1.682,9	31,84
08	620,3	11,73
09	543,7	10,29
11	935,7	17,70
17	224,3	4,24
19	224,0	4,24
Demás capítulos	1.054,9	19,96
Total	5.285,8	100,00

Como se puede observar, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de hortalizas frescas y refrigeradas (capítulo 7) predominan ampliamente con el 31,84% de participación en el total, seguidas por los productos de la molinería (capítulo 11) con el 17,7%, las frutas frescas (capítulo 8) con el 11,73%, y los productos del capítulo 9 (café, etc.) con el 10,29%.

6.2 Principales productos exportados a Estados Unidos

En el siguiente cuadro se presentan los diez principales productos exportados a Estados Unidos:

Principales productos exportados a Estados Unidos
Promedio 1996 - 2000

Principales productos	Valor de exportación Millones de U\$S	%
Tomates frescos y refrigerados	527,16	9,97
Cerveza de malta	524,18	9,92
Café sin tostar ni descafeinar	458,71	8,68
Las demás hortalizas del género capsicum	273,22	5,17
Los demás animales vivos de la especie bovina	244,09	4,62
Las demás hortalizas	183,65	3,47
Tequila	182,15	3,44
Espárragos frescos o refrigerados	158,97	3,01
Pepinos frescos o refrigerados	141,46	2,68
Cebollas y chalotes	140,16	2,65
Subtotal	2.833,75	53,61
Demás productos	2.452,10	46,39
Total	5.285,85	100,00

El producto más importante en la exportación agropecuaria mexicana a Estados Unidos corresponde a tomates frescos y refrigerados, seguido por cerveza de malta, café sin tostar, las demás hortalizas del género capsicum y los animales vivos de la especie bovina. En conjunto, los principales productos acumulan el 53,6% del valor de las exportaciones agropecuarias mexicanas a Estados Unidos.

6.3 Las exportaciones mexicanas como parte de las importaciones de Estados Unidos

Como se ha dicho anteriormente, Estados Unidos es el mercado más importante para México al concentrar el 81% de los envíos. Esta situación que tiene como base la ventaja comparativa de la vecindad y las menores distancias que recorren sus exportaciones a Estados Unidos, mayormente productos perecederos, ha sido acentuada por las ventajas contenidas en el acuerdo del NAFTA, a tal punto que las exportaciones en esa dirección han crecido más del 80% desde la firma de dicho Acuerdo. Esta situación hace que el caso mexicano, en el contexto del ALCA, sea muy peculiar porque, a diferencia de los socios de ALADI, "ya consiguió" el acceso preferente al mercado norteamericano.

Se podría concluir, a simple vista, que esta ventaja inicial podría generar algún tipo de vulnerabilidad en la medida que, como producto del ALCA, la oferta agropecuaria de los otros países del Acuerdo, podrían igualar las condiciones de acceso mexicanas y, por lo tanto, competir ventajosamente con sus exportaciones. A pesar de que es un tema que se tratará más adelante, podríamos adelantarnos a concluir que habrá una gradiente de vulnerabilidad dentro de la oferta mexicana en los productos más perecederos, que se ubican entre los rubros más importantes de exportación.

6.4 Importancia de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos

Como se señaló anteriormente, las exportaciones agropecuarias mexicanas representan el 11,6% de las importaciones norteamericanas. Sin embargo, dicha participación tiene una dispersión muy amplia entre las diferentes partidas arancelarias.

A partir de la información disponible, se procedió a hacer un ejercicio para determinar la diferente posición de las exportaciones mexicanas con respecto a la vulnerabilidad u oportunidad que generaba un acuerdo amplio de desgravación. Para esto se procedió a listar a todas las exportaciones agropecuarias mexicanas a Estados Unidos mayores a 10 millones de U\$\$, de acuerdo al nivel de participación porcentual en las importaciones totales, agrupándolas luego en 3 grupos:

- a. Un primer grupo llamado "Consolidado", que se constituyó con aquellas exportaciones mexicanas que superaban el 50% del total de importaciones norteamericanas.
- b. Un segundo grupo denominado "Mediana Potencialidad" con exportaciones entre el 25 y el 50% sobre las importaciones totales norteamericanas.
- c. Por último, un tercer grupo de "Alta Potencialidad" con exportaciones con una participación inferior al 25%.

El siguiente cuadro presenta los resultados alcanzados.

Participación Porcentual de las Importaciones de México en las Importaciones totales de Estados Unidos (*)

Consolidado		Mediana potencialidad		Alta potencialidad	
Partida	Porcentaje	Partida	Porcentaje	Partida	Porcentaje
0704	77,33	0707	47,24	0203	19,47
0705	98,37	0713	36,61	0808	22,70
0706	85,43	0801	33,37	1703	19,15
0708	50,69	0804	24,81	1801	15,32
0709	100,00	0806	35,36	1806	14,27
0710	95,76	0807	32,15	2001	20,18
0711	100,00	0809	58,31	2002	14,33
0712	66,14	0812	35,39	2003	16,93
1405	77,42	1406	39,24	2004	18,97
2008	90,75	2002	31,01	2103	17,48
2203	70,66	2104	35,57	2104	12,45
		2309	46,72	2106	13,78
		5201	30,91	2204	17,80

(*) Partidas de valores superiores a 10 millones de U\$S.

Como productos consolidados encontramos, básicamente, hortalizas frescas y semielaboradas del capítulo 07, que tiene una penetración muy importante en el mercado norteamericano. También se observan los preparados de frutas y hortalizas de la partida 2008 y la cerveza de la partida 2203. En estos rubros, una apertura del mercado norteamericano a las exportaciones continentales tipo ALCA, por lógica, generarán más amenazas que oportunidades, habida consideración de las ventajas comparativas que tiene México sobre el resto de Latinoamérica. Sin embargo, hay algunos competidores que se verían favorecidos con el ALCA pudiéndose transformar en una amenaza importante para los productos mexicanos. Por citar algunos ejemplos están los mencionados tomates chilenos y los espárragos peruanos y ecuatorianos.

En cuanto a los rubros de "Mediana Potencialidad", tenemos entre otros productos, algunas frutas frescas (08), fruta elaborada (20), preparaciones alimenticias para la alimentación animal (23) y la fibra de algodón (51). Son rubros que no tienen un despliegue en el mercado americano, como la lista anterior, y que pueden potencialmente tener una mayor presencia, para lo cual deben enfrentar a competidores importantes. En el caso de la fruta fresca, una fortaleza importante es la cercanía del mercado norteamericano, importante para productos perecederos. Sin embargo, hay algunos factores que matizan esta amenaza como la presencia de fuertes competidores actuales (por ejemplo Chile en frutas de clima templado y paltas, y Ecuador en bananos), y algunos competidores potenciales en fruta tropical (Centroamérica, Brasil, Ecuador en piñas, etc.). En estos rubros entran a jugar, además otros factores, como los requisitos fitosanitarios y los "marketing orders", que condicionan de manera importante el acceso al mercado americano.

El mercado de las preparaciones de tomates (2002) registra una fuerte competencia internacional, muchas veces con producciones generosamente subsidiadas, como ocurre con las conservas de fruta del mismo capítulo, especialmente, la de los duraznos.

Las partidas con "Alta Potencialidad", conforman una lista variada que se inicia con la carne de cerdo (partida 0203). El acceso de este rubro al mercado

norteamericano, salvadas las restricciones sanitarias, dependerá básicamente de los precios relativos y de las variaciones en la oferta mundial. Otros productos que integran esta lista corresponde a las manzanas (0808), la melaza de azúcar (1703), el cacao y el chocolate (1801), las preparaciones de hortalizas (2001 a 2004), las preparaciones alimenticias del capítulo 21 y el vino de uva (2204).

7. El comercio agropecuario de México con Canadá

7.1 Las exportaciones mexicanas como parte de las importaciones canadienses

Las exportaciones de productos agropecuarios mexicanos a Canadá fueron 54,5 millones de U\$\$, como promedio en el período 1996-2000. Esta cifra resulta exigua, tanto desde el punto de vista de su importancia como destino de las exportaciones mexicanas (que alcanza el 0,8%), así como porción de las importaciones canadienses donde sólo representa el 0,48 %. A pesar que las exportaciones mexicanas crecieron en un 85% desde la suscripción del NAFTA, el contraste con el comercio México-Estados Unidos en dicho Tratado, resulta por demás evidente.

En cuanto a las exportaciones mexicanas a Canadá, éstas se concentraron en 8 capítulos: fruta fresca (capítulo 08), bebidas alcohólicas (22), preparaciones alimenticias diversas (21), azúcar y derivados (17), plantas y arbustos (06), hortalizas (07), café (09) y jugos y frutas y hortalizas elaboradas (20). En el siguiente cuadro se aprecia esta situación:

Exportaciones mexicanas a Canadá
Promedio 1996-2000

Capítulos	Valor de exportación -Millones de U\$\$-	%
06	1,5	2,75
07	3,0	5,50
08	16,3	29,91
09	1,2	2,20
17	4,3	7,89
20	1,7	3,12
21	5,2	9,54
22	19,8	36,33
Demás capítulos	1,5	2,75
Total (*)	54,5	100,00

(*) Exportaciones superiores a 10.000 U\$\$.

Como se observa, los rubros más significativos en términos de exportaciones mexicanas a Canadá se concentran básicamente en el capítulo 22 (bebidas, líquidos, etc.) y como parte de él principalmente la cerveza, con el 36,33% de las exportaciones mexicanas totales, y las frutas frescas del capítulo 8, con el 29,91% de participación.

7.2 Importancia de las exportaciones mexicanas a Canadá

Las importaciones agropecuarias canadienses desde México han tenido un importante aumento en los últimos años. Considerando las informaciones del servicio estadístico canadiense que calcula para el año 2000 una importación de productos

agroalimentarios de 254,05 millones de U\$S.⁷, esta cifra cobra relevancia si la comparamos con el promedio del período 1996-2000 ya citado de 54,5 millones de U\$S. La estimación canadiense para México representa cerca del 2% de las importaciones agropecuarias totales de Canadá, frente al 85% de participación de Estados Unidos.

Continuando con la información canadiense⁸ al año 2000, los diez principales capítulos de las exportaciones mexicanas a dicho país son los siguientes:

Principales rubros	Capítulos	Valor de importación Millones de U\$S
Vegetales comestibles	07	77,93
Frutas y nueces	08	72,69
Bebidas, licores y vinagres	22	52,76
Café, té, hierbas y especias	09	19,29
Preparaciones alimenticias	21	8,42
Azúcar y derivados	17	7,16
Preparaciones de vegetales y frutas	20	3,64
Flores y plantas vivas	06	3,47
Semillas oleaginosas y otras	12	2,67
Preparaciones de cereales y pastas	19	3,32
Cocoa y preparaciones de cocoa	18	1,20

Asimismo, las exportaciones más importantes, a nivel de 6 dígitos, son las siguientes:

Principales productos	Subpartida	Valor de importación Millones de U\$S
Tomates frescos y refrigerados	070200	18,35
Cucurbitáceas frescos o refrigerados	070700	11,49
Género Capsicum y pimienta	070960	12,57
Otros vegetales	070990	9,24
Aguacates frescos y secos	080440	10,67
Mangos y guayabas frescos	080450	15,99
Uvas frescas	080610	14,69
Café no tostado, no descafeinado.	090111	18,07
Cerveza hecha de malta	220300	33,40
Licores	220870	11,83

Al igual que hacia Estados Unidos, las principales exportaciones agropecuarias de México a Canadá corresponden a frutas y hortalizas frescas y café, entre los productos primarios, y cerveza y licores entre los productos elaborados.

⁷. AGRI-FOOD TRADE SERVICE. (Incluye productos del mar).

⁸. id.

III. LOS ACUERDOS COMERCIALES DE MEXICO Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO

1. Introducción

México suscribió, en los últimos años, varios Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio con diferentes países que han influenciado en el comportamiento del comercio exterior. Estos acuerdos no han tenido solamente como objetivo la reducción de aranceles sino que han propiciado también el desarrollo tecnológico del sector agroalimentario.

En la actualidad, México tiene vigente siete tratados o acuerdos con nueve países. Ellos son el NAFTA (con Estados Unidos y Canadá), el correspondiente al Grupo de los 3 (firmado con Venezuela y Colombia), y los bilaterales con Chile, Costa Rica, Nicaragua, Bolivia e Israel.

El proceso de apertura comercial caracterizado por la entrada en vigor de estos acuerdos ha significado un aumento del dinamismo del comercio exterior mexicano. Así por ejemplo, tenemos que durante el período 1990-1999, las exportaciones han tenido un aumento promedio de 10,5%, mientras que las importaciones lo han hecho a una tasa anual de 7,3%.

En cuanto a la participación en el comercio exterior agroalimentario mexicano de los países suscriptores de acuerdos comerciales, el 83,7 % del comercio se efectúa con el NAFTA. El siguiente cuadro expresa la distribución del comercio según los acuerdos firmados.

Estructura de las exportaciones e importaciones agroalimentarias mexicanas con países miembros de Tratados de Libre Comercio
Cifras del año 1999

Socios comerciales	Exportaciones		Importaciones	
	Millones de U\$S	%	Millones de U\$S	%
NAFTA	5.975,6	83,36	7.296,7	85,30
Estados Unidos	5.898,1	82,28	6.760,2	79,03
Canadá	77,5	1,08	536,5	6,27
G3	59,7	0,83	32,5	0,38
Colombia	21,8	0,30	20,0	0,23
Venezuela	37,9	0,53	12,5	0,15
Chile	16,9	0,24	159,3	1,86
Nicaragua	13,5	0,19	13,0	0,15
Bolivia	1,1	0,02	0,002	0,00
Costa Rica	26,7	0,37	45,7	0,53
Israel	2,3	0,03	10,6	0,12
Unión Europea	415,1	5,79	496,6	5,81
Resto del Mundo	657,7	9,17	499,7	5,84
Total del Mundo	7.168,7	100,00	8.554,1	100,00

2. Los acuerdos suscritos por México en el marco de ALADI

A la fecha México ha suscrito acuerdos de comercio con la totalidad de los países de ALADI. Estos acuerdos son de dos tipos: los acuerdos bilaterales selectivos

y los acuerdos encaminados a establecer una zona de libre comercio, también llamados “de nueva generación”. México tiene suscritos cinco acuerdos selectivos y tres acuerdos de zonas de libre comercio, tal como se listan a continuación:

Acuerdos selectivos

Acuerdo	País	Año de suscripción	Preferencias otorgadas	Preferencias recibidas
ACE 5	Uruguay	1984		
ACE 6	Argentina	1986	1400	1970
ACE 8	Perú	1987	429	223
APR 29	Ecuador	1983	226	185
APR 38	Paraguay	1993	2006	950
ACE 51	Cuba	2000		

Acuerdos de Nueva Generación

Acuerdo	País	Año de suscripción	Liberación amplia	Liberación total	% ítem * liberados
ACE 41	Chile	1991	1996	1998	99,01
ACE 31	Bolivia	1994	1998	2009	96,80
ACE 33	G-3	1994	2004	2007	78,10

*= Antes del 1/01/2002.

Los acuerdos anteriormente citados contienen el compromiso de establecer zonas de libre comercio en un plazo determinado. Sin embargo, la sensibilidad a las importaciones que, de una u otra manera, puedan afectar a la producción interna, lleva a acordar programas diferenciados por ítem, y a establecer algunas excepciones que implican la exclusión, de común acuerdo, de determinados ítems de los procesos de desgravación considerados riesgosos. Al respecto se presenta el siguiente cuadro:

Cantidad de ítem exceptuados por Acuerdo

SECCIÓN	ACE 31 Bolivia	ACE 33 (Colombia)	ACE 33 (Venezuela)	ACE 41 Chile
1.-Productos Animales	27	78	75	13
2.-Productos Vegetales	21	81	84	11
3.-Grasas y Aceites	54	63	63	33
4.- Productos industria alimentaria	91	117	106	12
6.- Productos industria química (*)	1	18	19	0
8.- Pieles y cueros	0	3	0	0
9.- Textiles	0	9	222	0

En el caso del ACE 31 con Bolivia, los productos sensibles están concentrados en las excepciones, donde el mayor número de bienes se registra en los productos de la industria alimentaria, seguido de las grasas y aceites y los productos de origen animal.

En el ACE 33 (denominado G-3), se negociaron las preferencias de manera bilateral México-Colombia y México-Venezuela. Entre Venezuela y Colombia se mantuvieron las preferencias negociadas en la CAN. Nuevamente la mayor cantidad de excepciones corresponde a las partidas de la industria alimentaria.

Con respecto al ACE 41 con Chile, fueron incluidos todos los productos sensibles como excepciones, representando, de todas maneras, un número muy inferior del espectro arancelario en su totalidad. La mayor parte de las excepciones pertenecen a la sección de grasas y aceites, concentrándose básicamente en los productos de la industria aceitera con diferente grado de elaboración.

A pesar de que México comercia una porción muy pequeña de sus productos agropecuarios con la región, dentro del marco de la realidad de los acuerdos se observó que el 59,8% de las exportaciones mexicanas a la región se realizan bajo algún régimen de preferencias acordado con algún país miembro. Por otra parte, de las importaciones mexicanas desde la región, el 69,1% del total corresponde a comercio al amparo de un acuerdo comercial con países miembros. Con todo, a pesar de su variabilidad, la participación de estas importaciones ha aumentado a una tasa anual del 5%.

Considerando las subpartidas que conforman las actuales exportaciones mexicanas a los países de ALADI, se observan ciertos fenómenos, como ser, la existencia de comercio no cubierto por acuerdo alguno (como en el caso de Brasil), que un conjunto importante de productos están excluidos de los programas de desgravación, y que hay un conjunto de preferencias otorgadas que no son aprovechadas por México, pues no registran un comercio relevante.

Por otra parte, los rubros de exportación más importantes de México, son los que se encuentran más sujetos a restricciones. Este es el caso de los capítulos 15, 17, 19 y 22 donde, salvo en el caso de Uruguay, están excluidos de los procesos de liberación. Esta situación genera dos constataciones. La primera hace relación a que, como se vio anteriormente, existe alta complementariedad entre las exportaciones mexicanas y las importaciones de los países miembros. La segunda constatación importante es que, salvo excepciones, estos rubros aún tendrán aranceles residuales al momento propuesto de puesta en vigencia del acuerdo ALCA. Esta situación es incluso válida en los acuerdos que conducen a zonas de libre comercio, con la excepción de Chile.

La situación planteada anteriormente para México no es excepcional en el comercio intrarregional ya que, actualmente, cerca del 30% de las exportaciones no está bajo acuerdo, en tanto que en el resto hay una porción importante de ítems que están o excluidos o declarados sensibles con largos procesos de desgravación. Por otra parte, existe una cantidad importante de ítems que están en acuerdos selectivos con preferencias fijas sin un proceso de desgravación. Esta situación implica el desafío para ALADI de iniciar procesos de desgravación más acelerados con miras al posible acuerdo con el ALCA, ya que de lo contrario se pierde el dinamismo de intercambio intrarregional y las ventajas de los acuerdos logrados ante la presencia de otros oferentes de fuera de la región, como Estados Unidos y Canadá. Abona esta situación el hecho que los ítems más restringidos en la apertura comercial intrarregional son, precisamente, los más competitivos y, precisamente, los más importantes para sus economías.

3. La importancia de los productos agropecuarios en los Acuerdos Bilaterales firmados

3.1 El Comercio Agroalimentario de México en el NAFTA

El comercio agroalimentario de México con Estados Unidos y Canadá en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, más conocido bajo la sigla NAFTA, se ha incrementado en un 138% desde 1990 hasta 1999, a una tasa de crecimiento media anual de 10,1%, pasando de 5.568 millones de U\$S, a comienzos del período, a 13.272 millones de U\$S en 1999. Por otra parte, las exportaciones aumentaron en dicho lapso a una tasa anual promedio de 14,9%, en tanto que las importaciones sólo lo hicieron al 4,7% anual. En este sentido se puede concluir que, a partir de la entrada en vigor de dicho Tratado, ha habido una aceleración de las exportaciones mexicanas con tal destino y una desaceleración de las importaciones provenientes de Norteamérica.

Las 10 principales exportaciones mexicanas al NAFTA totalizaron 3.231 millones de U\$S en 1999, equivalente al 54% del valor total de las exportaciones agroalimentarias a dicho destino. Los principales rubros exportados al TLCAN fueron, en el siguiente orden, la cerveza de malta, los tomates frescos, el café sin descafeinar, los espárragos, los animales vivos de la especie bovina, el chile fresco, las demás hortalizas frescas o refrigeradas, el tequila, los melones y sandías y las demás hortalizas.

Con respecto a las importaciones, durante 1999 los 10 productos más importantes alcanzaron la suma de 3.473 millones de U\$S, equivalentes al 49% de las importaciones agroalimentarias. La canasta de productos con mayor participación estuvo integrada por grano de soya, grano de maíz, carne de bovino deshuesada, sorgo para grano, algodón sin cardar, los demás trigos, pieles enteras, demás preparaciones alimenticias, preparaciones para sopas y grasa de animales.

3.2 El Comercio Agroalimentario de México con Chile

Siguiendo el patrón de comportamiento del comercio exterior agroalimentario de México, en el caso de Chile se observa un creciente nivel de importaciones mexicanas, frente a las exportaciones que han crecido pero a tasas inferiores. En efecto, en 1999 las importaciones desde Chile eran 10 veces superiores a las exportaciones a dicho país. De todas formas, el comercio con Chile se ha incrementado 12 veces a partir de 1990, pasando de 13,2 millones de U\$S a 176,1 millones de U\$S en 1999, representando una tasa media anual del 33%.

Por su parte, las exportaciones en el período 1990-1993 disminuyeron a una tasa del 2,4% anual, mientras que en el período 1994-1999 crecieron a una tasa del 25,3%.

Por otra parte, las importaciones tuvieron un crecimiento anual promedio del 73 % en el período 1990-1993, disminuyendo luego al 9,2% anual en el período 1994-1999. Una de las explicaciones de este comportamiento se puede encontrar en el cambio de la paridad cambiaria entre ambos países, a partir de la devaluación del peso mexicano.

En términos de productos, las diez principales exportaciones agroalimentarias a Chile, que representan el 81% del valor total en el año 1999 fueron, en orden de importancia: tequila, preparaciones para la alimentación infantil, levaduras vivas, cerveza de malta, garbanzos, los demás artículos de confitería, productos a base de

cereal inflado, chicles y demás gomas de mascar, algodón sin cardar y azúcares invertidos.

En cuanto a las diez principales importaciones agroalimentarias provenientes de Chile, durante el año 1999 representaron el 72% del valor total de las importaciones desde Chile y fueron, en orden de importancia: uvas frescas, manzanas, duraznos en almíbar, duraznos frescos, vino tinto, ciruelas secas, pasas, las demás mermeladas, helados y ciruelas frescas.

3.3 El Comercio Agroalimentario de México en el Grupo de los Tres

Otro acuerdo comercial de México es el denominado Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres o G-3, conformado por México, Venezuela y Colombia. El comercio de México con ambos países ha crecido en un 500% al pasar de 15,4 millones de U\$S en 1990, a 92,3 millones de U\$S en 1999, representando una tasa media anual de crecimiento del 22%.

Las exportaciones en el período 1990-1993 crecieron a una tasa del 26,9% anual, mientras que en el período 1994-1999 dicha tasa alcanzó el 27,5%. Con respecto a las importaciones, en los períodos indicados las tasas anuales de variación fueron del 11,4% y 15,1%, respectivamente, lo que muestra que se ha acelerado el flujo del comercio agroalimentario entre las Partes desde la firma del Tratado.

Las 10 principales exportaciones mexicanas en el marco del G-3 representaron 35,4 millones de U\$S, equivalentes al 59% del valor total de las exportaciones a los países del Tratado. En orden decreciente de importancia para el año 1999 encontramos el algodón sin cardar, los demás productos de panadería, las demás preparaciones alimenticias, los demás aceites de soya, garbanzos, productos a base de cereal inflado, chicles y gomas de mascar, cerveza de malta, preparaciones para sopas y las demás preparaciones de salsas.

Con respecto a las importaciones, durante 1999 los diez principales productos representaron 24,5 millones de U\$S, lo que equivale al 94% del valor total de las importaciones agroalimentarias provenientes de Colombia y Venezuela. Estos productos fueron, en orden de importancia decreciente: ajonjolí, aceite de coco en bruto, aceite de palma en bruto, pieles de reptiles, agua con edulcorantes o aromatizantes, gelatinas, los demás productos de cacao, helados, café instantáneo sin aromatizar y tabaco homogeneizado.

IV. EL DESPLAZAMIENTO DEL COMERCIO AGROPECUARIO DE MÉXICO A PARTIR DE LA LIBERALIZACIÓN HEMISFÉRICA DEL ALCA

1. Introducción

En esta parte del estudio pretendemos analizar los efectos de una liberalización total del comercio intrarregional, incluyendo un acceso irrestricto de los Estados Unidos y Canadá, en la corriente exportadora de productos de origen agropecuario de México. El punto de partida está determinado por la actual participación mexicana en el comercio intrarregional, ya analizada precedentemente, y la situación particular del país en el campo de los aranceles y preferencias, como así también el conjunto de políticas y medidas existentes en la región que han influenciado en dicha participación.

2. Caracterización de la actual relación de México con ALADI

México es un importador neto de productos agropecuarios desde ALADI, con una balanza negativa en todos los años del período en análisis (1996-2000), y donde las importaciones prácticamente triplican a las exportaciones. Esta situación no involucra, necesariamente, problemas de competitividad sino que, más bien, se presenta como resultado de la significativa concentración del comercio agropecuario de México con los países del NAFTA, especialmente con Estados Unidos, con quien mantiene cerca del 80% del intercambio comercial sectorial.

En cuanto a la relación de México con los países de ALADI, vale señalar los siguientes aspectos:

- Existe una escasa participación de la región como destino de las exportaciones y origen de las importaciones mexicanas, con un 2,47% y un 4,27%, respectivamente, como promedio para el período 1996-2000.
- Se manifiesta una concentración del comercio de México con el Cono Sur del continente (MERCOSUR y Chile), con el 84,3 % de las importaciones y el 44,6% de las exportaciones regionales.
- Solamente con tres países (Cuba, Colombia y Venezuela), México presenta balanza agropecuaria a su favor.
- Además se puede constatar una concentración en pocos capítulos y en pocos productos. Es así como el 64% de las importaciones se concentra en 6 capítulos, siendo los más importantes los correspondientes a semillas y aceites del complejo oleaginoso (capítulos 12 y 15, respectivamente), en tanto que los cinco capítulos principales de exportación reúnen el 75%.
- Una característica adicional dice relación con que las principales exportaciones de México a la Región pertenecen a productos con al menos un proceso de elaboración. Tal es el caso de los comprendidos en los capítulos inherentes a las preparaciones a base de cereales (19), las de frutas y hortalizas (20), las alimenticias diversas (21) y las bebidas (22).
- Por último, es preciso destacar que parte importante del intercambio comercial agropecuario con la región, México lo realiza con la cobertura de acuerdos de libre comercio y de complementación económica, como es el caso del TLC con Chile, el G-3 con Venezuela y Colombia, y los ACE con Uruguay, Argentina, Perú, Bolivia y Cuba.

3. Ventajas comparativas de México

Si se entiende por ventaja comparativa a la capacidad de un país de ofrecer sus productos en el mercado internacional a precios que le permitan no sólo mantener una porción de él sino además ampliarlo, se puede concluir que México tiene ventajas

comparativas al interior de la ALADI en aquellos capítulos y productos que conforman mayoritariamente su paquete exportador hacia la misma.

Estas ventajas comparativas pueden tener dos fuentes. La primera tiene que ver con los diferenciales de costos originados en la calidad de los recursos naturales, especialización de la mano de obra, infraestructura, condición sanitaria, economías de escala, etc., y la segunda corresponde a la influencia de políticas que afectan el comercio como tasa de cambio, preferencias o gravámenes arancelarios, etc..

Si consideramos que los capítulos más significativos en términos de exportaciones mexicanas son los que expresan las mayores ventajas comparativas, se desprende que los primeros diez capítulos exportados a los países de ALADI serían los que poseen dicho atributo.

Principales exportaciones de México a ALADI
Promedio 1996 - 2000

Principales capítulos		Valor de exportación -Millones de U\$S-
22	Bebidas	16,95
21	Alimentos elaborados	18,94
17	Productos de azúcar	16,77
07	Hortalizas frescas	15,40
19	Preparaciones a base de cereales	14,85
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	7,08
52	Productos de algodón	7,91
10	Cereales	3,57
09	Café e hierbas	3,40
11	Maíz semilla	3,01

Un estudio de ALADI⁹ sustenta el término “ventaja comparativa revelada” cuando esta se expresa a través del tiempo en el flujo comercial tanto de importación como de exportación. Para tal efecto se utiliza el índice denominado “Índice de Contribución al Saldo” (ICS) con el que se agrupan los productos en tres categorías: aquellos que tienen ventajas fuertes y consolidadas (VCF), los que tienen ventajas neutras (VCN) y los que tienen desventajas comparativas fuertes (DCF).

Tomando ese concepto y aplicándolo al caso mexicano expresado en el cuadro anterior, resulta que de los diez capítulos más importantes en la exportación a la región, excepto el 09 (café e hierbas), los restantes presentan ventajas comparativas fuertes (VCF), lo que estaría demostrando que las principales exportaciones agropecuarias mexicanas a la región corresponden a capítulos consolidados de acuerdo a la actual situación de acceso e intercambio intrarregional.

En el caso de café e hierbas, si bien aparece con desventajas comparativas fuertes (DCF) a nivel regional, en el ámbito del comercio global dicho capítulo tiene ventajas comparativas fuertes (VCF), con lo que se puede suponer que es un producto con un mercado abierto tanto de exportación, hacia otras áreas del mundo, como de importación, desde la región.

⁹ “El impacto de las preferencias comerciales sobre el comercio intrarregional. Análisis del MERCOSUR y los acuerdos bilaterales de Chile”. ALADI/SEC/Estudio 127, 18 de mayo de 2000.

En cuanto al capítulo 16 (preparaciones de carnes), si bien no aparece dentro de los capítulos importantes en cuanto a exportación, en el estudio mencionado se determina que tiene ventajas comparativas fuertes (VCF) en el ámbito regional. Por otra parte el mencionado capítulo tendría a nivel de comercio global “desventajas comparativas fuertes” (DCF), lo que estaría indicando que, si bien México puede ser un “importador neto” de productos del capítulo 16, tiene posibilidades de desplegar un componente de exportación en la región aún no logrado.

Una apreciación interesante, a partir de este enfoque, es el determinar aquellos productos (capítulos) donde México tiene fortalezas absolutas y aquellos en que tiene fortalezas relativas, o sea, tienen algún nivel de amenazas en el mercado regional.

En el primero de los casos tenemos aquellos capítulos consolidados que, siguiendo la metodología mencionada, tienen “ventajas comparativas fuertes” (VCF) tanto a nivel global como en el ámbito regional. Un segundo grupo es aquel que está “amenazado” y es aquel que a nivel regional es “VCF” pero a nivel global es “DCF”. Un tercer grupo es el que tiene oportunidades en el mercado regional y es aquel que tiene DCF o DCN en el mercado regional pero que tiene VCF a nivel mundial. Por último, están los capítulos en que México es un “importador neto” con “DCF” tanto a nivel global como regional. Entre estas categorías hay, obviamente, capítulos “neutros” que son aquellos que no presentan, de acuerdo al índice empleado, ni ventajas ni desventajas notorias.

El siguiente cuadro muestra la situación de los diferentes capítulos de acuerdo a las categorías señaladas:

Consolidados	Amenazados	Oportunidades	Importador neto
07	10	09	12
17	11	20	15
22	19	16	23
	21	08	
	52	01	
		02	

La presentación anterior nos lleva a suponer que de los 10 capítulos más importantes de las exportaciones mexicanas a la región, sólo 3 -hortalizas frescas, (07), azúcar y subproductos (17) y las bebidas alcohólicas (22)- estarían consolidados en las condiciones actuales de acceso e intercambio.

Por su parte, los capítulos amenazados serían los cereales (10), los productos de molinería (11), las preparaciones a base de cereales (19), las preparaciones alimenticias diversas (21) y los productos de algodón (52). Esto significa que estos capítulos serían los más sensibles a la existencia de nuevos oferentes al mercado, desde fuera de la región, que podrían entrar en condiciones más ventajosas.

Contrarrestando la situación anterior aparecen algunos capítulos que, de acuerdo al criterio empleado, presentan oportunidades en el mercado regional, ya que teniendo ventajas comparativas fuertes o superior al menos, a nivel global, no tienen en la actualidad un acceso importante en los mercados regionales. Tal es el caso de las frutas frescas (08), el café y las hierbas (09), las preparaciones de frutas y hortalizas (20), los animales vivos (01), las carnes (02) y los preparados de carnes (16). Muchos de estos productos, tienen una fuerte exportación extrarregional, especialmente, a

Estados Unidos, así como también que su acceso está determinado por las condiciones sanitarias relativas entre México y los países de la región.

Por último, tenemos aquellos capítulos en los cuales México debe considerarse como "importador neto" por no tener competitividad ni global ni regional, correspondiendo esta situación a los capítulos del complejo oleaginoso compuesto por semillas (12), aceites y grasas (15) y los residuos de la industria alimentaria (23).

4. Complementariedad de las exportaciones mexicanas

Un enfoque adicional es el análisis de la complementariedad de las exportaciones mexicanas con las situaciones de comercio con los países de la región. En el presente análisis entenderemos que hay complementariedad cuando las exportaciones mexicanas se enfrentan a una situación de balanza comercial negativa del país importador, en el capítulo respectivo. Es preciso hacer notar que al trabajar a nivel de capítulos (2 dígitos), se puede distorsionar la realidad en la medida que una mayor apertura en el análisis, en términos de producto, permitiría alcanzar resultados más ajustados. Esto es particularmente real en aquellos capítulos que engloban una gran variedad de productos, como es el caso de las frutas y hortalizas, las bebidas alcohólicas, los preparados diversos, etc., donde al efectuar un análisis a nivel de producto pueden encontrarse complementariedades que se detectan sólo en ese nivel.

Haciendo la salvedad de las limitaciones advertidas, se analiza a continuación la situación de México, país por país, considerando los casos donde hay un comercio actual superior a 1 millón de U\$S por capítulo, y en aquellos capítulos que, habiendo exportaciones mexicanas a la región, las mismas no se destinan exclusivamente a un país. Lo primero determinaría la "complementariedad efectiva", que se expresa en el comercio actual, y lo segundo la "complementariedad potencial", que expresa la posibilidad de establecer un flujo exportador mexicano. El análisis por capítulo abarcará las exportaciones actuales mexicanas a ALADI, que a su vez son, con alguna salvedad, aquellas que tienen "ventajas comparativas fuertes" a nivel regional.

A) Hortalizas frescas (07)

Este rubro, en que México es un exportador neto dentro de la región, tiene el siguiente comportamiento de acuerdo a los países con comercio efectivo y aquellos con los que no existe comercio actual

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Brasil y Venezuela	Ecuador, Paraguay y Uruguay
No Complementario	Colombia	Argentina, Bolivia, Chile y Perú

Una consideración especial es que el comercio relevante actual sólo considera algunas subpartidas siendo las más importantes las correspondientes a los ajos y los garbanzos.

B) Frutas frescas (08)

En el capítulo México no tiene una participación importante en la región. Sin embargo, dado que presenta un nivel de competitividad global interesante y

atendiendo a la gran variedad de productos que lo componen, se señala que presenta oportunidades en la región.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Brasil y Venezuela	Argentina, Bolivia, Perú, Paraguay y Uruguay
No Complementario	Colombia	Chile, Ecuador y Venezuela

El capítulo demuestra una interesante potencialidad toda vez que el comercio relevante sólo existe en una sola subpartida (coco). La gran variedad de especies frutícolas que dispone México ayuda a reforzar esta afirmación. Por otra parte, se advierten algunas exportaciones emergentes mexicanas a la región de productos muy competitivos, como es el caso de especies subtropicales como las paltas (aguacates), los cítricos y los mangos, que tienen mercados fuera del área, en especial en los países del NAFTA. También México ha desarrollado una producción y exportación importante en algunas especies de clima templado como es el caso de la uva de mesa, las pomáceas y las frutas de carozos, debido, entre otras cosas, a los importantes avances desarrollados en los últimos tiempos por el país en materia fitosanitaria.

C) Café e hierbas (09)

En este capítulo, sobre todo en lo que se refiere a café, México tiene fuertes ventajas comparativas globales, aunque existe, a nivel regional, una fuerte competencia.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina	Chile y Uruguay
No Complementario	Venezuela	Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay y Venezuela

D) Cereales (10)

En este capítulo, México tiene un pequeño comercio, básicamente de maíz, con algunos países de la región como Colombia y Venezuela, a pesar de ser globalmente un importador neto, incluso del producto citado.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Colombia y Venezuela	Chile, Brasil, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela
No Complementario		Argentina, Paraguay y Uruguay

En el caso de cereales aparecen como complementarios aquellos países importadores netos de granos. Sin embargo, se sabe que los proveedores más importantes de estos rubros son Argentina, en la región, y Estados Unidos y Canadá. Por tal motivo, es poco probable que la potencialidad expresada para los cereales mexicanos se manifieste, sobretodo, en la perspectiva del ALCA.

E) Productos de la molinería (11)

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario		Brasil, Bolivia, Ecuador, Perú, Paraguay y Venezuela
No Complementario		Argentina, Chile y Uruguay

No existe complementariedad con Colombia, que es único mercado relevante para el capítulo. El único producto con exportación destacable es el almidón de maíz.

F) Aceites y grasas vegetales y animales (15)

A pesar de que las exportaciones mexicanas relevantes son reducidas y limitadas a un solo país de la región (Venezuela) y de que México es un importador neto de estos productos, existe algún grado de complementariedad en aquellos países que tienen una balanza negativa en el capítulo.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Venezuela	Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay
No Complementario		

G) Productos de azúcar (17)

Es uno de los capítulos que aparece mejor posicionado en el comercio de México con los países de la región. A pesar que en los países de ALADI existen importantes productores de azúcar de caña, México concentra su exportación en productos elaborados como es el caso de la glucosa, los confites y la goma de mascar, donde sí tiene fuertes ventajas comparativas. En esa perspectiva la situación del capítulo es la siguiente:

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Chile y Venezuela	Bolivia, Ecuador, Perú y Uruguay
No Complementario	Brasil	Colombia

H) Productos elaborados de cereales, almidón y leche (19)

Este capítulo tiene una gran variedad de productos derivados de distintas materias primas y con distintos grados de elaboración. Es por ello que resulta dificultoso presentar un panorama con cierta precisión. Sin embargo, se puede afirmar que sigue aproximadamente el mismo comportamiento de los capítulos 10 y 11, en términos de concentrarse en algunos rubros muy específicos, además de que en su conjunto son productos que están en una situación de amenaza al interior del comercio regional, especialmente, de competidores desde fuera de ALADI, debido a que presentan desventajas competitivas globales. En el caso de México, los productos con exportación más relevante son los alimentos infantiles, las pastas crudas, las galletas (cookies) y los extractos de malta.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela	Bolivia, Ecuador, Perú, Paraguay y Uruguay
No Complementario	Chile	Chile

I) Preparaciones de frutas y hortalizas (20)

Este es un capítulo donde México concentra muchas fortalezas, especialmente, a nivel de ventajas globales, dado que es un exportador neto. No es un misterio que estas ventajas comparativas hacen que México derive gran parte de las exportaciones del capítulo a los socios del NAFTA, especialmente a Estados Unidos, lo que hace que permanezcan latentes las oportunidades de acceso a los mercados de la región. De todas formas, los productos con exportación más relevante a los países ALADI son los jugos de frutas enviados a Brasil y Colombia.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Colombia	Argentina, Paraguay, Uruguay
No Complementario	Brasil	Chile, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela

J) Preparaciones alimenticias (21)

Este es un capítulo definido como "amenazado" desde el punto de vista de su menor ventaja comparativa global. Sin embargo, es tanta la variedad de productos que engloba que es dificultoso hacer un diagnóstico con estos elementos. En lo que respecta a las exportaciones mexicanas actuales, las que tienen un nivel relevante son las salsas, las levaduras activas y las diversas preparaciones alimenticias como sopas, jaleas, etc. Es evidente, que a nivel regional también México enfrenta una fuerte competencia de países que son fuertes exportadores, como es el caso de Chile y Brasil.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Venezuela	Bolivia, Ecuador, Perú, Paraguay y Uruguay
No Complementario		

K) Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (22)

Este es un capítulo importante dentro de las exportaciones mexicanas a los países ALADI ya que representa más del 20 % del total de las exportaciones a la región en el período estudiado. Por otra parte es uno de los capítulos con una fuerte posición competitiva en la región. Los cuatro productos (subpartidas) más importantes son el agua para la bebida, las bebidas no alcohólicas, la cerveza de malta y los licores (especialmente tequila), siendo más relevantes los dos últimos considerados también “productos estrella” del país, a nivel mundial. Esta situación se cruza con la existencia de otras bebidas alcohólicas relevantes en la región, como es el caso del vino (Argentina y Chile), el pisco (Perú y Chile), destilados de caña (Brasil, Paraguay, etc.) y además de algunos países exportadores de cerveza como Bolivia y Brasil. En ese sentido, la evaluación de complementariedad aparece distorsionada en aquellos países que son exportadores importantes de otros productos del capítulo que nos ocupa, como es el caso de Argentina y Chile.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Argentina, Colombia, Venezuela	Ecuador, Perú, Paraguay y Uruguay
No Complementario	Brasil, Chile	Bolivia

L) Artículos de algodón (52)

Por último, este capítulo tiene la característica de “amenazado” debido a la baja competitividad global del algodón mexicano. En el caso de ALADI predomina el algodón en bruto sin cardar y tiene un mercado medianamente significativo en Venezuela y Colombia.

	Comercio Actual	Comercio Potencial
Complementario	Colombia y Venezuela	Brasil, Chile, Perú y Uruguay
No Complementario		Argentina, Bolivia, Ecuador y Paraguay

M) Consideraciones finales

A partir de la información analizada se pueden efectuar algunas conclusiones importantes respecto de la complementariedad de las exportaciones mexicanas de acuerdo al comercio intrarregional.

En términos de acceso a los mercados de la región, la complementariedad entre las exportaciones mexicanas y los respectivos capítulos en los países ALADI dan cuenta que, siendo correcto el posicionamiento actual del flujo comercial, existe latente la oportunidad de acrecentar la presencia de las exportaciones mexicanas de los rubros con ventajas comparativas fuertes, al mismo tiempo que, sin variar las actuales condiciones de acceso, el peligro de “perder” mercados abiertos es baja.

Para esto, se realiza el siguiente ejercicio basado en cruces capítulo-país, donde los resultados corresponden a la situación de exportación (o no exportación) de los capítulos correspondientes al actual flujo de productos mexicanos con cada uno de los

países de la región (excepto Cuba). Cada cruce refleja el nivel de complementariedad entre las exportaciones de los capítulos que componen los envíos actuales de México a la región, existiendo o no éstos. En esos términos, tenemos una visión actual de la complementariedad actual y potencial que indica las fortalezas de la posición de los productos con ventajas comparativas en cada uno de los países ALADI.

Al cruzar capítulos mexicanos relevantes (12) con los países de ALADI (10), se conforman 120 cruces o nichos con la distribución que se presenta en el siguiente cuadro:

Complementariedad México - Países ALADI
Capítulo-País

	Comercio Actual	Comercio Potencial	Cruces
Complementarios	26	49	75
No complementarios	9	36	45
Total	35	85	120

La tabla presentada permite formular algunas conclusiones que ameritan ser destacadas. En primer lugar, en la situación actual y en gran parte de los casos, las exportaciones de México son complementarias en el comercio de importación del país de destino, referente al capítulo en cuestión. Solamente hay 9 cruces capítulos-país que carecen de complementariedad. Sin embargo, como se expresó anteriormente, muchos de las situaciones donde no se refleja complementariedad, están enmascaradas por el análisis, a nivel de capítulo, que impide reflejar lo que sucede a nivel de producto (subpartida). Tal es el caso, entre otros, de los capítulos 07 (hortalizas frescas), 08 (frutas frescas), 21 (preparaciones alimenticias) y 22 (bebidas).

Una segunda reflexión nos lleva a concluir que, si se mantienen las actuales condiciones de acceso, existe la potencialidad, para los mismos capítulos mexicanos, de casi triplicar su presencia en la región, medida en números de "cruces capítulo-país".

Por último, es necesario destacar, que pese a que en la región hay fuertes exportadores de los diferentes capítulos, especialmente en los países del Cono Sur, existe complementariedad de las exportaciones mexicanas con los países de la región en casi 2/3 de los casos. Esto nos hace concluir que el ambiente puesto por el marco de los acuerdos ALADI no está agotado para continuar aumentando el intercambio comercial entre los países de la región y, por el contrario, existe una potencialidad aún latente.

5. Las amenazas y oportunidades del mercado estadounidense ¹⁰

5.1 Exportaciones de Estados Unidos a los países de ALADI

En términos generales, las exportaciones norteamericanas a los países ALADI representan una porción importante en el comercio intrarregional. En efecto, las exportaciones agropecuarias de Estados Unidos a la Región, incluyendo México, alcanzaron un total de 8.193 millones de U\$, en tanto que el conjunto de las

¹⁰ Las cifras de este punto fueron confeccionadas a partir de estadísticas con fuente en el Departamento de Comercio de Estados Unidos y corresponden al promedio del periodo 1997-2001.

importaciones intrarregionales llegaron a 8.417,8 millones de U\$. Excluyendo a México, Estados Unidos exportó a los restantes países de la ALADI (identificados como Sudamérica) 2.038 millones de U\$, representando un 27% de las importaciones intrarregionales que ascendieron a 7.718 millones de U\$.

Considerando individualmente a los países de la región encontramos que la excepción es México ya que su nivel de exportaciones a Estados Unidos es varias veces superior a las importaciones desde la región.

La situación con respecto a los países sudamericanos de la ALADI es la siguiente:

Relación entre las exportaciones de Estados Unidos y las importaciones intrarregionales ALADI

Países	Importaciones de la Región (1)	Exportaciones de Estados Unidos (2)	Relación porcentual (2) / (1)
Argentina	933,9	191,8	20,5
Bolivia	88,8	21,6	24,3
Brasil	3.460,1	342,8	9,9
Chile	615,6	125,8	20,4
Colombia	675,1	484,2	71,7
Ecuador	184,3	135,2	73,3
Paraguay	338,7	12,8	3,8
Perú	559,1	245,9	44,0
Uruguay	316,5	15,7	5,0
Venezuela	546,5	482,9	88,4
Subtotal	7.718,6	2.058,7	26,7
México	699,2	6.134,3	877,3
Total	8.417,8	8.193,0	97,3

Como puede observarse, las exportaciones norteamericanas a los países sudamericanos tienen diferente significación respecto a las importaciones intrarregionales. Las cifras muestran una mayor importancia relativa en los países de la CAN, excepto Bolivia, una importancia intermedia en Argentina, Chile y Bolivia, y una menor importancia relativa en el resto de los países del MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay).

Un análisis importante es poder identificar cuales son los capítulos, en definitiva los rubros más importantes de las exportaciones norteamericanas a los países sudamericanos, por ser el mercado donde se presentará la competencia con las exportaciones mexicanas.

De acuerdo a las estadísticas norteamericanas, Estados Unidos exportó a los países de "Sudamérica" productos correspondientes, en su casi totalidad, a los capítulos del sistema arancelario referidos al sector agropecuario.

Por su parte, los diez capítulos de exportaciones norteamericanas más importantes fueron los que se muestran en el siguiente cuadro:

Principales exportaciones de Estados Unidos a los países de Sudamérica por capítulos

Capítulos	Valor de exportación Millones de U\$S
10 Cereales	682,27
23 Residuos de la industria alimentaria	260,11
12 Semillas oleaginosas	196,28
52 Algodón	189,41
14 Plantas vegetales	158,20
21 Preparaciones alimenticias diversas	120,51
15 Grasas y aceites vegetales y animales	117,18
24 Tabaco	65,46
08 Frutos comestibles	55,57
02 Carne y menudencias comestibles	55,10
Subtotal	1.900,09
Demás capítulos	292,79
Total	2.192,88

Como se aprecia en el cuadro precedente, las exportaciones norteamericanas a Sudamérica están concentradas en un 86,4% en los diez principales capítulos. Los rubros principales están representados por los cereales (capítulo 10) con 682 millones de U\$S, equivalente al 31% del total de las exportaciones, seguido en importancia por los residuos de la industria alimentaria (capítulo 23), las semillas oleaginosas (12), el algodón (52), las plantas vegetales (14) y las preparaciones alimenticias diversas (21).

A pesar de esta concentración de las exportaciones en diez capítulos, merece indicarse que otras exportaciones también totalizaron valores significativos, como es el caso de las preparaciones de productos vegetales (capítulo 20) con 44 millones de U\$S, los lácteos y productos de granja (04) con 38 millones de U\$S, y los productos en base a cereales (19) con 34 millones de U\$S.

5.2 Complementariedad de las exportaciones estadounidenses

Repitiendo el ejercicio efectuado para México de relacionar las "ventajas comparativas reveladas" de los países ALADI con el comercio efectivo, en este caso con las exportaciones norteamericanas a la Región, se pudo establecer un mapa de complementariedades para la totalidad de los capítulos del espectro agrícola.

Si enfocamos el análisis sólo en aquellos capítulos con exportaciones actuales de México hacia ALADI, podemos tener una medida de la amenaza de la liberación de las exportaciones de origen estadounidense a partir del ALCA.

Complementariedad de las exportaciones de Estados Unidos según capítulos

Capítulos	Complementariedad
7: Vegetales frescos	Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela
8: Frutas frescas	Argentina, Brasil, Bolivia, Perú, Paraguay, Venezuela
9: Café e hierbas	Argentina, Chile, Uruguay.
10: Cereales	Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela
11: Productos de molinería	Brasil, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela
12: Semillas oleaginosas	Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela.
15: Aceites y grasas animales y vegetales	Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela.
17: Azúcar	Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
19: Preparaciones a base de cereales	Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
20: Preparaciones de frutas y hortalizas	Argentina, Colombia, Paraguay y Uruguay
21: Preparaciones alimenticias diversas	Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay
22: Bebidas y productos alcohólicos	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay
24: Tabaco	Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.
52: Algodón	Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela

La relación anterior indica que Estados Unidos tiene una presencia importante y extendida en el mercado de los países de ALADI y, más precisamente, en aquellos capítulos donde México tiene sus exportaciones y ventajas comparativas.

A continuación se pasa revista a la situación mexicana por capítulos:

Capítulos	Situación
7	Amenaza: Brasil, Colombia, Uruguay y Venezuela. Oportunidad: Ecuador y Paraguay.
8	Complementariedad consolidada: Uruguay. Amenaza: Argentina, Brasil, Bolivia, Perú. Oportunidad: Paraguay y Venezuela.
9	Amenaza: Todos los países.
10	Amenaza: Todos los países.
11	Amenaza: Todos los países.
15	Amenaza: Todos los países.
17	Amenaza: Todos los países.
18	Amenaza: Argentina, Chile. Oportunidad: Venezuela, Brasil, Colombia.
19	Amenaza: Todos los países.
20	Amenaza: Todos los países.
21	Amenaza: Todos los países.
22	Amenaza: Todos los países.
24	Amenaza: Todos los países.
52	Amenaza: Todos los países.

Al analizar en detalle el panorama por capítulos queda de manifiesto que la competencia de los productos norteamericanos a las exportaciones mexicanas de la región, es extendida. Y no puede ser de otra forma dada la clara mayor presencia de los productos norteamericanos en el mercado ALADI. A mayor abundamiento se podría afirmar que la mayor parte de los productos de Estados Unidos, se encuentran posicionados en el mercado regional de mejor manera y desde hace más tiempo que los productos mexicanos, independientemente de las condiciones de acceso que hayan tenido.

Es evidente que a nivel de capítulo el análisis presenta un detalle que no permite profundizar lo que pasa con productos o subpartidas. Es evidente que, a un nivel más acotado aparecerán “nichos” cuya situación no responderá de manera tan obvia al análisis hecho a nivel de capítulos.

5.3 Las exportaciones de Estados Unidos y los peligros a las exportaciones mexicanas a ALADI

Partiendo de las cifras que se presentan en el siguiente cuadro, en el cual se comparan las exportaciones efectivas mexicanas a la ALADI (6 dígitos) con las de Estados Unidos, para iguales productos y destinos correspondientes al promedio de los años 1997-2001, se puede llevar adelante un análisis para identificar las amenazas y peligros, así como también las oportunidades que presentan las exportaciones de México en el mercado de los países de ALADI.

Exportaciones de Estados Unidos y de México a los países de ALADI
Millones de U\$S

Productos	Partida	Totales agropecuarios de Estados Unidos	De Estados Unidos a Sudamérica (*)	De México a Sudamérica (*)
Ajos frescos	070320	11,32	0,29	3,26
Garbanzos	071320	11,48	0,39	6,71
Arrowroot	071490	2,68	0,06	5,43
Cocos, otros	080119	498,21	35,20	2,44
Café sin tostar	090111	7,22	0,05	3,40
Maíz, para siembra	100510	166,30	14,95	1,34
Maíz, excepto para siembra	100590	0,00	328,21	2,23
Almidón de maíz	110812	44,47	1,95	3,01
Semilla de sésamo	120740	179,20	27,80	1,13
Aceite de soja, refinado	150790	157,40	3,85	3,05
Glucosa	170230	65,66	4,49	1,73
Goma de mascar	170410	49,02	6,87	12,23
Confites	170490	240,31	8,26	4,54
Alimentos infantiles	190110	124,84	2,44	4,81
Extracto de malta	190190	197,88	7,47	1,31
Pastas sin cocer	190219	53,84	4,20	1,71
	1904		4,55	7,43
Los demás "wafers"	190590	387,35		1,19
	2009			1,79
Los demás jugos de fruta	200980	79,69	0,54	5,29
Levaduras vivas	210210	13,65	0,83	10,35
Las demás preparaciones de salsas, condimentos, etc.	210390	258,69	10,29	1,85
Las demás preparaciones alimenticias	210690	0,00	82,84	6,74
Agua mineral	220210	145,00	18,38	2,32
Bebidas no alcohólicas	220290	141,99	295,45	5,57
Cerveza de malta	220300	224,75	15,64	9,34
Los demás licores	220890	334,19	65,16	7,61
Algodón sin cardar ni peinar	520100			4,92
Algodón cardado	520130			1,99
TOTALES		3395,12	940,16	108,98

(*) Países de ALADI excepto México

En primer lugar, es importante destacar la importancia de las exportaciones de Estados Unidos a Sudamérica en aquellas subpartidas donde México tiene comercio actual. En efecto, las exportaciones de Estados Unidos a la región equivalen al 27,7% de sus exportaciones agropecuarias al mundo y son casi ocho veces más importantes que las exportaciones agropecuarias mexicanas a los países de ALADI. Esta situación da cuenta de la amenaza y peligro en que se encuentran estas últimas, tomando en cuenta el comercio presente y las actuales condiciones de acceso, pudiéndose confirmar que la competencia entre las exportaciones mexicanas a los países de ALADI y las de Estados Unidos, ya se encuentra "instalada".

Sin embargo, si analizamos a nivel de subpartidas, podremos llegar a situaciones más específicas. En primer lugar, en el capítulo 07 (hortalizas comestibles) encontramos que las tres subpartidas (ajos, garbanzos y "arrowroots") no tienen mayor competencia estadounidense. Situación parecida tendrían varias otras subpartidas del

mismo capítulo como el caso de los tomates (jitomates), ajíes, espárragos, aliáceas, etc.

En cuanto a los frutos comestibles (capítulo 08), la única exportación relevante por sobre 1 millón de U\$, es el coco que soporta una fuerte competencia estadounidense. Sin embargo, dada la gran variedad de productos que integran este capítulo, se puede esperar que México, además de incursionar en ciertas áreas con fruta de clima templado, posee también ventajas evidentes y un mercado emergente en lo que respecta a frutas tropicales como el mango y la guayaba, y subtropicales como el aguacate (palta). Abona esta afirmación el status sanitario actual de México dado que las zonas productoras más importantes fueron declaradas libres de problemas cuarentenarios, como en el caso de la mosca de los frutos y el gusano del carozo (*stenoma catenifer*) en el aguacate.

Otro capítulo donde tiene ventajas frente a la competencia de Estados Unidos es en el de café e hierbas (09), donde México tiene una posición consolidada de café sin tostar, uno de los rubros más importantes de la agricultura campesina y donde en los últimos años se ha incursionado exitosamente en la exportación de café orgánico.

En el capítulo 10 (cereales), México a pesar de tener una balanza deficitaria con Estados Unidos, aparece exportando maíz a Colombia y Venezuela. Dada la poca relevancia del monto, es posible que se trate de algún "nicho" que se puede prolongar en el tiempo.

Con respecto al almidón de maíz (capítulo 11), existe una baja exportación de Estados Unidos hacia Sudamérica y, al parecer, no es un rubro fuerte en general, por lo que no se puede considerar un peligro muy significativo.

En el caso de la semilla de sésamo (capítulo 12), no es un mercado importante para ninguno de los dos países.

Con respecto al aceite de soya refinado (capítulo 15), es evidente que México no tiene ventajas, ni globales ni regionales, siendo por lo tanto "sorprendente" que tenga alguna presencia en los mercados, aunque pequeña, de Uruguay y Venezuela.

Los rubros del capítulo 17 serían los más afectados por su importancia en cuanto a volumen y por ser rubros posicionados en el mercado ALADI, competitivos regionalmente y con amplias complementariedades. Tal es el caso de la goma de mascar y los confites.

Con respecto al capítulo 19, existe una gran fortaleza en el rubro "alimentos infantiles" donde lo más probable es que se trate de cuotas de mercado, específica de alguna industria, incluso transnacional, que se elabora en México. Con respecto a extracto de malta, el peligro es evidente debido a la debilidad del país en los rubros del capítulo 10 de cereales.

En el caso de los jugos de fruta (capítulo 20), en la actualidad no existe competencia norteamericana, por lo que si México identifica algún nicho para algún producto muy específico puede consolidarse en la región, a pesar que internamente debe soportar una fuerte competencia.

En el capítulo 21, México tiene una significativa exportación en levaduras activas y preparaciones alimenticias y una menor en salsas. En el caso de las levaduras, México aparece con una importante fortaleza y, a partir de la información disponible, no se ve mayor peligro dado que los 10 millones de U\$ exportados por México a

ALADI, son algo inferiores a las exportaciones totales norteamericanas del rubro (13 millones de U\$S). A su vez, estas últimas son un tercio de las exportaciones mexicanas a todo el mundo (38 millones de U\$S). Con respecto a las preparaciones alimenticias, a pesar que Estados Unidos tiene una presencia varias veces mayor que México en el mercado ALADI, es poco seguro afirmar que sucederá en este rubro por la gran diferenciación y variedad de productos que acumula.

Con respecto a las bebidas alcohólicas del capítulo 22, globalmente se puede advertir una amenaza importante de las exportaciones de Estados Unidos. Sin embargo, al igual de lo que ocurre con la competencia al interior de la región, también existen productos distintos que tienen diferentes porciones de mercado. Los productos que exporta México son "emblemáticos", tal como el tequila, bebida originaria del país, y la cerveza, que se vende por su marca y que ha ocupado cuotas crecientes de mercado, no solamente en el continente, a tal punto que sus exportaciones más que duplican a las de Estados Unidos.

Por último, con respecto a las fibras de algodón y algodón cardado y peinado (capítulo 52), a pesar de que México tiene complementariedades y ventajas comparativas importantes en el ámbito regional, no reúne igual condición a nivel global por lo que una mejoría en el acceso de Estados Unidos al mercado ALADI haría peligrar su posición en el mercado regional.

5.4 Exportaciones sudamericanas a Estados Unidos

Las exportaciones agropecuarias desde Sudamérica hacia Estados Unidos alcanzaron un promedio de 5.420,05 millones de U\$S en el periodo 1997-2001. Considerando los capítulos más importantes se puede observar la siguiente situación:

Principales exportaciones de Sudamérica a Estados Unidos

Capítulos		Valor de exportación Millones de U\$S
8	Frutos frescos comestibles	1.236,69
9	Café, té y especias	1.119,19
6	Árboles y plantas vivas	443,83
41	Pieles y cueros	381,63
20	Preparaciones de frutas y vegetales	395,52
16	Preparaciones de carne	301,32
17	Azúcares	263,77
24	Tabaco	212,10
22	Bebidas y vinagres	177,68
	Subtotal	4.531,73
	Demás capítulos	888,32
	Total	5.420,05

A nivel de capítulos se observa que las exportaciones desde Sudamérica compiten con las mexicanas en los capítulos de frutas comestibles (08), cafés, té y especias (09) y azúcares (17), no advirtiéndose una competencia de acuerdo a las cifras del período en otros capítulos importantes de las exportaciones. Sin embargo para hacer un análisis más en detalle se presenta el siguiente cuadro comparativo:

Exportaciones de México y de los demás países de ALADI hacia Estados Unidos
Millones de U\$S

Capítulos	Exportaciones demás países de ALADI	Exportaciones de México
01: Animales vivos	18,27	299,86
02: Carne y despojos comestibles	68,00	10,76
04: Productos lácteos, etc.	75,90	10,68
05: Otros productos de origen animal	70,87	25,58
06: Plantas vivas y flores	443,83	40,96
07: Productos hortícolas, etc	97,66	1.569,08
08: Frutas y frutos comestibles	1.236,69	733,95
09: Café, te, yerba y especias	1.119,19	450,37
10: Cereales	97,87	5,92
11: Productos de la molienda	6,71	5,12
12: Semillas y frutos oleaginosos	106,68	34,91
13: Gomas, resinas, etc.	20,32	17,44
14: Materias para entrazar, etc.	4,09	24,53
15: Grasas y aceites animales y vegetales	46,23	24,46
16: Preparaciones de carnes	301,32	36,62
17: Azúcar y productos de confitería	263,77	165,75
18: Cacao y sus preparaciones	107,25	37,62
19: Preparaciones a base de cereales	25,98	157,40
20: Preparaciones de hortalizas, frutas, etc.	395,52	260,36
21: Preparaciones alimenticias diversas	74,92	115,79
22: Bebidas, líquidos, alcohols	177,68	1.012,11
23: Residuos y desperdicios de la industria alimentaria	12,26	5,68
24: Tabaco y sus manufacturas	212,09	31,49
41: Pieles y cueros	381,63	62,65
43: Artículos de peletería	150,88	15,71
50: Seda	124,20	0,60
51: Lana, pelos, etc.	7,28	139,25
52: Algodón	35,03	224,79
53: Otras fibras textiles	4,61	2,84
Total	5.420,01	5.385,44

Del cuadro comparativo anterior se puede concluir que solamente los capítulos donde México presenta claramente ventajas comparativas consolidadas, no están amenazados. Tal es el caso de los vegetales comestibles (07), los animales vivos (01), las preparaciones de cereales y harinas (19), las bebidas (22), los artículos de lana (51) y los artículos de algodón (52).

5.5 Determinación de los productos con peligros

Como una forma de determinar los peligros a que están enfrentados los productos mexicanos exportados a Estados Unidos, se analizaron los capítulos más relevantes con posiciones a 10 dígitos. Como criterio para determinar la “canasta” de bienes en peligro, se tomó aquellos en que hay presencia exportadora significativa de los demás países de ALADI, entendiendo ésta como la que está por sobre el 10% de la exportación mexicana. A nivel de 10 dígitos también permite visualizar algunas situaciones específicas como la existencia de “ventanas “ de entrada y problemas de contraestación en productos frescos.

Capítulo	Productos – Peligro
7	Tomates frescos: Solamente en el tomate de invernadero (“green house”) donde las exportaciones sudamericanas son superiores. En el resto de las variedades inciden factores favorables a México como es la perecibilidad y los factores sanitarios.
8	Piñas Frescas: Fuerte competencia sudamericana con el 50% de la exportación mexicana. Aguacates (Paltas): Fuerte competencia chilena sobretodo en Palta Hass y en la Coste Este. Mangos: Competencia importante en la “ventana” del 1/6 al 31/8. Uvas de mesa: Competencia chilena sólo en la ventana 1/ 7 al 14/2
9	Cafés: Fuerte competencia sudamericana en café sin tostar con una exportación cinco veces superior a la mexicana. Lo mismo para el café tostado descafeinado.
17	No hay competencia importante en los rubros relevantes para México.
19	Fuerte competencia en panes, galletas, tortas y chips de maíz.
20	Otros vegetales preparados: Sudamérica exporta cuatro veces más que México. Otros productos en peligro aparente son: aceite de oliva, preparaciones de alcachofas, espárragos y espárragos y jugos simples y concentrados de cítricos (Brasil) y Manzana (Argentina).
21	Cafés: Sería amenaza en cafés concentrados de todo tipo. Levaduras: Fuerte competencia en levaduras activas, inactivas y cerveceras. Otros productos con peligro son: los polvos de hornear y las “otras salsas”.
22	Sólo hay peligros en las bebidas de refrescos carbonatados y sin alcohol. Se mantiene fuerte fortaleza en cervezas y licores.
52	No hay peligros importantes.

5.6 Determinación de los productos con oportunidades

Para determinar las posibles oportunidades que tienen las exportaciones mexicanas en Estados Unidos, se utilizó un criterio adicional al de la complementariedad con las importaciones norteamericanas, que consistió en tomar todas aquellas posiciones en que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos fueran iguales o inferiores al 50 % del total de las exportaciones mexicanas.

Así se pudo conformar una lista, modesta en realidad, de rubros con un cierto potencial. Una prueba de lo exiguo de las alternativas identificadas lo dice el hecho que si en las respectivas posiciones México llegara a exportar a Estados Unidos el 100% de sus exportaciones a todo el mundo, el valor de las mismas con destino a

Estados Unidos crecería aproximadamente 340 millones de U\$\$, equivalente a alrededor del 5% del valor actual. En el cuadro siguiente se presentan los productos así seleccionados.

Código	Productos
0409	Miel Natural
0713	Frijoles
0803	Bananas
10011	Trigo duro
110812	Almidón de maíz
160249	Preparaciones de carne de cerdo
170111	Caña de azúcar
170410	Goma de mascar
190110	Preparaciones alimenticias infantiles de cereales
240220	Cigarrillo
520100	Algodón no cardado

6. Las amenazas y oportunidades del mercado canadiense

6.1 Exportaciones de Canadá a los países de ALADI

Las exportaciones canadienses a los países de Sudamérica son la décima parte de las exportaciones de Estados Unidos, o sea, poco más del 2% de las importaciones intrarregionales.

La distribución de las exportaciones canadienses de acuerdo a los respectivos capítulos, es la siguiente:

Principales exportaciones canadienses a Sudamérica por capítulo

Capítulos	Valor de exportación Millones de U\$\$
10 Cereales	324,77
07 Vegetales comestibles	109,44
11 Productos de molinería	16,44
02 Carne y menudencias	13,15
04 Lácteos y huevos	11,30
23 Residuos de la industria alimentaria	4,60
21 Preparaciones alimenticias diversas	4,19
20 Preparaciones de vegetales y frutas	4,18
12 Semillas y semillas oleaginosas	3,72
05 Los demás productos de origen animal	1,64
Subtotal	489,25
Total Exportaciones	497,33

Las exportaciones canadienses, casi en su totalidad, forman parte de los diez capítulos más importantes. Para remarcar aún más la concentración de las exportaciones, los cereales y vegetales frescos corresponden al 87 % de dichos envíos.

Con respecto a los cereales, el rubro más importante es el trigo pan y, en menor medida el trigo duro, concentrando ambos gran parte de los envíos del capítulo. En cuanto los destinos de exportación, abarcan a casi todos los países, excepto los del MERCOSUR, siendo los principales mercados Venezuela y Colombia. En el caso del capítulo 7 de vegetales comestibles, el gran volumen lo constituyen las legumbres secas, tanto para consumo humano como para alimentación del ganado, principalmente lentejas y arvejas y, en menor medida, garbanzos.

En el caso del capítulo 11, los ítems más importantes corresponden a harina de trigo y subproductos de la molinería, mientras que en carnes y menudencias los envíos más importantes están representados por los cortes de carne bovina y de cerdo, y los pollos. En lácteos el principal rubro es la leche entera en polvo.

6.2 Complementariedad de las exportaciones canadienses

La primera evidencia que merece señalarse es la especialización de las exportaciones de Canadá en aquellos rubros en que tiene fuertes ventajas comparativas. Estos son los cereales, especialmente el trigo, las carnes y menudencias comestibles, las semillas oleaginosas, como la canola, y las semillas para empastadas, como los tréboles y las alfalfas, así como las legumbres secas como ser arvejas, lentejas y garbanzos. Sin embargo, es preciso destacar algunos rubros emergentes como es el caso de los lácteos, los animales vivos, las bebidas y las preparaciones alimenticias.

En general hay una complementación casi perfecta entre las actuales exportaciones canadienses con los países de destino, en la medida en que éstos son importadores netos de los mismos (tienen “desventajas comparativas fuertes”). No ocurre así con los competidores intrarregionales de los principales rubros (cereales, carnes, semillas y lácteos) con lo que, en la medida que se obtengan mejores condiciones de acceso para las exportaciones canadienses, se pueden generar fuertes competencias en el mercado intrarregional.

6.3 Competencia de las exportaciones canadienses con las de México en la Región ALADI

A continuación se presenta un análisis entre las exportaciones canadienses y mexicanas y los posibles efectos de una mayor apertura del mercado ALADI, tomando como base las fortalezas globales y regionales de Canadá y México. Para tal efecto, se considerará el total del espectro a 6 dígitos de las exportaciones actuales de México a ALADI.

Exportaciones de Canadá y de México hacia destinos seleccionados
Millones de U\$S

Código	Exportaciones de Canadá			De México a Sudamérica (*)
	Totales	A Estados Unidos	A Sudamérica (*)	
70320	0,55	0,55		3,26
71320	52,42	1,54	0,62	6,71
71490	0,07	0,07		5,43
80119	0,00	0,00		2,44
90111	0,55	0,38		3,4
100510	11,84	10,43	0,15	1,34
100590	24,40	18,25		2,23
110812	11,59	9,22		3,01
120740	0,00	0,00		1,13
150790	15,77	15,06		3,05
170230	6,75	6,67		1,73
170410	45,63	41,14	0,21	12,23
170490	139,21	133,32		4,54
190110	2,64	2,55	0,17	4,81
190190	61,94	61,65	0,12	1,31
190219	58,61	58,16		1,71
1904	109,46	106,05		7,43
190590	242,57	231,10	0,06	1,19
2009	19,96	17,83		1,79
200980	5,89	3,67		5,29
210210	29,45	26,47	0,02	10,35
210390	75,88	70,67		1,85
210690	183,12	150,90	0,66	6,74
220210	107,95	100,01		2,32
220290	10,43	6,69		5,57
220300	204,99	204,99		9,34
220890	1,61	0,51		7,61
520100	0,01	0,01		4,92
520130	0,00	0,00		1,99
Total	1423,27	1277,86	2,01	108,98

(*) Países de ALADI excepto México

A partir del cuadro precedente se puede inferir que Canadá no representa una amenaza a las actuales exportaciones mexicanas a ALADI, debido a los siguientes comportamientos:

- En la gran mayoría de las subpartidas analizadas, sus exportaciones se agotan prácticamente en el mercado de Estados Unidos.
- En todas las subpartidas que Canadá registra exportaciones a la región, éstas son menores a las mexicanas.
- Sólo se advierten dos excepciones: la primera corresponde a la subpartida 071320, correspondiente a garbanzos secos, donde existe una fuerte ventaja comparativa canadiense y un gran volumen exportador disponible para otros destinos fuera de Estados Unidos; y la segunda, a las cervezas de la subpartida 220030 donde existe el mismo fenómeno a pesar de ser una exportación relevante hacia Sudamérica. Además, en este rubro existe mucha

segmentación del mercado por marcas, lo cual relativiza la ventaja comparativa-país.

6.4 Condiciones de acceso al mercado canadiense

A partir de la firma del NAFTA, México obtuvo libre acceso al mercado canadiense para la mayoría de los productos agrícolas, como consecuencia de las reducciones inmediatas de aranceles y reducciones programadas en períodos de cinco y diez años, mientras se mantenían medidas especiales de transición para las frutas, vegetales y flores más sensibles para Canadá. Las producciones reglamentadas a través de control de oferta como los productos lácteos, carne de ave y huevos, no fueron afectadas por el acuerdo al mantenerse dentro de los regímenes generales de contingentes arancelarios, pero con aranceles preferenciales.

Los tres países integrantes del NAFTA acordaron eliminar los aranceles de productos agrícolas y agroindustriales durante el período de transición, con la excepción de productos lácteos, carne de ave, huevos y productos del azúcar en el caso del acuerdo bilateral entre México y Canadá.

Los productos de liberación inmediata para México, por parte de Canadá, incluían los siguientes: carne de cerdo, harina de soja, harina de alfalfa, levadura, alimentos para perros y gatos, café y sorgo. En el grupo de cinco años estaban: papas, repollo, frambuesa, trigo, cebada y maíz. Por último, en diez años (2004), se eliminan los aranceles correspondientes a los siguientes productos: tomates frescos, coliflor congelado, zanahorias bebés, espárragos, cebollas verdes, flores cortadas, frutillas congeladas y pasta de tomate.

Como conclusión se puede señalar que México compite en el mercado canadiense en los mismos términos que los productores canadienses y estadounidenses, con la excepción de los mercados de productos lácteos, huevos, productos derivados del azúcar, y ciertas frutas y vegetales, donde México estará sometido a un régimen de salvaguardia especial, durante el período de transición, con base en contingentes cuyos aranceles se van reduciendo gradualmente. La mayoría de las exportaciones de México a Canadá complementan la producción canadiense y llegan a Canadá cuando la producción local es baja o inexistente.

6.5 Principales exportaciones de Sudamérica a Canadá

Canadá importa de Sudamérica 788,82 millones de U\$. Los principales países exportadores son Brasil con 233,75 millones de U\$, Colombia con 155,33 millones de U\$ y Chile con 149,88 millones de U\$.

Los principales rubros que se exportan desde Sudamérica hacia Canadá se pueden apreciar en el siguiente cuadro.

Principales exportaciones de Sudamérica a Canadá

Código	Principales exportaciones	Valor de exportación En miles de U\$S
090110	Café sin tostar	123.024
080300	Bananas	78.825
080610	Uvas frescas	66.160
121292	Semilla de caña de azúcar	53.903
060300	Flores cortadas	44.439
220400	Vinos	42.521
020120	Cortes de carne enfriada	39.661
200910	Jugo de naranja	24.539
120200	Maní	12.796
080820	Peras	11.455
180600	Preparaciones de chocolate	6.857
080810	Manzanas frescas	6.033
240200	Cigarros	4.873
220420	Mosto de uva	4.155
100510	Maíz semilla	3.497
070920	Espárragos	2.240
080520	Mandarinas y clementinas	1.948
080450	Mangos y guayabas	1.129
	Total	528.055

Los 18 productos más importantes exportados por Sudamérica a Canadá concentran los 2/3 de las exportaciones de la región. El principal producto es el café, que con 123 millones de U\$S, que concentra el 23,3% del total, seguido de las bananas, las uvas frescas, la caña de azúcar, las flores cortadas y los vinos.

6.6 Amenazas y peligros

La composición de las exportaciones mexicanas a Canadá presentan, en primer lugar, una gran complementariedad a nivel de capítulo ya que, en la generalidad de los casos, Canadá es importador neto.

Otra fortaleza la tienen algunos rubros que representan una porción importante de las importaciones totales de Canadá, como es el caso de los aguacates y los vegetales del capítulo 07. Huelga decir que los competidores más importantes en este capítulo, y también en las frutas del capítulo 08, se encuentran en Estados Unidos.

Con respecto a la competencia de la producción sudamericana, que implicaría un riesgo mayor al ser liberalizada por efectos del ALCA, los mayores peligros se advierten en algunas frutas (uvas) y el café, dado el posicionamiento que tienen ya en el mercado canadiense así como por la fuerte ventaja comparativa de los exportadores de la región, como por ejemplo Chile y Colombia. También existen algunas amenazas emergentes, como en el caso de mangos y guayabas, aguacates y flores cortadas.