



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES

Intal

Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

STA

Unidad de Estadística y
Análisis Cuantitativo

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas

Herminio Blanco M.
Jaime Zabludovsky K.

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas

Herminio Blanco M.
Jaime Zabudovsky

Intal ITD-STA

Abril, 2003
Documento de Trabajo -IECI- 01

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) y la Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo (STA) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Juan José Taccone	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT
Michael McPeak	Jefe, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo, INT

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos
Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD-STA, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

INTAL - ITD - STA
Alcances y límites de la negociación del
Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
Buenos Aires, 2003. 100 páginas.
Documento de Trabajo -IECI- 01
Disponible en formato pdf en:
<http://www.iadb.org/intal> y/o <http://www.iadb.org/int/itd>

I.S.B.N. 950-738-147-3

US\$ 5.00

Edición:
Mariela Marchisio

INDICE

I.	INTRODUCCION	1
II.	ORGANIZACION Y METODOLOGIA DEL TRABAJO	3
III.	PRINCIPALES INTERESES Y CONFLICTOS POTENCIALES EN LA NEGOCIACION DEL ALCA	7
	3.1. Acceso a mercado y agricultura	7
	3.1.1. Acceso a mercado de productos no agrícolas	7
	3.1.2. Agricultura	19
	3.1.3. Reglas de origen y procedimientos aduaneros	22
	3.2. Inversión	29
	3.2.1. Participación y tipo de acuerdos de inversión	30
	3.3. Políticas de competencia	33
	3.4. Compras del sector público	33
	3.5. Propiedad intelectual	35
	3.6. Servicios	36
	3.7. Subsidios, <i>antidumping</i> y derechos compensatorios	37
	3.8. Solución de controversias	38
	3.9. Otros temas: medio ambiente, derechos laborales y participación de la llamada "sociedad civil"	38
IV.	ENTORNO DE LA NEGOCIACION DEL ALCA	41
	4.1. Número de participantes	41
	4.2. Heterogeneidad de los participantes	42
	4.3. Coincidencia del proceso ALCA con negociaciones multilaterales y subregionales	43
	4.3.1. Escenarios de las negociaciones ALCA y OMC	44
	4.4. Coexistencia del ALCA con otros acuerdos regionales	47
	4.5. Congreso de EE.UU.	48
V.	COMENTARIOS FINALES	49
	Intereses ofensivos y defensivos de los participantes en el ALCA	49
	APÉNDICE 1	59
	APÉNDICE 2	78
	BIBLIOGRAFIA	

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Este Documento de Trabajo fue preparado como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo aprobada por el Directorio Ejecutivo del BID y administrada por el Departamento de Integración y Programas Regionales. El propósito de la Iniciativa Especial, que comenzó en 2002, es fortalecer la capacidad del Banco para: (i) contribuir al debate de políticas de comercio e integración; (ii) proveer apoyo técnico a los gobiernos; y (iii) apoyar la difusión pública de las iniciativas de comercio e integración.

Este documento es parte del primer componente de la Iniciativa.

Agradecimientos

Este trabajo ha sido elaborado por Herminio Blanco Mendoza y Jaime Zabludovsky como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración, del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo.

Los autores agradecen a Nohra Rey Marulanda, Robert Devlin, Peter Kalil, así como al resto de los integrantes del Departamento de Integración y Programas Regionales por su apoyo en la realización de este documento. El contenido de este trabajo se enriqueció con los comentarios de Inés Bustillo, Marcelo de Paiva Abreu, Robert Fisher, Peter Hakim, Norberto Iannelli, Felipe Jaramillo, Nicolás Lloreda, José Luis Machinea, Alistar McIntyre, Miguel Rodríguez Mendoza, José Manuel Salazar, Jeffrey Schott y John Weekes.

Se reconoce igualmente la colaboración de Cecilia Autrique, José Luis Paz, Ricardo Vera y Sergio Gómez Lora.

ALCANCES Y LIMITES DE LA NEGOCIACION DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS

Herminio Blanco M.*
Jaime Zabłudovsky K.*

I. INTRODUCCION

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es la iniciativa de política exterior más ambiciosa que se ha emprendido en la región en las últimas décadas. Desde su lanzamiento en la Cumbre de Miami en diciembre de 1994, los treinta y cuatro países han venido trabajando para construir la zona de libre comercio continental. En los ocho años que lleva la iniciativa se ha avanzado significativamente; el proceso no se ha detenido no obstante las dificultades macroeconómicas y las crisis políticas registradas en diferentes países de la región, así como la falta de "autoridad negociadora"¹ del poder ejecutivo de EE.UU. Como resultado de este esfuerzo, los nueve grupos de negociación cuentan con mandatos precisos y fechas para concluirlos y se tiene un texto que intenta consolidar las posturas de las diferentes naciones.

A pesar de estos avances, el reto es enorme. A menos de dos años de la fecha objetivo para concluir el ALCA, un plazo relativamente corto para todo lo que falta por hacer, la negociación realmente está empezando; las partes presentaron recientemente sus ofertas y demandas de liberalización y el texto "consolidado" está todavía más cerca de ser un compendio de las posiciones nacionales, que un instrumento que identifique los puntos de disenso, sugiera soluciones y facilite la negociación. Para cumplir con el mandato de concluir la negociación el 31 de diciembre de 2004, se requerirá un gran esfuerzo técnico de los equipos de negociación y un gran compromiso político de los líderes del hemisferio. De lo contrario, será difícil mantener la dinámica del proceso y poder, así, salvar los importantes obstáculos que, seguramente, surgirán en el camino.

El ALCA es, probablemente, la negociación más ambiciosa de una zona de libre comercio realizada hasta la fecha. Es difícil encontrar un proceso similar que haya enfrentado tantos y tan complejos retos. Hay diversos factores que hacen de la negociación del ALCA una iniciativa singular: (1) Lo ambicioso de la agenda de negociación y el plazo relativamente breve para cubrirla; (2) El elevado número de países participantes, que aumenta exponencialmente la proliferación de productos sensibles a la liberalización comercial y satura el calendario de negociación de jornadas electorales, relevos de gobiernos y cambios de administraciones; (3) La diversidad en el tamaño y la estructura productiva de los países involucrados; (4) La coincidencia de las negociaciones del ALCA, de la ronda Doha y de las negociaciones de acuerdos comerciales que han emprendido un número

* Consultores de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo. Las opiniones expresadas en este documento son de los autores y no necesariamente del Banco.

¹ Este término se refiere a lo que se conocía anteriormente como el "fast track" y que ahora se denomina *Trade Promotion Authority* (TPA) y que, después de un prolongado y controvertido proceso de análisis y discusión, fue aprobada por el congreso estadounidense recientemente.

importante de países de la región (México y Brasil; EE.UU. y Centroamérica; México y Panamá; Chile y EE.UU.; Chile y la Unión Europea (UE); Canadá y Centroamérica; el MERCOSUR y la UE; el MERCOSUR y la Comunidad Andina); (5) La coexistencia del futuro acuerdo hemisférico con los tratados de libre comercio y los otros acuerdos vigentes en el continente; y, (6) Un entorno político poco proclive a la liberalización comercial en EE.UU., como se hizo evidente con el largo y problemático proceso de aprobación de la Autoridad de Promoción Comercial (*Trade Promotion Authority* - TPA) en su congreso.

El propósito de este trabajo es analizar la agenda de negociación, los principales intereses de los participantes, los conflictos fundamentales que pudiesen surgir en el camino y revisar las implicaciones que la interacción de los seis factores mencionados tiene sobre la iniciativa hemisférica.

II. ORGANIZACION Y METODOLOGIA DEL TRABAJO

El proceso del ALCA se ha organizado en los siguientes grupos de negociación:

1. Acceso a mercado
2. Agricultura
3. Inversión
4. Servicios
5. Compras del sector público
6. Propiedad intelectual
7. Subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios
8. Políticas de competencia
9. Solución de controversias

En la tercera sección se revisan los principales intereses que los países participantes persiguen en cada uno de estos temas. El énfasis es en los aspectos fundamentales del proceso; aun cuando los posicionamientos tácticos o las discusiones metodológicas influyen en la dinámica negociadora, difícilmente determinarán la suerte del ALCA.

Para propósitos del análisis, los intereses se clasifican en "defensivos" y "ofensivos". Los primeros son aquéllos que persiguen mantener el *statu quo* y que están asociados, generalmente, con la protección del mercado nacional. Los intereses ofensivos, por el contrario, responden al interés de obtener acceso libre a los mercados de los otros participantes. Claramente, al final del día, la negociación del ALCA concluirá exitosamente sólo si es posible hallar un balance entre los intereses ofensivos y los defensivos de todos los países participantes.

Para analizar los intereses de los participantes en la negociación, 30 de los 34 países se organizaron en los siguientes cuatro grupos subregionales, definidos por su pertenencia a uniones aduaneras, similitud de sus regímenes comerciales y posibles intereses comunes en la negociación:²

1. *Centroamérica*:³ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.
2. *Caribe*: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana,⁴ S. Kitts y Nevis, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago.

² Aunque, como se verá más adelante, en algunos temas hay diferencias importantes entre los integrantes de los grupos subregionales que hacen necesario revisar individualmente la situación de algunos de los países.

³ Guatemala, Honduras y El Salvador generalmente actúan como bloque, mientras que Costa Rica mantiene posiciones individuales en diversos temas.

⁴ Si bien la República Dominicana no ha participado en las negociaciones del ALCA como miembro de acuerdo o bloque regional alguno, con el propósito de facilitar el presente análisis se incorpora en el grupo subregional del Caribe.

3. *Comunidad Andina*: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
4. *MERCOSUR*: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.

Los cuatro países restantes, si bien son parte de acuerdos de libre comercio, tienen sus propias agendas negociadoras, por lo que se analizan separadamente:

1. Canadá
2. Chile
3. EE.UU.
4. México

La identificación de los intereses ofensivos y defensivos, así como de los principales obstáculos que podrían aparecer en la negociación se hizo a partir del análisis de diversas fuentes de información pública.

En primer lugar, las tarifas de importación y las bases oficiales de datos de los países participantes en el ALCA contienen información muy valiosa tanto de los principales intereses exportadores, como de las barreras -arancelarias y no arancelarias- que obstaculizan su flujo hacia los mercados en el continente.

En segundo lugar, se revisaron los principales tratados y acuerdos internacionales que los países del continente han suscrito en las áreas relevantes para un tratado de libre comercio. Esta es una fuente de información muy rica, pues ofrece una idea de qué tan lejos han estado dispuestos a llegar estos países en la negociación -y consolidación en un tratado internacional- de las disciplinas y compromisos de liberalización que probablemente estarían incluidas en el tratado de libre comercio continental.

Es cierto que la estrategia de extraer conclusiones de la "postura de negociación revelada" tiene límites. No se puede descartar, por ejemplo, que la negativa a pactar ciertas condiciones en un acuerdo internacional se pueda deber, en ocasiones, más a fines tácticos -por ejemplo, preservar capital negociador para otra negociación más importante- que a dificultades fundamentales para aceptar los compromisos en cuestión. Sin embargo, el alcance de lo pactado en los acuerdos internacionales es, en general, buen reflejo del marco legislativo y regulatorio que prevalece internamente en los diversos países. De la misma manera que las reservas y exclusiones consagradas internacionalmente tienden a ser un muy buen indicador de los sectores sensibles a la liberalización y, por tanto, de los intereses que se buscaría defender en una negociación.

Una tercera referencia útil es el informe anual del Representante Comercial de EE.UU. (USTR, por sus siglas en inglés) sobre las barreras al comercio y a la inversión en sus socios comerciales. Esta es una fuente explícita de los intereses ofensivos más importantes de la primera potencia comercial. Finalmente, el debate que se dio en el congreso estadounidense alrededor de la aprobación de la TPA y el texto mismo de esta legislación, proporcionan información relevante sobre los principales intereses y sensibilidades negociadoras de EE.UU.

La metodología que emplearemos en las próximas secciones utiliza al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como parámetro para medir el posible alcance de algunas de las disciplinas en negociación en el ALCA. Creemos que este "sesgo TLCAN" es justificado y, quizás, indispensable en una evaluación realista del proceso ALCA debido a las razones siguientes:

En primer lugar está el impacto que el alcance y cobertura del TLCAN ha tenido sobre otras negociaciones. La muy comprensiva liberalización del comercio de bienes y la inclusión de temas hasta entonces excluidos de los tratados de libre comercio hicieron del TLCAN el acuerdo más ambicioso y un precedente muy importante para negociaciones subsecuentes.

En el terreno multilateral, esto se hizo evidente en la conclusión de la Ronda Uruguay en diciembre de 1993, pocas semanas después de la aprobación del TLCAN por parte del congreso estadounidense. EE.UU. aprovechó el peso que representa ser la primera potencia comercial para asegurarse que algunas de las disciplinas incluidas en el TLCAN influyeran decisivamente la agenda multilateral y sirvieran de modelo para lo acordado como parte del acta de Marrakech. Así, temas y textos que, en su momento, resultaban novedosos dentro del TLCAN, hoy ya son parte de las disciplinas aceptadas y aplicadas multilateralmente por los miembros de la OMC.

La segunda razón es que el impacto del TLCAN no se limitó al frente multilateral. Por el contrario, como resultado de la muy intensa actividad negociadora bilateral desplegada principalmente por México y, en menor medida, por Canadá y Chile, el modelo TLCAN se ha venido replicando en el hemisferio. Entre 1995 y 2001, México negoció cinco acuerdos de libre comercio con nueve socios latinoamericanos, Canadá concluyó tratados con otras dos naciones en el continente,⁵ mientras que Chile suscribió instrumentos de este tipo con México, Canadá y cinco países centroamericanos. Estos acuerdos no son, por supuesto, idénticos al TLCAN. No lo podrían ser, pues, como en toda negociación exitosa, se atendieron las peculiaridades de los diferentes países involucrados. Sin embargo, todos estos tratados comparten la filosofía y el formato del TLCAN e incluso, en muchos casos, los textos de las disciplinas son idénticos al acuerdo norteamericano. En consecuencia, como lo indica el Cuadro 1, un número importante de países del continente posee varios años de experiencia en la implementación de este tipo de disciplinas. Por todo ello, la utilización del modelo TLCAN como parámetro de lo que se podría esperar en el ALCA se antoja natural y, hasta cierto punto, inevitable.

Una razón adicional que valida el uso del TLCAN como referencia para el ALCA es el peso relativo de EE.UU. en esta negociación. Desde nuestra perspectiva, es poco probable que los negociadores de este país puedan apartarse demasiado de los precedentes sentados en sus acuerdos de libre comercio en la región, el TLCAN y, más recientemente, el suscrito con Chile. Hasta el momento, el texto correspondiente al acuerdo con Chile no está disponible. Claramente, cuando sea publicado deberá ser analizado detalladamente. Incluso, en este caso, la comparación con el TLCAN será una valiosa fuente de información de los cambios que pudiese haber registrado la agenda negociadora de EE.UU. en los nueve años transcurridos desde la aprobación del acuerdo norteamericano.

⁵ Adicionalmente, tiene un proceso de negociación en curso con Centroamérica.

CUADRO 1
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL CONTINENTE
QUE REPLICAN EL MODELO "TLCAN"

TRATADO DE LIBRE COMERCIO	ENTRADA EN VIGOR
México - Bolivia	1° de enero, 1995
México - Costa Rica	1° de enero, 1995
México - Colombia - Venezuela	1° de enero, 1995
Canadá - Chile	5 de julio, 1997
México - Nicaragua	1° de julio, 1998
México - Chile	1° de agosto, 1999
México - Honduras, Guatemala y El Salvador	México-El Salvador: 15 de marzo, 2001 México-Guatemala: 15 de marzo, 2001 México-Honduras: 1° de junio, 2001
Chile - Centroamérica *	Costa Rica-Chile: 15 de febrero, 2002 El Salvador-Chile: 3 de junio, 2002
Canadá - Costa Rica	1° de noviembre, 2002

Nota: * Aún no entra en vigor el acuerdo para Guatemala, Honduras y Nicaragua.

III. PRINCIPALES INTERESES Y CONFLICTOS POTENCIALES EN LA NEGOCIACION DEL ALCA

3.1. Acceso a mercado y agricultura

La eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias al comercio de bienes es el tema central en esta negociación -además de ser uno de los requisitos indispensables que un tratado de libre comercio debe cumplir de acuerdo a las disciplinas de la OMC-. Esta es la única mesa de la negociación en la que todos los participantes tienen intereses tanto ofensivos como defensivos. Sin lugar a dudas, para algunos países la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan sus exportaciones y la certidumbre del acceso a los mercados son los principales, si no es que los únicos, objetivos de esta negociación.

La negociación de la liberalización del comercio de bienes se ha organizado en dos grupos: el de acceso a mercados y el de agricultura. El primero de ellos tiene como mandato acordar las modalidades y calendarios de desgravación para los productos no agrícolas, las reglas de origen, los procedimientos aduaneros, las salvaguardas y las barreras técnicas para todos los bienes, incluyendo los agropecuarios. El grupo de agricultura, atiende la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en este sector, las medidas sanitarias y fitosanitarias y su impacto sobre el comercio. También se ocupa de los subsidios y otras disposiciones que pudiesen distorsionar el intercambio agropecuario en la región.

3.1.1. Acceso a mercado de productos no agrícolas

La negociación de modalidades y plazos de liberalización del comercio de bienes no agrícolas es uno de los aspectos más complicados del proceso del ALCA. La dificultad de lograr un acuerdo de libre comercio entre tantos y tan diversos participantes se hace particularmente evidente en este tema. Si bien es cierto que en los últimos años se han llevado a cabo importantes esfuerzos de apertura en la región, en algunos países aún persisten elevados niveles de protección, los cuales no serán fáciles de eliminar. El Cuadro 2 contiene el promedio del arancel de Nación Más Favorecida (NMF) y la tasa arancelaria máxima aplicados a las importaciones no agrícolas por los participantes en el ALCA.⁶ Como podemos observar en el Cuadro 2, hay países y grupos que todavía tienen niveles de protección promedio por encima del 10 por ciento, además de tasas muy elevadas, para productos individuales en casi todos los participantes.

⁶ Los indicadores del Cuadro 2 dan una idea del nivel de protección arancelaria pero soslayan el impacto de la liberalización realizada al amparo de los tratados de libre comercio y otros mecanismos preferenciales en vigor en la región. Para México, en particular, el indicador omite el hecho de que el 86 por ciento de sus importaciones proceden de los 31 países (12 de ellos del continente americano) con los que ha celebrado tratados de libre comercio. El indicador es útil, sin embargo, para ilustrar el nivel de aranceles promedio que enfrentan las exportaciones de los países que no tienen TLCs con México: MERCOSUR, los países del Caribe, Belice, Panamá, Ecuador y Perú.

CUADRO 2
INDICADORES DE LA PROTECCION ARANCELARIA (NMF) APLICADA A LAS IMPORTACIONES
NO AGRICOLAS POR PARTE DE LOS PARTICIPANTES DEL ALCA (*)
 (Porcentajes)

Región	Promedio	Tasa máxima	Desviación estándar	Mediana	Moda
México	16,7	40,6	8,0	13	13
MERCOSUR	14,7	35	7,0	15	5
Comunidad Andina	11,4	99	5,6	10	10
Caribe	9,8	100	11,6	2,5	2,5
Chile	9,0	9	0,6	9	9
Centroamérica	5,7	87	6,8	3	0
Canadá	4,6	248,7	6,5	2,5	0
EE.UU.	4,0	58,8	5,8	3	0

Nota: (*) Promedio simple de las tasas arancelarias de los capítulos 25 al 97.

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

Uno de los mayores retos de la negociación arancelaria del ALCA es resolver la interacción entre todos los participantes. Con frecuencia se supone que la única negociación relevante es la que se dará entre EE.UU. y el resto de los países, menospreciando las dificultades que las otras relaciones bilaterales implicarán. Sin embargo, como se desprende de la información del Cuadro 3, algunas de las negociaciones más difíciles serán, precisamente, las que se den entre países latinoamericanos. La matriz en dicho cuadro contiene los aranceles promedio (AP)⁷ que las exportaciones no agropecuarias (XNA) de cada uno de los grupos enfrentan en los otros mercados relevantes⁸ e identifica los casos en los que la protección se está eliminando al amparo de tratados de libre comercio.

No se incluyen, sin embargo, las preferencias arancelarias que diversos países reciben a través de los Acuerdos de Complementación Económica suscritos en el marco de la ALADI pues no existen

⁷ El AP fue obtenido utilizando la siguiente fórmula:

$$AP_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij} T_{ik}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}}$$

Dónde, AP_{jk} es el arancel ponderado que la oferta exportable del país j enfrenta en el país k; X_{ij} es el valor de las exportaciones totales del país j en la subpartida i; y, T_{ik} es el arancel promedio (NMF) del país k en la subpartida i.

⁸ Los mercados relevantes están definidos como aquéllos con los que los no hay tratados de libre comercio. Para el caso de México y la Comunidad Andina, y México y MERCOSUR, se mantuvieron los indicadores pues si bien ya hay TLCs entre México, Venezuela y Colombia (G3), México y Bolivia, y México y Uruguay, no lo hay con el resto de los países andinos (Ecuador y Perú) y los otros miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil y Paraguay). Por el contrario, a pesar de que no se han concluido las negociaciones de un TLC entre México y Panamá, el resto de los países de Centroamérica ya tienen tratados de libre comercio con su vecino del norte, por lo que el Cuadro 3 omite los indicadores de protección entre Centroamérica y México.

bases de datos que permitan contabilizarlas exhaustivamente. Por otra parte, la mayoría de los acuerdos comerciales en el marco de la ALADI no ofrecen la certidumbre en el acceso que otorga un tratado de libre comercio suscrito de conformidad con el artículo XXIV del GATT 1994.⁹

AMERICA CENTRAL. La oferta exportable no agropecuaria de Centroamérica es la que enfrenta los mayores niveles de protección arancelaria en el resto del continente. Como se puede apreciar en el Cuadro 3, los AP aplicables a las exportaciones centroamericanas fluctúan entre 14 por ciento en el MERCOSUR y 4,5 en EE.UU. Esto se explica, fundamentalmente, por la gran importancia que tiene la industria de la confección en las ventas externas de esa subregión y los relativamente elevados niveles de protección que tienen las importaciones de prendas de vestir en prácticamente la totalidad de los países del hemisferio. De las 20 principales exportaciones de manufacturas centroamericanas, 11 corresponden a este sector y los aranceles que enfrentan estos productos llegan, con frecuencia, a ser superiores a 20 por ciento (Cuadro 4). El impacto del alto peso que tiene la industria de la confección en la oferta exportable centroamericana es particularmente notable en el AP que tiene para ingresar al mercado estadounidense. La tasa correspondiente de 4,5 por ciento, es 66 por ciento superior a la que le sigue en orden de magnitud, 2,75 por ciento aplicable a la oferta exportable del MERCOSUR. Si bien es cierto que hoy en día, como resultado de la Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA, por sus siglas en inglés), Centroamérica no paga la totalidad de los aranceles estadounidenses implícitos en el AP del Cuadro 3, la CBTPA es un mecanismo temporal y, como lo probó la modificación unilateral de las reglas de origen decidida recientemente por el congreso estadounidense, incierto y unilateral. Uno de los objetivos centrales de Centroamérica en el ALCA, y ahora, en su negociación en curso de un TLC bilateral con EE.UU., es, precisamente, acabar con la incertidumbre asociada a un esquema unilateral como es el de la CBTPA y el del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

A pesar de que los países centroamericanos tienen, en promedio, un nivel relativamente bajo de protección comercial -5,7 por ciento para los productos no agrícolas- hay algunos aranceles muy elevados que se utilizan para obtener ingresos fiscales o proteger sectores sensibles. La dependencia fiscal sobre el comercio exterior es particularmente alta en Honduras, Nicaragua y Panamá, como se observa en el Cuadro 5- y, está concentrada en pocos sectores, entre los que destaca el automotor. La gran importancia que la recaudación arancelaria tiene en las compras de vehículos del exterior, por ejemplo, explica la exclusión de este sector del tratado de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte. Las negociaciones de México con los países de Centroamérica también permiten identificar otras sensibilidades que existen en la región.

El Cuadro 6 contiene los productos que fueron excluidos de la liberalización o cuyos plazos de desgravación pactados en los tratados de países de la región con México fueron excepcionalmente largos: cemento, vehículos, productos siderúrgicos, entre otros, y que, por tanto, es de esperar que sean intereses defensivos de Centroamérica.

⁹ Gran parte de las preferencias en la ALADI no son permanentes, tienen fecha de término y su renovación podría vincularse con consideraciones ajenas a las comerciales. Además, la tasa base para aplicar la preferencia suele ser variable, se calcula a partir del arancel vigente en el momento de la importación y no a partir de una tasa fija que no puede ser incrementada después de la entrada en vigor del acuerdo.

CUADRO 3
ARANCELES PONDERADOS (AP)* QUE ENFRENTAN LAS OFERTAS EXPORTABLES DE PRODUCTOS NO AGRICOLAS

Región	Exportaciones Totales (US\$ millones)	Exportaciones no Agrícolas (1)	%	Centroamérica	Caribe	Comunidad Andina	MERCOSUR	Canadá	Chile	EE.UU.	México
Centroamérica	13.513.506	7.782.525	57,5	--	12,34	12,59	14,05	6,35 (2)	8,88	4,48	TLC
Caribe	6.653.922	5.575.254	83,7	5,11	--	12,83	5,95	3,54	8,99	1,89	10,46
Comunidad Andina	56.909.772	49.324.011	86,6	4,50	7,09	--	4,17	1,60	8,99	1,69	TLC
MERCOSUR	78.167.334	52.948.713	67,7	5,04	9,98	11,15	--	2,71	TLC	2,75	14,59
Canadá	261.220.962	243.006.691	93,0	5,95	11,05	12,15	12,70	--	TLC	TLC	TLC
Chile	17.746.046	13.132.886	74,0	2,86	6,58	8,64	TLC	TLC	--	TLC	TLC
EE.UU.	690.570.013	636.300.990	92,1	3,70	9,11	10,06	11,28	TLC	TLC	--	TLC
México	166.329.392	158.001.687	94,9	TLC (3)	13,25	TLC (4)	15,14	TLC	TLC	TLC	--

Notas: (1) Por exportaciones no agrícolas se refiere a productos incluidos en los capítulos 25 al 97 del Sistema Armonizado de Tarifas.

(2) Canadá y Costa Rica firmaron un TLC el 23 de abril de 2001 que está en proceso de aprobación.

(3) México cuenta con TLCs con Costa Rica, con Nicaragua y con El Salvador, Guatemala y Honduras, pero no con Panamá.

(4) El G3 abarca a México, Venezuela y Colombia pero no a Perú y Ecuador.

* El arancel promedio fue obtenido utilizando la fórmula descrita en el pie de página 8.

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

CUADRO 4
PRINCIPALES 20 SUBPARTIDAS DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS DE CENTROAMERICA

Subpartida	Descripción	US\$ millones		%	C. Andina		Canadá		Caribe		Chile		México		MERCOSUR		EE.UU.	
		Exp. FR.*	Exp. FR.		Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max	Prom	Tarifa max
847330	Partes y accesorios de computadoras	1.627.396	30,03	7,4	12	0,00	0,0	3,75	15,0	9	9	0,00	0	4,80	26	0,0	0,0	
610910	Camisetas de algodón	261.575	4,83	18,0	20	20,50	20,5	20,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	18,30	18,3	
901839	Instrumentos dentales	170.940	3,15	10,0	12	0,00	0,0	12,50	35,0	9	9	16,30	23	13,80	19	0,00	0,0	
620462	Confecciones de algodón para mujer	161.658	2,98	8,0	20	19,00	19,0	21,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	8,825	17,0	
610821	Pijamas, batas, etc. de algodón para mujer	157.555	2,91	18,0	20	20,50	20,5	20,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	7,80	7,8	
490700	Sellos, estampillas de correo, billetes de banco, cheques, etc.	137.026	2,53	18,0	20	2,25	4,5	10,67	35,0	3	9	8,67	23	7,00	19	0,00	0,0	
620342	Confecciones de algodón para hombre	97.384	1,80	14,4	20	19,00	19,0	21,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	9,80	17,0	
620520	Camisas de algodón para hombre y niño	94.202	1,74	18,0	20	19,00	19,0	21,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	14,60	20,2	
854390	Partes de máquinas eléctricas	93.127	1,72	18,0	12	0,80	2,5	5,75	35,0	9	9	13,00	13	12,75	18	1,70	2,6	
621210	Sostenes (Corpiños)	76.893	1,42	8,0	20	20,50	20,5	22,50	35,0	9	9	35,00	35	23,00	23	14,80	17,3	
300490	Medicamentos que contienen vitaminas	76.395	1,41	19,0	12	0,00	0,0	11,25	15,0	9	9	7,20	20	13,10	17	0,00	0,0	
610510	Camisas de algodón para hombre y niño	75.220	1,39	18,0	20	20,50	20,5	21,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	20,20	20,2	
611511	Medias de fibras sintéticas	60.652	1,12	8,7	20	20,50	20,5	22,50	35,0	9	9	35,00	35	20,25	23	16,40	16,4	
610711	Ropa interior de algodón para hombre y niño	54.635	1,01	18,0	20	10,25	20,5	20,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	7,60	7,6	
851631	Secadoras de cabello	50.704	0,94	18,0	20	0,00	0,0	23,25	45,0	9	9	23,00	23	20,75	25	3,90	3,9	
610990	Camisetas de fibras sintéticas	48.231	0,89	18,0	20	20,50	20,5	20,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	15,85	32,8	
340600	Velas, cirios y artículos similares	47.711	0,88	15,5	20	7,50	7,5	22,50	35,0	9	9	30,00	30	19,00	19	0,00	0,0	
620711	Ropa interior y de noche de algodón para hombre	45.511	0,84	18,0	20	19,00	19,0	20,50	27,5	9	9	35,00	35	23,00	23	6,30	6,3	
853224	Capacitadores eléctricos	44.282	0,82	5,5	12	0,00	0,0	5,75	35,0	9	9	11,75	18	12,875	19	0,00	0,0	
401693	Juntas y empaques	40.469	0,75	13,4	15	4,30	6,5	22,25	35,0	9	9	14,80	25	16,75	19	2,50	2,5	
TOTAL (20 subpartidas)		3.421.566	63,16															

Nota: * Exp.FR: Exportaciones hacia fuera de Centroamérica.

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

CUADRO 5*
PARTICIPACION DE LOS INGRESOS ARANCELARIOS EN LA RECAUDACION FISCAL

	Promedio de 3 años
América Central	
Costa Rica	8
El Salvador	11
Guatemala	14
Honduras	20
Nicaragua	23
Panamá	21
Caribe	
Antigua y Barbuda	38
Bahamas	58
Barbados	9
Belice	31
Dominica	44
República Dominicana	37
Granada	24
Guyana	13
Haití	19
Jamaica	28
S. Kitts y Nevis	38
S. Lucía	26
S. Vicente y Granadinas	41
Surinam	33
Trinidad y Tobago	7
Comunidad Andina	
Bolivia	7
Colombia	9
Ecuador	15
Perú	9
Venezuela	9
MERCOSUR	
Argentina	7
Brasil	4
Paraguay	13
Uruguay	4
Chile	8
México	4
Canadá	2**
EE.UU.	1***

Notas: La mayoría de los promedios son de 1998, 1999 y 2000.

** Promedio de 2000, 2001 y 2002, *Annual Financial Report 2001-2002*: 2, Statistics Canada.

*** US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Income and Product Account Tables*, Table 3.2, Federal Government Current Receipts and Expenditures.

Fuente: Schott [2001] pp. 78-79.

**CUADRO 6
PRODUCTOS INDUSTRIALES SENSIBLES ***

Bolivia	Colombia	Venezuela	Guatemala	Honduras	El Salvador	Nicaragua	Costa Rica
Químicos	Vehículos	Cadena textil	Cemento	Cemento	Cemento	Yeso	Sal
Papel Higiénico	Autopartes	Vehículos	Cal	Cadena textil	Cal	Manufacturas de yeso	Productos de Yute
Pañales	Poliestireno	Autopartes	Vehículos	Vehículos	Vehículos	Jabón y detergentes	Ácido cítrico
Ciertas prendas de lana y algodón		Poliestireno	Autopartes	Autopartes	Autopartes	Vehículos	Acido ascórbico
Productos de confección			Autobuses para transporte de personas	Autobuses para transporte de personas	Autobuses para transporte de personas	Fósforos	
Losas de cerámica			Ciertos productos de acero (clavos, tornillos, barras de acero, tela de alambre, alambre de púas, etc.)	Ciertos productos de acero (clavos, tornillos, barras de acero, tela de alambre, alambre de púas, etc.)	Ciertos productos de acero (clavos, tornillos, barras de acero, tela de alambre, alambre de púas, etc.)	Velas o cirios	
Plomo en bruto			Aceites de petróleo	Aceites de petróleo			
Acumuladores							
Máquinas de coser y sus partes			Madera en bruto				
Lámparas eléctricas							
Transformadores							

Nota: * Productos identificados a partir de los tratados de libre comercio que estos países han firmado con México. Estos productos son los excluidos del programa de desgravación y los que se desgravarán después de 10 años de entrada en vigor del correspondiente tratado de libre comercio con México. Fuente: Secretaría de Economía, México.

CARIBE. El 48 por ciento de las ventas externas del Caribe son no agropecuarias, y de éstas un gran componente es petróleo, acero y otros productos de la industria extractiva, productos que, en general, gozan de niveles de protección relativamente bajos. Es por ello que los aranceles promedio que enfrenta su oferta exportable son comparativamente reducidos en todos los mercados del continente con excepción de la Comunidad Andina (12,8 por ciento) y México (10,5 por ciento). Por ejemplo, los aranceles promedio para las dos principales exportaciones no agrícolas caribeñas -el óxido de aluminio y los aceites crudos de petróleo que representan el 28 por ciento de las exportaciones no agrícolas de la región- son de 9,4 y 10,4 por ciento en la Comunidad Andina y de 8 y 13 por ciento en México, mientras que en el resto del continente fluctúan entre cero y 2,8 por ciento, con excepción de la tasa uniforme chilena, actualmente de 6 por ciento (9 por ciento en 2000).

Las tasas de AP para las exportaciones caribeñas en estos mercados serían más reducidas, si no fuese debido a los aranceles relativamente altos aplicables a algunos productos de la industria de la confección, que tienen un peso importante en la oferta exportable del Caribe. Al igual que para Centroamérica, la CBTPA amortigua parcialmente los efectos de la protección para ingresar al mercado estadounidense aunque, como ya mencionamos, el acceso al amparo de este mecanismo es limitado, temporal e incierto. Por ello, para el Caribe, la ampliación y consolidación de este régimen es una de las prioridades en la negociación hemisférica.

Uno de los retos más importantes que enfrenta el ALCA es la eliminación de los aranceles en los países del Caribe. A pesar de que las economías de esta región, por ser relativamente pequeñas y con bajo nivel de industrialización, dependen de manera importante de las importaciones, sus niveles de protección son relativamente altos, particularmente para los productos industriales. Esto se debe a que, al igual que en algunos países centroamericanos, los impuestos al comercio exterior son un elemento muy importante para el erario público (Cuadro 5). Esto se refleja en la tarifa del Caribe que es la que tiene, por mucho, el mayor porcentaje de picos arancelarios, con 13,2 por ciento de las fracciones con tasas superiores a 30 por ciento (Cuadro 7), concentradas en productos con altos niveles de importación, como son automóviles y bienes de capital del capítulo 84.

En el año 2000,¹⁰ las importaciones del Caribe de estas mercancías fueron de US\$ 2.448 millones lo que representó el 18,5 por ciento del total de las compras externas de la región. En algunos de estos productos, los aranceles llegan a ser de 100 por ciento. Claramente, para que estos países puedan asumir plenamente los compromisos del ALCA, se requerirá una reforma fiscal¹¹ que acompañe la eliminación de los aranceles.

¹⁰ Los datos de las importaciones son del año 2000, excepto para S. Kitts y Nevis que son de 1997 y Bahamas, Belice, Barbados y Granada que son de 1999.

¹¹ Dicha reforma podría consistir desde algo que pudiese ser relativamente sencillo, como establecer impuestos indirectos que recauden montos equivalentes a los que se obtienen vía aranceles, hasta reformas en otros impuestos que compensasen la pérdida de ingreso fiscal.

CUADRO 7
TARIFAS ARANCELARIAS (TOTAL) *

Región	Total %	NMF=0 %	0<NMF <=5 %	5< NMF <=10 %	10<NMF <=20 %	20< NMF <=30 %	NMF>30%
América Central	100	31,6	26,6	16,3	23,0	1,9	0,7
Caribe	100	5,9	51,7	3,3	19,9	6,0	13,2
Comunidad Andina	100	1,9	21,6	27,7	47,8	0,9	0,1
MERCOSUR	100	4,0	20,7	11,9	46,3	16,8	0,2
Canadá	100	47,5	15,3	23,5	9,6	2,7	1,5
Chile	100	0,3	0,0	99,7	0,0	0,0	0,0
EE.UU.	100	30,9	34,8	20,3	10,4	1,9	1,7
México	100	2,3	14,0	2,1	59,9	16,4	5,2

Nota: * NMF: arancel de Nación Más Favorecida.

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

COMUNIDAD ANDINA. Las exportaciones no agropecuarias de los países de la Comunidad Andina enfrentan aranceles relativamente bajos, pues el AP más elevado -una vez que se excluye México, que tiene tratados de libre comercio con Colombia y Venezuela (G3) y con Bolivia- es con Chile, de 6 por ciento (9 por ciento en 2000),¹² seguido por el del Caribe con 7 por ciento (Cuadro 3). Los bajos niveles de AP para los países Comunidad Andina se explican por la gran importancia que tienen en su oferta exportable el petróleo, la minería y productos derivados. Estos productos, en general, están sujetos a aranceles muy bajos en todo el mundo y en los integrantes del ALCA - una vez que se excluye México y la propia Comunidad Andina-, no es la excepción.

Es de esperar que uno de los principales intereses ofensivos de la Comunidad Andina sea obtener o, en su caso, consolidar el acceso sin restricciones para los textiles, prendas de vestir y calzado. Estos sectores enfrentan aranceles elevados en la mayoría de los mercados del continente. En particular, los países andinos buscarán la consolidación del acceso al mercado de EE.UU. que tienen al amparo del ATPA,¹³ evitando así la incertidumbre que una concesión unilateral conlleva, como se hizo evidente con la lentitud del proceso de aprobación por parte del congreso de EE.UU. de la TPA y del resto del paquete comercial, incluida la renovación del ATPA.

En el plano defensivo, la Comunidad Andina tiene uno de los niveles de protección más elevados de la región, principalmente para las exportaciones procedentes del Caribe, Centroamérica y Canadá -12,8; 12,6; y 12,15 por ciento respectivamente (Cuadro 3)-. Estos relativamente altos AP se explican por los niveles de protección aplicados a las manufacturas textiles, los aceites de

¹² Chile ha concertado Acuerdos de Complementación Económica en el marco de la ALADI con los cinco miembros de la Comunidad Andina.

¹³ Basta recordar que el *Andean Trade Preference Act* (ATPA) expiró el 16 de mayo y no fue sino hasta agosto que se renovó como parte del paquete comercial asociado a la TPA.

petróleo y a la industria automotriz,¹⁴ principalmente. Otros productos en los que se puede esperar una actitud defensiva por parte de los países andinos se encuentran en el Cuadro 6.

MERCOSUR. Para el MERCOSUR, esta negociación de acceso a mercado es particularmente compleja, pues los intereses defensivos son muy importantes, mientras que los ofensivos, al menos en lo que a aranceles no agrícolas se refiere, no parecen ser cruciales. De todos los participantes en el proceso del ALCA, después de Centroamérica, MERCOSUR es el que tiene un menor porcentaje de exportaciones no agropecuarias (68 por ciento). Adicionalmente, sus exportaciones enfrentan, en general, aranceles relativamente reducidos, sobretodo en los mercados de Canadá y de EE.UU.: 2,71 y 2,75 por ciento, respectivamente. Esto se debe a la importancia de sus exportaciones de las industrias aeronáutica, automotriz, de la celulosa y de aluminio, las cuales están exentas o pagan aranceles muy bajos en los mercados de estos dos países norteamericanos. Existen, por supuesto, algunos productos de interés exportador del MERCOSUR que están protegidos en esas dos naciones por tasas más elevadas, como son ciertos vehículos y calzado principalmente, pero son más la excepción que la regla.

En el resto de los mercados del continente tampoco es fácil detectar que el MERCOSUR tenga un interés fundamental en las negociaciones de acceso para productos no agrícolas del ALCA. Con Chile, ya se resolvió este tema por medio del Acuerdo de Complementación Económica de 1996. Eso implica que desde el punto de vista exportador, los únicos mercados en los que el MERCOSUR enfrenta aranceles promedio importantes son la Comunidad Andina, el Caribe y México con 11,1, 9,9 y 14,5 por ciento, respectivamente (Cuadro 3). Con la Comunidad Andina y con México, Brasil tiene en marcha procesos de negociación de zonas de libre comercio. De concluir exitosamente, estas iniciativas tenderían a reducir aún más su interés por el ALCA.

Si bien es cierto que durante los últimos años, el MERCOSUR ha realizado esfuerzos significativos de liberalización comercial, los aranceles que mantiene para las importaciones no agropecuarias son de los más elevados en la región, con un promedio de 14,7 por ciento (Cuadro 2). En particular, para las ofertas exportables de los países del TLCAN, los aranceles del MERCOSUR son una barrera significativa: 12,7, 11,2 y 15,1 por ciento para Canadá, EE.UU. y México, respectivamente (Cuadro 3). Los altos niveles de protección para los productos de las industrias automotriz y electrónica,¹⁵ con un peso muy importante en las ventas externas de los tres países del TLCAN, explican en mucho los altos AP que enfrentan en el mercado del MERCOSUR.

CANADA. En la agenda de Canadá, por tener una economía muy abierta, claramente prevalecen los intereses ofensivos. El sector automotor es uno de los componentes más importantes de su oferta exportable y, como ya hemos visto, es también uno de los sectores más protegidos en las economías de Sudamérica y el Caribe. De ahí que los AP que enfrentan las exportaciones industriales canadienses en el MERCOSUR, la Comunidad Andina y el Caribe sean relativamente altos con 12,7, 12,5 y 11 por ciento, respectivamente (Cuadro 3). Las principales preocupaciones defensivas de

¹⁴ La tasa media arancelaria para los vehículos de cilindrada superior a 3.000 cm³, por ejemplo, es de 23 por ciento, pero en algunos países llega a ser hasta de 35 por ciento.

¹⁵ Uno de los principales temas que ha impedido lograr un acuerdo bilateral entre México y el MERCOSUR, ha sido, precisamente, su resistencia a incluir dichos sectores. Aunque esto podría deberse a un posicionamiento táctico de cara a la negociación del ALCA, no se deben subestimar las decisiones de política industrial o las dificultades políticas que tiene el MERCOSUR para liberalizar estos sectores.

Canadá se concentran en las industrias intensivas en mano de obra como son el calzado y la confección, que están protegidas por aranceles muy superiores a los del resto de su tarifa.

CHILE. Hay tres elementos que definen la agenda negociadora de Chile en acceso a mercado: tiene TLCs con el MERCOSUR, México, Canadá, Costa Rica y acaba de concluir la negociación con EE.UU.; la gran participación del cobre y derivados en su oferta exportable no agrícola y su política de liberalización comercial unilateral. Como resultado de sus tratados de libre comercio y otros mecanismos preferenciales que tiene en la región -Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) con los países andinos, parte de Centroamérica y el Caribe-, Chile cuenta ya con acceso preferencial a los principales mercados del continente. Además, en los mercados en los que no lo tiene, los niveles de protección que enfrentan sus exportaciones no agropecuarias son relativamente bajos, como suele ser con minerales y sus derivados. Finalmente, la economía chilena tiene un bajo nivel de protección derivado del permanente esfuerzo de liberalización unilateral -una tarifa uniforme de 6 por ciento NMF en 2003-. Estos factores sugieren que Chile no tiene un interés fundamental en la negociación de acceso del ALCA.

EE.UU. Medido por los aranceles NMF aplicables a productos no agropecuarios, EE.UU. es la economía más abierta de la región con un promedio menor a 4 por ciento (Cuadro 2). Sin embargo, como se puede apreciar en el Cuadro 7 su tarifa tiene importantes picos arancelarios (casi 2 por ciento de sus aranceles son superiores a 30 por ciento) y restricciones cuantitativas para las importaciones de textiles y prendas de vestir. Estas cuotas, empero, deberán ser eliminadas como parte de los compromisos de la Ronda Uruguay, antes de que entre en vigor el ALCA. Adicionalmente, EE.UU. es parte del TLCAN, tiene un TLC con Chile, está negociando un acuerdo con Centroamérica y otorga tratamiento preferencial a un buen número de socios de la región. La interacción de estos factores resulta en una amplia agenda ofensiva e intereses defensivos concentrados en pocos sectores, de una alta sensibilidad política.

Con frecuencia se piensa que, en la negociación arancelaria de productos no agrícolas del ALCA, EE.UU. está a la defensiva y que sólo negociará este tema para avanzar en su agenda más importante, como son los temas de servicios, propiedad intelectual, compras del sector público, inversión, etc. Sin embargo, como primera potencia comercial y una de las economías con aranceles más bajos del mundo, el ALCA representa una buena oportunidad para que EE.UU. amplíe el acceso de su diversificada oferta exportable hacia los mercados de los países del hemisferio, algunos de los cuales todavía están protegidos por AP relativamente altos, particularmente en los mercados del MERCOSUR, la Comunidad Andina y el Caribe, de 11,2, 10 y 9,1 por ciento respectivamente (Cuadro 3).

El ALCA también permitiría a EE.UU. eliminar la discriminación que sus exportadores enfrentan cuando compiten con empresas que se benefician de los diversos acuerdos comerciales en la región, de los cuales EE.UU. no es parte. Finalmente, una reducción substancial de aranceles industriales en el ALCA seguramente serviría de impulso a la liberalización multilateral en el sector, otro importante interés ofensivo de EE.UU.

Tres ejemplos de los sectores donde hay claros intereses exportadores de EE.UU. y existen importantes barreras de acceso en el hemisferio son: electrónica, computación y automotor.

Los intereses defensivos de EE.UU. también son fáciles de identificar. Como resultado del TLCAN, ha eliminado sus aranceles para buena parte de sus importaciones manufactureras y a través de la

CBTPA, el SGP y el ATPA extiende preferencias unilaterales a otros socios de la región para productos no agropecuarios. Por ello, en la inmensa mayoría de la tarifa estadounidense, el resto de los países del ALCA enfrenta aranceles muy bajos. Sin embargo, existe un pequeño grupo de productos muy sensibles políticamente, con altos niveles de protección arancelaria, que son también prioridades defensivas del resto de los participantes. Estos sectores son: cerámica, calzado, algunos vehículos automóviles y textiles y confección, estos dos últimos sujetos adicionalmente, a restricciones cuantitativas.¹⁶

MEXICO. Aunque se podría pensar que México está en una situación parecida a la chilena, pues cuenta también con diversos tratados de libre comercio con diferentes países del continente, hay tres factores que distinguen la agenda mexicana y la hacen bastante más complicada: la participación de las exportaciones manufactureras en el total de las ventas externas es mucho mayor (85 por ciento del total); no tiene acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR y los aranceles mexicanos NMF se encuentran entre los mayores de la región.

Como se puede apreciar en el Cuadro 3, el mayor de todos los AP le corresponde a las exportaciones mexicanas en el mercado del MERCOSUR (15,1 por ciento),¹⁷ aunque el que enfrenta en el Caribe (13,2 por ciento), también es elevado. Esto se explica, por la importancia que tienen la industria automotriz y electrónica en la oferta exportable mexicana y los elevados niveles de protección que estas industrias gozan en esos dos mercados. De manera similar, los países que no tienen acuerdos preferenciales con México, enfrentan aranceles relativamente elevados. México tendrá, por lo tanto, que encontrar un balance entre sus intereses defensivos, que buscan el acceso a los mercados del continente y, las presiones proteccionistas internas, que preferirían no continuar con el proceso de liberalización.

Hasta hace poco tiempo, los incentivos de México para promover el avance del ALCA parecían, en el mejor de los casos, bajos. Lo anterior debido a que era el único país latinoamericano en gozar de libre comercio con la economía estadounidense. La conclusión del ALCA implicaría, en consecuencia, que los exportadores mexicanos se verían obligados a compartir sus preferencias con los del resto del continente. Ante la ausencia de iniciativas comerciales bilaterales por parte de EE.UU., el ALCA representaba la única oportunidad para modificar el lugar privilegiado de México en el mercado estadounidense.

Esta situación se ha modificado recientemente. La política comercial estadounidense está cobrando nuevos bríos, impulsada por la aprobación de la autoridad negociadora para el ejecutivo de este país. La renovación de la CBTPA, la conclusión del TLC con Chile y el inicio de negociaciones con Centroamérica han modificado el escenario para México. Hoy en día, ya no es el único beneficiario latinoamericano del libre comercio con la potencia mundial. Más aún, de continuar con la estrategia de negociar bilateralmente en la región, EE.UU. se convertiría en el centro estratégico para la inversión en el continente, pues no sólo es el principal mercado interno, sino que a partir de él se tendría acceso preferencial a un número creciente de países en el hemisferio.

¹⁶ Estas cuotas se eliminarán antes de la entrada en vigor del ALCA, como resultado de la Ronda Uruguay.

¹⁷ Aparte de la negociación que está realizando con Brasil, México ha venido profundizando preferencias arancelarias con Argentina en el marco de la ALADI y tiene un acuerdo de complementación económica con Uruguay que es, en esencia, un tratado de libre comercio.

Una agenda negociadora de EE.UU. concentrada en el frente bilateral tendría otras implicaciones para México. En particular, dificultaría la incorporación de insumos mexicanos en las exportaciones latinoamericanas al mercado estadounidense, realizadas en el marco de acuerdos de libre comercio bilaterales. En contraste, el ALCA, al concretar una zona de libre comercio hemisférica que permita la acumulación de origen entre sus miembros, abriría la puerta para que los insumos mexicanos participen en las exportaciones preferenciales a EE.UU. provenientes de otros países de la región.

Esta nueva realidad pareciera modificar los incentivos de México para la conclusión del ALCA, Frente a una activa política estadounidense de negociaciones bilaterales, el ALCA pudiera ser la vía para evitar quedar excluido de la red de acuerdos comerciales que EE.UU. plantea concluir en la región.

Finalmente, la negociación de acceso a mercado de productos no agrícolas en el ALCA ofrece a México la oportunidad de ampliar el alcance de los tratados que ha suscrito con países del continente. Por ejemplo, en el acuerdo comercial entre México y Centroamérica no se incorporaron a la desgravación arancelaria algunos productos de interés mexicano como automóviles y cemento. El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres excluye ciertos químicos en los que México tiene importante capacidad exportadora. La negociación en el ALCA ofrece una ventana para resolver éstas, así como otras situaciones similares en algunos de los acuerdos comerciales de México en el continente.

3.1.2. Agricultura

El sector agropecuario es, probablemente, el más complejo del ALCA y el de mayor relevancia exportadora para varios de los participantes en las negociaciones. Para los países de Centroamérica, del MERCOSUR y Chile, las exportaciones agropecuarias participan respectivamente, con el 42,4, 32,1 y 25,4 por ciento del total. Desde el punto de vista ofensivo, para EE.UU. este sector también será un tema importante en la negociación. Aunque sus exportaciones agropecuarias sólo representan el 8 por ciento de sus ventas externas, EE.UU. es uno de los principales participantes en el mercado internacional agropecuario con ventas externas de 54 mil millones de dólares en el año 2000. Es de esperarse, por tanto, que la obtención de acceso para sus productos primarios figure entre los objetivos ofensivos de EE.UU. particularmente para cereales, lácteos, algunas frutas (manzanas, duraznos) y cárnicos, sobretodo si consideramos que la agricultura y ganadería son sectores que, con excepción del MERCOSUR, en todos los participantes del ALCA tienen niveles de protección superiores¹⁸ a los del resto de sus economías (Cuadro 8).

Las diversas medidas de protección y de apoyo aplicadas en el sector complican aún más la mesa de negociación de agricultura. La "arancelización" de las licencias instrumentada como parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay se ha traducido en aranceles agrícolas muy elevados para

¹⁸ Los indicadores del Cuadro 8 deben de tomarse con gran reserva pues no captan la totalidad de los mecanismos de protección agropecuaria existentes en la región. La utilización, muchas veces simultánea, de aranceles *ad valorem*, aranceles específicos, aranceles cuotas y bandas de precios hace muy compleja la medición de la protección en el sector agropecuario. Por ejemplo, está el caso de Chile en donde las oleaginosas, el trigo, la harina de trigo y el azúcar de remolacha tienen bandas de precios.

importaciones por encima de los cupos mínimos acordados. Además, los mecanismos de bandas de precios, los apoyos y subsidios y finalmente, las medidas sanitarias y fitosanitarias son utilizados en el continente para limitar el acceso a las importaciones agropecuarias.

CUADRO 8
PROMEDIO DEL ARANCEL DE NACION MAS FAVORECIDA (NMF)
Y LA TASA MAXIMA ARANCELARIA APLICADOS A LAS IMPORTACIONES AGRICOLAS
DE LOS PARTICIPANTES DEL ALCA

Productos Agrícolas		
Región	Promedio	Tasa máxima
México	27,0	260
Caribe	19,6	260
Comunidad Andina	15,1	30
MERCOSUR	13,1	32
Centroamérica	11,5	300
Canadá	10,5	314
Chile	9,0	9
EE.UU.	4,8	350

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

Los niveles de protección resultantes de la interacción de todas estas medidas dificultan seriamente la negociación agropecuaria del ALCA. En un proceso en el que participan 34 países, con estructuras productivas e intereses exportadores tan diversos como los del ALCA, es fácil que algunos de los intereses ofensivos más importantes de unos, coincidan con las mayores preocupaciones defensivas de otros. Hay productos que representan las ventajas exportadoras más importantes de algunas naciones del continente que son, al mismo tiempo, las áreas más sensibles de otros socios.

La información del Cuadro 9, da una idea del reto que esta proliferación de sensibilidades representa para los negociadores del ALCA. El cuadro contiene un listado de los productos agropecuarios que, por su sensibilidad recibieron un tratamiento de excepción¹⁹ en los tratados de libre comercio que México ha celebrado en la región. Como se puede observar, el acceso al mercado de EE.UU. es un caso particularmente difícil no solo por el número de productos sensibles, sino también porque casi todos son de gran interés exportador de uno o más de los países del ALCA. Por ejemplo, azúcar es el cuarto producto de exportación para Centroamérica y el sexto para el Caribe, el jugo de naranja congelado es el onceavo producto de exportación del MERCOSUR, con un valor de alrededor de US\$ 1.000 millones.

¹⁹ El tratamiento puede ser plazos de desgravación excepcionalmente largos o, incluso, la excepción de calendarios de liberalización.

**CUADRO 9
PRODUCTOS AGRICOLAS SENSIBLES ***

	Azúcar y productos con su contenido	Productos de bovino	Aceites vegetales	Tabaco	Productos Avícolas	Café	Maíz	Lácteos	Plátano	Otros
EE.UU.	X			X						Cacahuates y derivados, jugo de naranja, algunas hortalizas períodos estacionales: brócoli, espárragos, pepino, cebolla deshidratada, ajo, algunas frutas, períodos estacionales: melón, sandía.
México	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Jugo de naranja, frijol, manzanas, harina de trigo, sector porcino, cacao.
Canadá	X		X		X			X		
Chile	X		X	X			X			Harina de trigo, frijol
Colombia, Venezuela		X	X	X	X	X	X	X	X	Sector porcino, frijol, cebollas
Bolivia		X	X	X		X		X	X	
Costa Rica		X	X	X		X		X	X	
Nicaragua	X	X	X	X	X	X			X	Granos
El Salvador, Honduras, Guatemala	X	X		X	X	X	X	X	X	Piña

Nota: * Productos excluidos del programa de desgravación y productos que se desgravarían después de 10 años de entrada en vigor de los tratados de libre comercio de México con países del hemisferio.

La gran importancia política de estos intereses defensivos en EE.UU. se ha hecho evidente durante el proceso de aprobación de la legislación de la TPA. Esta iniciativa contempla un elaborado mecanismo de consultas, previamente a su inclusión en cualquier negociación comercial, para una gran variedad de productos agropecuarios, entre los que están incluidos algunos de los más importantes intereses exportadores agrícolas de los países del hemisferio.

La situación de México también es compleja. Varios de los productos más delicados del agro mexicano -cereales, lácteos, cárnicos, café y plátano- están entre los intereses fundamentales de exportación del MERCOSUR, de los países Andinos, Centroamérica y el Caribe. Además, la disputa entre México y EE.UU. respecto a los edulcorantes en el contexto del TLCAN, dificultará seguramente, las negociaciones del azúcar con el Caribe, Centroamérica, Brasil y Colombia.

Esta "proliferación de sensibilidades", hace muy poco realista suponer que la liberalización comercial al amparo del ALCA en el sector agropecuario, pueda llegar a ser integral e idéntica para todos los miembros. Lo más probable es que, tal como ocurrió en el TLCAN, para los productos del sector primario se den negociaciones bilaterales y se acuerden mecanismos de liberalización *ad hoc*, -aranceles cuotas o cupos preferenciales limitados, arreglos estacionales, o excepciones como en el caso de avícolas y lácteos para el caso de Canadá en el TLCAN con EE.UU. y México, por ejemplo- y así, lograr conciliar los intereses exportadores con las sensibilidades defensivas de otros países.

Finalmente, por lo que se refiere al tema de las distorsiones en los mercados de los productos agropecuarios derivados de los subsidios y programas de apoyo, será relativamente más fácil llegar a un acuerdo para la supresión de los apoyos a la exportación dentro de la zona de libre comercio hemisférica. Por el contrario, no es realista suponer que la negociación sobre subsidios internos avanzará en el contexto del ALCA. Este es un tema esencialmente multilateral; resulta poco probable que EE.UU. esté dispuesto a negociarlo regionalmente y, con ello, sentar un precedente sin antes haber conseguido concesiones de sus principales socios comerciales y competidores: Japón y la Unión Europea; sobretodo a la luz del recién aprobado paquete de subsidios agrícolas por parte del congreso de EE.UU.

3.1.3. Reglas de origen y procedimientos aduaneros

La negociación de las reglas de origen para los productos no agrícolas y agrícolas procesados podría ser uno de los temas más complicados de la negociación del ALCA. En conjunto con los calendarios de eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, estas reglas determinarán el grado de apertura efectiva en la zona. Sin embargo, a diferencia de los plazos de desgravación que son, por definición, transitorios, las reglas de origen son un elemento permanente²⁰ de los acuerdos de libre comercio, lo que le da a su negociación una importancia adicional. No bastará, empero, negociar un sistema de reglas de origen que satisfaga a los 34 países del ALCA, se requerirá, también, que su mecanismo de administración sea transparente, efectivo y confiable pues de ello dependerá, en buena medida, el éxito, credibilidad y eficiencia del ALCA.

En la negociación de reglas de origen del ALCA hay cuatro temas centrales: (a) los grados de integración que confieren origen, (b) la metodología para la determinación del valor agregado regional, (c) la posible acumulación de origen entre miembros del ALCA, y (d) los mecanismos de administración y supervisión de las reglas de origen.

3.1.3.1. Nivel de valor agregado requerido para conferir origen

Uno de los temas más importantes durante esta negociación será la determinación de los niveles mínimos de contenido regional que deberán satisfacer las mercancías en el ALCA para gozar de las preferencias arancelarias del mismo. Se trata, básicamente, de conciliar dos fuerzas que apuntan en direcciones contrarias: (1) Garantizar que los beneficios de los esfuerzos de liberalización sean aprovechados predominantemente por los socios del acuerdo preferencial, y (2) Reconocer y permitir la integración productiva que los socios de un acuerdo preferencial tienen espontáneamente con países de otras regiones. El primer objetivo apunta a reglas de origen relativamente estrictas, con elevados niveles de contenido regional, mientras que el segundo sugiere reglas más laxas, que permitieran la incorporación más generosa de insumos de países fuera de la región.

Las negociaciones de reglas de origen son, en principio, técnicamente complejas y dilatadas, pues hay que acordar reglas para todos los productos susceptibles de ser comerciados. Sin embargo, no todos ellos presentan el mismo grado de dificultad. Para los productos agropecuarios, mineros y

²⁰ Aun cuando usualmente existen cláusulas "evolutivas" que permitirían ir cambiando las reglas de origen.

pesqueros,²¹ las reglas tienden a ser relativamente simples y directas; por ello, la negociación se vuelve, fundamentalmente, una negociación de acceso de las exportaciones agrícolas procesadas y las manufactureras.

3.1.3.2. Determinantes de las posturas de negociación de reglas de origen

Los principales factores que influyen en la definición de las posturas de negociación de las reglas de origen son:

1. La importancia exportadora del sector: entre mayor sea la importancia actual o esperada del sector, mayor será el interés en obtener reglas que garanticen un acceso efectivo.
2. La intensidad relativa en la utilización de insumos extrarregionales: entre mayor sea la integración con socios de fuera del ALCA, mayores los incentivos a procurar reglas de origen más laxas.
3. Los niveles de protección comercial con respecto a terceros países: entre mayores sean los niveles de protección comercial NMF, más relevante es la regla de origen en cuestión, tanto para el país importador como para los exportadores. Los productores de bienes que compiten con las importaciones y cuyos niveles de protección son elevados, tendrán un interés defensivo, por lo que buscarán reglas de origen más estrictas. Los exportadores buscarán reglas que no les impidan aprovechar la preferencia y el nivel de valor agregado regional que estén dispuestos a aceptar, dependerá de que tan integrada está o pueda estar su industria al resto del hemisferio.

Teniendo en cuenta estos factores, se puede aventurar que los problemas más serios de la negociación de reglas de origen en el ALCA, se concentrarán en un grupo relativamente reducido de productos y de países. Como se puede apreciar en el Apéndice 1 (A1), la importancia de las manufacturas en la oferta exportable de los participantes del ALCA, es muy desigual.²² Mientras que para los países de América del Norte representan, por mucho, el principal componente de la oferta exportable, para la Comunidad Andina y el Caribe tienen una participación minoritaria con 22 y 39 por ciento, respectivamente. Chile y el MERCOSUR se encuentran a la mitad del camino, con ventas exteriores de manufacturas que son poco más del 50 por ciento del total.²³

Adicionalmente, como veremos más adelante, los socios del TLCAN, quienes tienen la mayor concentración de exportaciones manufactureras, están también entre las naciones con mayores niveles de integración regional y, por ello, con menores problemas para cumplir con reglas de origen con altos niveles de contenido regional. Sin embargo, es de esperar que los productores

²¹ En el sector agropecuario la práctica es que basta que los productos sean sembrados y cosechados o que hayan nacido y sido criados en la región para que sean originarios. En minería es aún más fácil, el lugar de extracción usualmente confiere origen. En pesca, los principales problemas de la negociación de reglas de origen son de índole muy diferente a los de los sectores manufactureros y agrícolas. En este sector, la definición del mar territorial y la bandera de los buques constituyen los elementos más importantes (i.e. en aguas nacionales el "territorio" confiere origen, fuera de éstas, la bandera del barco otorga el origen).

²² Por manufacturas se refiere a los productos incluidos en los capítulos 25 al 97 del Sistema Armonizado de Tarifas.

²³ La oferta exportable del MERCOSUR a los países participantes en el ALCA es más intensiva en productos industriales que su oferta al resto del mundo. De hecho, en el año 2000, 70% de las exportaciones del MERCOSUR a los miembros del ALCA fueron productos manufacturados.

regionales de insumos de estas industrias opondrán resistencia a establecer reglas de origen laxas para evitar la competencia de insumos extra-regionales -por ejemplo: industria de la confección-.

CENTROAMERICA, EL CARIBE Y LA COMUNIDAD ANDINA. Estos grupos tienen preocupaciones similares puesto que su oferta exportable tiene un buen componente agrícola, minero y pesquero, mientras que la industrial está concentrada en pocos sectores. El principal interés es ofensivo, y será, seguramente, contar con reglas que les permitan mantener y promover operaciones de maquila intensivas en insumos extrarregionales, en particular en los sectores textil y confección, en los cuales, estos países tienen ventajas comparativas y existen preferencias importantes por obtener y/o mantener en los mercados de los países más grandes.

MERCOSUR. De todos los participantes en el ALCA, MERCOSUR es el que tiene que hacer las decisiones más difíciles en lo que se refiere a reglas de origen pues tiene un nivel relativamente elevado de protección en toda la tarifa, pero, también uno de los niveles más altos de participación de las importaciones extrarregionales en el total de las compras externas, ya que el 50 por ciento de sus importaciones proceden de fuera del ALCA. El interés exportador apuntaría a buscar reglas laxas que reconocieran la integración con proveedores extrarregionales.

Por el contrario, la intención de defender el mercado interno y preservar capital negociador para la agenda de Doha y el tratado de libre comercio con la Unión Europea, genera incentivos para buscar reglas estrictas. De los dos efectos, es posible que este último sea el que vaya a prevalecer, en virtud de la baja participación de las exportaciones manufactureras en la actividad económica regional -las exportaciones manufactureras son 4,3 por ciento del PIB del MERCOSUR, mientras que en México y Centroamérica, son 24,6 por ciento y 10,9 por ciento respectivamente-.²⁴

Por todo esto, y para procurar que sus países vecinos utilicen los insumos que produce su gran sector industrial, habría que esperar que el MERCOSUR buscara, en general, reglas de origen con altos niveles de valor agregado regional. En particular, Brasil seguramente se opondría a reglas laxas en el sector eléctrico y electrónico, que propicien el uso de las preferencias por parte de las "maquiladoras" mexicanas y caribeñas.

CHILE. Chile tiene también una agenda negociadora relativamente fácil en reglas de origen. En primer término, sus exportaciones agrícolas, mineras y pesqueras representan el 45 % de sus ventas externas lo que simplifica mucho su postura ofensiva. Adicionalmente, en el sector industrial, las manufacturas de cobre no sólo tienen una gran importancia -dos subpartidas representan el 50 de las exportaciones manufactureras-, sino también gozan de un alto grado de integración local. Por último, los principales artículos chilenos de exportación enfrentan en general, niveles muy bajos de protección arancelaria en la región, además de que ya tienen el acceso preferencial derivado de los acuerdos con EE.UU., México, Canadá, el MERCOSUR, Costa Rica, El Salvador, Panamá y con la Comunidad Andina.

Al igual que en acceso a mercados, en el terreno defensivo, la posición chilena es también relativamente cómoda. Debido a su esfuerzo de apertura unilateral de los últimos años, la tarifa

²⁴ Estas participaciones son relevantes, pues reflejan el bajo peso relativo que un "lobby" por reglas de origen laxas pudiese tener en el MERCOSUR.

chilena no tiene aranceles superiores a 6 por ciento para las importaciones de insumos manufactureras. Esto, en combinación con la conclusión reciente de los acuerdos de libre comercio con EE.UU. y la Unión Europea y los acuerdos que ya tiene con otros socios en el continente, permite suponer que Chile no tendrá un interés fundamental en el tema de obtener reglas de origen estrictas para proteger sectores específicos. Por todo lo anterior, las reglas de origen no parecen ser uno de los intereses fundamentales de Chile en la negociación del ALCA. En todo caso, por ser una economía chica y relativamente muy abierta, es de esperar que la postura chilena en este tema sea, en general, la de buscar reglas de origen laxas.

EE.UU. A pesar de que para EE.UU. las exportaciones manufactureras representan el 90 por ciento de sus ventas externas totales, la negociación de reglas de origen podría ser relativamente simple. En la parte defensiva, el propósito central será obtener reglas de origen estrictas para un número pequeño de sectores con niveles de protección comparativamente elevados y para aquéllos para los que exista producción de insumos en la región. Como se aprecia en el Cuadro A1 del apéndice, EE.UU. tiene únicamente seis capítulos industriales de su tarifa de importación con aranceles promedio superiores a 10 por ciento,²⁵ que corresponden a textiles, prendas de vestir y calzado.

CUADRO 10
EXPORTACIONES TOTALES: AGRICULTURA, PESCA, EXTRACTIVAS Y MANUFACTURAS
(US\$ miles de millones)

	Total	Agri. (a)	% (*)	Pesca	% (*)	Ext. (b)	% (*)	Manu. (c)	% (*)
Centroamérica	13,5	5,7	42,4	0,6	4,3	0,5	3,3	7,3	54,2
Caribe	6,7	1,1	16,2	0,1	2,1	3,0	44,6	2,6	39,2
Comunidad Andina	56,9	7,6	13,3	0,8	1,4	36,7	64,6	12,6	22,1
MERCOSUR	78,5	25,2	32,1	1,1	1,4	9,2	11,7	43,8	55,7
Canadá	277,1	18,2	6,6	2,4	0,9	38,8	14,0	204,2	73,1
Chile	18,2	4,6	25,4	1,3	7,3	3,1	17,1	10,0	55,3
EE.UU.	690,6	54,3	7,9	2,5	0,4	15,9	2,3	620,4	89,8
México	166,4	8,3	5,0	0,7	0,4	16,7	10,0	141,3	84,9

Notas: (a) Agri: Total de Exportaciones Agrícolas.

(b) Ext: Total de Exportaciones Extractivas (incluye petróleo).

(c) Manu: Total de Exportaciones Manufactureras.

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

Tal como ha sucedido en otras negociaciones, es de esperar que en estos sectores, EE.UU. busque reglas estrictas. El mejor indicador de las posturas estadounidenses que se pueden esperar es la modificación que el congreso estadounidense ha hecho a las reglas de origen del sector textil y de

²⁵ Adicionalmente a los productos agrupados en los capítulos con aranceles elevados, habrá mercancías individuales que gozan de niveles altos de protección que, seguramente, inducirán la búsqueda de reglas de origen elevadas. En el capítulo automotor (87), por ejemplo, el arancel promedio es muy bajo (2.7 por ciento) pero hay un tipo de vehículos con impuesto a la importación de 25 por ciento. Es muy posible que para este producto EE.UU. busque una regla de origen estricta.

confección en las iniciativas del Caribe y de la zona andina.²⁶ El otro sector en el que se podría adelantar que EE.UU. buscará reglas de origen estrictas es el de la siderurgia. Si bien los aranceles estadounidenses para los productos de esta industria son bajos -alrededor de 2 por ciento en promedio-, ellos no reflejan cabalmente toda la protección que se le otorga a los productos acereros. Las cuotas *antidumping*, los impuestos compensatorios y la recién adoptada salvaguarda contra las importaciones siderúrgicas son indicadores claros de lo sensible que resulta esta industria y, por ello, es posible suponer que habrá incentivos para exigir reglas de origen estrictas para los productos que utilizan acero, a fin de fomentar su utilización regional.

Para los otros productos, las preocupaciones defensivas de EE.UU. no son muy considerables. Además de que los niveles de protección estadounidenses en el resto de la tarifa son muy reducidos, es probable que como parte de la negociación multilateral en el futuro cercano, se registren disminuciones arancelarias adicionales. Por ello, no parecería que hubiera presiones internas en EE.UU. para pugnar por reglas de origen que protejan un mercado que se encuentra muy abierto.²⁷ Por lo tanto, podría esperarse que EE.UU. fuese relativamente indiferente con respecto a las reglas de origen correspondientes a estos sectores.²⁸

En el terreno ofensivo tampoco debería haber un gran interés negociador por parte de EE.UU., pues es muy difícil imaginar reglas de origen que al ser muy estrictas, se pudiesen convertir en obstáculos serios para el acceso de las exportaciones estadounidenses al mercado de los otros países del ALCA.²⁹ A pesar de la alta participación de las importaciones extrarregionales en el total de sus compras externas -64 por ciento vs. el promedio total de la región-, EE.UU. es una economía muy autosuficiente y con un alto nivel de integración. Si algún miembro del ALCA puede satisfacer reglas de origen muy estrictas es, precisamente, EE.UU. Únicamente en algunos sectores intensivos en insumos de fuera de la región -electrónica, principalmente-, es de esperar que tenga posturas relativamente más laxas, que permitan que el acceso negociado sea efectivo. Sin embargo, en este frente EE.UU. no estará solo: la falta de proveeduría regional de los insumos indispensables en algunos sectores como la electrónica es, por definición, un problema compartido por todos los participantes del ALCA.³⁰

CANADA. Canadá está en una situación similar y tampoco debería tener mayores problemas en reglas de origen: su aparato industrial está muy integrado a la economía de la región y su economía está muy abierta. Al igual que EE.UU., tiene un número relativamente bajo (8) de sectores

²⁶ La Cámara de Representantes enmendó la regla de origen de la CBTPA para exigir que los procesos de terminado y teñido de textiles se lleven a cabo en EE.UU.

²⁷ Excepto para aquellos productos cuya elaboración se realiza con insumos de EE.UU. y que los productores de dichos insumos se opongan a que se importen desde otras regiones.

²⁸ A menos que, por razones de coherencia con otros acuerdos negociados por EE.UU. y, pensando en que éstos coexistirían con el ALCA, este país busque no apartarse de las reglas de origen que pactó con sus socios en el TLCAN, con Chile y que acordará con Centroamérica en su actual negociación.

²⁹ Sin embargo, es posible pensar en un juego estratégico en el que exportadores de EE.UU. luchan por reglas de origen estrictas para disminuir la competencia de productos elaborados con insumos extrarregionales en otros mercados del ALCA.

³⁰ En los casos en los que no hay proveeduría regional, insistir en una regla de origen estricta implica excluir a los productos terminados de los beneficios de la liberalización o, en el mejor de los casos, suponer que con el tiempo y los incentivos de las preferencias, se desarrollará una industria regional de estos insumos.

industriales con aranceles promedio superiores a 10 por ciento (A1) en almidones; textiles, confección, calzado, barcos y buques, que serán probablemente, los sectores que buscará proteger con reglas de origen estrictas. De la misma manera, sus exportaciones industriales están concentradas en la industria automotriz, la maderera y la papelera, que no representan problemas para cumplir altos niveles de integración.

MEXICO. México comparte algunas de las características de sus socios del TLCAN, pero también tiene su agenda propia. Por un lado, sus exportaciones registran una gran participación manufacturera -85 por ciento- y altos niveles de integración norteamericana, derivada en buena medida, del TLCAN. Sin embargo, sus aranceles NMF a insumos o productos finales, son sustancialmente mayores a los de EE.UU. y Canadá, comparables o cercanos únicamente a los del MERCOSUR -ver Cuadros 2 y 3-. La combinación de estos factores, apunta a una postura pro reglas de origen estrictas en la mayor parte de los productos, no sólo porque tiene elevados niveles de integración, sino también para mantener los niveles de protección que tiene todavía *vis a vis* con países de fuera de la región.

En el plano ofensivo, hay un número reducido de sectores de gran importancia exportadora que dependen fuertemente de insumos extrarregionales. Por ello, es de esperar que México busque reglas de origen laxas³¹ principalmente en aparatos eléctricos y electrónicos.

3.1.3.3. Metodología de las reglas de origen

Existen básicamente dos metodologías no excluyentes para diseñar las reglas de origen y los participantes en el proceso del ALCA se han inclinado fuertemente por una u otra. Las principales características de estas metodologías son las siguientes:

- (a) Método del "brinco arancelario". El método establece que para cumplir con el contenido regional, los insumos susceptibles de ser importados de fuera de la región deben entrar a ella por una subpartida³² del sistema armonizado que esté lo "suficientemente lejana", -lo que se conoce como brinco arancelario-, de la subpartida correspondiente al producto terminado; esto define implícitamente una transformación sustantiva del insumo extrarregional.
- (b) Método de valor agregado. El segundo método consiste en fijar un coeficiente o nivel mínimo del valor agregado regional que confiera origen. En este caso, la negociación versa sobre el coeficiente para cada sector incluido en la liberalización.

³¹ En la cadena productiva *fibras-textil-confección* existen posiciones encontradas entre los eslabones de dicha cadena: confección procurando reglas laxas, mientras que textil y fibras por reglas que implican alto contenido regional.

³² El Sistema Armonizado (SA) utiliza un sistema numérico para clasificar las mercancías, empezando por el mayor nivel de agregación: los dos primeros dígitos corresponden a los capítulos (97); los siguientes dos a las partidas, los dos siguientes a las subpartidas y, en adelante, a las fracciones. Todos los países que utilizan el SA comparten la clasificación hasta nivel de subpartida (los primeros seis dígitos de la clasificación son idénticos para todos los países), pero a nivel de fracción (a ocho o más dígitos) se les deja en libertad para que abran la tarifa al detalle que cada país juzgue conveniente.

Ventajas y desventajas de los dos métodos

El método de "brinco arancelario" requiere negociar reglas de origen para cada subpartida de la tarifa, lo que puede implicar un proceso de negociación muy detallado y cuidadoso. El resultado final es un anexo de reglas de origen muy extenso que, aluden sus críticos, resulta muy difícil de conocer y dominar. Sin embargo, cada exportador sólo tiene que conocer un subconjunto pequeño de dichas reglas. Además, aunque la negociación de este sistema sea un proceso relativamente largo, el resultado es más estable, confiable y predecible. A diferencia del método de valor agregado, en el de "brinco arancelario", el contenido regional no depende de la evolución de variables macroeconómicas -salarios, tasas de interés, tipos de cambio, etc.- o de prácticas contables diferentes entre los diversos países.

Aunque todavía es prematuro precisar las posturas con respecto a la metodología de reglas de origen de todos los participantes en el ALCA, ya es posible identificar algunas posiciones al respecto. Los países que han tenido experiencias con el sistema de "brinco arancelario": EE.UU., Canadá, Chile y México, han señalado la conveniencia que éste sea el método que se use exclusivamente.³³ Los países del Caribe y Centroamérica tienden a inclinarse por un coeficiente de contenido regional -generalmente bajos- y la definición de procesos productivos simples que confieran origen. El MERCOSUR tiene una postura mixta entre las reglas de la ALADI -contenidos regionales- y las de "brinco arancelario".³⁴

3.1.3.4. Acumulación

Para que el ALCA sea realmente un acuerdo hemisférico³⁵ se requiere que las reglas de origen permitan la acumulación de valores agregados nacionales ante los diversos participantes del ALCA. Sin embargo, es difícil reconciliar este principio fundamental con acomodar una de las peticiones centrales de las pequeñas economías: calendarios asimétricos de desgravación arancelaria.

Si se aceptase la acumulación y, al mismo tiempo, se otorgase a las exportaciones de los países de menor tamaño acceso relativamente más rápido a los demás mercados, en la práctica, se estaría extendiendo esta rápida apertura también a los insumos de las grandes economías, aun cuando los calendarios de desgravación sean más lentos. Teóricamente existen formas de evitar esta situación. Una de ellas es a través del establecimiento de reglas adicionales a las normas de origen específicas que permitan distinguir entre proveedores dentro de la región -por ejemplo, reglas de mercado-.

³³ Aunque esto implique cambiar aquellas reglas de sus acuerdos existentes en las que se utilizó el método alternativo o mixto. EL TLCAN tiene reglas mixtas. Para algunos sectores se establece exclusivamente el sistema de brinco arancelario, para otros el contenido regional, y en otros el usuario puede elegir. La razón de no haber utilizado exclusivamente el método del brinco arancelario es que, en el momento de la negociación, no se consideró que fuese técnicamente posible utilizarlo para todos los productos. Sin embargo, en los ocho años de vigencia del TLCAN, los tres países han venido extendiendo la cobertura de este método.

³⁴ La metodología de reglas de origen basadas en la resolución 78 de la ALADI, establece el criterio para establecer origen a un cambio en la clasificación arancelaria a nivel de partida (los primeros cuatro dígitos del Sistema Armonizado), o, alternativamente, un valor de contenido regional (libre a bordo) de 50 por ciento del costo de la mercancía. Para una descripción más completa de las diferentes metodologías de origen véase Garay y Cornejo [1999] pp. 288-289.

³⁵ De lo contrario, el ALCA no sería más que un "rosario" de acuerdos bilaterales.

Sin embargo, acordar reglas de origen específicas entre 34 países, para toda la tarifa arancelaria, es una tarea suficientemente compleja como para solicitar a los negociadores responsables del tema que establezcan un paquete adicional de reglas para diferenciar entre proveedores dentro de la región.

Por ello, es probable que, al menos durante los períodos de transición, se limite la posibilidad de acumular valores agregados procedentes de diversos socios para mantener los programas unilaterales que los países grandes, principalmente EE.UU., extienden actualmente a los de menor desarrollo. En este supuesto, la integración realmente hemisférica se daría una vez que los plazos de desgravación entre todos los participantes del ALCA hubiesen llegado a su etapa final.

3.1.3.5. Mecanismos de administración y supervisión del sistema de reglas de origen

El tercer tema importante de las reglas de origen es el de la supervisión de su cumplimiento. Existen dos alternativas:

- (a) El modelo TLCAN, en el que se combina la auto certificación del exportador -mediante el llenado de un certificado de origen- con la posibilidad de verificaciones *in situ* por parte de las autoridades fiscales del país importador.
- (b) El modelo ALADI, bajo el cual la certificación es responsabilidad de la autoridad del país exportador.

Aunque el primer modelo tiene las ventajas claras de la simplicidad y facilidad en el proceso de expedición, la participación de un número muy elevado de países, hace que el segundo método se vuelva atractivo. El involucrar a las autoridades desde el momento en que se expide el certificado de origen puede contribuir a reducir los riesgos de triangulación y elusión de los requisitos de origen. Con cualquiera de estos dos métodos seguramente la administración del sistema de origen representará un reto significativo para los aduanas de países del hemisferio.

3.2. Inversión

La mayoría de los países del hemisferio han reconocido las ventajas de contar con un marco normativo que fomente los flujos de inversión directa. Por ello, han liberalizado unilateralmente sus regímenes de inversión y celebrado convenios internacionales para promover los flujos de capital extranjero, ya sea a través de los llamados acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversión (APPRI) o de disciplinas equivalentes en los capítulos incorporados en sus acuerdos comerciales.

La disposición mostrada por los países de la región para firmar acuerdos de inversión, el tipo de acuerdo que han celebrado y las experiencias bajo su vigencia y administración constituyen tres elementos que indican que posturas se pueden esperar de los participantes en la negociación del ALCA.

3.2.1. Participación y tipo de acuerdos de inversión

Un primer indicador de la postura que los diferentes participantes del ALCA tienen con respecto al tema de inversión es la disposición que han tenido para firmar APPRIs o incluir capítulos de inversión en los TLCs que han negociado.

Una segunda consideración es el tipo de acuerdo que han celebrado. Existen, básicamente, dos modelos de acuerdos de inversión. El primero es el que se podría denominar "modelo TLCAN", que tiene disciplinas muy estrictas y una cobertura muy amplia. Las principales características de este modelo son:

- (a) Una definición amplia de inversión que incluya no sólo la inversión directa sino también a la indirecta;
- (b) Disciplinas estrictas de no-discriminación pre y post-establecimiento de la inversión -trato nacional, trato de nación más favorecida, nivel de trato y nivel mínimo de trato-;
- (c) Prohibición de requisitos de comportamiento que van más allá de las disciplinas multilaterales aplicables a las medidas de inversión asociadas al comercio -TRIMS, por las siglas en inglés- y las cuales incluyen a las referentes a exportación, valor agregado nacional; abastecimiento nacional; generación de divisas, importaciones atadas al valor de las exportaciones, transferencia de tecnología, etc.;
- (d) Libertad de movimientos de pagos y transferencias;³⁶
- (e) Disciplinas estrictas para expropiación y, en su caso, para la indemnización resultante;
- (f) Disciplinas que prohíban el relajamiento de los estándares ambientales internos con el objetivo de promover la inversión;
- (g) El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias inversionista-estado; y
- (h) Una lista de reservas explícitas a las disciplinas del capítulo.

Aunque el resto de los acuerdos de inversión tienen una gran diversidad, muestra algunas características importantes que lo distingue del "modelo TLCAN": En general, estos acuerdos son menos ambiciosos; sus disciplinas, con frecuencia, incorporan las legislaciones internas y por tanto, pueden contener medidas discriminatorias -la aplicación del acuerdo es post-establecimiento, es decir, después de establecida la inversión-; con frecuencia, se aplican exclusivamente a la inversión extranjera directa; no incluyen la prohibición de requisitos de desempeño y/o el compromiso de no introducir nuevas disposiciones que pudiesen ser más restrictivas a la situación prevaleciente en el momento de la firma.

Es posible imaginar la postura que los diferentes países tendrán durante la negociación del tema de inversión, a partir del tipo de acuerdo que han firmado y de las contrapartes con las que lo han hecho.

³⁶ Una preocupación central de EE.UU. en la negociación del ALCA será la libre repatriación de utilidades de los inversionistas estadounidenses establecidos a lo largo del continente. Países como Brasil seguramente se opondrán a esta posición.

A partir de la información sobre los acuerdos de inversión y los tratados de libre comercio con capítulos correspondientes celebrados por los países del ALCA se construyó el Cuadro 11.³⁷ En él se agrupan los 34 países en 4 grupos:

- (a) Países que han firmado APPRIs con EE.UU.: Argentina, Bolivia, Ecuador, El Salvador, Granada, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Trinidad y Tobago. Todos los acuerdos que ha firmado EE.UU. siguen un formato muy similar al capítulo 11 del TLCAN y tienen los elementos listados anteriormente. Es de esperarse que EE.UU., el gran "*demandeur*" en este tema, no obtenga en el ALCA mucho más de lo pactado individualmente con los países que ha negociado acuerdos de libre comercio y APPRIs. México, Canadá y Chile,³⁸ por su parte, no deberían tener mayores problemas para aceptar en el ALCA un capítulo similar al contenido en sus respectivos TLCs con EE.UU. En la misma situación se encontrarían los once países que ya tienen APPRIs con EE.UU., aunque para este último grupo habría una diferencia importante entre sus APPRIs y el ALCA; pues en el acuerdo hemisférico, el capítulo de inversión estaría vinculado al resto del acuerdo comercial a través del mecanismo de solución de controversias que se llegase a acordar en el hemisferio.³⁹
- (b) Países que han firmado acuerdos modelo TLCAN, pero no con EE.UU.: Colombia, Costa Rica, Guatemala y Venezuela. Estas naciones, a pesar de haber firmado acuerdos tipo TLCAN con México, no lo han hecho con EE.UU. Hay, por lo menos, dos razones que pudiesen explicar esto. La primera sería una razón táctica. Puesto que el capítulo de inversión es uno de los intereses fundamentales de EE.UU. en el ALCA, algunas naciones podrían haber optado por no celebrar acuerdos bilaterales que pudiesen mermar su capital negociador con EE.UU. La otra razón podría ser que haya divergencias de fondo en el alcance de las reservas y, por tanto, que no haya sido posible concertar un APPRI con EE.UU.

Chile fue, hasta hace poco tiempo, probablemente el mejor ejemplo de estas consideraciones: (1) Desde principios de los años noventa inició pláticas con EE.UU. para negociar un tratado de libre comercio, primero mediante la adhesión al TLCAN y después, a través del recién concluido proceso bilateral. Claramente, Chile no tenía incentivos en avanzar aisladamente en un tema de claro interés estadounidense; (2) En sus negociaciones de inversión con Canadá y México, Chile introdujo una reserva para poder mantener restricciones a los movimientos⁴⁰ de capital de corto plazo, restricciones que posteriormente deberían de ser negociadas con EE.UU.

³⁷ El Cuadro 11 excluye a los países del TLCAN, pues los acuerdos entre Canadá, EE.UU. y México se utilizan como marco de referencia.

³⁸ Los tres países del TLCAN tratarán, seguramente, de aprovechar la ocasión para incluir en el capítulo de inversión del ALCA algunas disposiciones derivadas de la experiencia en los 8 años de vigencia del acuerdo trilateral. Por ejemplo, criterios que eviten la utilización espuria del mecanismo de solución de controversias entre el inversionista y que acoten el alcance de la protección concedida a los inversionistas extranjeros, conforme a la nota interpretativa del capítulo 11 del TLCAN que la Comisión de Comercio del TLCAN, emitió en julio de 2001.

³⁹ En los APPRIS, al ser acuerdos de inversión autocontenidos, no existe la posibilidad de ejercer represalias comerciales en caso de una violación de las disciplinas de inversión. En el TLCAN, por el contrario, el capítulo 11 es parte integral del tratado comercial.

⁴⁰ Chile y EE.UU. concluyeron recientemente la negociación de su tratado de libre comercio. En la medida en que el capítulo de inversión de ese acuerdo se llegue a apartar del modelo TLCAN en esos temas, tendremos más información de la importancia que Chile le atribuye a estas reservas y/o de la flexibilidad estadounidense, y se sentará un precedente importante.

Costa Rica, por su parte, ilustra el segundo tipo de consideraciones. A pesar de haber incluido en su TLC con México un capítulo de inversión similar al del TLCAN, Costa Rica reservó el sector de las telecomunicaciones, un claro interés ofensivo de EE.UU.

- (c) Países que han firmado exclusivamente acuerdos del segundo modelo: Barbados, Brasil, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. Este tercer grupo de países no tiene acuerdos tipo TLCAN (Cuadro 11), lo que podría sugerir que buscarán un capítulo en el ALCA que sea menos exigente. Los casos más evidentes son de tres de los cuatro miembros del MERCOSUR: Brasil, Uruguay y Paraguay. Aunque los protocolos del MERCOSUR que regulan el régimen de inversión para los socios de la unión aduanera son más ambiciosos que los acuerdos de inversión tradicionales, no llegan tan lejos como el modelo TLCAN. Las disciplinas de no-discriminación de los protocolos se aplican desde el preestablecimiento, pero las reservas son más amplias y, por ejemplo, no hay prohibición de requisitos de desempeño que es parte fundamental del modelo TLCAN. Los otros acuerdos que tienen estos tres países del MERCOSUR son mucho más limitados. El mejor indicador de las dificultades que tienen estos países en el tema de inversión es que el Protocolo de Colonia, a pesar de no llegar tan lejos como el capítulo 11 del TLCAN y haber sido firmado en 1994, todavía no está en vigor.

**CUADRO 11
ACUERDOS DE INVERSIÓN**

	País	APPRIIs con EE.UU.	Capítulo TLC, México o Canadá	Otros Acuerdos (**)	Total
1	Argentina	1		14	15
2	Barbados			2	2
3	Bolivia	1	1	4	6
4	Brasil			3	3
5	Chile	1*	2	13	15
6	Colombia		1	1	2
7	Costa Rica		2	5	7
8	Ecuador	1		8	9
9	El Salvador	1	1	4	6
10	Granada	1			1
11	Guatemala		1	2	3
12	Haití	1			1
13	Honduras	1	1	1	3
14	Jamaica	1		1	2
15	Nicaragua	1		2	3
16	Panamá	1		4	5
17	Paraguay			6	6
18	Perú			6	6
19	República Dominicana			1	1
20	Trinidad Tobago	1		1	2
21	Uruguay			5	5
22	Venezuela		1	9	9

Nota: (*) Chile y EE.UU. incluyeron un capítulo de inversión en su TLC.

(**) Incluye el Protocolo de Colonia del MERCOSUR.

- (d) Países que no tienen ningún acuerdo de inversión -Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominicana, S. Kitts y Nevis, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía y Surinam-. El hecho de que nueve países no hayan celebrado acuerdos de inversión cuando se dio en los años noventa una gran actividad en este frente, podría indicar que tendrán una postura defensiva en la negociación en este tema. Para EE.UU. el tema de inversión no sólo ha sido muy importante en todas sus negociaciones, sino que también es uno en el que ha venido propugnando por un texto modelo de disciplinas.

Por la importancia de la negociación del ALCA y por el precedente que pudiese significar para otras negociaciones y para los acuerdos ya en vigor, no es de esperarse que EE.UU. esté dispuesto a modificar sustancialmente su posición, aunque hay que advertir que recientemente se han registrado en el congreso estadounidense posturas de rechazo al alcance del capítulo 11 del TLCAN. Las disciplinas en materia de inversión incluidas en el tratado de libre comercio entre Chile y EE.UU. nos permitirán conocer el tipo de capítulo que este país estaría dispuesto a aceptar en el ALCA. Este reciente acuerdo, cuyos detalles hasta la fecha son confidenciales ofrecerá evidencia de la flexibilidad que EE.UU. estaría dispuesto a mostrar y de los posibles cambios de posición en su congreso.

3.3. Políticas de competencia

Este es otro de los temas en que los intereses están claramente identificados y, hasta cierto punto, polarizados. EE.UU. también es el "*demandeur*"⁴¹ más importante en este tema, y buscará que el capítulo de competencia del ALCA establezca disciplinas para que las empresas del estado, los monopolios públicos, los monopolios designados por el estado y los monopolios privados, no adopten medidas discriminatorias o medidas que pudiesen socavar los beneficios esperados de la liberalización del ALCA.

También, tratará de promover que todos los países adopten políticas de competencia incluyendo, mecanismos de intercambio de información y de cooperación entre las autoridades nacionales en la materia. Los tres países del TLCAN, Brasil, Colombia, Chile y Venezuela cuentan con legislación y autoridades de competencia funcionando e incluso convenios internacionales al respecto. Sin embargo, para la gran mayoría de los países de la región, el reto legislativo e institucional de adoptar políticas de competencia es mayor por lo que se esperaría que la negociación de este capítulo represente un grado de dificultad intermedio. El ALCA puede ser un buen promotor de las reformas necesarias para adoptar estos regímenes, los cuales no sólo contribuyen a proteger a los consumidores y a los productores y comercializadores de menor tamaño, sino que también aseguran la efectividad y certidumbre del acceso que se obtiene con la eliminación de aranceles.

3.4. Compras del sector público

Para EE.UU., y en menor medida para Canadá y México, el ALCA representa la oportunidad de que los países del continente apliquen las disciplinas del capítulo de compras del TLCAN, para abrir y dar certidumbre de acceso de mercados de adquisiciones públicas del continente. EE.UU.

⁴¹ Aun cuando este tema debería de ser del interés ofensivo de todos los países de la región ya que el acceso efectivo de sus productos también depende de que se prohíban las prácticas anti-competitivas que pueden impedir el acceso al mercado.

y Canadá son signatarios del Código de Compras de la OMC, además de ser partes del TLCAN. México es miembro del TLCAN y en los acuerdos de libre comercio con Nicaragua, Costa Rica, Bolivia, tiene capítulos que establecen disciplinas sobre este tema. Por ello, los tres países de América del Norte están obligados a otorgar tratamiento no discriminatorio y a tener procedimientos de licitación y adjudicación transparentes y definidos.

El resto del hemisferio, con excepción hecha de las naciones que incluyeron capítulos de compras públicas en sus TLCs con México y Canadá y de Chile, que incluyó disciplinas en la materia en su acuerdo con EE.UU., no tiene disciplinas internacionales comparables a las del Código de Compras de la OMC o al capítulo correspondiente del TLCAN. Lo anterior, hace suponer que Brasil y otros países pondrán un "precio" en términos de concesiones, por llegar a un acuerdo en este tema. Sin embargo, no debe subestimarse el interés que algunos países latinoamericanos, principalmente los de mayor tamaño, puedan tener en superar actuales restricciones que enfrentan en el mercado estadounidense de compras públicas, tales como el programa "compre nacional".

Al igual que en el caso de inversión, es útil agrupar a los participantes en la negociación del ALCA conforme al tipo de acuerdos que han realizado en compras públicas. Para propósitos taxonómicos se pueden identificar cinco grupos:

- (a) Los países del TLCAN que ya tienen un acuerdo entre ellos, con disciplinas estrictas, procedimientos de licitación muy definidos, mecanismos de impugnación claros, una amplia cobertura basada en listas positivas de los bienes, servicios y entidades federales y empresas paraestatales para los que se aplican las disciplinas del acuerdo. Por las razones ya expuestas, es de esperar un fuerte interés ofensivo de estos tres países. A reserva de conocer los detalles cuando sean públicos, el acuerdo entre Chile y EE.UU. probablemente ubicaría a Chile en este grupo de países. Sin embargo, debido a que en el momento de realizar el presente análisis no se contaba con el texto de dicho tratado, hemos ubicado a Chile en el grupo (c).
- (b) Bolivia, Costa Rica y Nicaragua ya tienen un capítulo con disciplinas y cobertura tipo TLCAN en sus tratados de libre comercio con México. Por ello, en las negociaciones del ALCA no deberían tener, en principio, problemas para aceptar disciplinas similares. Sin embargo, acordar un capítulo de compras con México, cuyos proveedores no tienen una presencia importante en todos los mercados públicos del continente, es muy diferente a pactar uno con EE.UU. y, en menor medida, con Canadá. Por la misma razón, las reservas y los umbrales que se acordaron en las negociaciones con México no necesariamente serán las mismas que resultarían de la negociación hemisférica.
- (c) Chile, Guatemala, Honduras y El Salvador. Estos cuatro países -conjuntamente con Nicaragua y Costa Rica- negociaron un capítulo sobre compras en su tratado de libre comercio. El capítulo, sin embargo, no tiene disciplinas y coberturas tan ambiciosas como las incorporadas en el TLCAN. El hecho de que en los tratados de libre comercio de México con el Triángulo del Norte, de México con Chile y de este último país con Canadá se haya excluido el capítulo de compras, indica los problemas de estos países para llegar tan lejos como el TLCAN. La negativa de estos países a incluir un capítulo de compras se podría deber, también, a una decisión táctica, para evitar sentar un precedente para la negociación del ALCA en la cual EE.UU. ciertamente será el "*demandeur*" principal. En todo caso, no se pueden descartar las dificultades reales de contar en el ALCA con un mecanismo de licitaciones con disciplinas tan estrictas como las del TLCAN.

- (d) El cuarto grupo está formado por la mayoría del resto de los participantes en el ALCA que no tienen compromisos internacionales con respecto a las compras públicas. Muchos de estos países ya tienen sistemas de compras públicas relativamente abiertos y competidos. Las economías pequeñas, en particular se abastecen en el exterior de parte importante de los bienes y servicios que adquieren sus sectores públicos. Para ellos el principal problema no será la aceptación del compromiso de no-discriminación, sino la carga que podría representar la administración de un régimen tan detallado y ambicioso como el del código de la OMC o el capítulo del TLCAN. Al igual que en el tema de competencia, el ALCA puede ser un vehículo útil para promover la reforma institucional y la modernización administrativa de la región, pero, al mismo tiempo, para poder concluir las negociaciones exitosamente se deberá reconocer, tal vez con periodos de transición diferenciales, las limitaciones que hoy en día existen en muchos países.
- (e) Finalmente, están países como Brasil, para el cuál el tema de las compras del sector público resulta más sensible. Este país tiene el mercado de compras públicas más atractivo en América Latina y, aun cuando su régimen de licitaciones públicas promueve la competencia entre los proveedores potenciales, no está consolidado en algún convenio internacional. Por ello, siempre existe la posibilidad de modificaciones unilaterales en su regulación de compras gubernamentales, lo que genera incertidumbre entre los proveedores. El acceso al mercado de las compras públicas brasileñas es un importante interés ofensivo de EE.UU.⁴²

3.5. Propiedad intelectual

A pesar de que todos los países del ALCA, son signatarios del Acuerdo Sobre Medidas de Propiedad Intelectual Relacionadas con Comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés), un buen número de ellos no ha concluido el proceso de aprobación e implementación de las legislaciones nacionales correspondientes. Desde hace ya varios años la protección de los derechos de la propiedad intelectual es uno de los objetivos prioritarios de la agenda comercial estadounidense. Es tal su interés en el tema, que ha creado un proceso de revisión periódica de los cumplimientos de las medidas de protección a la propiedad intelectual por parte de sus socios comerciales, el cual contempla, incluso, la posibilidad de tomar represalias unilaterales para inducir una mayor efectividad. Las principales preocupaciones de EE.UU. en cuanto a los derechos de propiedad intelectual se encuentran en los siguientes temas: protección inadecuada durante el proceso de gestación de la patente (*pipeline*) y de la información confidencial que se declara para su registro, que afecta principalmente a las industrias farmacéutica y de químicos agrícolas; falsificación y pirateo de marcas, software, video cassettes y grabaciones de música; operación ilegal de transmisiones de televisión y señales de satélite. Una demanda muy especial y generalizada por parte de EE.UU. es la exigencia de una más eficaz aplicación de las legislaciones relacionadas con la protección de estos derechos.

⁴² El mejor indicador del interés de EE.UU. en este tema, es el reporte sobre las barreras al comercio exterior de EE.UU. En la sección dedicada a Brasil sostiene que sus procedimientos de compras públicas adolecen de falta de transparencia; limitaciones a la participación de inversionistas extranjeros, particularmente en los sectores de la construcción y energético, y preferencias para los proveedores locales. Estas preferencias estaban plasmadas, hasta hace poco, en la constitución brasileña.

Ciertamente, también hay cuestiones de propiedad intelectual que son de interés de otros países. Algunos de ellos tienen temas específicos "ofensivos": México buscará, seguramente, aprovechar la negociación del ALCA para buscar la protección de derechos de autor, de marcas, de denominación de origen del tequila y del mezcal. El MERCOSUR y los países Andinos, por su parte, han manifestado su intención de que se reconozca que el germoplasma, es propiedad de los países que tienen estos recursos naturales. Además, como se hizo evidente en Doha, hay algunos intereses defensivos que son centrales para algunos países del mundo en desarrollo, como son la autorización de importaciones paralelas y la producción de medicamentos genéricos para hacer frente a problemas de salud pública (i.e. SIDA).

Pese a todo ello, es claro que el capítulo de propiedad intelectual del ALCA es uno de los temas prioritarios para EE.UU. y para Canadá, por lo que buscarán que incluya como mínimo, los compromisos de TRIPS⁴³ y de ser posible, obligaciones adicionales para garantizar una aplicación más rigurosa y efectiva de las legislaciones. Un capítulo ambicioso en materia de propiedad intelectual en el ALCA representaría un precedente de gran valor para EE.UU., dado que podría emplearlo como ejemplo a seguir en el frente multilateral. Por otra parte, el resto de los participantes en el ALCA, principalmente aquellos que no han concluido aún el proceso de aprobación e implementación de las legislaciones nacionales para poner en vigor los compromisos adquiridos en el macro de TRIPS, podrían utilizar este capítulo como capital negociador ante el gran interés estadounidense.

3.6. Servicios

En el tema de servicios también hay diferencias importantes entre el enfoque utilizado por los diferentes países participantes en la negociación del ALCA. Los tres socios del TLCAN, Chile, Colombia, Venezuela y los países centroamericanos, excluyendo a Panamá, han negociado tratados de libre comercio que establecen disciplinas estrictas sobre la no-discriminación y la prohibición de exigir la presencia local para los prestatarios extranjeros de un servicio. En estos acuerdos se incluyeron disciplinas que aplican a todos los servicios, salvo lo establecido en una lista de reservas explícitas (lista negativa). Esta metodología otorga un alto nivel de certidumbre a los generadores y comercializadores de servicios.

El MERCOSUR, por su parte, ha optado por un enfoque tipo GATS, en el cual los sectores incluidos en la liberalización son exclusivamente aquellos que se listan explícitamente (lista positiva). Aunque nada impide alcanzar, en principio, una liberalización ambiciosa bajo esta modalidad, el proceso de negociación es muy diferente en los dos casos. El enfoque basado en listas negativas no sólo es más transparente, sino que también favorece una cobertura más ambiciosa. La mayor transparencia se obtiene de un texto autocontenido, en el cual, en principio, todos los sectores están cubiertos a menos que se exceptúen explícitamente. El sesgo en pro de la apertura proviene de que la carga de la negociación recae en las posiciones defensivas que buscan exclusiones y, que, para lograrlas, hay que estar dispuestos a dar a cambio otras concesiones. Claramente, este

⁴³ Incluso suponiendo que el ALCA no llegase más lejos de TRIPS, EE.UU. estaría interesado en incorporar TRIPS al acuerdo hemisférico ya que este permitiría ligar la protección de los derechos de protección intelectual al resto de los derechos y obligaciones del ALCA. Esto implicaría, por ejemplo, la posibilidad de retirar concesiones arancelarias como resultado de una violación del capítulo de propiedad intelectual.

será uno de los temas centrales en este capítulo, pues el alcance del ALCA en servicios dependerá, en buena medida, del formato que se llegue a acordar.

Además de esta definición fundamental de cuál será el enfoque que se adoptará, los diferentes participantes tienen los siguientes intereses sectoriales: EE.UU. ha sido bastante exitoso en promover sus intereses ofensivos en las negociaciones plurilaterales de telecomunicaciones y servicios financieros en la OMC. Como resultado de los avances en Ginebra y de los procesos unilaterales de liberalización, los países de la región tienen, en general, regímenes muy liberales para la prestación de servicios. Sin embargo, hay todavía en algunos países, sectores con restricciones importantes. Es de esperar que EE.UU. busque profundizar la liberalización de servicios financieros, telecomunicaciones y energía, y que se resista, como lo ha hecho en otras negociaciones, a incluir en la liberalización al sector del transporte marítimo (Jones Act).⁴⁴

3.7. Subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios

El tema de *antidumping* es uno de los más conflictivos y polarizado de la negociación del ALCA. El poder ejecutivo y legislativo de EE.UU. han manifestado en todos los foros comerciales su oposición a negociar cualquier "debilitamiento" de su régimen contra prácticas desleales. Para la inmensa mayoría de los países del continente, este interés ofensivo es central con el propósito de garantizar la incertidumbre del acceso al mercado de EE.UU. y, en especial, de la apertura arancelaria que se negocie en el ALCA.

El Apéndice 2 (A2) presenta un inventario de los casos *antidumping* que los participantes del ALCA tienen entre sí. Aunque la lista no parece ser muy larga, el impacto comercial es muy importante, pues con frecuencia afecta a productos clave dentro de la oferta exportable, mostrando así, la relevancia de esta posición. Véase, por ejemplo, los casos de Chile, Brasil y Canadá por lo que se refiere a sus ventas en el mercado estadounidense.⁴⁵

La uva representó en 2000 el cuarto producto de exportación chilena al mundo con más de US\$ 500 millones y las de salmón fresco alcanzaron US\$ 47 millones. Para Brasil, el jugo de naranja congelado es su noveno producto de exportación con cerca de mil millones de dólares al año, mientras que la industria siderúrgica también tiene un papel importante en las ventas externas de Brasil. De hecho, como se desprende de la información del A2, prácticamente todos los países del ALCA han recurrido al uso de medidas *antidumping* para proteger este sector.

Para Canadá, la legislación estadounidense contra prácticas desleales es uno de los irritantes más importantes de la relación bilateral, pues con frecuencia ha sido el instrumento para mermar el acceso al mercado de EE.UU. En particular, la aplicación de impuestos compensatorios y cuotas

⁴⁴ El sindicato de estibadores de EE.UU. (*teamsters*) ha sido particularmente exitoso en lograr la exclusión de este sector de los diferentes acuerdos regionales y multilaterales que EE.UU. ha negociado en los últimos años. Sirva de referencia, la carta firmada por la totalidad de los senadores estadounidenses solicitando la exclusión de este sector durante la negociación del acuerdo bilateral de libre comercio entre EE.UU. y Canadá.

⁴⁵ La información del Apéndice A2 es útil como indicador de la actividad en el área, aunque es incompleta, pues no permite distinguir las ocasiones en las que la protección del *antidumping* se aplica a un producto con poca importancia en la cadena productiva, o por el contrario, cuando ésta incide en sectores de relevancia para la economía, como el caso del acero, por ejemplo.

antidumping a las exportaciones de madera canadiense (*softwood lumber*) a EE.UU. ha sido una de las fricciones más serias y permanentes en la relación bilateral.

Durante las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Canadá en 1985, uno de los temas ofensivos a los cuales Canadá otorgaba mayor prioridad era la eliminación de la legislación contra prácticas desleales de comercio. La propuesta canadiense era utilizar las legislaciones internas contra prácticas monopólicas para prevenir las conductas predatorias en lugar de la legislación *antidumping*. La resistencia de EE.UU. y el interés de Canadá fueron tales que por este tema Canadá amenazó con romper la negociación. Para poder concluir las negociaciones, se encontró el compromiso de mantener las legislaciones internas contra prácticas desleales de comercio, pero se abriría la posibilidad de que un panel internacional revisase su aplicación -el capítulo XIX del acuerdo bilateral que luego se convirtió en el capítulo XIX del TLCAN-. Durante las negociaciones del TLCAN México retomó, sin éxito, la postura canadiense originalmente esgrimida en la negociación bilateral.

La idea canadiense de eliminar la legislación *antidumping* en una zona de libre comercio encontró eco en Chile. En su acuerdo de libre comercio estas dos naciones acordaron no aplicar sus legislaciones en la materia a los flujos de comercio bilateral. Es de esperar que todos, pero principalmente Brasil, Canadá, Chile y México, continúen insistiendo en que el tema de *antidumping* debe ser parte de la agenda del ALCA. Sin embargo, habrá gran resistencia de los negociadores estadounidenses sobre todo de tratar este tema hemisféricamente. La mejor prueba del tipo de problema que enfrenta EE.UU. para introducir este asunto en cualquier negociación comercial, es la enmienda a la TPA en la Cámara de Senadores que retoma el voto al referéndum de cualquier acuerdo que pudiese mermar la efectividad de las medidas vs. las prácticas desleales del comercio. Al igual que los subsidios agrícolas, éste es un asunto que, en el mejor de los casos, podría empezar a ser atendido en la OMC.

3.8. Solución de controversias

La negociación del capítulo de solución de controversias es uno de los temas más importantes del ALCA, pues la certidumbre de la apertura que se negocie dependerá en mucho de que se cuente con un mecanismo expedito, confiable y justo para hacer frente a los posibles problemas que pudiesen surgir una vez que el tratado entre en vigor. Las posiciones en este tema aún no se han mostrado claramente en el proceso negociador, pero es de esperarse que los países con fuertes intereses defensivos pugnen por un mecanismo mucho más laxo y menos expedito.

Un tema que requerirá discusión es la conformación de las listas de panelistas. Muy posiblemente no existan suficientes árbitros con la formación jurídica y técnica apropiada en todos los países participantes en el ALCA. Probablemente habría que recurrir a panelistas de fuera de la región, sobre todo cuando el número de conflictos empiece a multiplicarse.

3.9. Otros temas: medio ambiente, derechos laborales y participación de la llamada "sociedad civil"

Como en otros acuerdos comerciales, EE.UU. y Canadá han insistido en incorporar estos temas en el ALCA. La oposición fundamental vendrá prácticamente del resto de los países del hemisferio

que temen que su inclusión merme las condiciones de acceso a los mercados del continente, particularmente a los de los países más desarrollados.

La introducción de los temas ambientales y laborales en la agenda comercial ha sido uno de los temas más controvertidos en los foros comerciales y en el congreso estadounidense. Una de las razones más importantes detrás del fracaso de Seattle fue la insistencia de EE.UU. de darle a estos temas una importancia predominante ante el rechazo de los países en desarrollo. De la misma forma, el lanzamiento de las negociaciones multilaterales en Doha no hubiese sido posible si EE.UU. hubiese continuado insistiendo en esa posición. El consenso logrado en Qatar se explica, en buena medida, por la nueva flexibilidad mostrada por EE.UU. para aceptar omitir el tema laboral de la declaración ministerial.

La falta de acuerdo de cómo tratar los temas laborales y ambientales en las negociaciones comerciales ha sido también una de las causas más importantes que explican las dificultades que enfrentó el ejecutivo estadounidense para obtener de su congreso la TPA. Para una buena parte de los legisladores demócratas -sobretudo de la cámara baja-, la inclusión en los acuerdos comerciales de los temas laboral y ambiental, no sólo es una condición indispensable, sino que debe ir mucho más allá de lo que se hizo con México en los acuerdos paralelos del TLCAN. Para estos congresistas estos acuerdos son insuficientes debido, entre otras razones, a que sus mecanismos de solución de controversias no son tan expeditos como lo es el del TLCAN y, por tanto, la imposición de sanciones comerciales como represalia a incumplimientos de las disciplinas laborales y/o ambientales no es tan inmediata.

La gran oposición demócrata que la TPA ha tenido en el congreso de EE.UU. se explica, en parte, por que el texto aprobado no atiende estas exigencias. Las iniciativas de las dos cámaras, si bien requieren la inclusión de los temas laboral y ambiental, no obligan necesariamente a que se adopten sanciones comerciales⁴⁶ ni a que los mecanismos de solución de controversias sean los mismos que para las disputas comerciales. Como en el caso de inversión, al haberse concluido recientemente la negociación entre EE.UU. y Chile, pronto tendremos evidencia de que tipo de disciplinas buscaría EE.UU. incluir en estos temas en el ALCA.

⁴⁶ Los textos dejan abierta la posibilidad de que las sanciones por violaciones de las disciplinas laborales y ambientales sean, por ejemplo, multas a las compañías responsables.

IV. ENTORNO DE LA NEGOCIACION DEL ALCA

Adicionalmente a la complejidad de atender los intereses de los 34 países en los nueve grupos de negociación, el entorno del ALCA hace de esta negociación una iniciativa difícil, incierta y, seguramente, de alcance limitado. La participación de 34 países, con niveles de desarrollo y voluntades tan dispares, y la menor receptividad del congreso estadounidense hacia la liberalización comercial hacen muy difícil suponer que el ALCA pudiera llegar a tener una cobertura de todos los productos de la tarifa. La coincidencia de la negociación del ALCA con la recién lanzada ronda multilateral en Doha y con la negociación de otros acuerdos entre los países del continente tendrá implicaciones importantes para el ALCA y el reto para estos procesos negociadores. Adicionalmente, en su momento se deberá resolver, técnica y políticamente cómo convivirá el ALCA con los acuerdos subregionales o bilaterales ya existentes en el continente.

4.1. Número de participantes

El número de participantes en una negociación cuenta, y cuenta mucho. Un acuerdo de libre comercio con 34 países no tiene precedente. Más allá de las obvias complicaciones logísticas y la presión sobre los recursos presupuestales, hay problemas sustantivos derivados de esta alta participación de países.

En primer lugar, ya vimos como el gran número de países involucrados, aumenta exponencialmente las dificultades de lograr una liberalización arancelaria universal. Una negociación con 34 países, con estructuras productivas e intereses exportadores tan diversos como los del ALCA, implica que algunos de los objetivos ofensivos más importantes de unos coinciden con las mayores preocupaciones defensivas de otros. Esto es particularmente cierto en el sector agrícola, en el que los productos con mayores ventajas competitivas de algunas naciones son, al mismo tiempo, las áreas más sensibles de otros países. Por ello, parecería poco realista suponer que la liberalización comercial al amparo del ALCA -sobre todo en el sector agropecuario- sería integral e idéntica para todos los miembros. Lo más probable es que, tal como ocurrió en el TLCAN, para los productos del sector primario, se realicen negociaciones bilaterales y se acuerden mecanismos de liberalización *ad hoc*, -aranceles cuotas o cupos preferenciales limitados, arreglos estacionales y exclusiones, por ejemplo- que permitan conciliar los intereses exportadores de algunos con las sensibilidades de otros.

El elevado número de participantes también aumenta la probabilidad de que el calendario de negociación sea obstaculizado por elecciones, cambios de gobierno y otros eventos políticos que inevitablemente influyen sobre el ritmo del proceso y alteran el nivel de compromiso y entusiasmo que los distintos participantes tienen con el ALCA. Este factor es particularmente importante. Sin lugar a dudas, una de las condiciones indispensables para garantizar el éxito de iniciativas tan ambiciosas como el ALCA es la existencia de liderazgo y voluntad política de las partes.⁴⁷ En

⁴⁷ En prácticamente todos los procesos de integración ambiciosa (la UE, el TLCAN) ha existido siempre una "gran visión" y un fuerte compromiso político por parte de los participantes, que hacen posible salvar los escollos que inevitablemente se enfrentan en este tipo de negociaciones. El ALCA es, en ese sentido, un proceso de integración bastante peculiar, pues en diferentes momentos han habido países que han participado en el proceso con gran resignación, por no decir resistencia.

los dos próximos años en los que se supone que se debe concluir el ALCA habrá: una nueva administración en el poder en Brasil, elecciones legislativas en México, elecciones presidenciales en EE.UU., por solo mencionar algunos ejemplos. El Cuadro 12 contiene los principales eventos político-electorales que se registrarán en los próximos años en los países del ALCA.

CUADRO 12
CALENDARIO ELECTORAL EN LOS PAÍSES DEL ALCA 2002-2005

País	Tipo de Elección	Fecha de Elección
Guyana	Presidenciales y Parlamentarias	Marzo 2003
Argentina	Presidenciales	2003
Argentina	Legislativas	2003
Granada	Parlamentarias	2003
Guatemala	Presidenciales	2003
México	Legislativas	2003
Paraguay	Presidenciales	2003
EE.UU.	Presidenciales	Noviembre 4, 2004
El Salvador	Presidenciales	2004
Panamá	Presidenciales	2004
República Dominicana	Presidenciales	2004
Uruguay	Presidenciales	2004
Chile	Presidenciales	2005
Perú	Presidenciales	Diciembre 2005
México	Presidenciales	Julio 2006
Venezuela	Presidenciales	2006

Fuente: OEA y *CNN World Election Watch*.

4.2. Heterogeneidad de los participantes

La complejidad del ALCA radica no sólo en el número de participantes, sino en su gran diversidad. La heterogeneidad en los niveles de desarrollo económico e institucional de los países de América tendrá implicaciones sobre la estructura y el contenido del acuerdo. Mientras que un número reducido de naciones cuenta con los recursos técnicos, humanos e institucionales para hacer frente al ALCA, hay otro grupo de países que tiene severas limitaciones para negociar y, en su momento, aplicar los resultados del proceso.

La primera restricción tiene que ver con la capacidad misma de negociación de la mayoría de los países de menor desarrollo. Muchos de ellos, no sólo no disponen de suficiente personal para atender todos los frentes de negociación, sino que tampoco cuentan con los recursos humanos o con la preparación técnica necesaria para tratar algunos de los temas que se están discutiendo.⁴⁸

⁴⁸ Este desafío se vuelve más importante ya que se han incluido asuntos de gran complejidad y de aparición reciente en la agenda comercial internacional (por ejemplo, propiedad intelectual, competencia, inversión y servicios). Afortunadamente, las instituciones que forman el Comité Tripartito y algunas organizaciones subregionales han respaldado técnica y financieramente a las pequeñas economías que han requerido asistencia en su proceso del ALCA.

La segunda consideración es de carácter institucional. Si bien en la última década se han registrado avances hacia la liberalización comercial en la región latinoamericana, un número significativo de economías en el continente se encuentran aún relativamente cerradas. En este contexto, las limitaciones que enfrentarán algunos países para implementar los acuerdos y asumir las disciplinas que se deriven del ALCA son, uno de los más importantes desafíos y obstáculos de la iniciativa. Esto aplica tanto a los temas más novedosos de la agenda del ALCA, como a asuntos tan básicos como lo es la eliminación de los aranceles. Como se vio en una sección anterior, las finanzas públicas de muchos países de la región todavía dependen en forma importante de los ingresos arancelarios y, en ausencia de reformas fiscales⁴⁹ que acompañen el proceso, se dificultará la conclusión de la negociación del ALCA.

Las limitaciones institucionales que buena parte de la región enfrenta en otras áreas del acuerdo no son menos serias: muchos países carecen de los mecanismos jurídicos y policiales para vigilar efectivamente la protección de los derechos de propiedad intelectual; no hay autoridades que promuevan y apliquen políticas de competencia, o el régimen de adquisiciones públicas carece de disciplinas y transparencia, para sólo mencionar algunas de las dificultades más obvias.

4.3. Coincidencia del proceso ALCA con negociaciones multilaterales y subregionales

Tanto el ALCA como la nueva ronda de negociaciones multilaterales tienen el año 2005 como la fecha terminal, lo que implica, en primer lugar que los 34 países americanos tendrán que atender los dos frentes simultáneamente. Adicionalmente, existen algunas negociaciones bilaterales en curso -Comunidad Andina-MERCOSUR, Brasil-México, Panamá-México- cuyo proceso lleva ya algunos años, además de la iniciada recientemente entre EE.UU. y Centroamérica, y que parecería ser parte de la estrategia de EE.UU. para acelerar el proceso del ALCA. Sin lugar a dudas, la coincidencia de todos estos procesos puede ser una fuente importante de sinergias, pero también de conflictos que podrían retrasar la conclusión del ALCA.

Los temas referentes a subsidios y programas de soporte agrícola y a las legislaciones *antidumping* y en contra de subsidios, han demostrado ser muy importantes en la negociación del ALCA y podrían convertirse en graves obstáculos para su conclusión. Idealmente, el frente multilateral podría permitir resolver estos intereses fundamentales de algunos países del ALCA, los cuales difícilmente se resolverían regionalmente. Estas nuevas disciplinas complementarían lo que sí es alcanzable en el ALCA: la eliminación de aranceles, apertura de los mercados de compras de gobierno, la profundización de la liberalización del comercio y los regímenes de inversión. Adicionalmente, en muchos otros temas habrá una gran interacción entre la estrategia y la sustancia que se estará negociando en el ALCA y en la OMC. El elemento central en todos ellos es que, dada la permeabilidad de la información en negociaciones secuenciales o paralelas, sentar precedentes puede ser un elemento positivo o negativo fundamental.

El mejor ejemplo de esto es la propuesta arancelaria presentada en diciembre de 2002 por EE.UU. en la OMC. El planteamiento estadounidense en Ginebra consiste en eliminar, por completo y de

⁴⁹ Esta reforma puede ser relativamente sencilla cuando no existe producción nacional: simplemente se trataría de sustituir aranceles por impuestos indirectos al consumo. Políticamente, el problema podría ser que con los impuestos indirectos es mucho más transparente que estar pagando un arancel.

forma recíproca, los aranceles para productos industriales a más tardar en el año 2015. Unas semanas más tarde, en febrero de 2003, EE.UU. presentó su oferta de acceso a mercados en el ALCA. Esta es congruente con la propuesta en la OMC y le permite continuar con la estrategia de hacer que los países compitan por obtener acceso a su mercado en los diferentes foros de negociaciones.

La oferta arancelaria industrial estadounidense en el ALCA pretende mantener los incentivos de participar en el acuerdo hemisférico y no esperar a recibir el acceso al mercado de EE.UU. hasta la conclusión de la ronda Doha. Por ello, la desgravación ofrecida en el ALCA es más rápida, ya que se eliminarían una buena parte de los aranceles a la entrada en vigor de este acuerdo o en los siguientes cinco años, y sólo un porcentaje menor tendría plazos de diez años. En este contexto, EE.UU. ofrece en el ALCA la eliminación de los aranceles a las manufacturas textiles y a las prendas de vestir a más tardar en 2010, a los países que estuviesen dispuestos a ofrecer reciprocidad.⁵⁰

En los próximos dos años, los treinta y cuatro países tendrán que tener en cuenta las implicaciones en Ginebra de cualquier movimiento en el ALCA y viceversa, por ello, deberán decidir, en su momento, como distribuir el limitado capital político disponible entre el frente regional y el multilateral.

De las otras negociaciones paralelas al ALCA resaltan, por sus implicaciones para dicho proceso, la de Brasil con México, del MERCOSUR con la Unión Europea y la de Centroamérica con EE.UU. La primera por ser entre los dos países más grandes de Latinoamérica, establecería importantes precedentes y fortalecería la posición de Brasil frente a EE.UU. La negociación entre EE.UU. y Centroamérica tiene especial relevancia por varias razones: (1) Es parte de la estrategia de EE.UU. para acelerar el proceso del ALCA, mediante "negociaciones competitivas"; (2) Por su naturaleza, como precedente e incentivo para el resto del continente, tenderá a ser una negociación relativamente rápida; (3) Se sentarán un gran número de precedentes de la posición de EE.UU. con respecto a las economías pequeñas y a las otras economías; y (4) La administración simultánea de estos procesos significará también, un reto extra para los países participantes, no sólo en términos de tácticas sino también de recursos y estrategias negociadoras.

Finalmente, la recién concluida negociación entre EE.UU. y Chile establecerá precedentes muy importantes para el ALCA. Los resultados de este acuerdo ofrecerán indicaciones sobre el alcance de las concesiones que EE.UU. buscaría obtener en el ALCA, así como de las que estaría dispuesto a ofrecer a cambio.

4.3.1. Escenarios de las negociaciones ALCA y OMC

Uno de los factores que mayor repercusión tendrá sobre el proceso del ALCA será el desarrollo de la ronda Doha. Por ello, es preciso profundizar en la interacción de estos dos foros de negociación, para identificar las posibles fuentes de conflicto y oportunidad y, con ello, aumentar las probabilidades de éxito en ambos.

⁵⁰ Actualmente, estamos elaborando un análisis de los posibles escenarios para la conformación del ALCA que revisa con detalle, entre otros, la nueva dinámica que la propuesta de acceso a mercados estadounidense imprime a la integración hemisférica.

En estos momentos, los escenarios que se antojan más probables son los que suponen que las negociaciones multilaterales y las del ALCA no concluyen simultáneamente en diciembre de 2004. El estado que guardan actualmente las discusiones en ambos foros es un indicador de las reducidas posibilidades de que estas iniciativas concluyan en menos de veinticuatro meses. Entre las dos vertientes que se abren, que las negociaciones de la OMC concluyan antes que el ALCA y viceversa, las perspectivas más probables se describen en los Diagramas 1 y 2:

DIAGRAMA 1
LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA CONCLUYEN ANTES QUE LAS MULTILATERALES

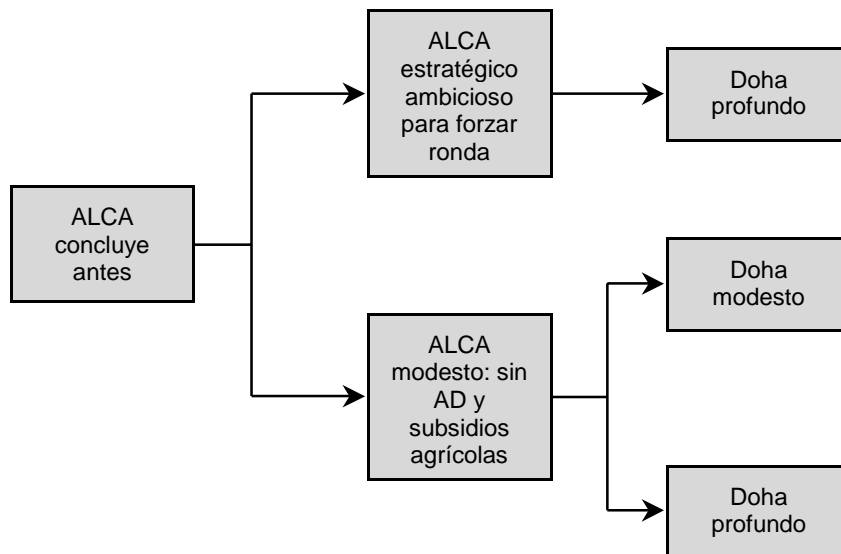
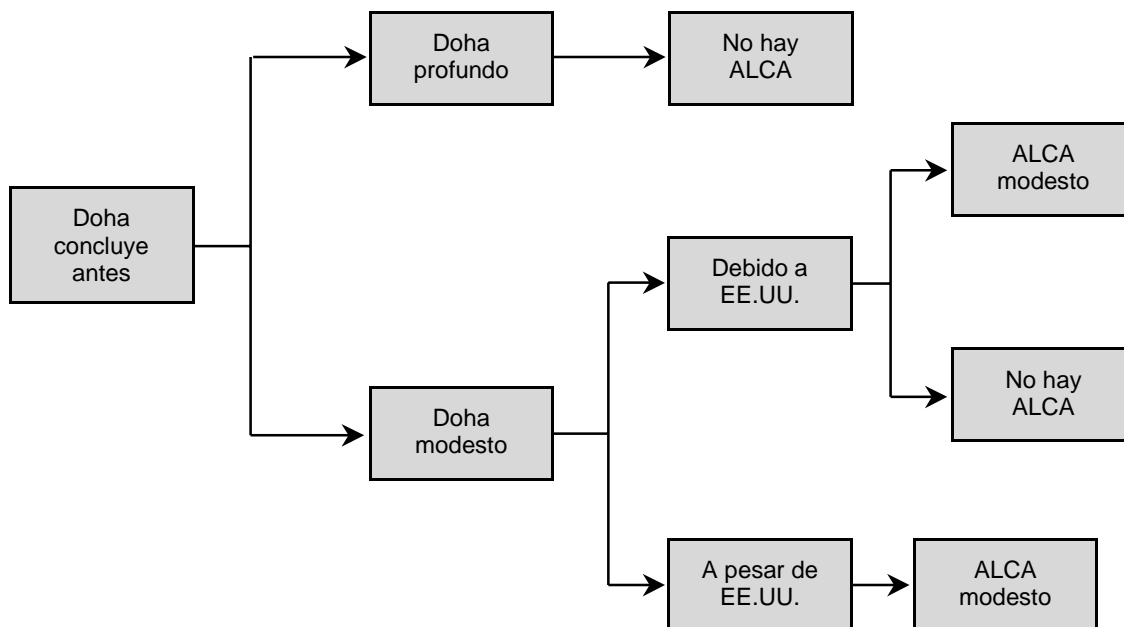


DIAGRAMA 2
LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES CONCLUYEN ANTES QUE LAS DEL ALCA



El Diagrama 1 presenta dos posibles vertientes en el escenario en el que el ALCA concluye antes que la ronda Doha. La primera, contempla la posibilidad de un ALCA profundo, es decir, con disciplinas ambiciosas en todas las áreas, incluyendo *antidumping* y apoyos agrícolas internos. En este escenario, el acuerdo hemisférico sería una herramienta estratégica para promover la conclusión de la negociación multilateral. Sin embargo, es poco probable que EE.UU. acepte establecer disciplinas de amplio alcance en estas áreas si no están en la mesa de negociación la Unión Europea y Japón.

La segunda vertiente pareciera más probable, pues plantea un ALCA relativamente moderado en su alcance. Este acuerdo incluiría, principalmente, la eliminación de aranceles industriales y agrícolas, la liberalización del comercio de servicios, de los flujos de inversión y la apertura en las compras públicas, además de fuertes disciplinas en materia de propiedad intelectual. Sin embargo, este resultado se consideraría moderado dado que no se obtendrían avances importantes en los temas de *antidumping* y apoyos agrícolas internos, que se deberían abordar en el foro multilateral.⁵¹

En este escenario, el acceso que EE.UU. estaría dispuesto a conceder a su mercado para el resto del continente sería el elemento estratégico que buscaría utilizar para romper el *impasse* multilateral. Un acuerdo hemisférico con liberalización arancelaria ambiciosa generaría un incentivo para que los países de fuera de la región buscaran, a través de la OMC, eliminar la discriminación de la que serían objeto en el mercado estadounidense como resultado del ALCA. Al mismo tiempo, la apertura del mercado latinoamericano que EE.UU. obtendría, especialmente del MERCOSUR, generaría incentivos para que la Unión Europea y Japón, entre otros, buscaran igualar las condiciones de acceso en esos mercados por la vía de una nueva ronda en la OMC.⁵² El MERCOSUR, por su parte, también tendría interés en que la nueva ronda multilateral progrese, pues se convertiría en el vehículo para avanzar la agenda pendiente del ALCA -*antidumping* y subsidios agrícolas internos-. Finalmente, en caso de que EE.UU. hubiese logrado, en el marco del ALCA, profundizar los compromisos establecidos en la ronda Uruguay en materias tales como propiedad intelectual o inversión, seguramente buscaría "exportar" estas nuevas disciplinas a la ronda Doha.

El Diagrama 2 presenta dos escenarios para la situación en la que Doha concluye antes que el ALCA. El primero plantea una ronda de ambicioso alcance, que lograría eliminar por completo los aranceles industriales, recortar significativamente los agrícolas y, en términos generales, avanzar significativamente en la mayoría de las disciplinas en actual negociación, incluyendo los apoyos agrícolas internos. Este esquema difícilmente permitiría la posterior concreción de un acuerdo hemisférico, pues los intereses de acceso a los mercados más relevantes en el continente habrían sido atendidos en Ginebra. En particular, si EE.UU. otorgara libre acceso a su mercado textil y liberalizara significativamente su sector agrícola en el marco multilateral, desaparecerían los más importantes incentivos en América Latina para concluir el ALCA.

El segundo escenario contempla una negociación multilateral de alcance limitado que dejaría abierta la posibilidad para que EE.UU. encabece la conclusión de las negociaciones del ALCA. En

⁵¹ Esta alternativa, así como otros escenarios posibles para la integración hemisférica se revisarán con detalle en el documento que estamos elaborando actualmente.

⁵² Actualmente la Unión Europea tiene en marcha una negociación bilateral con el MERCOSUR, sin embargo, el tema de los subsidios agrícolas probablemente complicará el avance de estos trabajos.

el frente hemisférico los resultados podrían ser, en el mejor de los casos, relativamente moderados, con avances importantes en la liberalización del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, pero sin soluciones comprensivas en apoyos agrícolas internos y probablemente tampoco en *antidumping*.

Evidentemente, las probabilidades de los diferentes escenarios irán modificándose de acuerdo a los acontecimientos políticos y económicos en los diferentes países y a la evolución de las negociaciones en los dos frentes, por lo que el ejercicio tendrá que actualizarse y profundizarse.

4.4. Coexistencia del ALCA con otros acuerdos regionales

Uno de los temas más complejos y políticamente y diplomáticamente delicados es definir la coexistencia del acuerdo hemisférico con el elevado número de tratados subregionales vigentes. Es cierto que las partes han reconocido este problema e, incluso, han acordado que, en principio, prevalecería aquel tratado que, en el tema en cuestión, tuviese la cobertura más amplia o más profunda. Igualmente verdadero es que los detalles de los problemas que pudiesen surgir de la coexistencia se conocerán hasta saber los resultados precisos del acuerdo continental. Sin embargo, es posible adelantar ya algunos de los retos que surgirán y que, en su momento, será necesario resolver para que el ALCA pueda entrar en vigor.

Dado que aún no se conocen públicamente los resultados del acuerdo entre Chile y EE.UU., el TLCAN parece proveer el mejor catálogo del tipo de desafíos que podrían surgir. Así, por ejemplo, lo más probable es que haya diferencias entre el ALCA y el TLCAN en temas como inversión, prácticas desleales de comercio y en el tratamiento de los asuntos laborales y ambientales. La posibilidad de sustituir las disciplinas trilaterales por las del ALCA para tener un solo acuerdo, realmente hemisférico, se antoja muy poco probable, pues difícilmente EE.UU., México y Canadá estarán dispuestos a renunciar a lo logrado hace 9 años. Sin embargo, tampoco se puede descartar que, como parte del paquete para lograr los votos indispensables para la aprobación del ALCA en el congreso de EE.UU. se busque enmendar disposiciones del TLCAN que no satisfacen a algunos grupos de interés de ese país. Lo mismo podría ocurrir en otros órganos legislativos del continente. Adicionalmente, consideraciones legales podrían forzar a los poderes legislativos o a los negociadores, a incorporar un apéndice que diga capítulo por capítulo que tratado comercial regula sus relaciones, o a algunos países a decidir sobre cuales obligaciones y deberes serían obligatorios para todos y cuales solo entre un subconjunto de ellos.

Un elemento que no habrá que perder de vista es el impacto de una conclusión exitosa del ALCA para el MERCOSUR. El efecto en el bloque comercial sudamericano de una eliminación de aranceles ambiciosa en el marco del ALCA, dependerá de los avances que obtenga el MERCOSUR en su propio proceso de integración. En un escenario en el que este bloque se mantiene como una unión aduanera -con limitadas excepciones-, la eliminación de aranceles en el continente americano diluiría la presencia del MERCOSUR en el hemisferio. Si no hay fronteras intra-hemisféricas, las uniones aduaneras son irrelevantes para el comercio dentro del continente. Por el contrario, si el MERCOSUR logra avanzar hacia un mercado común, con libre circulación de los factores de la producción y con instituciones supranacionales, el ALCA y el MERCOSUR coexistirían como lo hace la Unión Europea con los diversos acuerdos de libre comercio que ha suscrito con países terceros.

El ALCA tendría impacto también en instrumentos comerciales fuera de la región. En virtud de los compromisos adquiridos en el marco de la Convención de Lomé, el Caribe, en principio, debería extender a la Unión Europea cualquier preferencia otorgada a países terceros. En consecuencia, la apertura del Caribe en el marco del ALCA podría ser solicitada por la Unión Europea.

4.5. Congreso de EE.UU.

Sin subestimar las dificultades enfrentadas para la aprobación del TLCAN en 1993 en el congreso de EE.UU. o los problemas que se enfrentarán en cada órgano legislativo de los participantes en el proceso del ALCA, la suerte que corrió la iniciativa de la TPA en las dos cámaras del congreso de EE.UU. hizo evidente que ese órgano se ha tornado más proteccionista.

En la cámara de representantes la TPA fue aprobada por la mínima diferencia de un voto -215 a favor y 214 en contra- y, para asegurar esta mayoría, se requirió utilizar buena parte del capital político del ejecutivo estadounidense. Como parte del trueque político que permitió la aprobación, se retiraron concesiones comerciales otorgadas en iniciativas previas (CBTPA) y se introdujeron compromisos que reducirán sustancialmente el margen de maniobra negociador del ejecutivo estadounidense. Muchos de estos compromisos implicarán que el ALCA no pueda ser tan ambicioso como,⁵³ en su momento, lo fue el TLCAN. En el Senado, dentro del paquete legislativo que contiene la TPA se introdujo una iniciativa que propone excluir de la TPA a los temas de *antidumping*, impuestos compensatorios y otras medidas contra prácticas desleales de comercio, uno de los temas de mayor interés para las contrapartes estadounidenses tanto del ALCA como en Doha.

Si bien la composición del nuevo congreso estadounidense podría hacer pensar que el ejecutivo tendrá menos dificultades para promover iniciativas comerciales en el corto plazo, no se debe menospreciar el hecho de que este órgano legislativo se ha vuelto más proteccionista en los años recientes. También habrá que esperar, como en otras negociaciones, que el congreso estadounidense busque acomodar algunos intereses específicos, inclusive una vez que hayan concluido formalmente las negociaciones y el acuerdo se encuentre en proceso de aprobación por parte de los órganos legislativos correspondientes.

⁵³ Para una lista de productos agrícolas "sensibles", por ejemplo, la legislación TPA establece una serie de requisitos que deben de ser cumplidos si el ejecutivo estadounidense desea incluirlos en las negociaciones comerciales. En el mejor de los casos, estos requisitos tenderán a dilatar las negociaciones.

V. COMENTARIOS FINALES

El ALCA es, probablemente, la negociación más ambiciosa de una zona de libre comercio iniciada hasta la fecha. El elevado número de participantes así como su diversidad en tamaño y estructura económica incrementa exponencialmente la proliferación de sensibilidades a la apertura comercial. El presente ejercicio ha permitido repasar, en cada uno de los diferentes grupos en los que se ha organizado la negociación, los principales desafíos que podrían enfrentar los países del hemisferio para estar en posibilidades de llevar a buen puerto esta iniciativa.

Los Cuadros 13 y 14 presentan un resumen de estos desafíos en forma de intereses ofensivos y defensivos para cada participante en esta negociación. El Cuadro 15, por su parte, clasifica estos intereses en tres categorías: interés fuerte, regular y bajo, con el objetivo de identificar las áreas en las que se ubican las diferentes prioridades de cada parte y, por ende, los retos probablemente más importantes de esta negociación.

Intereses ofensivos y defensivos de los participantes en el ALCA

Como se puede ver en el Cuadro 15, EE.UU. tendría intereses ofensivos en todos los grupos de negociación, con excepción de los temas de subsidios a los productos agrícolas y de *antidumping*. En estas dos áreas la posición estadounidense sería altamente defensiva. En el área de acceso a mercados además de los importantes intereses ofensivos, EE.UU. contaría con algunos defensivos, estos últimos principalmente concentrados en un número reducido de sectores con alta sensibilidad política.

Canadá, por su parte, tendría una agenda ofensiva con presencia en todos los grupos de negociación. La gran diferencia con EE.UU. es que Canadá posee una posición mucho más liberal en el tema de *antidumping*. En la parte defensiva, al igual que su vecino del sur, en el área de acceso a mercados hay sensibilidades ubicadas en un grupo reducido de sectores. Canadá podría tener también una posición menos ambiciosa en el tema de servicios, específicamente telecomunicaciones, educación, salud, servicios audiovisuales y otros ligados a las industrias culturales.

México tendría intereses ofensivos en todos los grupos de negociación, especialmente con los países con los que no ha concluido tratados de libre comercio. La agenda de liberalización con las naciones con las que ha concluido tratados se limita a los sectores no incluidos en estos instrumentos. Los intereses defensivos de México en el área de acceso a mercados se explican por que aplica aranceles NMF de los más altos de la región, particularmente en agricultura. Algunos sectores específicos en inversión (i.e. energía) y en servicios (i.e. telecomunicaciones) son también de importante sensibilidad para México.

Chile tendría también una agenda de apertura en la gran mayoría de los grupos de negociación del ALCA. Aunque habría que descontar a los países con los que tiene acuerdos de libre comercio, incluyendo a EE.UU. En la agenda de sensibilidad chilena, antes de conocer los resultados de su acuerdo con EE.UU., sobresale el capítulo de compras de gobierno, las bandas de precios en agricultura y los movimientos de capital en la sección de inversión. En caso de que estos temas hayan sido incluidos en el tratado de libre comercio con EE.UU., dejarían de formar parte de la

agenda defensiva chilena. De hecho, dado que Chile cuenta con acuerdos de libre comercio con los principales mercados del continente -EE.UU., el MERCOSUR, México y Canadá- y, tomando en cuenta que su economía es de las más liberalizadas de la región, la negociación del ALCA pareciera representar un reto menor para este país.

Para el MERCOSUR, la agenda ofensiva se centraría en acceso a mercado para productos agrícolas, subsidios a la agricultura y *antidumping*. En materia de eliminación de aranceles industriales hay un interés ofensivo menor. Esto último se explica porque, después de Centroamérica, el MERCOSUR es el participante en el ALCA con menor porcentaje de exportaciones no agropecuarias, además de que su oferta exportable enfrenta, salvo algunas excepciones, aranceles relativamente reducidos, sobre todo en los mercados de Canadá y de EE.UU. Los capítulos de inversión, servicios, compras de gobierno, propiedad intelectual y política de competencia, probablemente implicarían modificación del marco institucional en vigor en el MERCOSUR. Este bloque tendría también intereses defensivos importantes en acceso a mercado para productos no agrícolas, que se explicarían por los altos aranceles que aplica a las importaciones de productos automotrices y electrónicos, principalmente provenientes de los países miembros del TLCAN.

En términos generales, Centroamérica, la Comunidad Andina y el Caribe tendrían agendas similares. Intereses ofensivos y defensivos en acceso a mercados, alto interés ofensivo en *antidumping* e intereses defensivos en el resto de las disciplinas. Uno de los objetivos centrales de estos países en el ALCA es acabar con la incertidumbre asociada a los esquemas unilaterales de preferencias arancelarias que les ofrece EE.UU. a través de la CBTPA, el ATPA y el SGP. En el área defensiva, las agendas centroamericana, andina y caribeña en el grupo de acceso a mercado se complican debido a los aranceles relativamente altos que aplican a las importaciones de la región y a la dependencia fiscal sobre el comercio exterior de Honduras, Nicaragua, Panamá y los países del Caribe. Las disciplinas en materia de inversión, servicios, compras de gobierno, propiedad intelectual y política de competencia, representan retos institucionales mayores para muchos de estos países.

Finalmente, el entorno en el que se desarrolla la negociación del ALCA hace de ella una iniciativa muy compleja, dificultando que pueda superar la cobertura de productos y disciplinas lograda en el TLCAN. Los principales elementos que complican el entorno del ALCA son: el número sin precedente de participantes en una negociación de una zona de libre comercio; la heterogeneidad en sus niveles de desarrollo y, por ende, en sus intereses ofensivos y defensivos; el nivel de receptividad del congreso estadounidense a la apertura comercial; la coincidencia de la negociación del ALCA con la ronda Doha y con la negociación de acuerdos entre miembros del continente; y, finalmente, la convivencia del ALCA con los acuerdos subregionales o bilaterales existentes en la región.

La coincidencia de las negociaciones del ALCA y de la OMC tiene particular relevancia. Por un lado obliga a los países a atender dos frentes simultáneamente, situación complicada para los países pequeños con poca infraestructura negociadora. La simultaneidad también implica que las posiciones en un foro serán precedentes en el otro, forzando a los países a repartir su limitado capital político y a tomar decisiones estratégicas en los dos foros.

CUADRO 13
MATRIZ DE INTERESES OFENSIVOS
TEMA DE NEGOCIACION

País / Grupo de países	Acceso a Mercado para productos no agrícolas	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
EE.UU.	Interés en obtener acceso en todos los productos, en particular en el Caribe, la Comunidad Andina y el MERCOSUR. Interés especial en electrónica, computación e industria automotriz. Salvo en algunos productos sensibles, no enfrenta mayor problema en materia de reglas de origen.	Gran interés por obtener acceso en cereales, lácteos, algunas frutas y cárnicos.	Gran interés en disciplinas de no discriminación y de protección de las inversiones. Interés en repatriación de utilidades	Gran interés en servicios: establecimiento de disciplinas estrictas, no discriminación y eliminación de la exigencia de presencia local. Interés en telecomunicaciones y servicios financieros.	Gran interés en obtener acceso a mercados de adquisiciones del continente, principalmente de Brasil, y en lograr transparencia y certidumbre.	Gran interés en la protección a la propiedad intelectual y la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>). Interés especial en protección durante el proceso de gestación de la patente (<i>pipeline</i>) y de la información confidencial que se declara para su registro, (industrias farmacéutica y de químicos agrícolas); falsificación y pirateo de marcas, software, video cassettes.		Gran interés en establecer políticas de competencia en todos los países: disciplinas para empresas del estado, monopolios públicos, designados por el estado y privados.	Interés en un mecanismo expedito, confiable y justo.
Canadá	Interés en acceso en todos los productos: Caribe, Comunidad Andina y MERCOSUR (sector automotor). Salvo para algunos productos sensibles, no enfrenta mayor problema en reglas de origen.	Interés en acceso para granos, lácteos y oleaginosas	Gran interés en disciplinas de no discriminación y de protección de las inversiones.	Gran interés en servicios: establecimiento de disciplinas estrictas, no discriminación y eliminación de la exigencia de presencia local.	Interés en obtener acceso a mercados de adquisiciones del continente y en lograr transparencia y certidumbre.	Gran interés en la protección a la propiedad intelectual y la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU. (madera canadiense).	Interés en establecer políticas de competencia en todos los países.	Interés en un mecanismo expedito, confiable y justo.
México	Interés en acceso a países con los que no tiene TLCs: (MERCOSUR, Caribe, Belice, Panamá, Ecuador y Perú) Interés especial en industria automotriz y electrónica. A favor de reglas de origen laxas en sectores eléctrico y electrónico.		Gran interés en disciplinas de no discriminación y de protección de las inversiones.	Interés en servicios: establecimiento de disciplinas estrictas, no discriminación y eliminación de la exigencia de presencia local. Interés en modo 4.	Interés en obtener acceso a mercados de adquisiciones del continente y en lograr transparencia y certidumbre.	Interés en protección de derechos de autor, marcas y denominaciones de origen del tequila y el mezcal. Patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.	Interés en establecer políticas de competencia en todos los países.	Interés en un mecanismo expedito, confiable y justo.

CUADRO 13 (continuación)

País / Grupo de países	Acceso a Mercado para productos no agrícolas	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
Chile	Interés en acceso al Caribe y la Comunidad Andina. Interés en minerales y sus derivados. A favor de reglas de origen laxas.	Gran interés en acceso de sus productos agrícolas, en particular frutas.		Interés en servicios: disciplinas estrictas, no discriminación y eliminación de la exigencia de presencia local. Interés en modo 4.		Interés en patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.	Interés en establecer políticas de competencia en todos los países.	Interés en un mecanismo expedito, confiable y justo.
Centroamérica	Consolidar preferencias unilaterales de EE.UU. (CBTPA, SGP). Interés en acceso al Caribe, la Comunidad Andina, el MERCOSUR y Chile. Interés en acceso a industria de la confección. A favor de reglas de origen laxas, en particular en textil y confección.	Gran interés en lograr mejor acceso: azúcar, cereales, lácteos, cárnicos, café, plátano.			Costa Rica y Nicaragua buscarán que otros países se sometan a las disciplinas que le obligan conforme al TLC con México.	Interés en patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.		
MERCOSUR	Lograr acceso a mercado de EE.UU., Canadá, el Caribe, la Comunidad Andina y México. Interés en industria aeronáutica, automotriz, celulosa, aluminio y calzado.	Gran interés en lograr mejor acceso: jugo de naranja, cereales, lácteos, cárnicos, café, plátano.		Interés en modo 4.	Interés en superar restricciones en el mercado estadounidense tales como el programa "compre nacional"	Interés en reconocer que el germoplasma es propiedad de los países que tienen estos recursos naturales. Interés en patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.	Brasil: Interés en establecer políticas de competencia en todos los países.	

CUADRO 13 (continuación)

País / Grupo de países	Acceso a Mercado para productos no agrícolas	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
Comunidad Andina	Consolidar preferencias unilaterales de EE.UU. (ATPA, SGP). Interés en acceso a mercado chileno, y el Caribe. Interés en textiles, prendas de vestir y calzado, petróleo, minería y productos derivados. A favor de reglas de origen laxas, en particular en textil y confección.	Interés en: cereales, lácteos, cárnicos, café, plátano.			Bolivia buscará que otros países se sometan a las disciplinas que le obligan conforme al TLC con México.	Interés en reconocer que el germoplasma es propiedad de los países que tienen estos recursos naturales. Interés en patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.	Venezuela: Interés en establecer políticas de competencia en todos los países.	
Caribe	Consolidar CBTPA. Acceso a la Comunidad Andina, Chile y México. Interés en petróleo, acero, industria extractiva, y confección. A favor de reglas de origen laxas en textil y confección.	Gran interés en lograr acceso en azúcar, cereales, lácteos, cárnicos, café, plátano.		Para algunos miembros de la CARICOM, los servicios son el principal componente de sus exportaciones y del PIB.		Interés en patentabilidad de invenciones de plantas y animales y la protección de las obtenciones vegetales, protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.	Interés en evitar el abuso de medidas <i>antidumping</i> , especialmente en mercado de EE.UU.		

CUADRO 14
MATRIZ DE INTERESES DEFENSIVOS
TEMA DE NEGOCIACION

País/grupo de países	Acceso a Mercado	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
EE.UU.	Picos arancelarios y restricciones cuantitativas en textiles y prendas de vestir. Productos sensibles: cerámica, calzado, y algunos vehículos. A favor de reglas de origen estrictas en siderurgia, textiles, prendas de vestir, calzado, y cierto tipo de vehículos.	Subsidios internos y apoyos a la exportación. Picos arancelarios en varios productos. Sensibilidades en azúcar, tabaco, cacahuates y derivados, jugo de naranja, algunas hortalizas: brócoli, espárragos, pepino, cebolla deshidratada, ajo; algunas frutas (por ejemplo melón, sandía).	Posible oposición del Congreso de EE.UU. a un capítulo tan ambicioso como el del TLCAN (mecanismo de solución de controversias inversionista-estado).	Resistencia a incluir el sector del transporte marítimo.			Oposición a negociar cualquier debilitamiento de su régimen contra prácticas desleales.		
Canadá	Intereses defensivos en calzado y confección. A favor de reglas de origen estrictas en: almidones, textiles, confección, calzado, barcos y buques.	Arancel alto comparado al resto de su economía. Picos arancelarios en varios productos. Sensibilidades: azúcar, aceites vegetales, productos avícolas, lácteos.		Sensibilidad en telecomunicaciones, educación, salud y servicios audiovisuales.					
México	Interés defensivo en acero y bienes de capital con el MERCOSUR (Brasil). Salvo algunos sectores específicos, está a favor de reglas de origen estrictas.	Tiene el arancel más alto de la región. Tiene picos arancelarios en varios productos. Sensibilidades en: azúcar, productos de bovino, aceites vegetales, tabaco, productos avícolas, café, maíz, lácteos, plátano, jugo de naranja, frijol, manzanas, harina de trigo, sector porcino, cacao.	Proteger sectores de acuerdo a su Constitución (Energía).	Sensibilidad en telecomunicaciones.			Enfrentan dificultades para la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).		
Chile	No tiene intereses defensivos importantes.	Bandas de precios para oleaginosas, trigo, harina de trigo, y azúcar de remolacha. Sensibilidad en: azúcar, aceites vegetales, tabaco, maíz, harina de trigo, frijol (salvo que lo haya incluido en su TLC con EE.UU.).	Depende del alcance del TLC que negoció con EE.UU.	Telecomunicaciones- (telefonía local). Habrá que ver TLC con EE.UU.	Excluyó este capítulo con México y Canadá. Con Centroamérica no tiene disciplinas y coberturas ambiciosas. Habrá que evaluar el alcance en esta materia del TLC que negoció con EE.UU.				

CUADRO 14 (continuación)

País/grupo de países	Acceso a Mercado	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
Centroamérica	Aranceles importantes para ingreso fiscal (sector automotriz). Sensibilidad en productos excluidos de TLC con México: yeso, cemento, cal, textiles, jabón y detergentes, vehículos, ciertos químicos, auto-partes, ciertos productos de acero, petróleo.	Arancel muy alto en todo el sector. Picos arancelarios en varios productos. Sensibilidad en: azúcar, productos de bovino, aceites vegetales, tabaco, productos avícolas, café, maíz, lácteos, plátano, granos, piña.	Utilizará el capítulo de inversión como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU.	Sensibilidad en sector de seguros y servicios bancarios.	Utilizará el tema como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU. El capítulo del TLC con Chile no tiene disciplinas y coberturas tan ambiciosas como las del TLCAN. Un régimen detallado y ambicioso representaría fuerte carga administrativa.	Enfrentan dificultades para la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).		Gran reto legislativo e institucional para adoptar políticas de competencia.	
MERCOSUR	Mantiene aranceles para productos no agropecuarios de los más altos en la región, en particular en la industria automotriz y electrónica. A favor de reglas de origen estrictas con alto nivel de valor agregado regional.	Mantiene un arancel muy alto en todo el sector.	Utilizará el capítulo de inversión como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU. El MERCOSUR mantiene amplias reservas en inversión. Brasil enfrenta serios problemas en su Congreso para aprobar acuerdos de inversión.	Sensibilidad en sector de seguros y servicios bancarios.	Utilizará el capítulo de compras del sector público como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU. Brasil carece de compromisos internacionales en la materia hasta el momento. Un régimen detallado y ambicioso representaría una fuerte carga administrativa.	Enfrentan dificultades para la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).		Gran reto legislativo e institucional para adoptar políticas de competencia, salvo Brasil.	
Comunidad Andina	Aranceles altos para manufacturas textiles, aceites de petróleo, e industria automotriz. Otros intereses defensivos incluyen: algunos químicos, papel higiénico, pañales, cerámica, plomo, acumuladores, y ciertos productos de la industria eléctrica.	Mantiene un arancel muy alto en todo el sector. Sensibilidades en: productos de bovino, aceites vegetales, tabaco, productos avícolas, café, maíz, lácteos, plátano, sector porcino, frijol, cebollas.	Utilizará el capítulo de inversión como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU. Perú sólo cuenta con APPRIs poco ambiciosos.	Sensibilidad en sector de seguros y servicios bancarios. Colombia: sensibilidad en telecomunicaciones.	Utilizará el capítulo de compras del sector público como capital negociador, ante el gran interés de EE.UU. Un régimen detallado y ambicioso representaría una fuerte carga administrativa.	Enfrentan dificultades para la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).		Gran reto legislativo e institucional para adoptar políticas de competencia, salvo Venezuela.	

CUADRO 14 (continuación)

País/grupo de países	Acceso a Mercado	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
Caribe	Aranceles importante fuente de ingreso fiscal. Aranceles altos y picos arancelarios en productos industriales con altos niveles de importación como automóviles y bienes de capital.	Mantiene un arancel muy alto en todo el sector y picos arancelarios en varios productos.	Utilizará el tema como capital negociador. República Dominicana cuenta con APPRs poco ambiciosos. Bahamas, S. Kitts y Nevis no tienen ningún acuerdo de inversión.	Sensibilidad en telecomunicaciones.	Utilizará el tema como capital negociador. Un régimen detallado y ambicioso representaría una fuerte carga administrativa.	Enfrentan dificultades para la aplicación de la ley (<i>enforcement</i>).		Gran reto legislativo e institucional para adoptar políticas de competencia.	

CUADRO 15
MATRIZ RESUMEN DE INTERESES OFENSIVOS Y DEFENSIVOS
TEMA DE NEGOCIACIÓN

País o grupo de países	Acceso a Mercado	Agricultura	Inversión	Servicios	Compras del Sector público	Propiedad intelectual	Subsidios, AD y derechos compensatorios	Política de Competencia	Solución de Controversias
EE.UU.	OOO D	OOO DDD	OOO	OOO D	OOO	OOO	DDD	OO	OO
Canadá	OOO D	O DD	OO	OOO DD	OO	OO	OOO	OO	OO
México	OO DD	O DDD	OO D	O D	OO	OO	OOO	O	OO
Chile	O D	OOO DD	O D	OOO D	DD	O	OOO	OO	OO
Centroamérica	OOO D	OOO DD	D	D	DD	DDD	OO	D	OO
MERCOSUR	O DDD	OOO D	DD	DD	DD	DD	OOO	O D	OO
Comunidad Andina	OO DD	OOO D	D	D	DD	DD	OOO	D	OO
Caribe	OO DD	OOO D	D	O D	DD	DD	OO	D	OO

Notas: OOO interés ofensivo fuerte DDD interés defensivo fuerte
 OO interés ofensivo regular DD interés defensivo regular
 O interés ofensivo bajo D interés defensivo bajo

**CUADRO A1
ARANCEL POR CAPITULO - PAIS**

Cap	Descripción	Argentina			Bahamas			Belize			Bolivia			Brasil			Barbados			Canadá			Chile		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
01	Animales vivos	3,6	7,0	14966,0	0,2	0,3	2842,0	22,7	45,0	208,4	9,6	10,0	1977,0	3,6	7,0	35360,0	22,7	45,0	216,1	31,6	238,0	258498,8	9,0	9,0	4504,0
02	Carne y despojos comestibles	13,4	27,0	158796,0	0,1	0,4	92518,2	31,3	40,0	987,3	10,0	10,0	1715,0	12,7	15,0	127235,0	14,7	40,0	13840,2	47,7	249,0	767453,0	9,0	9,0	179067,0
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	11,8	13,0	26638,0	0,3	0,3	145780,2	30,7	40,0	1882,8	10,0	10,0	1645,0	11,8	13,0	275889,0	28,7	40,0	7604,2	0,5	5,0	1083571,8	9,0	9,0	8408,0
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	18,5	27,0	34003,0	0,2	0,3	53812,2	13,6	40,0	10778,0	10,0	10,0	16188,0	18,5	27,0	376960,0	14,5	40,0	15701,9	113,8	313,5	286655,1	9,0	9,0	54900,0
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	8,2	11,0	17291,0	0,3	0,3	4491,2	2,1	2,5	17,0	10,0	10,0	89,0	8,2	11,0	45750,0	2,1	2,5	65,0	0,0	0,0	70810,9	9,0	9,0	14111,0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	4,7	13,0	15683,0	0,2	0,3	18655,7	21,7	40,0	621,6	10,0	10,0	447,0	4,7	13,0	6428,0	21,7	40,0	680,8	4,4	16,0	215211,5	9,0	9,0	4505,0
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	10,3	13,0	35548,0	0,2	0,5	39657,7	26,0	40,0	3119,4	10,0	10,0	2218,0	10,3	13,0	171963,0	26,0	40,0	9756,0	5,7	22,3	1082250,4	9,0	9,0	16534,0
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	12,9	13,0	164545,0	0,3	2,1	38185,5	33,6	40,0	439,9	10,0	10,0	3664,0	12,9	13,0	191327,0	33,6	40,0	9009,9	3,3	15,6	1432886,6	9,0	9,0	47317,0
09	Café, té, yerba mate y especias	13,0	13,0	72073,0	0,2	0,3	7486,5	22,6	40,0	1687,9	10,0	10,0	820,0	13,0	13,0	20791,0	22,6	40,0	2254,2	1,0	3,0	561831,2	9,0	9,0	43478,0
10	Cereales	8,1	15,0	23081,0	0,2	0,3	13787,7	16,0	40,0	2375,0	10,0	10,0	45701,0	8,1	15,0	1237959,0	14,7	40,0	6998,1	11,7	94,5	293806,7	9,0	9,0	246100,0
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	13,6	17,0	18909,0	0,3	0,3	14772,8	8,2	40,0	1597,2	10,0	10,0	22559,0	13,6	17,0	209691,0	8,2	40,0	7604,7	17,9	240,5	91430,2	9,0	9,0	10311,0
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	6,5	13,0	115778,0	0,3	0,3	1817,6	3,7	40,0	277,0	10,0	10,0	24799,0	6,5	13,0	181579,0	3,6	40,0	6640,2	0,9	10,0	351308,2	9,0	9,0	42833,0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	10,2	17,0	30418,0	0,3	0,3	10,8	2,5	2,5	21,9	10,0	10,0	443,0	10,0	17,0	48123,0	2,5	2,5	963,3	0,0	0,0	61039,2	9,0	9,0	9224,0
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	9,0	9,0	1308,0	0,2	0,3	205,6	2,5	2,5	17,6	10,0	10,0	237,0	9,0	9,0	1765,0	2,5	2,5	55,5	0,0	0,0	5011,6	9,0	9,0	230,0
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de sudedoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	12,5	15,0	49796,0	0,1	0,4	12583,4	24,7	40,0	4367,8	10,0	10,0	3595,0	12,4	15,0	210397,0	24,7	40,0	4785,0	9,5	218,0	292404,0	9,0	9,0	139986,0
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	19,8	27,0	90380,0	0,2	0,4	45883,0	16,5	20,0	4750,5	10,0	10,0	2042,0	19,0	19,0	25346,0	16,5	20,0	6853,3	36,1	253,0	470284,7	9,0	9,0	25296,0
17	Azúcares y artículos de confitería	20,5	23,0	30694,0	0,2	0,4	26071,0	22,3	45,0	630,7	10,0	10,0	11699,0	19,7	23,0	45916,0	21,5	40,0	10886,7	9,0	64,1	487068,4	9,0	9,0	85237,0
18	Cacao y sus preparaciones	18,2	23,0	70276,0	0,3	0,4	6749,8	7,8	20,0	982,4	10,0	10,0	6194,0	18,8	23,0	91407,0	7,8	20,0	3332,7	34,2	265,0	436087,3	9,0	9,0	35206,0
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	19,6	21,0	47131,0	0,3	0,4	46185,7	15,9	20,0	4423,8	10,0	10,0	11055,0	19,6	21,0	41447,0	15,9	20,0	14499,7	16,6	267,5	888202,4	9,0	9,0	30708,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	17,3	32,0	127620,0	0,3	0,8	36624,8	16,4	40,0	2288,3	10,0	10,0	4111,0	17,2	23,0	125212,0	16,4	40,0	11538,4	5,8	17,0	814333,8	9,0	9,0	33596,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Argentina		Bahamas		Belize		Bolivia		Brasil		Barbados		Canadá		Chile									
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp						
21	Preparaciones alimenticias diversas	19,2	21,0	135841,0	0,3	0,4	73712,1	17,0	20,0	7501,1	10,0	10,0	24872,0	18,9	21,0	101502,0	17,0	20,0	14939,4	31,8	277,0	663311,4	9,0	9,0	51628,0
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	22,7	23,0	63058,0	0,4	1,0	125535,9	20,0	20,0	4256,7	10,0	10,0	6763,0	22,9	25,0	147755,0	20,0	20,0	22312,8	13,0	256,0	1232713,3	9,0	9,0	41205,0
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	9,5	17,0	38605,0	0,3	0,4	22309,2	4,4	20,0	7139,8	10,0	10,0	3382,0	9,5	17,0	60911,0	4,4	20,0	2585,8	9,6	205,5	624408,6	9,0	9,0	150933,0
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	18,3	23,0	13416,0	47,8	260,0	8895,3	2,5	2,5	1259,1	10,0	10,0	2957,0	18,3	23,0	18320,0	2,5	2,5	2864,5	7,1	13,0	55243,6	9,0	9,0	10424,0
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	6,8	9,0	59208,0	0,3	0,4	77378,4	3,7	20,0	7006,9	10,0	10,0	12441,0	7,2	19,0	208929,0	3,7	20,0	4662,7	0,5	6,5	478284,3	9,0	9,0	48937,0
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	5,6	7,0	183909,0	0,3	0,4	454,6	3,4	10,0	0,3	10,0	10,0	103,0	5,6	7,0	357640,0	3,4	10,0	185,7	0,0	0,0	1246817,4	9,0	9,0	23864,0
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0,7	9,0	927694,0	0,3	1,0	324193,2	7,4	30,0	56294,0	10,0	10,0	65185,0	2,3	11,0	8303255,0	7,7	30,0	71112,6	2,2	12,5	12475277,8	9,0	9,0	3018363,0
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	8,9	13,0	325957,0	0,4	0,5	23610,4	3,0	15,0	1248,9	10,0	10,0	25069,0	8,9	15,0	564610,0	3,0	15,0	5900,9	1,7	8,0	1975253,9	9,0	9,0	192234,0
29	Productos químicos orgánicos	8,9	17,0	1427615,0	0,3	0,4	89846,2	2,6	15,0	471,8	10,0	10,0	15391,0	9,0	18,0	3272499,0	2,6	15,0	8960,1	3,0	8,5	3357435,8	9,0	9,0	267951,0
30	Productos farmacéuticos	11,5	17,0	646895,0	0,1	0,4	39211,9	7,5	15,0	6148,6	10,0	10,0	28396,0	11,4	17,0	1404765,0	7,5	15,0	35135,6	0,0	0,0	3442214,1	9,0	9,0	242466,0
31	Abonos	5,4	9,0	246019,0	0,3	0,4	9936,2	0,4	10,0	3946,6	10,0	10,0	7675,0	5,3	9,0	1273291,0	0,4	10,0	2235,1	0,0	0,0	376443,0	9,0	9,0	155715,0
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	13,9	17,0	261112,0	0,3	0,4	38963,4	8,7	15,0	4029,2	10,0	10,0	17659,0	13,9	17,0	502558,0	8,7	15,0	5978,5	3,4	8,5	1390059,8	9,0	9,0	199663,0
33	Aceites esencial y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	16,5	21,0	161296,0	0,3	0,4	97853,7	12,6	20,0	5331,8	10,0	10,0	24741,0	16,6	21,0	216880,0	12,6	20,0	17059,3	5,7	34,3	1172785,2	9,0	9,0	143184,0
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontolog.	16,7	21,0	172544,0	0,3	0,4	31898,1	14,4	20,0	3516,5	10,0	10,0	16810,0	16,3	21,0	153439,0	14,4	20,0	9458,4	5,6	11,5	853552,3	9,0	9,0	81201,0
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de feculmodificados; colas; enzimas	16,1	19,0	68344,0	0,3	0,4	3945,9	5,3	15,0	450,1	10,0	10,0	4956,0	16,1	19,0	120200,0	5,3	15,0	1628,2	14,9	248,7	414007,9	9,0	9,0	39289,0
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	15,2	17,0	17670,0	0,3	0,4	3243,6	10,2	20,0	231,2	10,0	10,0	5319,0	15,2	17,0	3998,0	10,2	20,0	710,6	7,9	8,5	110426,2	9,0	9,0	4543,0
37	Productos fotográficos o cinematográficos	11,9	17,0	147886,0	0,2	0,4	5780,0	10,2	20,0	705,3	10,0	10,0	4533,0	11,1	17,0	295867,0	10,2	20,0	3207,8	5,5	8,5	684475,3	9,0	9,0	68088,0
38	Productos diversos de las industrias químicas	13,1	17,0	457962,0	0,3	0,4	31245,8	4,0	20,0	7316,2	10,0	10,0	45749,0	13,1	18,0	775114,0	4,0	20,0	12666,5	3,8	8,5	2241240,8	9,0	9,0	265466,0
39	Plástico y sus manufacturas	15,1	22,0	1218501,0	0,3	0,6	246450,7	8,3	20,0	10491,4	10,0	10,0	72155,0	15,0	23,0	1952382,0	8,6	25,0	41894,5	4,8	13,5	7814249,6	9,0	9,0	690756,0
40	Caucho y sus manufacturas	14,9	21,0	459330,0	0,4	0,5	25941,3	6,4	30,0	5047,7	10,0	10,0	18007,0	14,8	19,0	855967,0	6,4	30,0	9397,1	4,2	15,5	3518573,0	9,0	9,0	253976,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Argentina			Bahamas			Belize			Bolivia			Brasil			Barbados			Canadá			Chile		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	9,6	13,0	36223,0	0,3	0,4	225,1	2,5	2,5	16,0	10,0	10,0	80,0	9,0	13,0	185604,0	2,5	2,5	152,3	1,5	5,0	314096,8	9,0	9,0	18058,0
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	23,0	23,0	57744,0	0,2	0,4	12734,4	18,3	20,0	497,8	10,0	10,0	1539,0	23,0	23,0	45877,0	18,3	20,0	2871,2	7,7	15,5	566920,4	9,0	9,0	70820,0
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	16,1	23,0	4682,0	0,3	0,4	12,3	5,1	20,0	0,2	10,0	10,0	3,0	16,1	23,0	322,0	5,1	20,0	2,4	3,9	15,5	78074,2	9,0	9,0	1555,0
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	10,7	18,0	123876,0	0,2	0,4	153839,4	8,7	20,0	4971,3	10,0	10,0	5017,0	10,6	17,0	69805,0	8,7	20,0	42785,1	2,3	9,5	2084921,4	9,0	9,0	56198,0
45	Corcho sus manufacturas	9,9	13,0	27192,0	0,3	0,4	740,4	5,6	20,0	7,5	10,0	10,0	104,0	9,9	13,0	5828,0	5,6	20,0	118,0	0,0	0,0	20111,9	9,0	9,0	29270,0
46	Manufacturas de espartería o cestería	15,0	15,0	2674,0	0,3	0,4	924,1	13,4	20,0	42,7	10,0	10,0	16,0	15,0	15,0	2044,0	13,4	20,0	200,8	5,1	11,0	26475,3	9,0	9,0	1552,0
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	6,6	7,0	73610,0	0,3	0,4	14,3	2,5	2,5	0,2	10,0	10,0	1350,0	6,6	7,0	236927,0	2,5	2,5	707,9	0,0	0,0	488413,5	9,0	9,0	17718,0
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	16,0	21,0	809985,0	0,3	0,5	79275,5	7,4	20,0	11965,3	10,0	10,0	51348,0	15,8	19,0	734684,0	7,4	20,0	30682,4	1,3	7,0	4088636,4	9,0	9,0	411428,0
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	9,5	21,0	228160,0	0,2	0,5	29536,0	6,6	20,0	3924,5	8,3	10,0	14811,0	9,2	19,0	219546,0	6,6	20,0	11923,8	2,2	11,0	2197025,1	7,7	9,0	65509,0
50	Seda	15,5	21,0	1747,0	0,3	0,4	80,4	2,5	2,5	0,4	10,0	10,0	7,0	15,5	21,0	4308,0	2,5	2,5	13,7	0,0	0,0	23479,4	9,0	9,0	1125,0
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	16,1	21,0	14003,0	0,3	0,4	137,6	2,5	2,5	0,0	10,0	10,0	1623,0	15,8	21,0	21487,0	2,5	2,5	34,6	8,3	16,0	173756,3	9,0	9,0	14652,0
52	Algodón	18,8	21,0	84818,0	0,3	0,4	4222,8	2,5	2,5	558,5	10,0	10,0	11370,0	18,8	21,0	367574,0	2,5	2,5	2872,0	7,3	16,0	639519,5	9,0	9,0	81790,0
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	13,2	21,0	6482,0	0,3	0,4	94,8	2,5	2,5	0,3	10,0	10,0	42,0	12,8	21,0	10918,0	2,5	2,5	51,3	3,3	16,0	16492,6	9,0	9,0	3570,0
54	Filamentos sintéticos o artificiales	18,7	21,0	131143,0	0,3	0,4	491,9	2,5	2,5	87,8	10,0	10,0	5596,0	18,6	21,0	560645,0	2,5	2,5	962,4	6,4	16,0	723471,1	9,0	9,0	63707,0
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	19,1	21,0	147396,0	0,3	0,4	2677,2	2,5	2,5	1077,2	10,0	10,0	16425,0	19,1	21,0	169302,0	2,5	2,5	6624,1	9,3	16,0	545301,1	9,0	9,0	111561,0
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	19,0	21,0	45223,0	0,3	0,4	1682,2	7,3	20,0	872,9	10,0	10,0	1677,0	19,0	21,0	78780,0	7,3	20,0	1718,4	7,8	19,0	338465,7	9,0	9,0	59112,0
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	23,0	23,0	23291,0	0,4	0,5	13655,3	20,0	20,0	322,5	10,0	10,0	1623,0	23,0	23,0	23650,0	20,0	20,0	1784,2	13,4	17,0	511485,8	9,0	9,0	32651,0
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	21,0	21,0	23953,0	0,3	0,4	2197,1	3,1	15,0	330,3	10,0	10,0	679,0	21,0	21,0	30529,0	3,1	15,0	1400,0	11,1	18,0	124489,9	9,0	9,0	15984,0
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	18,8	19,0	50939,0	0,3	0,4	1615,8	4,6	20,0	140,9	10,0	10,0	1439,0	18,9	19,0	108568,0	4,6	20,0	627,6	7,8	20,5	398220,5	9,0	9,0	47743,0
60	Tejidos de punto	21,0	21,0	52950,0	0,3	0,4	269,9	2,5	2,5	71,2	10,0	10,0	696,0	21,0	21,0	62895,0	2,5	2,5	209,4	9,7	16,0	349221,1	9,0	9,0	12344,0
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	23,0	23,0	127809,0	0,2	0,4	38013,9	19,9	20,0	514,5	10,0	10,0	6261,0	23,0	23,0	48220,0	19,9	20,0	5270,5	19,2	20,5	1438584,6	9,0	9,0	212187,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Argentina			Bahamas			Belize			Bolivia			Brasil			Barbados			Canadá			Chile		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	23,0	23,0	168454,0	0,2	0,4	36377,5	19,8	20,0	12076,4	10,0	10,0	6654,0	23,0	23,0	92436,0	19,8	20,0	12073,2	17,8	22,5	1791113,1	9,0	9,0	236200,0
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	22,3	23,0	110650,0	0,2	0,4	37395,2	16,6	20,0	1709,1	10,0	10,0	4459,0	22,3	23,0	28415,0	16,6	20,0	3862,7	17,0	20,5	558913,4	9,0	9,0	68129,0
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	30,8	33,0	201565,0	0,2	0,4	27414,2	16,6	20,0	2177,4	10,0	10,0	12239,0	24,1	27,0	46563,0	16,6	20,0	9792,5	14,6	20,0	1001165,4	9,0	9,0	180812,0
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	22,4	23,0	8030,0	0,3	0,4	2987,9	15,0	20,0	111,8	10,0	10,0	531,0	22,4	23,0	4916,0	15,0	20,0	931,4	6,6	15,5	130641,4	9,0	9,0	7752,0
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	22,3	23,0	6712,0	0,3	0,4	1058,5	12,5	20,0	56,6	10,0	10,0	337,0	22,3	23,0	6713,0	12,5	20,0	488,8	3,6	7,5	29038,1	9,0	9,0	3049,0
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	19,0	19,0	4443,0	0,4	0,5	1857,1	16,3	20,0	73,5	10,0	10,0	147,0	19,0	19,0	6004,0	16,3	20,0	1323,0	8,3	15,5	43706,8	9,0	9,0	3766,0
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	11,9	17,0	65409,0	0,3	0,4	60815,1	9,9	20,0	1376,2	10,0	10,0	4099,0	12,1	23,0	115356,0	9,9	20,0	4669,6	3,8	15,5	549320,4	9,0	9,0	41041,0
69	Productos cerámicos	14,4	23,0	90183,0	0,3	0,4	41078,5	13,0	25,0	1811,4	10,0	10,0	14643,0	14,5	23,0	64182,0	13,0	25,0	10750,9	4,2	8,0	594776,4	9,0	9,0	97763,0
70	Vidrio y sus manufacturas	15,2	21,0	132492,0	0,3	0,4	43616,4	5,9	25,0	1998,1	10,0	10,0	10799,0	15,2	21,0	197033,0	5,9	25,0	10154,0	2,4	15,5	1680961,6	9,0	9,0	83482,0
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	12,8	21,0	27410,0	0,3	0,4	26335,0	29,3	60,0	764,1	10,0	10,0	25623,0	12,8	21,0	206563,0	29,3	60,0	22561,8	2,3	8,5	1537453,6	9,0	9,0	20406,0
72	Fundición, hierro y acero	13,8	17,0	348902,0	0,3	0,4	12915,6	3,7	15,0	4784,2	10,0	10,0	46158,0	13,7	17,0	462912,0	3,7	15,0	14814,4	2,0	6,5	3988743,0	9,0	9,0	305177,0
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	18,6	25,0	421195,0	0,3	0,4	158952,6	8,4	20,0	8928,6	9,6	10,0	101911,0	18,1	23,0	524464,0	9,0	32,5	29535,6	3,6	8,0	4729560,8	9,0	9,0	253694,0
74	Cobre y sus manufacturas	14,4	19,0	123829,0	0,3	0,4	5857,9	3,7	20,0	284,1	10,0	10,0	2431,0	14,3	19,0	404722,0	3,7	20,0	2842,8	1,6	9,5	1693219,6	9,0	9,0	15633,0
75	Níquel y sus manufacturas	13,3	19,0	7676,0	0,3	0,4	140,7	2,5	2,5	0,5	10,0	10,0	36,0	13,3	19,0	130946,0	2,5	2,5	54,7	0,2	3,0	192796,7	9,0	9,0	3228,0
76	Aluminio y sus manufacturas	14,8	21,0	190878,0	0,3	0,4	63522,6	6,5	20,0	2328,6	10,0	10,0	11480,0	14,3	19,0	375755,0	6,5	20,0	9287,8	3,3	6,5	2492053,1	9,0	9,0	156146,0
78	Plomo y sus manufacturas	12,7	19,0	2284,0	0,3	0,4	228,6	2,5	2,5	50,6	10,0	10,0	94,0	12,3	19,0	37221,0	2,5	2,5	38,2	1,9	3,0	47065,0	9,0	9,0	4290,0
79	Cinc y sus manufacturas	11,7	19,0	9724,0	0,3	0,4	736,1	2,5	2,5	68,1	10,0	10,0	336,0	11,7	19,0	32939,0	2,5	2,5	8,3	0,8	3,0	66472,2	9,0	9,0	14910,0
80	Estaño y sus manufacturas	12,6	19,0	6726,0	0,3	0,4	260,0	2,5	2,5	4,4	10,0	10,0	3,0	12,6	19,0	5766,0	2,5	2,5	54,7	1,3	3,0	47372,0	9,0	9,0	4546,0
81	Los demás metales comunes; cermet; manufacturas de estas materias	6,7	11,0	13869,0	0,3	0,4	339,3	2,5	2,5	0,9	10,0	10,0	14,0	6,7	11,0	68170,0	2,5	2,5	394,4	1,3	3,0	253100,2	9,0	9,0	3543,0
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	20,7	21,0	210358,0	0,3	0,4	25051,3	6,9	20,0	1669,9	10,0	10,0	21582,0	20,8	21,0	203809,0	6,9	20,0	4458,3	4,4	11,0	1463514,6	9,0	9,0	113670,0
83	Manufacturas diversas de metal común	18,6	19,0	116500,0	0,3	0,5	24719,1	7,3	20,0	1649,1	10,0	10,0	5653,0	18,6	19,0	139976,0	7,3	20,0	6684,3	4,1	9,5	1839283,3	9,0	9,0	58325,0
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos partes de estas máquinas o aparatos	12,2	25,0	4158680,0	0,3	0,8	389397,5	3,8	45,0	43227,0	5,0	10,0	323925,0	16,4	30,0	8842972,0	4,2	32,5	135866,8	1,7	9,5	43905272,0	9,0	9,0	2601672,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Argentina			Bahamas			Belize			Bolivia			Brasil			Barbados			Canadá			Chile		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	14,2	25,0	3962028,0	0,3	0,8	300289,9	9,4	45,0	23487,5	8,6	10,0	230499,0	16,8	30,0	9017265,0	9,6	45,0	93884,8	2,4	11,0	31955957,7	9,0	9,0	1726325,0
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	14,0	15,0	24540,0	0,3	0,4	10319,2	2,5	2,5	22,8	6,2	10,0	3939,0	17,6	18,0	123014,0	2,5	2,5	945,9	5,8	11,0	768059,0	9,0	9,0	23021,0
87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	19,1	33,0	2716533,0	0,5	0,8	484091,8	11,5	45,0	32881,4	8,5	10,0	262529,0	24,2	35,0	3482885,0	11,5	45,0	104815,8	3,7	13,0	41549836,7	8,9	9,0	1577417,0
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	2,5	23,0	343001,0	0,2	0,4	14961,3	4,8	20,0	1482,3	6,2	10,0	1327,0	5,2	23,0	1075823,0	4,8	20,0	1073,8	1,9	15,5	4217247,5	5,4	9,0	19649,0
89	Barcos y demás artefactos flotantes	15,5	23,0	35050,0	0,1	0,4	112574,5	4,3	20,0	949,6	10,0	10,0	102,0	18,4	23,0	9747,0	4,3	20,0	5179,7	14,5	25,0	621477,4	6,5	9,0	34008,0
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	13,2	23,0	679281,0	0,3	0,5	35512,0	7,1	25,0	4698,7	9,7	10,0	32614,0	15,0	26,0	1782095,0	7,1	25,0	17366,0	1,3	8,5	8345067,3	9,0	9,0	295552,0
91	Aparatos de relojería y sus partes	21,9	25,0	42007,0	0,3	0,4	27266,4	29,7	60,0	1322,9	10,0	10,0	793,0	21,9	23,0	87866,0	29,2	60,0	7077,3	3,4	14,0	244249,4	9,0	9,0	29979,0
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	19,7	21,0	15662,0	0,3	0,4	1833,7	10,4	20,0	46,6	10,0	10,0	194,0	19,7	21,0	35843,0	10,4	20,0	624,4	2,9	7,0	134708,1	9,0	9,0	9351,0
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	23,0	23,0	13005,0	70,7	100,0	453,3	41,4	70,0	89,4	10,0	10,0	8511,0	23,0	23,0	77289,0	41,4	70,0	252,4	3,9	7,5	163717,4	9,0	9,0	4794,0
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas	20,7	23,0	245481,0	0,3	0,5	132435,5	17,0	20,0	5207,8	10,0	10,0	15408,0	20,7	21,0	186563,0	17,0	20,0	21202,2	5,7	15,5	3885678,1	9,0	9,0	120115,0
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	23,2	24,0	187451,0	2,4	100,0	26410,8	14,2	20,0	1286,9	10,0	10,0	9732,0	23,0	23,0	102914,0	14,2	20,0	4912,6	3,6	18,0	2162977,1	9,0	9,0	146064,0
96	Manufacturas diversas	20,9	23,0	86568,0	0,3	0,4	10619,7	14,0	20,0	2025,0	10,0	10,0	3941,0	20,9	21,0	89434,0	14,0	20,0	3694,7	6,4	15,5	481735,6	9,0	9,0	58878,0
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	4,7	7,0	1863,0	0,0	0,0	60903,9	20,0	20,0	12,9	10,0	10,0	367,0	7,0	7,0	1838,0	20,0	20,0	775,2	1,4	7,0	100883,7	9,0	9,0	2710,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Colombia			Costa Rica			Dominica			Rep. Dominicana			Ecuador			Grenada			Guatemala			Honduras		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
01	Animales vivos	8,2	10,0	7014,0	5,6	9,0	3470,0	21,9	40,0	70,0	9,2	25,0	5072,0	8,1	10,0	1259,1	21,9	40,0	226,2	6,0	10,0	4183,0	6,4	10,0	8440,0
02	Carne y despojos comestibles	20,0	20,0	27857,0	28,7	162,0	6424,0	8,9	40,0	3996,0	25,8	35,0	13435,0	20,0	20,0	2249,7	23,8	40,0	6637,3	17,7	30,0	28077,0	19,9	50,0	16862,0
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	18,8	20,0	14064,0	8,9	14,0	16504,0	28,4	40,0	1145,0	28,3	30,0	44246,0	18,7	20,0	2730,6	28,2	40,0	1855,1	9,8	15,0	2379,0	10,0	18,0	12449,0
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	19,0	20,0	35778,0	52,6	88,0	17307,0	14,7	40,0	3852,0	27,6	35,0	123099,0	18,5	20,0	3452,1	14,8	40,0	5300,9	12,4	15,0	63649,0	14,1	20,0	53959,0
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	8,7	10,0	7413,0	4,0	5,0	738,0	2,1	2,5	30,0	9,7	10,0	937,0	8,1	10,0	987,7	2,1	2,5	4,5	3,6	5,0	808,0	4,0	5,0	572,0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	5,9	10,0	19334,0	9,8	14,0	5474,0	21,7	40,0	25,0	13,4	30,0	1363,0	6,3	10,0	1179,9	21,7	40,0	58,3	11,5	15,0	2842,0	13,6	18,0	238,0
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	13,5	15,0	92256,0	15,3	49,0	22837,0	25,4	40,0	821,0	26,6	35,0	28362,0	13,5	15,0	11958,1	25,4	40,0	1287,2	13,7	20,0	11818,0	14,0	20,0	7332,0
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(citricos), melones o sandías	15,0	15,0	80911,0	12,2	14,0	21183,0	33,6	40,0	170,0	32,7	35,0	12067,0	15,0	15,0	13748,0	33,6	40,0	251,9	13,3	15,0	21019,0	16,6	20,0	7608,0
09	Café, té, yerba mate y especias	12,9	20,0	11218,0	10,3	14,0	3726,0	22,6	40,0	251,0	25,4	30,0	2846,0	12,9	20,0	2260,2	22,6	40,0	157,6	11,3	15,0	5652,0	12,2	18,0	1589,0
10	Cereales	12,5	20,0	418635,0	10,0	35,0	105914,0	14,7	40,0	710,0	10,9	20,0	152720,0	11,6	20,0	37876,2	14,7	40,0	3722,7	8,9	20,0	91279,0	14,0	45,0	71292,0
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	19,7	20,0	11722,0	6,4	9,0	13203,0	8,2	40,0	2574,0	15,3	30,0	6660,0	19,6	20,0	15134,7	8,2	40,0	901,9	8,2	15,0	14032,0	9,0	15,0	17407,0
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	9,0	15,0	104900,0	2,5	9,0	59734,0	3,5	40,0	128,0	6,7	15,0	69551,0	7,5	15,0	5096,4	3,6	40,0	143,3	2,5	10,0	14765,0	3,1	10,0	5513,0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	10,0	15,0	10884,0	0,0	0,0	2339,0	3,4	15,0	237,0	10,0	10,0	2189,0	8,8	15,0	935,8	2,5	2,5	9,3	0,0	0,0	4065,0	1,0	1,0	1660,0
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	10,0	10,0	615,0	3,4	14,0	203,0	2,5	2,5	3,0	11,0	15,0	1234,0	10,0	10,0	82,8	2,5	2,5	4,6	3,1	15,0	33,0	3,9	15,0	492,0
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de sudedoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	17,1	20,0	128559,0	8,3	30,0	10645,0	24,9	40,0	3273,0	20,2	30,0	63354,0	16,5	20,0	31657,2	24,7	40,0	1945,0	7,2	15,0	63717,0	8,5	18,0	18353,0
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	20,0	20,0	55991,0	28,8	162,0	4984,0	18,4	22,5	1794,0	34,0	35,0	21050,0	20,0	20,0	472,3	16,5	20,0	2494,8	14,5	15,0	15480,0	17,2	18,0	9666,0
17	Azúcares y artículos de confitería	17,2	20,0	18871,0	17,7	49,0	14966,0	20,8	40,0	1640,0	19,8	35,0	18470,0	15,0	20,0	18060,6	21,3	40,0	2608,3	10,0	20,0	16580,0	11,0	40,0	10891,0
18	Cacao y sus preparaciones	16,7	20,0	15910,0	9,8	14,0	8344,0	8,5	22,5	366,0	26,2	35,0	4198,0	16,7	20,0	2191,1	7,8	20,0	436,7	11,4	15,0	8388,0	12,7	18,0	3902,0
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	19,7	20,0	44465,0	12,5	14,0	33902,0	17,8	22,5	2500,0	28,8	35,0	33775,0	19,2	20,0	6975,1	15,9	20,0	3271,0	12,4	15,0	48848,0	15,2	18,0	50444,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	19,8	20,0	26043,0	13,5	40,0	33531,0	17,6	40,0	1070,0	35,0	35,0	20565,0	19,8	20,0	6688,5	16,4	40,0	2118,6	12,8	15,0	33325,0	16,2	30,0	25691,0
21	Preparaciones alimenticias diversas	17,6	20,0	73119,0	13,5	88,0	39038,0	19,1	30,0	2010,0	29,8	35,0	24381,0	17,7	20,0	28398,7	17,6	35,0	3177,3	10,6	15,0	93838,0	12,4	18,0	83999,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Colombia			Costa Rica			Dominica			Rep. Dominicana			Ecuador			Grenada			Guatemala			Honduras		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	18,7	20,0	46546,0	13,5	14,0	22252,0	32,8	45,0	4000,0	29,5	30,0	51671,0	19,2	20,0	5429,3	30,3	35,0	3333,6	15,0	15,0	27970,0	18,3	20,0	14359,0
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	14,7	20,0	173594,0	7,3	14,0	11121,0	4,6	22,5	898,0	9,5	30,0	16448,0	14,5	20,0	21529,3	4,4	20,0	334,6	6,5	15,0	33853,0	6,6	18,0	34777,0
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	16,7	20,0	42811,0	10,2	40,0	6461,0	32,3	45,0	83,0	26,0	30,0	8759,0	16,7	20,0	750,4	25,3	35,0	470,3	6,8	20,0	3360,0	9,5	55,0	30453,0
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	5,2	10,0	39505,0	4,6	49,0	12541,0	3,7	22,5	2128,0	6,2	15,0	74771,0	5,1	10,0	6191,7	3,7	20,0	4293,1	2,8	15,0	22190,0	3,5	18,0	10443,0
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	5,0	5,0	14255,0	0,4	5,0	536,0	3,4	10,0	27,0	5,0	5,0	1000,0	5,0	5,0	1285,6	3,4	10,0	26,2	0,4	5,0	280,0	1,3	5,0	66,0
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	7,5	15,0	241285,0	5,2	14,0	499164,0	7,1	25,0	14104,0	8,4	25,0	1507617,0	27,2	99,0	82906,6	8,0	25,0	18590,2	6,8	10,0	682588,0	7,8	20,0	382765,0
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	6,7	10,0	153655,0	0,2	9,0	42123,0	2,9	15,0	1978,0	10,0	10,0	41043,0	5,6	10,0	19693,6	3,0	15,0	382,2	0,3	10,0	45030,0	1,2	10,0	25220,0
29	Productos químicos orgánicos	5,0	15,0	930936,0	0,1	14,0	74056,0	2,6	15,0	768,0	3,9	10,0	53324,0	5,3	15,0	44817,3	2,6	15,0	179,0	0,2	10,0	94058,0	1,1	10,0	19381,0
30	Productos farmacéuticos	7,9	15,0	385832,0	1,3	5,0	228832,0	7,5	15,0	1713,0	6,6	10,0	128451,0	6,2	15,0	87008,0	7,5	15,0	3369,4	3,1	5,0	166461,0	1,3	5,0	122638,0
31	Abonos	5,3	10,0	191564,0	0,0	0,0	52868,0	0,4	10,0	1018,0	3,9	5,0	32791,0	2,6	5,0	16949,4	0,4	10,0	212,2	0,4	5,0	48442,0	1,0	1,0	39781,0
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	9,6	15,0	146685,0	2,9	14,0	38112,0	8,7	15,0	1468,0	18,6	30,0	23981,0	9,5	15,0	21009,5	8,7	15,0	1959,1	3,1	15,0	63798,0	3,8	15,0	24034,0
33	Aceites esencial y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	13,2	20,0	129361,0	7,3	14,0	54914,0	14,3	22,5	3253,0	24,7	30,0	38584,0	14,5	20,0	15789,5	12,6	20,0	1551,3	7,7	15,0	66168,0	9,6	18,0	39448,0
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontolog	14,9	20,0	55050,0	7,2	14,0	45359,0	16,1	22,5	1152,0	23,9	30,0	10696,0	14,2	20,0	14411,4	14,4	20,0	2286,6	7,0	15,0	49281,0	8,7	18,0	29895,0
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de feculmodificados; colas; enzimas	9,3	20,0	30848,0	4,1	14,0	14132,0	5,3	15,0	259,0	18,3	25,0	11625,0	8,9	20,0	4503,2	5,3	15,0	353,9	4,2	15,0	11395,0	4,7	15,0	5586,0
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	10,6	20,0	7828,0	9,8	14,0	963,0	11,3	22,5	69,0	23,8	30,0	2373,0	10,9	20,0	685,6	10,2	20,0	176,9	11,5	15,0	2264,0	13,0	18,0	2642,0
37	Productos fotográficos o cinematográficos	5,5	10,0	77238,0	7,4	9,0	12117,0	11,3	22,5	328,0	26,8	30,0	6001,0	9,5	10,0	2950,7	9,7	20,0	401,8	8,2	10,0	18778,0	8,3	10,0	7487,0
38	Productos diversos de las industrias químicas	8,1	15,0	254496,0	3,0	14,0	122780,0	4,2	22,5	2658,0	13,7	25,0	63615,0	7,1	15,0	72773,0	4,0	20,0	1410,8	2,5	15,0	73588,0	3,1	18,0	50029,0
39	Plástico y sus manufacturas	14,5	20,0	531142,0	5,3	14,0	366630,0	8,5	22,5	7531,0	16,3	30,0	185683,0	12,5	20,0	133475,5	8,3	20,0	9719,7	4,4	15,0	245563,0	4,9	18,0	125517,0
40	Caucho y sus manufacturas	10,9	20,0	281989,0	4,4	14,0	70857,0	6,4	25,0	1858,0	18,6	30,0	63268,0	10,3	20,0	37472,8	6,2	25,0	2739,6	4,9	17,0	63058,0	5,3	20,0	41792,0
41	Pielés (excepto la peletería) y cueros	7,4	15,0	8516,0	3,8	9,0	18959,0	2,5	2,5	49,0	21,4	25,0	4628,0	7,5	15,0	1960,3	2,5	2,5	9,4	3,9	10,0	7756,0	4,2	10,0	572,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Colombia			Costa Rica			Dominica			Rep. Dominicana			Ecuador			Grenada			Guatemala			Honduras		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	17,6	20,0	20166,0	12,2	14,0	6604,0	20,3	22,5	207,0	31,7	35,0	6339,0	18,8	20,0	3358,8	18,3	20,0	406,8	12,4	15,0	5901,0	14,7	18,0	5239,0
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	9,2	20,0	40,0	14,0	14,0	35,0	5,5	22,5	0,0	20,0	35,0	6,0	9,2	20,0	10,2	5,1	20,0	15,0	15,0	37,0	18,0	18,0	12,0	
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	12,2	20,0	20600,0	8,4	14,0	23388,0	8,9	22,5	5090,0	19,5	35,0	89156,0	12,5	20,0	4837,6	8,7	20,0	8877,7	7,9	15,0	11201,0	8,7	18,0	18033,0
45	Corcho sus manufacturas	8,5	10,0	489,0	0,0	0,0	120,0	5,8	22,5	7,0	20,5	25,0	77,0	8,5	10,0	42,6	5,6	20,0	1,5	0,0	0,0	82,0	1,0	1,0	62,0
46	Manufacturas de espartería o cestería	19,2	20,0	176,0	14,0	14,0	295,0	15,0	22,5	9,0	25,0	30,0	307,0	19,2	20,0	18,1	13,4	20,0	7,6	15,0	15,0	90,0	18,0	18,0	100,0
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	7,0	10,0	89203,0	0,7	14,0	7219,0	2,5	2,5	8,9	10,0	361,0	5,5	10,0	6563,8	2,5	2,5	0,0	0,0	0,0	6110,0	1,0	1,0	827,0	
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	13,4	20,0	326056,0	4,8	14,0	286540,0	7,9	22,5	6604,0	19,1	30,0	191782,0	13,0	20,0	88765,3	7,4	20,0	5225,0	5,1	15,0	232109,0	5,8	20,0	128441,0
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	11,0	20,0	62454,0	6,0	14,0	36019,0	7,3	22,5	2297,0	16,5	30,0	25842,0	10,2	20,0	16292,8	6,6	20,0	3315,6	5,9	15,0	36207,0	7,0	18,0	16444,0
50	Seda	11,5	20,0	1213,0	4,2	9,0	6252,0	2,5	2,5	0,0	14,0	25,0	40,0	11,0	20,0	1,9	2,5	2,5	0,0	10,2	20,0	43,0	8,4	20,0	45,0
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	16,6	20,0	34950,0	4,0	9,0	145,0	2,5	2,5	0,0	14,3	25,0	246,0	16,3	20,0	1076,0	2,5	2,5	10,2	21,0	242,0	8,2	20,0	90,0	
52	Algodón	17,6	20,0	227079,0	7,1	9,0	42058,0	2,5	2,5	192,0	20,7	25,0	41439,0	17,6	20,0	21090,3	2,5	2,5	678,3	17,2	21,0	33639,0	13,6	20,0	11525,0
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	12,9	20,0	1703,0	5,4	49,0	548,0	2,5	2,5	17,0	11,0	25,0	1985,0	11,2	20,0	6,5	2,5	2,5	0,7	7,8	20,0	304,0	5,8	20,0	256,0
54	Filamentos sintéticos o artificiales	16,8	20,0	188003,0	6,8	9,0	19713,0	2,5	2,5	90,0	19,9	25,0	4622,0	16,6	20,0	18203,2	2,5	2,5	95,2	13,1	21,0	14369,0	11,1	20,0	7798,0
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	17,6	20,0	95907,0	6,9	9,0	27146,0	2,5	2,5	512,0	20,8	25,0	52404,0	16,6	20,0	17677,9	2,5	2,5	840,8	14,4	21,0	22725,0	13,0	20,0	19104,0
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	14,7	15,0	44426,0	6,1	14,0	13701,0	7,6	22,5	117,0	25,0	30,0	6692,0	14,6	15,0	7575,6	7,3	20,0	151,0	10,4	24,0	4730,0	10,3	20,0	3086,0
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	20,0	20,0	5303,0	14,0	14,0	3100,0	22,5	22,5	98,0	30,0	30,0	2150,0	20,0	20,0	1460,0	20,0	20,0	442,6	24,0	24,0	2128,0	20,0	20,0	847,0
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	19,3	20,0	21810,0	8,5	14,0	31477,0	3,1	15,0	27,0	25,1	30,0	5208,0	20,0	20,0	1329,2	3,1	15,0	97,7	18,5	24,0	2652,0	14,8	20,0	3434,0
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	15,3	20,0	20999,0	4,6	9,0	13124,0	4,9	22,5	12,0	23,6	30,0	2438,0	15,2	20,0	3258,4	4,6	20,0	156,9	9,8	24,0	7259,0	8,7	20,0	2173,0
60	Tejidos de punto	20,0	20,0	17820,0	8,5	9,0	4544,0	2,5	2,5	7,0	25,0	25,0	3469,0	20,0	20,0	8820,0	2,5	2,5	308,6	18,9	20,0	1759,0	18,5	20,0	3903,0
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	20,0	20,0	30196,0	13,8	14,0	204342,0	22,4	22,5	665,0	34,6	35,0	19977,0	20,0	20,0	7248,8	19,9	20,0	865,4	23,6	24,0	13731,0	19,7	20,0	35731,0
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	20,0	20,0	37244,0	13,9	14,0	377224,0	22,3	22,5	893,0	35,0	35,0	34177,0	20,0	20,0	6640,3	19,8	20,0	2098,0	24,0	24,0	15564,0	20,0	20,0	39607,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Colombia			Costa Rica			Dominica			Rep. Dominicana			Ecuador			Grenada			Guatemala			Honduras		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	20,0	20,0	20930,0	13,5	49,0	24821,0	18,5	22,5	222,0	34,4	35,0	20048,0	20,0	20,0	1523,8	16,6	20,0	728,7	22,5	24,0	24170,0	18,8	30,0	16429,0
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	19,2	20,0	63704,0	10,5	14,0	38441,0	18,4	22,5	810,0	33,8	35,0	25512,0	19,2	20,0	8483,0	16,6	20,0	1420,4	22,3	27,0	17834,0	16,1	20,0	17189,0
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	18,3	20,0	3619,0	12,4	14,0	1436,0	16,7	22,5	54,0	27,7	30,0	1353,0	18,3	20,0	231,7	15,0	20,0	145,9	12,5	15,0	1807,0	14,8	18,0	548,0
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	17,9	20,0	1277,0	10,4	14,0	1073,0	13,9	22,5	27,0	27,9	30,0	1195,0	17,9	20,0	373,4	12,5	20,0	57,6	10,7	15,0	1538,0	12,4	18,0	660,0
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	18,8	20,0	2116,0	13,2	14,0	805,0	17,9	22,5	71,0	27,5	30,0	188,0	18,8	20,0	223,3	16,3	20,0	107,6	13,9	15,0	1211,0	16,6	18,0	618,0
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	14,4	15,0	23120,0	8,0	14,0	14542,0	10,3	22,5	721,0	19,8	25,0	14713,0	14,1	15,0	7969,6	9,9	20,0	892,7	7,5	15,0	11279,0	9,0	18,0	10123,0
69	Productos cerámicos	15,2	20,0	30780,0	10,1	14,0	35552,0	12,1	22,5	966,0	20,0	30,0	43022,0	13,2	20,0	5697,3	11,6	20,0	1772,5	9,7	15,0	19966,0	11,9	18,0	12490,0
70	Vidrio y sus manufacturas	13,0	20,0	54666,0	4,4	14,0	28009,0	6,2	25,0	863,0	21,6	30,0	42081,0	12,0	20,0	17602,5	5,9	25,0	1579,8	4,4	15,0	34531,0	5,5	18,0	21865,0
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	11,2	20,0	9004,0	7,4	14,0	29787,0	19,4	35,0	158,0	23,0	30,0	1582,0	12,2	20,0	355,6	19,3	35,0	383,0	8,2	20,0	7627,0	9,2	20,0	1422,0
72	Fundición, hierro y acero	7,5	15,0	390585,0	2,5	14,0	157585,0	3,7	15,0	2506,0	12,6	20,0	154837,0	5,9	15,0	50824,2	3,7	15,0	2835,1	2,5	15,0	164497,0	3,2	15,0	70400,0
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	14,3	20,0	150989,0	4,7	14,0	102883,0	9,6	32,5	4000,0	24,0	30,0	347683,0	14,5	20,0	35274,4	9,0	32,5	6859,1	5,2	15,0	88733,0	5,8	18,0	51758,0
74	Cobre y sus manufacturas	10,6	20,0	70103,0	1,7	14,0	37986,0	3,9	22,5	96,0	16,3	30,0	10424,0	8,5	20,0	3563,4	3,7	20,0	208,1	1,5	15,0	3585,0	2,6	18,0	1542,0
75	Níquel y sus manufacturas	5,0	5,0	3760,0	0,0	0,0	617,0	2,5	2,5	0,0	13,2	25,0	16,0	5,0	5,0	82,1	2,5	2,5	28,4	0,0	0,0	162,0	1,0	1,0	22,0
76	Aluminio y sus manufacturas	12,6	20,0	133916,0	5,8	14,0	53558,0	6,8	22,5	1976,0	18,8	30,0	36516,0	11,0	20,0	16187,0	6,5	20,0	2156,4	4,8	15,0	56742,0	5,5	18,0	39593,0
78	Plomo y sus manufacturas	7,7	15,0	4657,0	1,8	5,0	140,0	2,5	2,5	2,0	10,5	25,0	696,0	7,3	15,0	122,2	2,5	2,5	1,7	1,5	5,0	74,0	2,2	5,0	130,0
79	Cinc y sus manufacturas	6,4	15,0	28412,0	0,0	0,0	13002,0	2,5	2,5	11,0	11,4	25,0	4783,0	8,6	15,0	44,8	2,5	2,5	90,3	0,0	0,0	15888,0	1,0	1,0	2319,0
80	Estaño y sus manufacturas	7,8	15,0	1623,0	0,0	0,0	469,0	2,5	2,5	0,0	15,0	30,0	75,0	7,2	15,0	99,2	2,5	2,5	0,3	0,0	0,0	154,0	1,0	1,0	103,0
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	5,0	5,0	1973,0	0,2	5,0	112,0	2,5	2,5	0,0	10,1	15,0	2141,0	5,9	10,0	39,1	2,5	2,5		0,1	5,0	185,0	1,1	5,0	149,0
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	13,8	20,0	64967,0	3,3	14,0	29170,0	7,6	22,5	581,0	14,6	30,0	19313,0	11,4	20,0	10232,0	6,9	20,0	966,2	3,4	15,0	28424,0	4,0	18,0	15494,0
83	Manufacturas diversas de metal común	15,6	20,0	42640,0	5,3	14,0	32476,0	7,6	22,5	531,0	25,1	30,0	16829,0	14,9	20,0	11119,3	7,3	20,0	1029,1	5,1	15,0	28712,0	6,0	18,0	17338,0
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	9,0	20,0	1521133,0	1,6	14,0	705678,0	4,3	32,5	13661,0	10,0	30,0	541767,5	7,4	20,0	166372,0	4,2	35,0	17632,4	1,3	15,0	489424,0	2,3	18,0	333472,0
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	10,2	20,0	1145034,0	3,1	14,0	1230368,0	10,2	35,0	11814,0	18,8	30,0	545949,0				10,0	35,0	25326,9	4,4	15,0	596510,0	5,5	20,0	174675,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Colombia			Costa Rica			Dominica			Rep. Dominicana			Ecuador			Grenada			Guatemala			Honduras		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	9,4	20,0	17827,0	0,0	0,0	1347,0	2,5	2,5	74,0	10,0	10,0	1426,0			2,5	2,5	24,3	0,0	0,0	1069,0	1,0	1,0	554,0	
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	15,9	35,0	611247,0	5,1	14,0	363187,0	11,2	40,0	12205,0	20,3	30,0	767940,0			10,5	35,0	15277,1	10,4	20,0	507941,0	10,9	35,0	306192,0	
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	5,0	10,0	360223,0	2,8	5,0	9025,0	5,2	22,5	23,0	12,4	30,0	2329,0			4,8	20,0	125,6	2,3	5,0	3563,0	2,9	5,0	2818,0	
89	Barcos y demás artefactos flotantes	8,0	20,0	20133,0	5,7	14,0	2918,0	4,6	22,5	209,0	15,2	30,0	2867,0			4,3	20,0	258,5	4,8	15,0	1677,0	6,0	18,0	677,0	
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	6,7	20,0	306476,0	1,2	14,0	125910,0	7,5	25,0	1662,0	12,7	30,0	101406,0			7,1	25,0	2374,3	1,5	15,0	64890,0	2,8	18,0	42628,0	
91	Aparatos de relojería y sus partes	8,5	20,0	15313,0	8,4	14,0	3310,0	19,3	30,0	81,0	22,9	30,0	1696,0			19,3	30,0	143,4	9,6	20,0	5357,0	10,7	20,0	1675,0	
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	5,7	10,0	4867,0	7,9	14,0	2484,0	10,5	22,5	101,0	30,0	30,0	861,0			10,4	20,0	397,6	8,5	15,0	3343,0	8,7	18,0	1337,0	
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	18,0	20,0	23401,0	9,6	14,0	705,0	29,6	45,0	14,0	28,6	30,0	4241,0			23,9	35,0	34,6	20,0	20,0	3756,0	18,2	20,0	4013,0	
94	Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas	17,6	20,0	43678,0	11,9	14,0	45433,0	19,1	22,5	2391,0	28,6	35,0	67536,0			17,0	20,0	4865,9	12,6	15,0	37514,0	14,7	18,0	26767,0	
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	18,5	20,0	66688,0	11,3	14,0	31741,0	15,4	22,5	612,0	25,6	30,0	20335,0			14,2	20,0	647,7	11,7	15,0	21742,0	13,7	18,0	14224,0	
96	Manufacturas diversas	17,5	20,0	46388,0	9,3	14,0	23644,0	15,1	22,5	536,0	27,2	30,0	12837,0			14,0	20,0	603,1	9,0	20,0	19583,0	10,9	20,0	10790,0	
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	20,0	20,0	775,0	4,0	9,0	862,0	22,5	22,5	2,0	30,0	30,0	2557,0			20,0	20,0	6,5	11,1	20,0	251,0	16,4	20,0	226,0	

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Jamaica			S. Kitts y Nevis			Santa Lucía			México			Nicaragua			Panamá			Perú			Paraguay		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
01	Animales vivos	22,5	40,0	2648,0	21,9	40,0	17,2	21,9	40,0	230,0	14,0	48,0	229993,2	5,8	10,0	6030,0	9,1	15,0	4191,0	12,0	12,0	6263,0	3,6	7,0	2285,0
02	Carne y despojos comestibles	25,3	40,0	42002,0	10,0	40,0	5,0	7,7	40,0	13950,0	82,1	260,0	1576388,9	15,9	180,0	3563,0	25,5	300,0	15932,0	26,9	30,0	20315,0	12,7	15,0	924,0
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	28,4	40,0	38564,0	28,8	40,0	87,6	28,2	40,0	2872,0	29,2	30,0	71279,6	8,3	10,0	3317,0	13,6	15,0	3707,0	12,0	12,0	12227,0	12,0	13,0	222,0
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	21,5	40,0	46726,0	15,4	40,0	36,1	13,6	40,0	9107,0	39,7	128,0	590950,1	10,8	20,0	25641,0	39,8	167,0	21304,0	22,7	25,0	69113,0	16,6	19,0	10405,0
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	2,1	2,5	1031,0	2,1	2,5	1,9	2,1	2,5	31,0	12,4	30,0	116052,4	3,8	5,0	186,0	11,8	15,0	466,0	12,0	12,0	7011,0	8,2	11,0	934,0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	21,7	40,0	705,0	22,5	40,0	1,5	21,7	40,0	159,0	13,9	30,0	43876,2	7,3	10,0	761,0	5,7	15,0	2235,0	12,0	12,0	1477,0	4,7	13,0	348,0
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	26,3	40,0	17062,0	25,3	40,0	27,0	25,9	40,0	4079,0	19,2	251,0	178741,4	10,1	15,0	17332,0	14,0	87,0	12884,0	19,4	25,0	18165,0	10,3	13,0	7976,0
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(cítricos), melones o sandías	33,6	40,0	3919,0	34,7	40,0	8,0	33,6	40,0	1434,0	23,4	53,6	463886,7	9,0	10,0	4027,0	10,8	15,0	17360,0	25,0	25,0	20138,0	12,9	13,0	4556,0
09	Café, té, yerba mate y especias	22,6	40,0	4512,0	22,6	40,0	0,1	22,6	40,0	688,0	25,9	72,0	70204,1	7,8	10,0	2995,0	10,0	15,0	4879,0	15,3	25,0	6626,0	12,8	13,0	971,0
10	Cereales	14,7	40,0	74324,0	16,1	40,0	1,4	14,7	40,0	2070,0	36,7	198,0	1510945,1	19,8	55,0	36260,0	31,4	130,0	51637,0	16,0	25,0	305495,0	8,1	15,0	22289,0
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	8,2	40,0	16574,0	8,2	40,0	4,2	8,2	40,0	6572,0	20,9	161,0	128160,8	4,0	5,0	15130,0	10,5	15,0	8712,0	16,4	25,0	20823,0	13,6	17,0	10627,0
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	3,5	40,0	2443,0	3,8	40,0	1,8	4,0	40,0	408,0	6,6	45,0	1286762,3	2,1	10,0	2395,0	7,1	15,0	4347,0	12,0	12,0	18382,0	6,2	13,0	6656,0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	2,5	2,5	461,0	3,8	20,0	0,0	2,5	2,5	43,0	13,5	18,0	66495,9	0,0	0,0	495,0	4,8	15,0	1315,0	12,0	12,0	4946,0	9,7	17,0	356,0
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	2,5	2,5	66,0	2,5	2,5	6,0	2,5	2,5	0,0	13,0	13,0	32114,6	2,3	5,0	12,0	9,2	15,0	984,0	12,0	12,0	373,0	9,0	9,0	49,0
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de sudedoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	24,7	40,0	24837,0	25,1	40,0	499,5	24,7	40,0	1509,0	21,1	260,0	454436,0	6,5	10,0	40159,0	12,4	30,0	21019,0	12,0	12,0	64601,0	12,5	15,0	8638,0
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	16,5	20,0	25346,0	22,3	27,5	44,0	16,5	20,0	3727,0	22,8	23,0	129199,3	9,7	10,0	5041,0	15,9	83,0	24306,0	18,0	30,0	6232,0	18,3	19,0	2771,0
17	Azúcares y artículos de confitería	22,0	40,0	36801,0	22,9	40,0	21816,1	21,3	40,0	3988,0	61,9	260,0	169026,7	18,6	55,0	8144,0	20,0	154,0	9472,0	15,1	25,0	60655,0	20,4	30,0	9135,0
18	Cacao y sus preparaciones	7,8	20,0	3970,0	10,0	27,5	0,1	7,8	20,0	905,0	26,4	43,9	143231,8	7,1	10,0	3318,0	9,2	15,0	9471,0	16,3	25,0	7911,0	17,3	23,0	3745,0
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	15,9	20,0	35962,0	21,7	27,5	250,9	15,9	20,0	7445,0	17,6	51,8	295302,6	8,2	10,0	27186,0	12,0	15,0	44441,0	20,0	25,0	12323,0	19,0	21,0	14766,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	16,4	40,0	37824,0	20,4	40,0	9,7	16,4	40,0	5102,0	24,8	55,4	262107,2	8,6	10,0	11919,0	14,0	87,0	31254,0	25,0	25,0	12353,0	16,6	17,0	7661,0
21	Preparaciones alimenticias diversas	17,1	20,0	28732,0	23,2	30,0	57,0	17,4	30,0	5296,0	32,7	141,0	501050,2	7,3	10,0	30491,0	12,6	70,0	48635,0	12,6	25,0	46223,0	18,2	21,0	26892,0
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	25,4	30,0	24571,0	27,2	30,0	733,7	31,1	45,0	10609,0	33,9	118,0	239005,2	10,0	14,0	7267,0	14,3	15,0	20828,0	15,4	17,0	27196,0	20,7	23,0	70930,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Jamaica			S. Kitts y Nevis			Santa Lucia			México			Nicaragua			Panamá			Perú			Paraguay		
		mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp	mfn	max	lmp
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	4,4	20,0	25272,0	5,9	27,5	0,1	4,4	20,0	2012,0	14,1	23,0	318336,1	5,1	10,0	13531,0	12,1	15,0	38909,0	12,0	12,0	111671,0	9,1	17,0	5317,0
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	21,8	30,0	4918,0	2,5	2,5		32,3	45,0	1464,0	51,3	67,0	49505,3	4,8	10,0	9795,0	13,3	15,0	4820,0	12,0	12,0	8893,0	15,4	23,0	134871,0
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	3,7	20,0	16716,0	4,2	27,5	4,3	3,7	20,0	6137,0	12,0	23,0	307319,9	2,1	10,0	18677,0	8,9	87,0	14476,0	12,0	12,0	18234,0	6,8	9,0	4638,0
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	3,4	10,0	50,0	3,9	15,0		3,4	10,0	7,0	11,9	13,0	322398,2	0,4	5,0	0,0	9,8	15,0	384,0	12,0	12,0	2899,0	5,6	7,0	1655,0
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	7,8	25,0	583531,0	8,2	27,5	2,5	7,1	25,0	29542,0	10,9	18,0	5234792,4	6,7	10,0	306543,0	6,2	40,0	627544,0	12,0	12,0	1156397,0	0,5	6,0	315723,0
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	2,9	15,0	43160,0	3,2	20,0	23,0	3,0	15,0	962,0	11,8	13,0	803118,6	0,3	10,0	8355,0	5,5	15,0	9987,0	12,0	12,0	64093,0	8,6	13,0	4304,0
29	Productos químicos orgánicos	2,6	15,0	24628,0	2,6	20,0	3,3	2,6	15,0	474,0	9,6	40,6	3726026,3	0,1	5,0	7777,0	2,4	15,0	18924,0	12,0	12,0	130847,0	8,3	17,0	20586,0
30	Productos farmacéuticos	7,5	15,0	80727,0	7,5	15,0	11,7	7,5	15,0	4265,0	10,7	20,0	986958,4	0,1	5,0	96479,0	3,5	15,0	126273,0	12,0	12,0	178258,0	10,8	17,0	49327,0
31	Abonos	0,4	10,0	7505,0	0,5	15,0	1,5	0,4	10,0	1590,0	3,3	13,0	371818,3	0,0	0,0	15389,0	1,0	15,0	15117,0	12,0	12,0	98838,0	5,1	9,0	39228,0
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	8,8	20,0	14492,0	11,3	20,0	2,1	8,9	25,0	4090,0	13,6	25,0	1005743,7	2,9	10,0	12385,0	7,5	15,0	30585,0	12,0	12,0	85627,0	12,7	17,0	9941,0
33	Aceites esencial y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	12,6	20,0	25822,0	17,4	27,5	28,2	12,6	20,0	3938,0	19,5	30,0	529269,4	5,6	10,0	21064,0	8,9	15,0	40831,0	12,1	17,0	82744,0	14,6	21,0	32378,0
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontolog	14,4	20,0	33772,0	19,5	27,5	4,6	14,4	20,0	3660,0	17,6	30,0	333523,5	5,5	10,0	29670,0	10,2	15,0	30141,0	12,0	12,0	34555,0	15,3	21,0	13972,0
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de feculmodificados; colas; enzimas	5,3	15,0	1879,0	6,4	20,0		5,3	15,0	368,0	14,8	23,0	339274,8	2,3	5,0	2525,0	5,9	15,0	7603,0	12,2	17,0	19690,0	15,3	19,0	3729,0
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	10,2	20,0	738,0	13,3	27,5		10,2	20,0	442,0	21,7	30,0	76134,5	7,7	10,0	1943,0	14,4	15,0	755,0	12,0	12,0	5041,0	15,0	17,0	2269,0
37	Productos fotográficos o cinematográficos	9,9	20,0	6531,0	11,7	25,0	1,2	9,7	20,0	959,0	16,6	23,0	627280,9	4,4	5,0	4865,0	7,4	15,0	11262,0	12,0	12,0	43517,0	9,6	17,0	11233,0
38	Productos diversos de las industrias químicas	4,0	20,0	48816,0	4,7	27,5	14,5	4,0	20,0	4647,0	14,3	30,0	1586733,4	2,3	10,0	31347,0	6,5	15,0	58516,0	12,0	12,0	122271,0	11,7	17,0	73977,0
39	Plástico y sus manufacturas	8,6	20,0	105675,0	10,6	27,5	30,8	8,2	20,0	12664,0	15,8	30,0	10432807,9	3,3	10,0	54012,0	6,0	15,0	105487,0	12,0	12,0	383221,0	14,5	21,0	53623,0
40	Caucho y sus manufacturas	6,2	30,0	40656,0	7,7	35,0	0,2	6,6	25,0	3619,0	16,5	30,0	2500641,7	3,6	10,0	35558,0	7,2	15,0	35743,0	12,0	12,0	148156,0	12,2	19,0	41687,0
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	2,5	2,5	139,0	2,5	2,5		2,5	2,5	0,0	10,3	13,0	818864,3	2,8	5,0	457,0	13,7	15,0	255,0	12,0	12,0	1945,0	9,6	13,0	308,0
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	18,3	20,0	4566,0	23,3	27,5	0,2	18,3	20,0	595,0	29,9	35,0	400222,8	7,9	10,0	3718,0	12,1	15,0	9967,0	12,0	12,0	8413,0	21,3	23,0	8393,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Jamaica			S. Kitts y Nevis			Santa Lucía			México			Nicaragua			Panamá			Perú			Paraguay		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	5,1	20,0	4,0	5,9	25,0		5,1	20,0	0,0	16,3	35,0	4895,1	10,0	10,0	2,0	11,7	15,0	2,0	12,0	12,0	5,0	16,1	23,0	10,0
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	8,7	20,0	65372,0	11,4	27,5	64,8	8,7	20,0	14486,0	18,8	30,0	824873,9	4,5	10,0	4305,0	7,8	15,0	17565,0	12,0	12,0	31285,0	10,6	17,0	1507,0
45	Corcho sus manufacturas	5,6	20,0	56,0	6,7	25,0		5,6	20,0	16,0	15,2	23,0	11741,4	0,0	0,0	32,0	11,1	15,0	47,0	12,0	12,0	572,0	9,9	13,0	98,0
46	Manufacturas de espartería o cestería	13,4	20,0	111,0	18,1	27,5	0,7	13,4	20,0	20,0	29,0	30,0	3221,1	10,0	10,0	31,0	13,8	15,0	225,0	12,0	12,0	196,0	15,0	15,0	47,0
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	2,5	2,5	26,0	2,5	2,5		2,5	2,5	0,0	4,8	13,0	576555,0	0,0	0,0	155,0	7,1	10,0	3645,0	12,0	12,0	22593,0	6,6	7,0	263,0
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	7,5	20,0	95588,0	9,2	27,5	8,4	7,5	25,0	11721,0	13,9	23,0	3597810,3	3,0	10,0	53084,0	8,1	15,0	105486,0	12,0	12,0	227798,0	13,5	19,0	63751,0
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	6,6	20,0	31525,0	8,9	27,5	366,5	6,6	20,0	4955,0	13,9	30,0	720440,7	3,0	10,0	11492,0	8,3	15,0	33349,0	12,0	12,0	51824,0	8,5	19,0	9818,0
50	Seda	2,5	2,5	80,0	2,5	2,5		2,5	2,5	11,0	16,0	18,0	13085,7	3,0	5,0		6,8	10,0	27,0	14,4	20,0	507,0	15,5	21,0	143,0
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	2,5	2,5	148,0	2,5	2,5	0,9	2,5	2,5	0,0	13,4	18,0	142768,1	2,8	5,0	69,0	8,6	15,0	152,0	17,0	20,0	6087,0	16,1	21,0	48,0
52	Algodón	2,5	2,5	4304,0	2,5	2,5		2,5	2,5	514,0	18,1	28,0	1734532,2	4,8	5,0	2673,0	2,0	2,0	5645,0	16,8	20,0	55171,0	18,6	21,0	8644,0
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	2,5	2,5	428,0	2,5	2,5		2,5	2,5	74,0	13,0	18,0	14182,7	2,4	5,0	45,0	8,2	15,0	516,0	13,8	20,0	576,0	12,8	21,0	113,0
54	Filamentos sintéticos o artificiales	2,5	2,5	7666,0	2,5	2,5		2,5	2,5	993,0	17,2	28,0	1319917,2	4,3	5,0	3476,0	3,0	15,0	19221,0	16,3	20,0	55347,0	18,1	21,0	7308,0
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	2,5	2,5	11664,0	2,5	2,5		2,5	2,5	1066,0	17,3	28,0	697779,5	4,2	5,0	3037,0	2,9	15,0	8883,0	16,9	20,0	37635,0	18,7	21,0	10302,0
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	7,3	20,0	2428,0	8,8	27,5	0,1	7,3	20,0	1278,0	16,9	23,0	407102,9	3,9	10,0	828,0	9,1	15,0	4776,0	12,0	12,0	15910,0	18,2	21,0	9044,0
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	20,0	20,0	4272,0	27,5	27,5	2,5	20,0	20,0	689,0	30,0	30,0	182853,2	10,0	10,0	1872,0	12,0	15,0	2240,0	12,0	12,0	6752,0	21,8	23,0	770,0
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	3,1	15,0	5738,0	3,4	20,0		3,1	15,0	531,0	21,4	35,0	674645,1	4,9	10,0	538,0	4,6	15,0	3188,0	19,8	20,0	6600,0	20,9	21,0	861,0
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	4,6	20,0	4509,0	5,2	25,0	0,1	4,6	20,0	231,0	18,0	25,0	537375,9	4,0	10,0	1231,0	5,5	15,0	1445,0	15,4	20,0	21802,0	18,6	19,0	1286,0
60	Tejidos de punto	2,5	2,5	3229,0	2,5	2,5		2,5	2,5	623,0	23,0	23,0	616444,8	4,8	5,0	219,0	2,0	2,0	4474,0	20,0	20,0	8776,0	19,9	21,0	4328,0
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	19,9	20,0	89073,0	27,3	27,5	3,1	19,9	20,0	1654,0	35,0	35,0	1894061,9	9,8	10,0	8325,0	12,1	15,0	24868,0	20,0	20,0	23219,0	22,7	23,0	15724,0
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	19,8	20,0	68695,0	27,2	27,5	373,7	19,8	20,0	3643,0	35,0	35,0	1574554,3	10,0	15,0	17167,0	12,7	15,0	67448,0	19,9	20,0	27322,0	23,0	23,0	10616,0
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	16,6	20,0	15261,0	21,9	27,5	12,1	16,6	20,0	2198,0	32,1	35,0	223959,2	8,7	10,0	9578,0	13,1	15,0	11745,0	19,9	20,0	13961,0	22,1	23,0	4333,0
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	16,6	20,0	20489,0	20,5	27,5	1,0	16,6	20,0	3564,0	34,1	35,0	190636,2	8,4	10,0	13113,0	11,3	15,0	49652,0	20,0	20,0	30452,0	22,3	23,0	16211,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Jamaica			S. Kitts y Nevis			Santa Lucía			México			Nicaragua			Panamá			Perú			Paraguay		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	15,0	20,0	1144,0	20,0	27,5	15,0	20,0	271,0	26,3	30,0	33324,2	8,8	10,0	644,0	14,4	15,0	1683,0	12,0	12,0	960,0	21,9	23,0	532,0	
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	12,5	20,0	516,0	16,8	27,5	12,5	20,0	166,0	25,3	30,0	10065,7	7,9	10,0	367,0	11,8	15,0	720,0	12,0	12,0	580,0	20,9	23,0	4140,0	
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	16,3	20,0	694,0	21,0	27,5	16,3	20,0	200,0	28,6	30,0	22969,6	8,9	10,0	202,0	13,8	15,0	1439,0	12,0	12,0	1163,0	18,3	19,0	711,0	
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	9,9	20,0	6694,0	13,0	27,5	57,4	10,0	20,0	1164,0	18,3	23,0	265441,0	3,2	5,0	9724,0	10,3	15,0	19964,0	12,0	12,0	11969,0	11,4	17,0	4108,0
69	Productos cerámicos	11,8	20,0	23530,0	13,8	27,5	10,7	11,6	20,0	2932,0	19,8	30,0	356577,3	5,2	10,0	8340,0	10,2	15,0	28369,0	12,0	12,0	24256,0	13,8	23,0	9854,0
70	Vidrio y sus manufacturas	5,9	25,0	22826,0	7,5	27,5	7,3	6,3	25,0	3796,0	18,6	30,0	910588,6	3,1	10,0	15250,0	9,5	15,0	15425,0	12,0	12,0	49501,0	14,4	21,0	7828,0
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	16,8	30,0	46583,0	16,6	30,0	16,8	30,0	246,0	12,4	30,0	905792,4	5,1	10,0	276,0	7,3	15,0	9716,0	12,0	12,0	5450,0	12,4	21,0	551,0	
72	Fundición, hierro y acero	3,7	15,0	38597,0	4,3	20,0	3,7	15,0	4640,0	11,7	18,0	3534542,4	1,2	10,0	58307,0	4,8	15,0	65309,0	12,0	12,0	154870,0	12,4	17,0	22894,0	
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	9,0	32,5	69423,0	11,5	33,5	168,4	9,1	32,5	9143,0	17,2	30,0	5021109,7	3,5	10,0	40466,0	9,2	15,0	59408,0	12,0	12,0	200057,0	16,8	23,0	28523,0
74	Cobre y sus manufacturas	3,7	20,0	3233,0	4,0	25,0	32,4	3,7	20,0	372,0	15,5	30,0	1586503,4	1,1	10,0	996,0	10,5	15,0	3614,0	12,0	12,0	6146,0	13,4	19,0	2056,0
75	Níquel y sus manufacturas	2,5	2,5	70,0	2,5	2,5	2,5	2,5	5,0	10,9	20,0	89593,7	0,0	0,0	8,0	12,0	15,0	40,0	12,0	12,0	926,0	13,3	19,0	38,0	
76	Aluminio y sus manufacturas	6,5	20,0	17304,0	8,0	27,5	5,7	6,5	20,0	3302,0	16,8	30,0	2052145,5	3,1	10,0	12638,0	9,2	15,0	28305,0	12,0	12,0	39026,0	14,0	19,0	13988,0
78	Plomo y sus manufacturas	2,5	2,5	42,0	2,5	2,5	2,5	2,5	2,0	13,5	18,0	97869,8	1,5	5,0	30,0	13,1	15,0	199,0	12,0	12,0	752,0	12,3	19,0	44,0	
79	Cinc y sus manufacturas	2,5	2,5	327,0	2,5	2,5	2,5	2,5	8,0	13,5	18,0	111721,6	0,0	0,0	682,0	11,2	15,0	176,0	12,0	12,0	1172,0	11,7	19,0	17,0	
80	Estaño y sus manufacturas	2,5	2,5	2977,0	2,5	2,5	2,5	2,5	5,0	14,3	23,0	44472,4	0,0	0,0	46,0	12,0	15,0	63,0	12,0	12,0	138,0	12,6	19,0	108,0	
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	2,5	2,5	19,0	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	12,9	18,0	410838,3	0,0	0,0	5,0	13,4	15,0	14,0	12,0	12,0	813,0	6,7	11,0	31,0	
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	6,9	20,0	8959,0	8,3	27,5	135,5	6,9	20,0	1433,0	19,1	30,0	801010,2	2,4	10,0	9813,0	8,6	15,0	15831,0	12,0	12,0	51744,0	18,6	21,0	12235,0
83	Manufacturas diversas de metal común	7,3	20,0	16415,0	9,5	27,5	49,2	7,6	20,0	2337,0	20,9	30,0	1541903,0	3,4	10,0	8764,0	6,3	15,0	22366,0	12,0	12,0	20012,0	16,0	19,0	5019,0
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	4,1	32,5	253865,0	4,9	33,5	276,4	4,3	32,5	31822,0	12,9	30,0	25242185,0	0,8	10,0	139005,0	4,8	15,0	370557,0	12,5	20,0	1140237,0	7,0	23,0	264227,0
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	9,4	32,5	202391,0	12,0	33,5	13023,5	9,8	32,5	32839,0	16,2	30,0	46240536,3	2,9	10,0	108306,0	8,2	15,0	283426,0	12,0	12,0	742282,0	10,9	23,0	178717,0
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	2,5	2,5	1804,0	2,5	2,5	70,1	2,5	2,5	120,0	13,3	23,0	396988,3	0,0	0,0	102,0	14,7	15,0	1085,0	12,0	12,0	7576,0	5,8	6,0	105,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	Jamaica			S. Kitts y Nevis			Santa Lucia			México			Nicaragua			Panamá			Perú			Paraguay		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	9,6	30,0	276432,0	15,4	45,0	1921,1	12,7	35,0	19638,0	18,0	30,0	17136492,0	5,9	10,0	173823,0	11,0	20,0	343420,0	12,0	12,0	526901,0	12,6	28,0	151152,0
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	4,8	20,0	1488,0	5,5	25,0	7,0	4,8	20,0	380,0	13,3	23,0	274673,8	2,5	5,0	158,0	14,3	15,0	5721,0	12,0	12,0	390,0	2,6	23,0	482,0
89	Barcos y demás artefactos flotantes	4,3	20,0	1864,0	5,0	25,0	3,8	4,3	20,0	1442,0	16,2	23,0	64275,6	4,8	15,0	5607,0	13,2	15,0	3162,0	12,0	12,0	6249,0	10,1	23,0	2706,0
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	7,1	25,0	41903,0	7,9	25,0	36,4	7,1	25,0	5530,0	14,0	30,0	4526100,1	0,9	10,0	23804,0	9,1	15,0	72180,0	12,0	12,0	138028,0	9,4	21,0	30208,0
91	Aparatos de relojería y sus partes	18,5	30,0	18225,0	17,5	30,0	44,0	16,7	30,0	291,0	19,4	30,0	165550,3	6,5	10,0	1001,0	12,1	15,0	8321,0	12,0	12,0	7419,0	20,7	23,0	7540,0
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	10,4	20,0	1164,0	10,7	27,5	113,9	10,4	20,0	107,0	16,6	30,0	52391,1	8,3	10,0	491,0	10,7	15,0	1509,0	12,0	12,0	3058,0	18,5	21,0	1353,0
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	21,4	30,0	1520,0	42,9	70,0		41,4	70,0	81,0	20,5	30,0	37514,7	9,4	10,0	1103,0	14,5	15,0	816,0	12,0	12,0	1906,0	23,0	23,0	1421,0
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas	17,0	20,0	40979,0	22,4	27,5	70,7	17,0	20,0	11723,0	22,2	30,0	1378052,6	8,1	10,0	22269,0	13,4	15,0	58813,0	12,0	12,0	47496,0	19,1	21,0	9809,0
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	14,2	20,0	7039,0	16,7	27,5	11,3	14,2	20,0	1946,0	24,2	30,0	651931,8	8,7	10,0	8102,0	10,0	15,0	30775,0	12,0	12,0	50715,0	18,3	23,0	70082,0
96	Manufacturas diversas	14,0	20,0	6708,0	17,3	27,5	188,8	14,0	20,0	1152,0	23,7	30,0	526532,2	4,9	10,0	9594,0	10,7	15,0	13150,0	12,0	12,0	32985,0	19,1	21,0	13686,0
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	20,0	20,0	358,0	25,0	25,0	13,0	20,0	20,0	98,0	3,0	3,0	10194,2	5,0	5,0	265,0	7,8	15,0	799,0	12,0	12,0	102,0	7,0	7,0	15,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	El Salvador			Trinidad y Tobago			Uruguay			Estados Unidos			San Vicente			Venezuela		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
01	Animales vivos	6,0	10,0	15087,0	22,1	40,0	514,0	4,1	7,0	413,0	1,0	6,8	1928869,0	21,9	40,0	114,0	8,2	10,0	11703,0
02	Carne y despojos comestibles	15,9	20,0	31536,0	23,4	40,0	18290,0	13,1	15,0	12248,0	4,9	28,5	3371637,0	9,0	40,0	6400,0	20,0	20,0	10651,0
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	10,1	15,0	2035,0	28,7	40,0	3226,0	12,5	13,0	7049,0	0,9	15,0	8151579,0	28,2	40,0	822,0	18,8	20,0	19253,0
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	22,7	40,0	69507,0	20,4	40,0	47399,0	16,7	21,0	3649,0	21,3	116,6	1035394,0	15,1	40,0	3774,0	19,0	20,0	188887,0
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	3,8	5,0	509,0	2,1	2,5	173,0	8,3	11,0	1808,0	0,6	5,1	539679,0	2,1	2,5	10,0	8,7	10,0	1609,0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	11,5	15,0	1097,0	21,7	40,0	513,0	5,2	13,0	3393,0	2,2	7,0	1159810,0	21,7	40,0	178,0	7,7	10,0	3261,0
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	13,7	20,0	36028,0	25,1	40,0	19866,0	10,6	13,0	16981,0	6,0	29,8	2647186,0	26,1	40,0	1071,0	13,4	15,0	92072,0
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(cítricos), melones o sandías	13,4	15,0	41242,0	33,6	40,0	8651,0	12,9	13,0	18497,0	4,0	29,8	3917282,0	33,6	40,0	141,0	15,0	15,0	87191,0
09	Café, té, yerba mate y especias	11,3	15,0	3218,0	22,6	40,0	3354,0	13,0	13,0	31628,0	0,8	6,4	3199325,0	22,6	40,0	242,0	12,9	20,0	6974,0
10	Cereales	10,1	40,0	96058,0	14,7	40,0	16191,0	8,6	15,0	38367,0	1,9	11,2	805821,0	16,0	40,0	9984,0	12,3	20,0	335583,0
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	9,0	15,0	9641,0	8,2	40,0	8843,0	13,9	17,0	4372,0	2,7	12,8	310254,0	8,2	40,0	690,0	19,7	20,0	80274,0
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	2,4	10,0	4259,0	3,5	40,0	5605,0	6,5	13,0	11008,0	6,4	163,8	822860,0	3,6	40,0	344,0	9,0	15,0	63266,0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0,0	0,0	1263,0	2,5	2,5	1272,0	10,1	17,0	1825,0	2,5	27,8	493448,0	2,5	2,5	0,0	10,0	15,0	16667,0
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	3,1	15,0	249,0	2,5	2,5	96,0	9,0	9,0	62,0	0,9	4,4	53136,0	2,5	2,5	0,0	10,0	10,0	881,0
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de sudedoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	7,9	20,0	70687,0	24,7	40,0	12166,0	12,2	15,0	20291,0	4,4	19,1	1383572,0	24,7	40,0	1883,0	16,9	20,0	179471,0
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	14,5	15,0	14424,0	16,5	20,0	10816,0	19,0	19,0	7696,0	3,9	35,0	2219202,0	16,5	20,0	2071,0	20,0	20,0	24735,0
17	Azúcares y artículos de confitería	27,0	40,0	12781,0	22,3	40,0	15169,0	20,2	23,0	32606,0	16,6	159,3	1489288,0	20,8	40,0	2705,0	16,6	20,0	87036,0
18	Cacao y sus preparaciones	12,2	15,0	5174,0	7,8	20,0	5731,0	20,4	23,0	11759,0	13,8	180,8	1404323,0	7,8	20,0	496,0	16,7	20,0	21459,0
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	14,0	40,0	39899,0	15,9	20,0	15757,0	20,2	21,0	28242,0	18,1	253,5	1775215,0	15,9	20,0	3427,0	19,7	20,0	52520,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	12,9	15,0	19609,0	16,4	40,0	18029,0	17,0	17,0	26035,0	8,9	131,8	2604900,0	16,4	40,0	1520,0	19,8	20,0	71338,0
21	Preparaciones alimenticias diversas	11,3	15,0	77451,0	17,0	20,0	24578,0	19,1	21,0	57580,0	14,5	102,4	1240015,0	17,4	30,0	3701,0	17,0	20,0	71624,0
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	25,0	40,0	22327,1	17,5	20,0	23194,0	23,0	23,0	27305,0	3,7	57,1	8027408,0	26,8	35,0	2756,0	19,2	20,0	188683,0
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	6,2	15,0	40664,0	4,4	20,0	23654,0	9,1	17,0	25968,0	4,7	98,0	615516,0	4,4	20,0	276,0	15,0	20,0	187294,0
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	7,9	30,0	6829,0	25,3	35,0	4123,0	17,6	23,0	27283,0	51,0	350,0	1129986,0	25,3	35,0	563,0	16,7	20,0	12711,0
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	2,9	15,0	16694,0	3,7	20,0	17380,0	6,8	9,0	15952,0	0,3	3,3	2726093,0	3,7	20,0	4307,0	5,2	10,0	68649,0
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0,4	5,0	105,0	3,4	10,0	29383,0	5,6	7,0	717,0	0,6	8,5	1554320,0	3,4	10,0	0,0	5,0	5,0	13248,0
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	4,6	10,0	594731,0	12,8	35,0	1068508,0	0,7	9,0	530152,0	0,8	13,1	117123438,0	6,9	35,0	15511,0	7,7	15,0	540677,0
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	0,3	10,0	34161,0	3,0	15,0	21591,0	8,8	13,0	20449,0	2,7	10,3	7017780,0	3,0	15,0	578,0	7,0	10,0	163823,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	El Salvador			Trinidad y Tobago			Uruguay			Estados Unidos			San Vicente			Venezuela		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
29	Productos químicos orgánicos	0,2	10,0	50392,0	2,6	15,0	17195,0	8,6	17,0	74422,0	5,4	14,6	34002442,0	2,6	15,0	129,0	5,8	15,0	532338,0
30	Productos farmacéuticos	1,3	5,0	141249,0	7,5	15,0	42304,0	11,3	17,0	110416,0	0,0	0,0	12170124,0	7,5	15,0	2188,0	8,4	15,0	407002,0
31	Abonos	1,2	5,0	31723,0	0,4	10,0	3307,0	4,4	9,0	42504,0	0,0	0,0	1713512,0	0,4	10,0	1444,0	5,0	5,0	43451,0
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	3,1	15,0	43848,0	8,9	25,0	15603,0	12,8	17,0	36073,0	5,9	11,9	2707279,0	8,9	25,0	2530,0	9,5	15,0	115304,0
33	Aceites esencial y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	7,8	15,0	47271,0	12,6	20,0	18860,0	16,5	21,0	42657,0	1,3	6,0	2632863,0	12,6	20,0	1432,0	13,3	20,0	186390,0
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontolog	7,0	15,0	49532,0	14,4	20,0	7979,0	16,4	21,0	36781,0	2,5	7,4	1491509,0	14,4	20,0	2199,0	15,2	20,0	85400,0
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de feculamodificados; colas; enzimas	4,2	15,0	7364,0	5,3	15,0	4447,0	15,7	19,0	8093,0	3,0	12,9	1244997,0	5,3	15,0	295,0	9,5	20,0	32510,0
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	9,0	15,0	3785,0	10,2	20,0	1735,0	14,7	17,0	2048,0	3,0	6,5	267043,0	10,2	20,0	108,0	11,2	20,0	16348,0
37	Productos fotográficos o cinematográficos	8,2	10,0	8920,1	10,2	20,0	5392,0	12,2	17,0	12173,0	2,7	6,5	2706949,0	9,7	20,0	308,0	5,9	10,0	55860,0
38	Productos diversos de las industrias químicas	2,5	15,0	50227,0	4,0	20,0	58792,0	12,3	17,0	76796,0	4,5	12,7	4388316,0	4,0	20,0	2944,0	8,4	15,0	302464,0
39	Plástico y sus manufacturas	4,4	15,0	187421,2	8,6	20,0	99667,0	14,4	21,0	187359,0	4,7	10,3	18976651,0	8,3	20,0	5674,0	14,7	20,0	433026,0
40	Caucho y sus manufacturas	4,8	15,0	44852,0	6,6	35,0	29646,0	14,6	19,0	60905,0	2,2	14,0	10092905,0	6,1	25,0	1613,0	11,0	20,0	269962,0
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	3,8	10,0	8000,0	2,5	2,5	260,0	8,9	13,0	59928,0	2,0	5,0	1166717,0	2,5	2,5	10,0	7,5	15,0	14835,0
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	12,4	15,0	5113,0	18,3	20,0	1949,0	23,0	23,0	7459,0	8,1	20,0	7130435,0	18,3	20,0	285,0	18,7	20,0	42105,0
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	15,0	15,0	346,0	5,1	20,0	3,0	18,7	23,0	422,0	2,0	6,5	330392,0	5,1	20,0	0,0	9,2	20,0	756,0
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	7,4	15,0	26019,0	8,7	20,0	36443,0	10,5	17,0	23345,0	2,1	10,7	15448090,0	8,7	20,0	6514,0	12,0	20,0	59524,0
45	Corcho sus manufacturas	0,0	0,0	202,0	5,6	20,0	178,0	9,8	13,0	1069,0	0,7	14,0	175100,0	5,6	20,0	6,0	8,5	10,0	1493,0
46	Manufacturas de espartería o cestería	15,0	15,0	65,0	13,4	20,0	95,0	15,0	15,0	301,0	4,3	18,0	300374,0	13,4	20,0	34,0	19,2	20,0	2136,0
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	0,0	0,0	12156,0	2,5	2,5	4768,0	6,8	7,0	12747,0	0,0	0,0	3380918,0	2,5	2,5	0,0	5,5	10,0	123154,0
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	5,0	15,0	147928,0	7,4	20,0	82805,0	15,6	19,0	120920,0	1,0	6,8	15384458,0	7,5	25,0	6430,0	14,3	20,0	349590,0
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	5,2	15,0	29547,0	6,6	20,0	13511,0	7,2	19,0	6750,0	0,5	2,1	3488849,0	6,6	20,0	2124,0	20,0	20,0	149179,0
50	Seda	10,5	20,0	455,0	2,5	2,5	142,0	14,8	21,0	917,0	2,0	5,5	293713,0	2,5	2,5	10,0	13,0	20,0	463,0
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	9,9	20,0	5361,0	2,5	2,5	46,0	13,5	21,0	17773,0	7,7	31,8	414377,0	2,5	2,5	2,0	16,5	20,0	4381,0
52	Algodón	16,8	20,0	180579,2	2,5	2,5	4516,0	18,8	21,0	11824,0	9,5	24,5	2104208,0	2,5	2,5	160,0	17,7	20,0	91613,0
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	8,4	20,0	1902,0	2,5	2,5	88,0	12,9	21,0	914,0	2,6	18,7	185055,0	2,5	2,5	0,0	13,1	20,0	1379,0
54	Filamentos sintéticos o artificiales	14,9	20,0	50628,0	2,5	2,5	1445,0	18,7	21,0	13298,0	12,5	31,1	2089336,0	2,5	2,5	175,0	16,5	20,0	39759,0
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	15,0	20,0	64931,0	2,5	2,5	23434,0	18,7	21,0	19121,0	12,7	31,0	1165589,0	2,5	2,5	425,0	17,7	20,0	51579,0
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordería	10,4	20,0	6693,0	7,3	20,0	4940,0	18,4	21,0	7928,0	6,3	18,3	849080,0	7,3	20,0	209,0	15,0	15,0	25011,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	El Salvador			Trinidad y Tobago			Uruguay			Estados Unidos			San Vicente			Venezuela		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	20,0	20,0	4311,0	20,0	20,0	2799,0	23,0	23,0	4866,0	4,1	8,8	1464389,0	20,0	20,0	313,0	20,0	20,0	9698,0
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	17,8	20,0	57702,0	3,1	15,0	4659,0	21,0	21,0	1790,0	8,5	23,1	591387,0	3,1	15,0	121,0	19,6	20,0	8871,0
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	8,4	20,0	11193,0	4,6	20,0	5915,0	18,1	19,0	6332,0	4,5	14,9	791308,0	4,6	20,0	84,0	15,5	20,0	36622,0
60	Tejidos de punto	18,0	20,0	65212,0	2,5	2,5	5172,0	21,0	21,0	6391,0	11,2	19,5	1004006,0	2,5	2,5	3,0	20,0	20,0	22226,0
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	24,6	25,0	426270,0	19,9	20,0	4150,0	23,0	23,0	29051,0	13,5	33,0	26355156,0	19,9	20,0	835,0	20,0	20,0	176782,0
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	25,0	25,0	114139,0	19,8	20,0	6384,0	23,0	23,0	22932,0	12,2	29,3	32733184,0	19,8	20,0	1854,0	20,0	20,0	205820,0
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	22,9	25,0	19367,0	16,6	20,0	4864,0	22,5	23,0	16379,0	7,9	22,1	4571567,0	16,6	20,0	666,0	20,0	20,0	53985,0
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	16,9	20,0	35509,0	16,6	20,0	9909,0	22,6	23,0	37711,0	17,4	58,8	14855456,0	16,6	20,0	1001,0	19,2	20,0	107015,0
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	12,5	15,0	661,0	15,0	20,0	541,0	22,7	23,0	1259,0	5,6	11,6	1244793,0	15,0	20,0	69,0	17,9	20,0	5807,0
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	10,7	15,0	621,0	12,5	20,0	334,0	22,5	23,0	813,0	4,1	12,0	283614,0	12,5	20,0	65,0	17,9	20,0	2589,0
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	13,9	15,0	852,0	16,3	20,0	686,0	19,0	19,0	581,0	4,0	17,0	1090751,0	16,3	20,0	125,0	18,8	20,0	7258,0
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	7,5	15,0	10698,0	10,1	25,0	8048,0	12,1	17,0	15538,0	1,8	9,0	3430446,0	9,9	20,0	412,0	14,6	15,0	54537,0
69	Productos cerámicos	9,7	15,0	41692,0	11,9	25,0	17787,0	15,1	23,0	18230,0	6,5	30,8	4066576,0	11,6	20,0	1733,0	14,8	20,0	107872,0
70	Vidrio y sus manufacturas	4,6	15,0	24299,0	6,4	25,0	10344,0	14,9	21,0	24572,0	5,8	38,0	4373075,0	5,9	25,0	1605,0	13,5	20,0	60134,0
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	8,2	20,0	4182,0	19,4	35,0	2190,0	12,8	21,0	2645,0	3,0	13,5	29809194,0	14,2	25,0	1258,0	12,4	20,0	17226,0
72	Fundición, hierro y acero	2,8	15,0	97362,0	3,7	15,0	57801,0	13,4	17,0	52116,0	2,3	10,0	14594446,0	3,7	15,0	2892,0	8,0	15,0	237592,0
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	5,2	15,0	71515,0	9,1	32,5	94388,0	18,0	23,0	46224,0	2,1	12,5	14075984,0	8,9	32,5	4014,0	14,9	20,0	596530,0
74	Cobre y sus manufacturas	1,5	15,0	8485,0	3,7	20,0	8458,0	14,1	19,0	7834,0	2,1	3,0	5125512,0	3,7	20,0	328,0	11,2	20,0	65382,0
75	Níquel y sus manufacturas	0,0	0,0	141,0	2,5	2,5	36,0	13,3	19,0	115,0	2,2	3,0	1542607,0	2,5	2,5	1,0	5,0	5,0	3920,0
76	Aluminio y sus manufacturas	4,8	15,0	40749,0	6,5	20,0	24718,0	15,3	19,0	22790,0	3,7	6,5	9193794,0	6,5	20,0	2073,0	12,6	20,0	112060,0
78	Plomo y sus manufacturas	1,5	5,0	263,0	2,5	2,5	1250,0	11,9	19,0	52,0	1,8	3,0	214723,0	2,5	2,5	5,0	9,1	15,0	3679,0
79	Cinc y sus manufacturas	0,0	0,0	1580,0	2,5	2,5	482,0	11,3	19,0	1601,0	2,2	4,2	1343581,0	2,5	2,5	4,0	6,4	15,0	24660,0
80	Estaño y sus manufacturas	0,0	0,0	341,0	2,5	2,5	236,0	12,0	19,0	189,0	1,9	3,0	340596,0	2,5	2,5	1,0	8,3	15,0	1997,0
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	0,1	5,0	1130,0	2,5	2,5	186,0	6,9	11,0	131,0	3,6	15,0	1106714,0	2,5	2,5	0,0	5,1	10,0	5891,0
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	3,4	15,0	12738,0	6,9	20,0	13020,0	20,6	21,0	14779,0	4,3	22,3	4522401,0	6,9	20,0	652,0	13,9	20,0	110428,0
83	Manufacturas diversas de metal común	5,1	15,0	18349,0	7,6	20,0	12837,0	19,0	19,0	9007,0	3,0	7,5	4612797,0	7,2	20,0	794,0	15,6	20,0	52574,0
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	1,4	15,0	333284,6	4,4	35,0	428634,0	7,2	23,0	365582,0	1,3	9,9	179436464,0	4,1	32,5	9910,0	9,4	20,0	2767146,0

CUADRO A1 (continuación)

Cap	Descripción	El Salvador			Trinidad y Tobago			Uruguay			Estados Unidos			San Vicente			Venezuela		
		mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp	mfn	max	Imp
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	3,8	15,0	422098,7	9,6	35,0	165495,0	12,7	23,0	303478,0	2,0	15,0	184973949,0	9,4	35,0	11371,0	11,7	20,0	1810135,0
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	0,0	0,0	781,0	2,5	2,5	213,0	6,0	6,0	408,0	4,9	15,6	1827788,0	2,5	2,5	9,0	5,4	15,0	23527,0
87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	8,4	30,0	236366,2	10,8	35,0	148468,0	13,8	23,0	297770,0	2,7	25,0	164763385,0	10,6	35,0	8416,0	16,5	35,0	1555136,0
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	2,3	5,0	12673,0	4,8	20,0	232669,0	2,1	23,0	4584,0	0,2	3,0	18167602,0	4,8	20,0	240,0	5,6	10,0	143886,0
89	Barcos y demás artefactos flotantes	4,8	15,0	1245,0	4,3	20,0	31780,0	10,5	23,0	486,0	0,5	2,7	1189122,0	4,3	20,0	422,0	12,2	20,0	80934,0
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	1,6	15,0	66163,0	7,1	25,0	50425,0	10,0	23,0	63846,0	1,6	16,0	36096055,0	7,1	25,0	1518,0	7,2	20,0	364687,0
91	Aparatos de relojería y sus partes	10,4	25,0	3742,0	22,3	35,0	886,0	21,9	23,0	4347,0	5,9	31,7	3321251,0	19,3	30,0	113,0	8,1	20,0	28326,0
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	8,5	15,0	1663,0	10,4	20,0	529,0	19,6	21,0	1369,0	2,7	8,7	1412778,0	10,4	20,0	29,0	6,1	20,0	5040,0
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	30,0	30,0	2930,0	23,9	35,0	610,0	23,0	23,0	1218,0	1,7	13,3	836390,0	23,9	35,0	19,0	16,4	20,0	16690,0
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas	12,5	15,0	35607,0	17,0	20,0	27080,0	20,2	21,0	61413,0	2,4	13,5	23825638,0	17,0	20,0	4359,0	17,9	20,0	143715,0
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	11,7	15,0	17920,0	14,2	20,0	6686,0	23,0	23,0	24753,0	1,8	9,2	19244561,0	14,2	20,0	657,0	18,6	20,0	143421,0
96	Manufacturas diversas	9,2	30,0	26808,0	14,0	20,0	4666,0	20,9	21,0	13320,0	5,3	35,7	2852373,0	14,0	20,0	1062,0	17,5	20,0	46579,0
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	20,0	30,0	205,7	20,0	20,0	116,0	7,0	7,0	159,0	0,0	0,0	5860919,0	20,0	20,0	230,0	10,0	20,0	2728,0

Fuente: DATAINTAL para todos los países, excepto: EE.UU. - USDOC; Canadá - Statistics Canada; y México - Secretaría de Economía. Datos de 2000, salvo S. Kitts y Nevis (1997) y Bahamas, Belice, Bolivia, Barbados y Granada (1999).

CUADRO A2
NOTIFICACIONES DE ANTIDUMPING

EE.UU. vs:

	Canadá	México	Chile	Centroamérica	Caribe	Comunidad Andina	MERCOSUR
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002	<ul style="list-style-type: none"> - Productos planos de acero al carbono resistente a la corrosión. - Planchas de acero cortadas a medida. - Tomates de invernadero. - Piezas de hierro colado para construcción. - Artículos tubulares para campos petrolíferos. - Mejillones comunes elaborados, vivos. - Madera blanda. - Baterías de cocina de acero con porcelana. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tubos soldados de acero no aleado, de sección circular. - Planchas de acero al carbono cortadas a la medida. - Cemento gris Portland y Clinker. - Artículos tubulares para campos petrolíferos. - Baterías de cocina de acero vitrificado. - Tuberías soldadas de gran diámetro. - Hojas de acero inoxidable y tiras en rollo. - Varilla de acero al carbón. 	<ul style="list-style-type: none"> - Salmón fresco del Atlántico. - Setas en conserva. - Frambuesas coloradas. - Uvas de mesa. 		<ul style="list-style-type: none"> - Varilla de acero al carbón. 	<p>Venezuela.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Silicomanganeso - Varilla de acero al carbón. - Ciertos productos planos de acero al carbono laminados en frío. 	<p>Argentina.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Miel. - Productos planos de acero al carbono laminados en caliente. - Productos planos de acero laminados en frío Brasil. - Jugo de naranja concentrado y congelado. - Silicio-metal. - Ciertos productos planos de acero al carbono laminados en caliente. - Ciertos productos planos de acero al carbono laminados en frío.
Medidas antidumping revocadas		<ul style="list-style-type: none"> - Artículos tubulares para campos petrolíferos. 					<p>Argentina.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Silicio-metal. - Silicio-manganeso. - Barras de acero inoxidable.
Acuerdos de suspensión en vigor		<ul style="list-style-type: none"> - Tomates. 					
Compromisos Vigentes a junio 2001	<ul style="list-style-type: none"> - Chapas y tiras de latón. - Productos planos de acero al carbono resistente a la corrosión. - Piezas de hierro colado para la construcción. - Carriles de acero nuevos. - Magnesio puro y de aleación. - Chapas de acero inoxidable en rollos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Accesorios de acero inoxidable para tuberías, de soldadura a tope. - Ciertos tubos sin soldadura, de pequeño diámetro, de carbono y de aleación corrientes, para oleoductos y de presión. - Tubos soldados de acero no aleado, de sección circular. - Planchas de acero al carbono cortadas a medida. - Cemento Portland gris y clinker. - Artículos tubulares para campos petrolíferos. - Baterías de cocina de acero vitrificado. - Hojas y tiras de acero inoxidable en rollos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ciertas setas en conserva. - Salmón del Atlántico fresco. 			<p>Argentina.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alambre de púas. Artículos tubulares para campos petrolíferos. - Tubos corrientes y de presión. - Tuberías soldadas de acero al carbono, de sección rectangular y de poco espesor. Brasil. - Chapas y tiras de latón. - Accesorios para tuberías de acero al carbono cortadas a medida. - Tubos soldados de acero sin alear de sección circular. - Planchas de acero al carbono cortadas a la medida. 	

EE.UU. vs: (continuación)

	Canadá	México	Chile	Centroamérica	Caribe	Comunidad Andina	MERCOSUR
							<ul style="list-style-type: none">- Jugo de naranja concentrado y congelado.- Nitrocelulosa para usos industriales.- Piezas de hierro colado para la construcción.- Silicomanganeso.- Silicio-metal.- Barras de acero inoxidable.- Varillas para trefilar de acero inoxidable.- Tubos sin corrientes para oleoductos y de presión (sin soldadura).

Canadá vs:

	EE.UU.	México	Chile	Centroamérica	Caribe	Comunidad Andina	MERCOSUR
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002	<ul style="list-style-type: none"> - Maíz en grano. - Neveras, lavavajillas y secadores eléctricos. - Tuberías de revestimiento de pozos para la extracción de petróleo y gas. - Alfombras con pelos insertados a máquina. 					Venezuela. - Tuberías soldadas de acero al carbono.	Argentina. - Tuberías soldadas de acero al carbono. Brasil. - Tuberías soldadas de acero al carbono. - Chapas de acero en caliente. - Chapas de acero laminadas en frío.
Medidas <i>antidumping</i> vigentes	<ul style="list-style-type: none"> - Chapas de acero resistentes a la corrosión. - Aislante de fibra de vidrio para tuberías. - Alfombras con pelos insertados a máquina. - Tuberías de revestimiento de pozos para la extracción de petróleo y gas. - Patatas enteras (distintas de las Russet de tamaño A, del Estado de Washington). - Lechuga arropollada. - Azúcar refinado. - Tableros aislantes de poliiso. - Paneles de cemento. - Alimentos preparados para lactantes. - Sustancias de contraste para rayos X. - Neveras, lavavajillas y secadores eléctricos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Planchas de acero al carbono, laminadas en caliente. 				Venezuela. - Tuberías soldadas de acero al carbono.	Argentina. - Tuberías soldadas de acero al carbono. Brasil. - Chapas de acero resistentes a la corrosión. - Tuberías soldadas de acero al carbono. - Planchas de acero al carbono laminadas en caliente. - Barras redondas de acero inoxidable.
Compromisos Vigentes	<ul style="list-style-type: none"> - Sacos de plástico plegables. - Papel para cartones de bingo. 						

México vs:

	EE.UU.	Canadá	Chile	Centroamérica	Caribe	Comunidad Andina	MERCOSUR
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002	<ul style="list-style-type: none"> - Cerdo para abasto. - Arroz blanco de grano largo. - Peróxido de hidrógeno. - Papel Bond. - Carne de bovino en cortes deshuesada y sin deshuesar. - Barras de acero tipo 1 			- Tubería <i>standard</i>		<ul style="list-style-type: none"> Perú. - Fibra acrílica. 	<ul style="list-style-type: none"> Brasil. - Transformadores eléctricos de potencia superiores a 10,000 KVA. - Plástico sintético polibutireno-estireno - Hidrógeno peróxido.
Medidas <i>antidumping</i> vigentes	<ul style="list-style-type: none"> - Policloruro de vinilo. - Soda caústica. - Sulfato de amonio. - Aditivos para gasolina. - Peróxido de hidrógeno. - Jarabe de maíz de alta fructosa. - Varilla corrugada. - Papel Bond cortado. - Cerdo para abasto. - Ganado en pie, carne y despojos comestibles de bovino. 					<ul style="list-style-type: none"> Venezuela. - Varilla corrugada. 	<ul style="list-style-type: none"> Brasil. - Varilla corrugada. - Hule sintético. - Conexiones de hierro maleable.
Compromisos Vigentes	<ul style="list-style-type: none"> - Manzanas. 					<ul style="list-style-type: none"> Venezuela. - Lámina rolada en frío. - Placa de acero en rollo. - Lámina rolada en caliente. 	
Medidas <i>antidumping</i> revocadas	<ul style="list-style-type: none"> - Fibra acrílica. - Poliestireno de cristal. - Tubería de acero sin costura. 	<ul style="list-style-type: none"> - Placa de acero en rollo. 				<ul style="list-style-type: none"> Venezuela. - Lámina rolada en frío. - Placa de hacer en rollo. - Lámina rolada en caliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Brasil. - Lámina rolada en frío. - Placa de acero en rollo. - Lámina rolada en caliente.

Comunidad Andina vs:

	EE.UU.	Canadá	México	Chile	Centroamérica	Caribe	MERCOSUR
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002			- Polímero PET de Polietilén Tereftalato (Resina PET grado botella).	- Bolas de acero fundidas para la molienda de minerales metálicos.		- Alambón de bajo carbono.	
	Policloruro de vinil en suspensión.						
Compromisos Vigentes a junio 2001	- Acido ortofosfórico. - Cloruro de polivinilo tipo suspensión. - Polipropileno homopolímero.		- Almidón de maíz. - Jarabe de glucosa.	- Etiquetas tejidas. - Bolas de acero.			
Medidas <i>antidumping</i> revocadas							Brasil. - Carburo de calcio.

82

Caribe vs.:

	EE.UU.	Canadá	México	Chile	Centroamérica	Comunidad Andina	MERCOSUR
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002						Venezuela. - Sal de mesa.	
Investigaciones en curso						Venezuela. - Galletas dulces y sin endulzar.	

MERCOSUR vs:

	EE.UU.	Canadá	México	Chile	Centroamérica	Comunidad Andina	Caribe
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002	<ul style="list-style-type: none"> - Disocianato de tolueno. - Polioli poliéter. - Productos que contengan insulina. - Metacrilato de metilo. - Contenedores de sangre al vacío, de plástico o de vidrio. - Reactivos de laboratorio con soporte de vidrio y plástico. - Fenol. 		<ul style="list-style-type: none"> - Hojas de sierra rectas para uso manual fabricadas en acero rápido. - Cemento Portland gris. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tejidos de polipropileno plano y tubular. - Bandejas de poliestireno espumado para productos alimenticios. - Alambre de cobre electrolítico de sección rectangular o cuadrada aislados con cintas de papel dialéctico. - Lana de vidrio aglomerado con resinas fenólicas termoendurecibles con o sin revestimiento. - Alambre de cobre electrolítico de sección rectangular o cuadrada aisladas con cinta de papel. - Tableros 			
Medidas <i>antidumping</i> en vigor	<ul style="list-style-type: none"> - Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias obtenidas por proceso de polimerización en suspensión - PVC suspensión- - Contenedores de sangre al vacío de plástico y vidrio. - Reactivos de laboratorio con soporte de vidrio y plástico. - Cloruro de polivinilo. - Resinas de policarbonato. Hidroxietil Celulosa. 		<ul style="list-style-type: none"> - Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias obtenidas por proceso de polimerización en suspensión -PVC suspensión- - Hojas de sierra rectas de acero rápido. - Cloruro de polivinil. - Acero inoxidable laminado en frío. - Cemento Portland. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bolas de acero para triturar minerales. 		<ul style="list-style-type: none"> - Cable de aluminio. - Cemento Pórtland. 	
Compromisos vigentes relativos a precios	<ul style="list-style-type: none"> - Productos que contengan insulina. 						

MERCOSUR vs:

	MERCOSUR	
Notificaciones de enero 2001 a marzo de 2002	Argentina vs. Brasil	<ul style="list-style-type: none"> - Garrafas. - Perfil de hierro laminado en caliente en forma de L, de lados iguales. - Lavarropas automáticos de carga frontal de uso doméstico, terminados o desarmados. - Granallas de acero, excluyendo las de acero inoxidable. - Paneles compensados fenólicos. - Brocas helicoidales de cabo cilíndrico. - Cables de fibra óptica tipo monomodo, en sus versiones estándar y dispersión desplazada.
Medidas <i>antidumping</i> en vigor		<ul style="list-style-type: none"> - Jabalinas de acero-cobre. - Cable de aluminio. - Hoja de sierra manuales rectas de acero rápido. - Garrafas de chapa de acero. - Pollos.
Compromisos vigentes		<ul style="list-style-type: none"> - Bandejas de poliestireno espumado. - Abrasivos naturales o artificiales en polvo o gránulos con soporte textil, papel cartón u otras materias incluso recortadas, cosidos o unidos de otra forma, específicamente lija al agua, papel de lija, papel de lija pesado, discos de fibra y tela esmeril. - Cadenas tipo patentes con eslabones iguales o mayores a 2,5 mm y menores a 20 mm de fundición, hierro o acero.
Notificaciones de enero 1 al 30 de junio de 2001 y compromisos vigentes relativos a precios	Brasil vs. Argentina.	- Leche.
	Brasil vs. Uruguay	- Leche.
Notificaciones de enero 1 al 30 de junio de 2001	Uruguay vs. Argentina	- Aceite comestible de origen vegetal, compuesto por mezclas de aceites puros refinados y envasados.

Fuente: Organización Mundial de Comercio, Reporte de 2001 del Comité de Prácticas *Antidumping* y OEA.

BIBLIOGRAFIA

- AADITYA, MATTOO. "Negotiating Improved Market Access Commitments", en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo y Philip English (Eds.), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, The World Bank. Junio, 2002.
- ADLUNG, RUDOLF; *ET AL.* "The GATS Key Features and Sectors", en Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo y Philip English (Eds.), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, The World Bank. Junio, 2002.
- GARAY, JORGE LUIS Y RAFAEL CORNEJO. "Rules of Origin in Free Trade Agreements in the Americas", en Miguel Rodríguez Mendoza, Patrick Low y Barbara Kotschwar (Eds.), *Trade Rule in the Making, Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1999.
- GRANADOS, JAIME. *El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción*, INTAL-ITD Documento de Trabajo N° 4. Buenos Aires: BID-INTAL. Agosto, 1999.
- ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS - OEA, UNIDAD COMERCIAL. *Acuerdos de Inversión en el Hemisferio Occidental: Un Compendio*, Grupo de Negociación de Inversión del ALCA.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO - OMC, *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. 1994.
- _____ . *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*.
- _____ . *Trading into the Future*, 2ª Edición revisada. Marzo, 2001.
- _____ . *WTO Members Report on Anti-Dumping Activity 2001*. 2001.
- _____ . TRADE POLICY REVIEW BODY. *Trade Policy Review of the United States*. Agosto, 2001.
- REPRESENTANTE COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS. *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, varios países, 1997, 1998, 1999, 2000.
<http://www.ustr.gov/reports/nte/2002/index.htm>
- _____ . *Informe del USTR sobre la disposición "Super 301 y Especial 301"*. 1999-2001.
- _____ . *US Position papers on FTAA*. <http://www.ustr.gov/releases/2001/01/01-06.html>
- _____ . *Fourth Report to the Congress on the Operation of the Caribbean Basin Initiative Economic Recovery Act*. 31 de diciembre, 2001.

_____. *2002 Trade Policy Agenda and 2001 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*. <http://www.ustr.gov/reports/2002.html>

SCHOTT, JEFFREY. *Prospects for Free Trade in the Americas*. Washington, D.C.: Institute of International Economics. 2001.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL DE MÉXICO. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Diario Oficial de la Federación*. 20 de diciembre, 1993.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Venezuela y la República de Colombia", *Diario Oficial de la Federación*. 9 de enero, 1995.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica", *Diario Oficial de la Federación*. 10 de enero, 1995.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia", *Diario Oficial de la Federación*. 11 de enero, 1995.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Nicaragua", *Diario Oficial de la Federación*. 1 de julio, 1998.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos", *Diario Oficial de la Federación*. 28 de julio, 1999.

_____. "Decimosexto protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica N° 5 entre México y Uruguay", *Diario Oficial de la Federación*. 28 de febrero, 2001.

_____. "Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, las Repúblicas de EL Salvador, Guatemala y Honduras", *Diario Oficial de la Federación*. 14 de marzo, 2001.

UNITED STATES HOUSE OF REPRESENTATIVES. *Trade Act of 2002*. 2002.

US DEPARTMENT OF STATE. *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, varios países. <http://www.state.gov/e/eb/rls/rpts/eptp/2001/wha/>

US COMMERCIAL SERVICE, US DEPARTMENT OF COMMERCE. *Country Commercial Guides*, varios países. <http://www.usatrade.gov/website/ccg.nsf/ccghomepage?openform>

Declaraciones de Jefes de Estado, de Gobierno y de Ministros de comercio

Primera Cumbre de las Américas, Declaración de Principios, Miami. Diciembre, 1994.

Segunda Cumbre de las Américas, Declaración de Santiago, Santiago. Abril, 1998.

Tercera Cumbre de las Américas, Declaración de la Ciudad de Québec, Québec. Abril, 2001.

Primera Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Denver. Junio, 1995.

Segunda Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Cartagena. Marzo, 1996.

Tercera Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Belo Horizonte. Mayo, 1997.

Cuarta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, San José. Marzo, 1998.

Quinta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Toronto. Noviembre, 1999.

Sexta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Buenos Aires. Abril, 2001.

Séptima Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio, Declaración Ministerial, Quito. Noviembre, 2002.

Declaración de la IV Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio. Agenda de Doha para el Desarrollo, Doha, Qatar. 14 de noviembre, 2001.

PUBLICACIONES DE INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista cuatrimestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. 1997.

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. 1997.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. 1997.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. 1998.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. 1999.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español).

Rubens Lopes Braga. 1999.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. 2000.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. 2000.

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. 2003.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a Julio 2002.

Rueda de Negocios

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD/STA

DOCUMENTOS DE TRABAJO – INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español).
Herminio Blanco M. y Jaime Zabloudovsky K.. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español).
Florencio Ballester. 1998.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y
Ricardo Ffrench-Davis. 1998.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Estevadeordal. 1999.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. 1999.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Estevadeordal, Junichi Goto y
Raúl Saez. 2000.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? Robert Devlin y Antoni Estevadeordal. 2001
(también disponible en inglés).

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español).
Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. 2001.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português).
Antonio José Ferreira Simões. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés).
Eric Miller. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español).
Alejandro Gutiérrez S.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español).
Antonio Bonet Madurga

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés).
Robert Devlin y Lucio Castro

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. 1998.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. 1999.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. 1999.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. 2000.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés).
Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. 2000.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español).
Jaime Granados. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés).
J. Ernesto López-Córdova. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. 2001.

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. 2001.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet).
Mikio Kuwayama. 2001 (también disponible en inglés).

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (português).
Paulo Roberto de Almeida. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. 2002.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. 2002.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español). Jaime Granados. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. 2003.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (English). Robert Devlin, Antoni Esteveordal and Ekaterina Krivonos. 2003.

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

Iniciativa Especial de Comercio e Integración