

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO



Hacia dónde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina

Luz María de la Mora Sánchez





NACIONES UNIDAS



SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO

Hacia dónde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina

Luz María de la Mora Sánchez

Este documento fue preparado por Luz María de la Mora Sánchez, consultora de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México, bajo la supervisión de Jorge Mario Martínez Piva, Jefe de la misma unidad.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

La palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo que se indique lo contrario.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/MEX/TS.2018/9

Distribución: Limitada

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2018 • Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México • 2018-015

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones@cepal.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

ÍNDICE

Glosario de términos.....	7
Resumen ejecutivo.....	9
Introducción	13
I. Tendencias del comercio internacional en el mundo: el Brexit y la política comercial del Presidente Trump.....	17
A. El futuro del TPP	22
B. El liderazgo de los Estados Unidos en la OMC.....	24
C. El Brexit	26
II. La renegociación del TLCAN.....	28
A. Propuestas intransitables.....	30
B. Cambios a las disposiciones del TLCAN para reducir la ambición: NAFTA <i>minus</i>	34
C. Modernización del TLCAN en temas de la agenda comercial del siglo XXI.....	35
III. Implicaciones de la política comercial de los Estados Unidos para los países de América Latina.....	38
IV. Retos y opciones para la política comercial de América Latina.....	42
A. Panorama del comercio internacional de América Latina.....	42
1. Concentración en pocos países exportadores.....	45
2. Concentración de mercados de exportación	46
3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	48
4. La Comunidad Andina.....	49
5. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	50
6. Concentración de la oferta exportable.....	51
B. Integración con países extrarregionales	60
1. Negociaciones con la Unión Europea.....	60
2. Acuerdo de Asociación UE-México.....	62
3. Acuerdo de Asociación UE-Chile	63
4. Negociaciones para un Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR	64
5. Asia-Pacífico	65
6. La Alianza del Pacífico (AP).....	67
V. Propuestas para lineamientos de política de comercio exterior.....	73
A. Liderazgo en la integración regional.....	73
B. Esquemas de integración regional.....	74
1. Diálogo Alianza del Pacífico-MERCOSUR	76

C. Entorno competitivo.....	77
D. Perfil de la oferta exportable.....	78
E. Integración a cadenas globales de valor.....	84
1. Unión Europea	86
2. Alianza del Pacífico (AP).....	101
F. Acciones recomendadas.....	111
VI. Conclusiones.....	115
Bibliografía	117
Anexo A.1 Acciones que dan sustento al esfuerzo de integración regional de la AP en 2017.....	123
Anexo A.2 Tratados de Libre Comercio de América Latina con Asia, por país	124

Cuadros

Cuadro II.1 Estados Unidos: déficit comercial con principales socios comerciales, 2016 y 2017.....	29
Cuadro II.2 Comparativo de temas de negociación del TLCAN 1994, TLCAN 2017, Alianza del Pacífico y TPP	36
Cuadro III.1 Estados Unidos: balanza comercial con socios bajo TLC en América Latina y el Caribe, por país, 2016	39
Cuadro III.2 Estados Unidos: agenda de temas cubiertos en TLC con países en América Latina y el Caribe.....	40
Cuadro IV.1 América Latina (12 principales países): exportaciones e importaciones, 2016.....	45
Cuadro IV.2 América Latina: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016.....	46
Cuadro IV.3 México: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016.....	47
Cuadro IV.4 Chile: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016.....	47
Cuadro IV.5 MCCA: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016.....	48
Cuadro IV.6 Comunidad Andina: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016.....	49
Cuadro IV.7 MERCOSUR: principales mercados de exportación e importación, por país, 2016.....	51
Cuadro IV.8 América Latina y el Caribe: oferta exportable, 2016.....	52
Cuadro IV.9 MCCA: exportaciones por sector, 2013 y 2016.....	53

Cuadro IV.10	MCCA: importaciones por sector, 2013 y 2016.....	54
Cuadro IV.11	Comunidad Andina: exportaciones por sector, 2012 y 2016.....	55
Cuadro IV.12	Comunidad Andina: importaciones por sector, 2012 y 2016.....	56
Cuadro IV.13	MERCOSUR: exportaciones por sector, 2012 y 2016	57
Cuadro IV.14	MERCOSUR: importaciones por sector, 2012 y 2016.....	58
Cuadro IV.15	Tratados de libre comercio de la UE con países de América Latina.....	61
Cuadro IV.16	Países seleccionados de ALC: importaciones y exportaciones de China, 2016.....	66
Cuadro IV.17	Comercio y PIB de los países de la Alianza del Pacífico, 2016	69
Cuadro IV.18	Comercio y PIB de los países de la Alianza del Pacífico y países que solicitan el estatus de Estado Asociado, 2016	70
Cuadro V.1	América Latina (países seleccionados): flujos acumulados de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2009 a 2016	74
Cuadro V.2	Productos exportados por México, 2012 y 2016.....	81
Cuadro V.3	América Latina y el Caribe: importaciones y exportaciones de la UE28, 2016.....	83
Cuadro V.4	América Latina y el Caribe: destinos de exportaciones por país a los 10 principales mercados de la UE28, 2012 y 2016	83
Cuadro V.5	MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas, capítulo 20	86
Cuadro V.6	MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, capítulo 61.....	87
Cuadro V.7	MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción, capítulo 85.....	89
Cuadro V.8	MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de instrumentos y aparatos de medicina, capítulo 90.....	90
Cuadro V.9	MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector de minerales, capítulo 26	91
Cuadro V.10	MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector pasta de madera, capítulo 47	92
Cuadro V.11	MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector hierro y acero, capítulo 72.....	92
Cuadro V.12	MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector aeronaves, capítulo 88	93
Cuadro V.13	MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector máquinas, capítulo 84	94
Cuadro V.14	CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector de minerales, capítulo 26	96

Cuadro V.15	CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector de prendas de vestir, capítulo 61	97
Cuadro V.16	CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector pieles (excepto la peletería) y cueros, capítulo 41.....	98
Cuadro V.17	CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector plantas vivas y productos de la floricultura, capítulo 06.....	99
Cuadro V.18	CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, capítulo 44	100
Cuadro V.19	Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción con futuros cuatro Estados Asociados, capítulo 85	101
Cuadro V.20	Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión, capítulo 90	103
Cuadro V.21	Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de farmacéuticos, capítulo 30.....	104
Cuadro V.22	Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios, capítulo 87.....	105
Cuadro V.23	Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, capítulo 22.....	107
Cuadro V.24	América Latina: exportaciones y comercio potencial con China.....	108
Cuadro V.25	América Latina: potencial comercio intrarregional, 2016.....	109

Gráficos

Gráfico I.1	Países del G20: número de intervenciones discriminatorias implementadas entre noviembre 2008 y junio 2017.....	19
Gráfico I.2	Estados Unidos: evolución de la Industria de la manufactura, producto real, 1988-2016	20
Gráfico II.1	Comercio trilateral del TLCAN, 1993-2016.....	28

GLOSARIO DE TÉRMINOS

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
AD	Antidumping
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	América Latina y el Caribe
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
AP	Alianza del Pacífico
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CETA	Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá y la UE (Comprehensive Economic and Trade Agreement)
CGV	Cadenas globales de valor
CPTPP	Tratado de Asociación Transpacífico Comprensivo y Progresivo (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership)
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement)
FTAAP	Área de libre comercio de la región Asia-Pacífico (Free Trade Agreement of the Asia-Pacific)
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
INEGI	Instituto de Estadística y Geografía de México
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OBOR	Ruta de la seda (One Belt, One Road)
OMC	Organización Mundial de Comercio
PAM	Política Automotriz del MERCOSUR
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
RCEP	Asociación Económica Integral Regional (Regional Comprehensive Economic Partnership)
TLC	Acuerdos de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
UE	Unión Europea
UE28	Unión Europea constituida por 28 miembros
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo

RESUMEN EJECUTIVO

La llegada de la administración Trump a la Casa Blanca el 20 de enero de 2017 ha representado un viraje de la política comercial de los Estados Unidos con respecto a las reglas e instituciones del comercio internacional. Los cuestionamientos del presidente Trump a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sustento del sistema multilateral de comercio y base de los acuerdos regionales, su retirada del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés, Trans-Pacific Partnership) y las amenazas de retirarse de acuerdos comerciales con socios clave en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o el TLC con la República de Corea, pueden llegar a alterar el funcionamiento y las reglas del sistema de comercio internacional. La agenda comercial abiertamente proteccionista que ha promovido los Estados Unidos bajo el gobierno del Presidente Trump tiene el potencial de perjudicar directamente la participación de los países de América Latina y el Caribe en el comercio internacional.

Bajo la lupa de la administración Trump, la globalización y el libre comercio, como se ha desarrollado hasta ahora, han presentado costos para los Estados Unidos que se hacen evidentes en el déficit comercial que ese país ha acumulado, así como en la reducción en el número de empleos en la manufactura. Ello es el sustento del replanteamiento de la política comercial que los Estados Unidos ha hecho a nivel bilateral, regional y multilateral.

La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) planteada por los Estados Unidos es el ejemplo más claro de la visión proteccionista de la administración Trump. Aunque esta redefinición de reglas afectará principalmente a México y Canadá, seguramente también incidirá sobre la comunidad internacional en su conjunto, incluida América Latina y el Caribe (ALC), puesto que lo que resulte de dicha renegociación podría convertirse en el nuevo modelo de reglas del comercio internacional que los Estados Unidos podría aplicar.

La agenda comercial de la era Trump puede llegar a tener implicaciones significativas no solo para las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el mundo sino también para la configuración del sistema de comercio internacional del que ALC podría resultar directamente afectada. Estados Unidos ya ha dado indicaciones de que una vez que concluya su ejercicio en el TLCAN también buscará renegociar sus tratados de libre comercio con países centroamericanos y la República Dominicana (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés, Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement), Colombia, Chile, Panamá y el Perú. Dadas las implicaciones de la agenda de la administración Trump que antepone los intereses de los Estados Unidos (*America First*) y ante sus posiciones unilaterales y proteccionistas en el sistema multilateral, los países de ALC deben analizar con urgencia los cambios que se están gestando y examinar sus opciones a nivel multilateral, regional y nacional.

En este estudio se analizan los temas de la renegociación del TLCAN y se examinan las posibles implicaciones —entendiendo que las pláticas no han concluido al momento de realizar este estudio— para países de América Latina que tienen TLC con los Estados Unidos y también para los que no lo

tienen, dado que el modelo que resulte de esta renegociación podría incidir sobre las reglas del sistema multilateral de comercio y eventualmente sobre sus exportaciones a ese mercado.

Ante el impacto que pudiera llegar a tener la política comercial de la administración Trump, resulta indispensable analizar sus implicaciones, así como retos y opciones para ALC y su política comercial. Para ello se examinan el perfil exportador de la región a nivel de países exportadores, los mercados de destino y la oferta exportable. Resulta claro que México y Centroamérica son sumamente dependientes del mercado de los Estados Unidos, en tanto que el resto de los países de la región ha sido más efectivo en diversificar sus mercados de exportación. Igualmente, se observa que los países de ALC en general, con excepción de México y en menor medida Centroamérica, presentan una oferta exportable con escaso valor agregado y muy enfocada a una canasta de productos básicos, recursos naturales y minerales.

El reto de la administración Trump al comercio mundial con una agenda comercial proteccionista y unilateralista obliga a replantear opciones en torno a las posibilidades de la región con socios en el exterior, pero también entre los mismos países de ALC. Por ello se exploran los avances en la integración de ALC a los mercados globales a través de negociaciones comerciales como las que ahora desarrollan Chile, México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) con la Unión Europea (UE) o entre la Alianza del Pacífico (AP) y los países que buscan convertirse en Estados asociados.

En un contexto de proteccionismo acentuado por parte de los Estados Unidos, ALC debe analizar seriamente sus opciones para seguir impulsando su desarrollo económico y social a través del comercio y la inversión, donde la integración regional puede ser un factor de alivio y una gran oportunidad para avanzar hacia la anhelada integración latinoamericana. La administración Trump puede ser un acicate para repensar el proceso de integración latinoamericana ante el embate del unilateralismo y proteccionismo. Esta podría ser una buena señal política sobre el compromiso de la región con un sistema multilateral de comercio abierto y con la importancia de impedir tentaciones proteccionistas, de unilateralismo y nacionalismo económico. Asimismo, la integración regional mediante un acuerdo único de amplia cobertura y con reglas modernas podría darle un renovado impulso al comercio como un motor del crecimiento de la región.

La Alianza del Pacífico se ha colocado a la vanguardia en negociaciones comerciales internacionales al traer a la región a los Estados asociados y buscar incorporar las disciplinas del TPP. La AP podría convertirse en una plataforma atractiva para la incorporación de nuevos miembros en ALC, lo que podría abrir importantes oportunidades de comercio e inversión para la región y situarla a la vanguardia en la creación de reglas para el comercio del siglo XXI. Asimismo, el diálogo entre la AP y el MERCOSUR iniciado a principios de 2017 también abre la puerta hacia la convergencia de dos bloques que tienen un gran potencial de crear comercio pero que hasta ahora se han mantenido en niveles bajos de integración. Buscar formas innovadoras de integración vía la AP podría ser una forma de atraer la atención de inversionistas regionales y extrarregionales y también permitiría a la región desarrollar nichos para integrarse a cadenas globales de valor (CGV). Ello requerirá, obligadamente, mejorar el perfil de la oferta exportable

de la región a través de la innovación y la diversificación de productos tanto del sector manufacturero como de recursos naturales y materias primas, que representan una importante proporción de las exportaciones de la región.

La era Trump presenta serios retos para la participación de ALC en los flujos mundiales de comercio, pero también puede ser una oportunidad para que la región replantee sus opciones de integración a través de mecanismos innovadores y con una mirada constructiva. Irónicamente, el proteccionismo de los Estados Unidos puede ser el impulso integrador y liberalizador para ALC. Corresponde a la región tomar la oportunidad y ofrecer propuestas concretas de política pública que impulsen a empresas, sectores y regiones en la ruta del crecimiento a través de la integración.

INTRODUCCIÓN

La llegada del Presidente Donald J. Trump a la presidencia en los Estados Unidos el 20 de enero de 2017 marcó un parteaguas para el régimen del comercio internacional. Su visión en torno a las pérdidas que han sufrido los Estados Unidos como resultado de su participación en el sistema multilateral del comercio a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de acuerdos regionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha llevado a un replanteamiento de la política comercial de ese país y a un cuestionamiento sobre las reglas que sustentan el régimen multilateral de comercio.

La propuesta de unilateralismo y aislacionismo con base en un nacionalismo económico que busca devolver la “grandeza perdida” a los Estados Unidos, poner a su país en primer plano (*America First*) y definir su política comercial a partir de hacer valer su poder de mercado está replanteando su relación comercial con el mundo, así como los temas de la agenda. Ello podría llegar a reconfigurar el escenario del comercio internacional. La agenda comercial de la administración del Presidente Trump tendrá implicaciones significativas no solo para las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el mundo sino más aún para la configuración del sistema de comercio internacional, del que ALC podría resultar directamente afectada. Por ello, la región debe analizar con urgencia los cambios que se están gestando y examinar sus opciones a nivel multilateral, regional y nacional.

América Latina, al igual que el resto de las regiones en el mundo, ha creado un andamiaje institucional a partir de la normativa del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, 1948) y más recientemente de la OMC (1995). Estos acuerdos han dado sustento a un sistema multilateral de comercio por medio del que los países de la región han buscado promover los intercambios como motor del crecimiento económico, la producción, la inversión, el empleo y la innovación. Más aún, su pertenencia a este sistema ha sido visto como una palanca del desarrollo de cada país. Desde los años cincuenta los países de ALC han establecido varios mecanismos de integración regionales, subregionales y bilaterales con diversos niveles de profundidad, con socios latinoamericanos y caribeños, pero también extrarregionales, donde la liberalización de los flujos de comercio de bienes y servicios, así como de inversión, se ha convertido en un elemento central para las economías de la región.

Sin embargo, los cambios de reglas e instituciones que los Estados Unidos está promoviendo podrían incidir sobre dichos mecanismos de integración y alterar las oportunidades de participar en los flujos de comercio internacional para cada país en la región. Los cuestionamientos del Presidente Trump a las reglas de la OMC, sustento del sistema multilateral de comercio y base de los acuerdos regionales, pueden llegar a alterar la eficacia del sistema. Ello no es menor para una región que ha buscado integrarse a los mercados globales y ha buscado insertarse en cadenas regionales y globales de valor como una forma de crear oportunidades productivas para sus economías.

Si bien la región de ALC dista de tener el liderazgo para definir las nuevas reglas del comercio mundial, sí puede buscar alternativas productivas ante un escenario donde el líder del comercio mundial —los Estados Unidos— podría llegar a revertir las reglas del comercio mundial imponiendo barreras. Aunque los Estados Unidos es el principal actor en el comercio internacional, ya no es el único. Hay otros actores importantes en Asia como China y Japón, así como la Unión Europea del lado del Atlántico. Asimismo, la región podría considerar opciones para crear comercio a nivel intrarregional pero también con otras regiones en el Pacífico y el Atlántico ante la posición de los Estados Unidos de hacer valer su poder de mercado.

En este documento se examinan los retos y oportunidades para mantener una política comercial latinoamericana que fomente el comercio y la integración regional dadas las consideraciones anteriores, con miras a poder seguir usando el comercio y la inversión como una herramienta de crecimiento.

En el capítulo I se analizan las tendencias del comercio internacional en el mundo, el BREXIT y la política comercial del Presidente Trump. Mediante una revisión y análisis de las razones que han llevado a este viraje en las políticas de comercio e integración hacia políticas más proteccionistas y aislacionistas se identifican los retos que enfrenta la región en su conjunto.

En el capítulo II se ofrece una revisión de la renegociación del TLCAN y se explica el porqué de la agenda proteccionista de la administración Trump. Se analizan las propuestas de política comercial de los Estados Unidos y cómo podría incidir sobre la dirección del sistema multilateral de comercio. Examinar la experiencia de México en la renegociación del TLCAN (aún en curso a la fecha de conclusión de este documento) permite ofrecer elementos que podrían trasladarse a la operación del sistema multilateral, así como a los TLC que algunos países de América Latina mantienen con los Estados Unidos. Se hace una revisión de la agenda de política comercial que se plantea en esta negociación y la forma que ha adoptado para responder a las promesas de campaña del Presidente Trump.

En el capítulo III se profundiza sobre las implicaciones de la política comercial de los Estados Unidos para los países de ALC. Si bien los Estados Unidos es un actor principal en el comercio internacional, la realidad actual permite vislumbrar alternativas que se plantean en este documento. Actores clave en el comercio global como China, Japón o la Unión Europea han buscado hacer un contrapeso efectivo al nacionalismo, unilateralismo y aislacionismo de los Estados Unidos.

En el capítulo IV se analizan los retos que está enfrentando la política comercial en ALC como herramienta del desarrollo a la luz de crecientes presiones proteccionistas por parte de los Estados Unidos. Sin duda, en la XI Reunión Ministerial de la OMC realizada en Buenos Aires en diciembre de 2017, Estados Unidos hizo sentir su capacidad para influir sobre el futuro de la organización al buscar modificar las reglas para adecuarlas a su visión unilateral del comercio mundial. Por ello, los países de la región deben revisar qué alternativas tienen ante esta visión que puede alterar las reglas del juego a nivel sistémico. En este capítulo ofrecemos un breve panorama del comercio internacional de ALC y se examina sucintamente el tipo de integración

que la región ha mostrado con la economía global y a nivel intrarregional en décadas recientes. Se hace referencia a mecanismos de integración disponibles como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la AP y su proceso de negociación para incluir Estados asociados del TPP, así como los vínculos con el MERCOSUR. También se hace una referencia específica a los procesos de negociación comercial que actualmente se llevan a cabo con la UE y de la AP con países que buscan integrarse como Estados asociados.

En el capítulo V se ofrecen propuestas para elaborar lineamientos de política de comercio exterior para la región haciendo una breve referencia a la oferta exportable, así como a las posibilidades de que se desarrollen cadenas de valor entre países en América Latina y con socios extrarregionales en Asia y la UE. Se sugiere que la región tendría que considerar la posibilidad de crear un acuerdo de integración latinoamericana que le permita reducir barreras y que efectivamente contribuya a generar mayores flujos de comercio entre los países de la región. México podría jugar un papel clave al contar con experiencia en la negociación de diversos acuerdos comerciales, incluidos la AP y el TPP, pero también al ser el país cuya base exportadora se concentra en el sector de la manufactura industrial. Asimismo, se ofrecen recomendaciones y alternativas para que los países de América Latina puedan hacer frente a una agenda comercial que, aparentemente, busca poner un freno a la globalización.

I. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO: EL BREXIT Y LA POLÍTICA COMERCIAL DEL PRESIDENTE TRUMP

En este capítulo se analizan las implicaciones que podría tener sobre el sistema de comercio internacional la orientación de política comercial unilateral, aislacionista y proteccionista de la administración Trump. Examinamos en qué medida esta orientación puede afectar la dirección del sistema multilateral de comercio y lo que podría implicar para América Latina.

La elección de Donald J. Trump como presidente de los Estados Unidos estuvo basada en severos cuestionamientos a la participación de su país en acuerdos comerciales internacionales. El entonces candidato Trump prometió a su electorado que revisaría todas las relaciones comerciales de su país incluyendo a la OMC. Se refirió al TLCAN como el “peor acuerdo comercial” negociado por su país y al Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) como un “acuerdo horrible” (Morris, 2016). A solo unos días de asumir la presidencia, el 23 de enero de 2017, el Presidente Trump notificó a los miembros del TPP su decisión de no continuar el proceso de aprobación legislativa del acuerdo en su país. Aunque esta fue una propuesta anunciada en campaña, sí sorprendió el hecho de que el país que actuó como líder en la creación de un acuerdo megarregional de tal envergadura haya decidido retirarse de él¹. Asimismo, el 18 de mayo de 2017, la administración Trump notificó al congreso de su país su intención de renegociar el TLCAN y tres meses después, el 16 de agosto de 2017, las negociaciones dieron inicio.

Las decisiones de política comercial del Presidente Trump han sorprendido a propios y extraños por su posición aislacionista y unilateral con respecto a la participación de su país en el comercio exterior. Resulta cuestionable su visión de “suma cero” del comercio internacional donde el déficit comercial es su indicador para explicar que los tratados comerciales han representado una pérdida frente a socios comerciales clave para su país como México. Esta forma de ver el comercio podría modificar de manera profunda la relación de los Estados Unidos con socios comerciales clave como México y Canadá en el TLCAN o Japón en el TPP. Asimismo, el presidente Trump ha hecho reclamos a la Canciller de Alemania, Ángela Merkel, por el déficit comercial que su país mantiene con su país por considerarlo injusto. De hecho, en su cuenta de Twitter @realDonaldTrump se lamentó: “Tenemos un masivo déficit comercial con Alemania, además paga mucho menos de lo que debería por la OTAN y (la alianza) militar. Es muy malo para Estados Unidos. Esto cambiará” (El Financiero, 30 de mayo de 2017).

La política comercial de la administración Trump se basa en el poderío de su tamaño de mercado y desconoce el principio de reciprocidad en el acceso a los mercados. Dado que los Estados Unidos es la economía más grande del mundo, el resto del mundo debe doblegarse si quiere tener el privilegio de entrar a ese mercado (Perry, 2017). El Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert E. Lighthizer, ha señalado que “con una economía de 18 billones de

¹ Los acuerdos megarregionales se caracterizan por el número y peso económico de sus participantes, buscan crear grandes espacios económicos integrados y su agenda incluye áreas nuevas que aún no se han incorporado a la agenda de la OMC (Rosales y Herreros, 2014).

dólares (castellanos) se puede negociar mejor individualmente” (CSIS, 18 de septiembre de 2017). Los Estados Unidos no solo es la economía más grande del mundo, también es la que presenta la mayor participación en las importaciones a nivel mundial (13,29% o 1.941.159 millones de dólares en 2016) lo que, en la visión de la administración Trump, le da la prerrogativa de imponer sus condiciones a sus socios comerciales. En 2016 el diferencial de importaciones entre los Estados Unidos y la República Popular China, el segundo importador en el mundo fue de 684.000 millones de dólares, cifra superior, por ejemplo, a todas las importaciones realizadas por el Reino Unido, que se ubicó en el cuarto lugar como importador a nivel global².

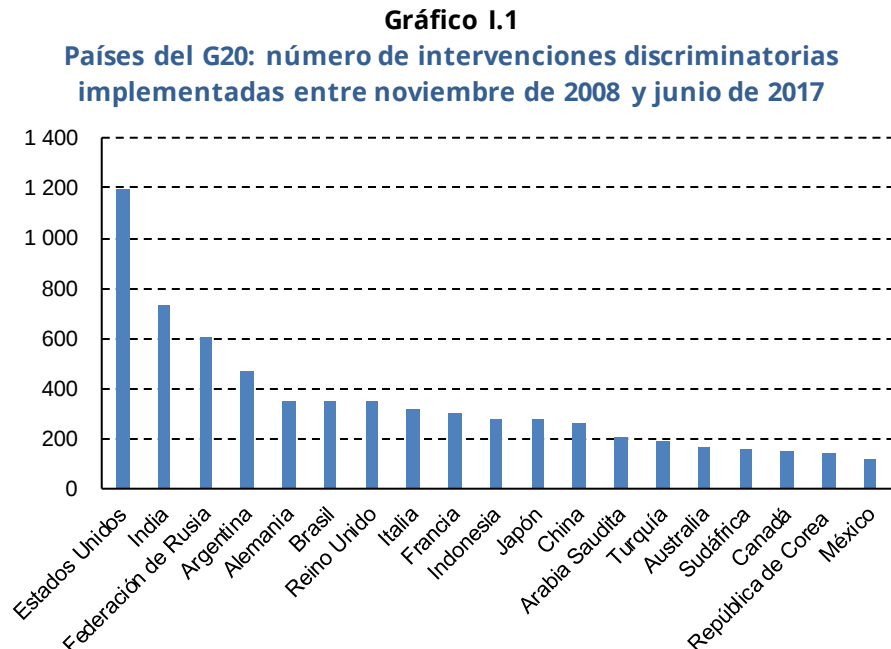
La visión del comercio de la administración Trump es la de un juego de “suma cero” donde un déficit comercial representa un mal acuerdo en tanto que un superávit se traduce en uno bien negociado porque beneficia a los Estados Unidos. El Presidente Trump ha declarado que “tenemos déficit comercial con numerosos países y no queremos tener déficit comercial” (citado en Leonard, 10 de noviembre de 2017). Esto es lo que su administración ha dado en llamar un comercio *libre y justo*.

La administración Trump también se opone a acuerdos multilaterales o megarregionales que, en su concepción, obligan a los Estados Unidos a renunciar a su soberanía y son de difícil aplicación. La administración Trump ha cuestionado no solo los acuerdos comerciales en los que participa los Estados Unidos, sino también y de manera frontal a la OMC por lo que considera ha sido la cesión de su soberanía, donde la organización y sus miembros “han ignorado las reglas”, mientras los Estados Unidos sí las han respetado y eso ha resultado en un “trato injusto” para su país (citado en Leonard, 10 de noviembre de 2017). El objetivo amplio de la administración Trump parece ser modificar radicalmente todo el sistema multilateral de comercio a partir de la concepción de que “todos los acuerdos comerciales de los que los es parte han sido injustos” (Perry, 2017).

Esta visión del comercio como una amenaza a la economía de los Estados Unidos forma parte de un discurso más amplio que encuentra en el exterior las causas de los males del ciudadano medio en ese país. Vale la pena preguntarse ¿qué nos explica que países líderes promotores de un comercio internacional abiertos, adopten políticas que, aparentemente, van en contra de la integración de la economía global? Hay que tener en cuenta que la crisis de 2009 desató una oleada de medidas proteccionistas como se muestra en el gráfico I.1. Sin embargo, desde la llegada de Trump a la presidencia de los Estados Unidos la organización Global Trade Alert encuentra que la política comercial de los Estados Unidos se ha vuelto más proteccionista

² En 2016, la República Popular China fue el segundo mayor importador en el mundo con 1.261.714 millones de dólares, lo que representó 8,62% de las importaciones mundiales. Datos obtenidos de World Integrated Trade Solution [en línea] <<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/WLD/Year/2016/TradeFlow/Export/Partner/by-country/Show/asociados;XPRT-TRD-VL;XPRT-PRTNR-SHR;/Sort/XPRT-TRD-VL/Chart/top10>>, [revisado el 18 de noviembre de 2017].

mientras que el resto de los países del G20 ha recurrido menos al proteccionismo (Evenett y Fritz, 2017)³.



Fuente: Evenett y Fritz, 2017, figura 6.1, pág. 31.

La administración Trump parece dar rienda suelta al proteccionismo, lo que se refleja en el inicio de investigaciones *antidumping* (AD) y antisubvención. Entre el 20 de enero y el 13 de noviembre de 2017, esta administración inició 77 casos, 61% más que en 2016 cuando se contabilizaron 48 investigaciones (USDOC, 2017). Más grave aún resulta que, por primera vez, ha iniciado investigaciones con base en la sección 232 de la Ley Comercial de los Estados Unidos argumentando cuestiones de seguridad nacional para proteger su industria de importaciones de aluminio y acero, lo que podría detonar una escalada comercial con socios clave como la Unión Europea (Leonard, 2017e)⁴.

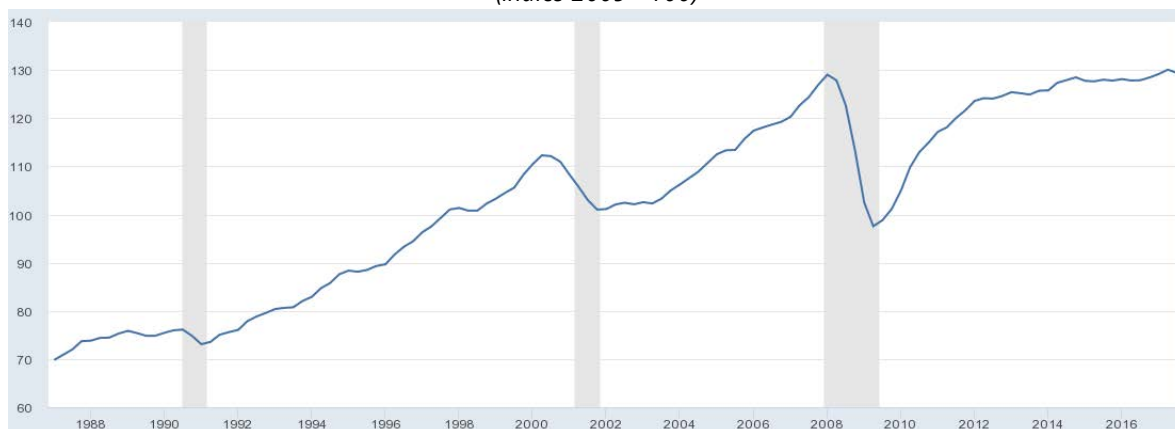
³ Esta organización se creó en junio de 2009, cuando se creía que la crisis financiera podría llevar a los gobiernos a adoptar políticas proteccionistas y un sistema de alerta podría servir para disuadir la aplicación de este tipo de medidas. El seguimiento se ha enfocado a las medidas implementadas por gobiernos de los países del G20 teniendo como referente la intención expresada por los líderes del grupo en Washington, D.C. en noviembre de 2008 de no ceder a presiones proteccionistas. Véase Global Trade Alert [en línea] <<http://www.globaltradealert.org/about>>.

⁴ La sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 (19 U.S.C. §1862) autoriza al Secretario de Comercio a realizar investigaciones exhaustivas para determinar los efectos de las importaciones de cualquier artículo sobre la seguridad nacional de los Estados Unidos. Esta requiere que el Secretario de Comercio notifique al Secretario de Defensa del inicio de una investigación y lo consulte sobre cuestiones metodológicas y de política planteadas en la investigación. El reporte del presidente se centra en si la importación del artículo en cuestión se realiza en tales cantidades o en circunstancias tales que amenace la seguridad nacional. Desde 1980 los Estados Unidos ha llevado a cabo 14 investigaciones bajo la sección 232 U.S. Department of Commerce. FactSheet: Section 232 Investigations:

Asimismo, el 29 de abril de 2017, el Presidente Trump firmó una orden ejecutiva por medio de la que mandata al Departamento de Comercio a revisar todos los acuerdos comerciales de los que los Estados Unidos es parte con el fin de detectar posibles abusos así como valorar su membresía en la OMC. La consulta pública fue publicada en el diario oficial del gobierno de los Estados Unidos (Federal Register) el 29 de junio y cerró el 31 de julio de 2017. Se espera que el estudio pudiera estar listo para finales de 2017 o inicios de 2018 y que indique el tipo de medidas que podría adoptar los Estados Unidos en materia comercial.

El proteccionismo mostrado por la administración Trump también se explica por el apoyo de una amplia base electoral entre hombres blancos, pero también entre “estadounidenses descontentos con las élites políticas y financieras” (Covert, 2016; Martin, 2016). Durante su campaña Trump puso la política comercial en el centro del debate e identificó a México, junto con China, y al TLCAN como “una fuente de pérdidas de empleos, cierre de fábricas y problemas económicos” lo que ha “destruido” (sic) a su país (Yeung, 2016). Desde su perspectiva, de esta manera restauraría la grandeza de su país y devolvería empleos en la manufactura (McManus, 2016). Resulta innegable que la participación del sector manufacturero en el PIB de los Estados Unidos se ha contraído: en 1997 representó 23% mientras que en 2016 se ubicó en 18,5%, lo que se explica por los efectos de la recesión de 2009 que tuvo un efecto devastador sobre la producción de la manufactura estadounidense (Desilver, 2017). Como se muestra en el gráfico I.2 la crisis financiera de 2009 tuvo un impacto sobre la producción real de la manufactura en los Estados Unidos que ha tomado más de ocho años en volver a sus niveles precrisis.

Gráfico I.2
Estados Unidos: evolución de la Industria de la manufactura,
producto real, 1988-2016
(Índice 2009 = 100)



Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis <<https://fred.stlouisfed.org/series/OUTMS>>. Con base en datos de U.S. Bureau of Labor Statistics. Productivity and Costs

Aunque hoy los Estados Unidos no tiene un problema de desempleo (la tasa de desempleo se ubicó en 4,1% a octubre de 2017, su nivel más bajo en 16 años (USDOL, 2017), el empleo manufacturero en ese país se ha reducido de 32,1% del empleo total en 1953 a 8,5% en la actualidad. Mientras que en 1970 se contabilizaban 19,5 millones de puestos de trabajo, en 2017 sumaron 12,4 millones (Long, 2017). Sin embargo, la reducción en el número de plazas de trabajo en la manufactura de los Estados Unidos también ha ido de la mano de un incremento en la producción real, lo que se explica por la creciente automatización de sus procesos productivos, una mano de obra mejor educada y empresas que optimizan y mejoran sus procesos industriales (Desilver, 2017).

La contracción en la manufactura no es un fenómeno exclusivo de los Estados Unidos. Adler y otros (2017) encuentran que la caída de la productividad total de los factores después de la crisis financiera mundial “ha sido generalizada y persistente en los países avanzados, emergentes y de bajos ingresos”. Al desagregar los motores de la producción desde el lado de la oferta encuentran que una marcada desaceleración en el crecimiento de productividad total de los factores contribuyó en promedio a un 40% de la pérdida de producción en las economías avanzadas. Asimismo, la integración de China al comercio mundial desde los años noventa ha tenido efectos importantes sobre la productividad total de los factores en las economías avanzadas con efectos adversos sobre el empleo nacional en los sectores con mayor exposición a China.

El contexto político en el que se dio la elección de Trump coincide con un colapso en el ingreso del 50% de la población en los Estados Unidos que se ubica en los niveles inferiores del ingreso. Entre 1978 y 2015, ese 50% de la población pasó de recibir 20% del ingreso total a solo 12%, mientras que 1% de la población en la parte superior pasó de recibir 11% a 20% del ingreso (Alvaredo y otros, 2017). Esta disparidad en la riqueza explica también la insatisfacción del electorado en ese país y podría ayudar a explicar por qué se eligió la opción que ofrece salidas fáciles con soluciones que podrían perjudicar a su propio electorado.

La oposición de la administración Trump al libre comercio con México y al TLCAN ha resonado entre una amplia base de votantes que incluye, entre otros, distritos obreros y votantes blancos de la clase trabajadora en estados donde la gente también ha perdido sus empleos. Su base de apoyos también integró a productores agropecuarios de estados que dependen del acceso preferencial a los mercados de Canadá y México para su prosperidad.

La propuesta de denunciar el TLCAN no es de ninguna manera una idea original o única. Hay algunos ejemplos en el pasado de candidatos presidenciales en los Estados Unidos que se han comprometido a renegociar o incluso derogar el TLCAN. Durante la campaña presidencial de 2008, cuando los entonces precandidatos del Partido Demócrata en los Estados Unidos Hillary Clinton y Barack Obama, contendían por la candidatura de su partido, ambos prometieron renegociar el TLCAN. Sin embargo, una vez electo, el presidente Obama no solo no renegó el TLCAN, sino que durante su administración los Estados Unidos negoció el TPP por medio del que se modernizarían también las reglas para el comercio en América del Norte y de manera indirecta el TLCAN.

La agenda de la globalización y del libre comercio no son del todo populares, sobre todo, entre aquellos que ven en este proceso la pérdida de sus empleos y bienestar. Es cierto que el apoyo al libre comercio y la liberalización del comercio ha disminuido continuamente desde los años noventa. Según una encuesta realizada por el Pew Research Center y publicada en abril de 2017, en los Estados Unidos el 52% de la población aprueba mantener acuerdos comerciales con otros países. Sin embargo, entre líneas partidistas, 35% de republicanos en comparación con 54% de demócratas consideran que los TLC han ayudado a sus finanzas. Esto muestra un cambio en la percepción según la filiación partidista, pues en diciembre de 2006 44% de los republicanos señalaron que los acuerdos comerciales habían ayudado a sus finanzas en comparación con 31% de demócratas (Jones, 2017).

Asimismo, la encuesta de Bloomberg Politics encuentra que 65% de los estadounidenses favorece imponer restricciones a las importaciones si con ello se protegen empleos en su país, mientras que solo 22% apoya la liberalización del comercio. Por su parte, 82% indicó que está dispuesto a pagar un poco más por los productos fabricados en los Estados Unidos, en tanto que solo 13% favoreció el precio más bajo posible. Una gran mayoría de estadounidenses dijo que preferiría una fábrica propiedad de los Estados Unidos que empleara a 1.000 trabajadores en su comunidad a una fábrica de propiedad china que creara 2.000 puestos de trabajo. Además, 44% consideraba que el TLCAN ha sido perjudicial para la economía, mientras que solo 29% le daba una calificación positiva (Kapur, 2016).

Desde la década de 1990, cuando comenzaron a proliferar los acuerdos comerciales regionales, el apoyo a la liberalización comercial definitivamente se ha erosionado más allá del ciclo electoral. En los círculos de política comercial de los Estados Unidos “existe una profunda preocupación de que la erosión del consenso a favor de la liberalización del comercio sea mucho más profunda y no solo impulsada por el ciclo electoral dada la división de la desigualdad de ingresos y el intento equivocado de culpar a la política comercial por ello” (De la Mora, 2016).

A. El futuro del TPP

La visión de Primero América (*America First*) ha permeado de manera profunda la agenda comercial de los Estados Unidos y se ha traducido en un creciente unilateralismo económico que lo ha llevado a eludir su papel de liderazgo en el comercio mundial y a adoptar una propuesta de proteccionismo y aislacionismo como su mejor opción de política pública.

Uno de los giros más sorprendentes en la política comercial del Presidente Trump fue su decisión de retirar a su país del TPP a tres días de haber tomado posesión del cargo. El 23 de enero de 2017, por medio de una orden ejecutiva, el Presidente Trump retiró a su país de un acuerdo cuyas 12 economías, incluyendo la de su país, representan 40% del PIB mundial, casi un tercio del comercio internacional y más de 800 millones de consumidores potenciales. Al momento de la firma, el Presidente Trump declaró que “lo que acabamos de hacer es una gran cosa para el trabajador estadounidense” en clara alusión a sus promesas de campaña (BBC Mundo, 2017).

Su posición contrasta con los objetivos planteados por la administración del Presidente Obama al acceder a esa negociación en 2009, cuando se veía la urgencia de participar de la arquitectura económica regional dominante de Asia para evitar desviar el comercio de los Estados Unidos de esa región (Fergusson y Vaughn, 2009). Al retirarse del TPP, la administración Trump dejó abierto un espacio a otros países como Japón para ocupar el liderazgo que ejerció durante la negociación de dicho acuerdo.

En este contexto puede suceder que la posición de los Estados Unidos realmente sea de beneficio para su economía o que esta medida abra espacios para que otros actores principales como China o Japón ocupen posiciones de liderazgo y definan la futura agenda del comercio internacional. La propuesta del presidente Trump es privilegiar acuerdos bilaterales sobre acuerdos regionales o incluso multilaterales (Hoagland, 2017).

Durante su gira por Asia, en el marco de la XXV Reunión de Líderes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en noviembre de 2017, el Presidente Trump destacó su preferencia por realizar “acuerdos comerciales bilaterales con cualquier nación de la región indopacífica que quiera ser nuestro socio y que respete los principios del comercio justo y recíproco... lo que no haremos más será celebrar grandes acuerdos que nos aten las manos, nos hagan renunciar a nuestra soberanía y que impidan una aplicación sustantiva... los Estados Unidos ya no se harán de la vista gorda a las violaciones, trampas o agresiones económicas. Esos días han terminado” (Hoagland, 2017), y abrió el camino para que China asumiera un liderazgo en el terreno comercial. El mensaje aislacionista de la administración Trump y su intento por imponer su perspectiva podría resultar en “un acercamiento de estos países hacia la órbita de China”, país que en la XXV Reunión de líderes del Pacífico no dudó en expresar su disposición para llenar el vacío que parece estar dejando los Estados Unidos en el terreno comercial (Landler, 2017).

Reiterando su mensaje, a su regreso de su primera gira por Asia el 15 de noviembre de 2017, el Presidente Trump declaró que su país ya ha “establecido un nuevo marco para el comercio que garantizará la reciprocidad a través de medidas de cumplimiento, la reforma de las organizaciones internacionales y nuevos acuerdos de comercio justo que benefician a los Estados Unidos y a nuestros socios”. Señaló que el compromiso de su país de participar en intercambios comerciales justos y recíprocos equivale a una “invitación abierta a todos los países que buscan hacer negocios” con ese país y una “advertencia firme a todos los países que hacen trampas, infringen las reglas y se involucran en agresiones económicas... especialmente en el pasado reciente” (*Inside U.S. Trade*, 2017). En suma, es por la vía bilateral que los Estados Unidos podrá imponer su agenda utilizando como arma de presión su poder de mercado.

La salida de los Estados Unidos del TPP ha sido calificada como “un duro golpe para las perspectivas económicas del Asia emergente” (AFP, 2016). Por ello, Japón asumió el liderazgo para buscar mantener vivo el acuerdo. En solo unos cuantos meses Japón, junto con países como Australia o Nueva Zelanda, logró generar apoyo para darle viabilidad al acuerdo. El TPP resurgió como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés, Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership).

El 8 de marzo de 2018, en Santiago de Chile, en presencia de la Presidenta Michel Bachelet, los ministros de comercio de los 11 países del CPTPP firmaron dicho acuerdo que entrará en vigor 60 días después de que al menos seis de los signatarios notifiquen por escrito la ratificación del Tratado a Nueva Zelanda, país depositario del CPTPP. De esta forma se mantiene el TPP fundamentalmente sin cambios y se suspenden 20 medidas que, al haber sido prioritarias para los Estados Unidos, pero problemáticas para la mayoría de sus miembros, permiten que el resto de los países lo puedan aprobar en un futuro cercano. Estas medidas se vinculan con temas de propiedad intelectual y protección de biológicos y patentes para medicamentos, entre otros⁵.

El liderazgo de Japón en mantener vivo el TPP muestra que, aun sin los Estados Unidos, la intención del resto de la comunidad internacional es continuar con los procesos de integración. Así como el eje de la economía mundial se está trasladando hacia Asia Pacífico, también podría trasladarse la definición de las reglas del comercio internacional, en congruencia con la realidad de la economía mundial cuyo motor de crecimiento se ubica en Asia Pacífico, que prevé un crecimiento superior al 5,5% en 2017 comparado con 3,5% a nivel global.

Tanto en la Cumbre de Líderes de APEC en noviembre de 2016 como en la reunión de Davos de 2017, el presidente de China, Xi Jinping, expresó el interés de su país por mantener un sistema multilateral de comercio abierto. Aunque no resulta tan claro que China pueda ofrecer un tipo de régimen comercial liberal como el que existe actualmente, resulta indicativo que países con peso en el comercio mundial estén listos para asumir el liderazgo que los Estados Unidos parece rechazar. Si bien China ha hecho grandes progresos en lo que se refiere a la apertura de su economía, también es cierto que mantiene importantes restricciones a la producción e inversión. Por ejemplo, China exige contratos de transferencia de tecnología y no permite una participación de la inversión extranjera irrestricta. El gobierno de ese país tiene importantes intereses en diversas empresas y proyectos en su país y en el mundo (Friedman, 2017).

B. El liderazgo de los Estados Unidos en la OMC

El Presidente Trump ha dado prioridad a una agenda comercial bilateral que le permita imponer las prioridades e intereses comerciales estadounidenses, así como su visión de un “comercio justo” con el que busca devolver empleos manufactureros a su país (BBC Mundo, 2017). Aunque los Estados Unidos no ha renunciado necesariamente a su participación en el sistema de comercio global, ha dejado en claro que ya no será el líder en ese contexto y con las reglas actuales. Su objetivo es modificar dichas reglas aunque hayan sido determinantes para su creación. En su lugar propone utilizar su poder de mercado como palanca de negociación para obtener reglas que le resulten convenientes.

La administración Trump critica a la OMC y a aquellos miembros que han ignorado las reglas de la organización, pues el resultado ha sido un trato injusto para los Estados Unidos

⁵ Aunque en la Cumbre de Líderes de APEC de noviembre de 2017 en Viet Nam se esperaba el anuncio de que el CPTPP sería aprobado, Canadá puso el freno lo que probablemente se pueda explicar por la renegociación del TLCAN pues los Estados Unidos espera trasladar los compromisos del TPP a la renegociación del acuerdo.

(*Inside U.S. Trade*, 2017). Al respecto, el Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, ha señalado que:

... muchas naciones hablan del libre comercio en el exterior, solo para proteger sus economías de las barreras arancelarias y no arancelarias en su país. Los Estados Unidos ya no permitirá que estas acciones continúen, estamos dispuestos a utilizar nuestra influencia económica para buscar un comercio verdaderamente justo y equilibrado [...] desafortunadamente, durante muchos años, los Estados Unidos abrió sistemáticamente su economía con pocas condiciones. Bajamos o eliminamos los aranceles, redujimos las barreras comerciales y permitimos que los productos extranjeros fluyeran libremente a nuestro país. Pero mientras bajamos las barreras del mercado, otros países no nos abrieron sus mercados (Leonard, 2017a).

La postura de la administración Trump podría erosionar el sistema multilateral al buscar establecer reglas que contravienen los principios básicos del sistema como el de reciprocidad, trato nacional y trato de la nación más favorecida (NMF). La postura crítica del sistema de comercio internacional ha llevado al Presidente Trump a destacar que la OMC requiere una reforma profunda. De vuelta de su viaje por Asia a inicios de noviembre de 2017, Trump destacó que pertenecer a la organización ha causado que países que ofrecen comercio justo —como los Estados Unidos— sean explotados, por lo que aseguró que tomarán “todas las medidas comerciales necesarias para lograr el trato justo y recíproco que los Estados Unidos ha ofrecido al resto del mundo durante décadas” (*Inside U.S. Trade*, 2017).

En esta misma línea, durante la XI Reunión Ministerial de la OMC realizada en Buenos Aires, Argentina, del 11 al 13 de diciembre de 2017, los planteamientos del Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, fueron muy claros. En su discurso de inauguración de la reunión plenaria lamentó que la OMC “esté perdiendo su enfoque esencial en la negociación y se está convirtiendo en una organización centrada en el litigio” y señaló que su país podría trabajar con aquellos miembros que comparten su “objetivo de utilizar la OMC para crear reglas que conduzcan a mercados más eficientes, más comercio y mayor riqueza para nuestros ciudadanos” (USTR, 2017).

Asimismo, ha puesto en entredicho los mecanismos de solución de controversias, uno de los pilares para la implementación de los compromisos adquiridos en esta materia y que le da mayor legitimidad y fortaleza al sistema. En la OMC, los Estados Unidos ha bloqueado nuevos nombramientos para el Órgano de Apelación⁶ —que actualmente tiene tres posiciones vacantes de sus siete miembros— pues considera que llenar las vacantes “amenaza con perpetuar

⁶ El Órgano de Apelación se estableció en 1995. Es un órgano permanente conformado por siete expertos que resuelve las apelaciones de los informes emitidos por los grupos especiales en diferencias planteadas por los miembros de la OMC. El Órgano de Apelación puede confirmar, modificar o revocar las conclusiones jurídicas de un grupo especial, y sus informes son vinculantes una vez adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias. Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm>.

preocupaciones” en torno a las reglas del Órgano de Solución de Disputas y que “requieren atención urgente” (Baschuk, 2017). Con ello la administración Trump está minando la fortaleza institucional de la organización al impedir el funcionamiento de uno de sus pilares más significativo y permitir que se impongan sanciones por conductas que contravienen los compromisos asumidos por los países miembros.

Por último, en su discurso de clausura de la XI Reunión Ministerial, Robert Lighthizer calificó a la OMC de ofrecer “un marco obsoleto e inviable de hace 16 años” que no le sirve para defender a “sus actores interesados, incluidos agricultores y ganaderos, que necesitan un resultado en la agricultura basado en las realidades actuales” (USTR, 2017). Asimismo, enfatizó que su país espera “trabajar con los miembros de la OMC que buscan el comercio libre y justo mediante la aplicación de los acuerdos y decisiones de la OMC negociados por los miembros. Celebramos la oportunidad en 2018 de seguir debatiendo sobre cómo podemos mejorar el funcionamiento de la OMC y garantizar que logre sus objetivos en beneficio de todos los miembros”. En este sentido, la delegación de los Estados Unidos fue muy clara en replantear los términos de los acuerdos de la organización para rebalancear el comercio internacional según su agenda y sus intereses, pues aparentemente las reglas que ese país creó en los años noventa ya no le convienen.

Para Alan Wolff, Director General Adjunto y exfuncionario de comercio de los Estados Unidos, “los miembros de la OMC deben aprender a funcionar en ausencia del liderazgo estadounidense... nadie se ha ajustado claramente al hecho de que el garante del sistema internacional ya no está desempeñando ese papel” (Fortnam, 2017). Cuando los Estados Unidos asumió el liderazgo para construir el sistema multilateral de comercio fue muy difícil lograr acuerdos; sin dicho liderazgo se vuelve cada vez más difícil.

C. El Brexit

El referéndum realizado en el Reino Unido para retirarse de la Unión Europea también ha dado un vuelco a los procesos de integración. Si bien el Brexit no tuvo como fin proteger al mercado británico de importaciones, sí se enmarca en el rechazo de una parte de la población hacia la globalización. El Brexit respondió a una diversidad de factores entre los que se cuentan la desconfianza hacia las instituciones europeas, un creciente nacionalismo y el rechazo a los flujos migratorios, sobre todo, pero no exclusivamente de ciudadanos de los países del medio oriente (Bulman, 2017).

Con el Brexit, el Reino Unido cuestionó los efectos de la globalización a nivel nacional y local, principalmente en lo que se refiere a flujos migratorios. La decisión del gobierno del Primer Ministro Blair en 2003 de abrir su mercado laboral a los ciudadanos de los diez países de la ampliación europea de 2004 dio pie a la entrada de ciudadanos de toda la Unión para integrarse al mercado británico. La crisis de 2009 acentuó los flujos migratorios europeos hacia ese país, lo que generó gran nerviosismo entre amplios segmentos de la población británica quienes consideran que sus comunidades están siendo afectadas por migrantes. Su rechazo a los efectos de la globalización detonó el sí al Brexit (Bulman, 2017).

Aunque a primera vista la intención de los votantes no pareció estar vinculada con la urgencia de proteger su economía de la competencia del exterior, la creciente presencia de China desde su acceso a la OMC en 2001 en el mercado continental europeo ha implicado el cierre de industrias y pérdida de empleos (Riley y Ghilès, 2016). Ello también promovió flujos migratorios de trabajadores del sur de Europa hacia países como el Reino Unido en busca de oportunidades.

En términos comerciales, el Brexit implica que en marzo de 2019 la Unión Europea perderá una de sus principales economías, pero, sobre todo, a uno de los socios con mayor impulso a la liberalización comercial y contrapeso a iniciativas proteccionistas. Las posibles implicaciones para el futuro del bloque serán mayores dificultades en limitar demandas de protección que se originen en sus propios miembros. Por su parte, el Reino Unido deberá buscar que se mantenga el acceso preferencial que le ha conferido su membresía comunitaria en mercados con los que la UE tiene tratados comerciales preferenciales como Canadá, Chile, Colombia, la República de Corea, México o Perú. Para acceder a dichos mercados deberá negociar de manera bilateral, lo que seguramente le tomará años.

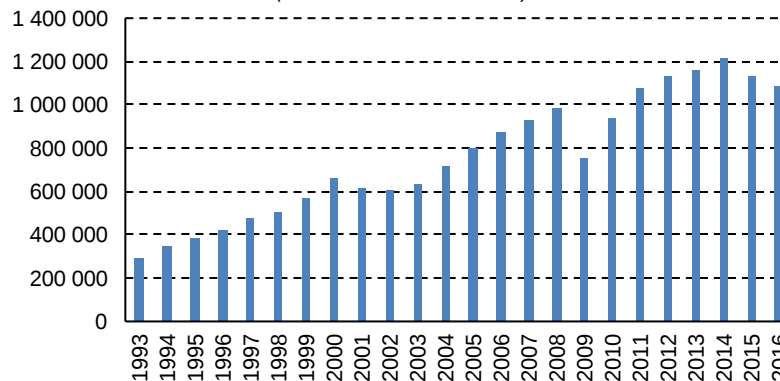
La salida del Reino Unido de la Unión Europea no necesariamente responde a una crisis en torno a la legitimidad del sistema multilateral de comercio, pero sí a una crisis sobre los efectos de la globalización en la forma de la apertura de las fronteras a flujos migratorios. También es un cuestionamiento a las reglas bajo las que operó la integración de ese país al mercado comunitario.

II. LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN

El TLCAN ha permitido el crecimiento del comercio en la región y ha creado comercio en donde no había. Entre 1993 y 2016 el comercio regional en América del Norte creció 268% al pasar de 295.000 millones de dólares a 1.088.369 millones de dólares.

Gráfico II.1
Comercio trilateral del TLCAN, 1993-2016

(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de U.S. Census Bureau para comercio Estados Unidos-México [en línea] <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>> y para comercio Estados Unidos-Canadá [en línea] <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#1993>>; Banco de México y Secretaría de Economía para datos de comercio México-Canadá.

A pesar de las cifras positivas y alentadoras, el futuro del TLCAN es incierto en el mejor de los casos y, en el peor, podría estar cerca de su fin ante las constantes amenazas del Presidente Trump de denunciar el acuerdo y retirar a su país como se establece en su artículo 2205⁷. Su mensaje ha sido claro: abandonar el TLCAN si no logra obtener de México y Canadá las mayores concesiones posibles con el fin de rebalancear el acuerdo en sus términos.

La razón principal detrás de la renegociación del TLCAN es una promesa de campaña en la que el presidente Trump ofreció a su base electoral que retiraría a su país del acuerdo pues ello sería la forma de rebalancear la relación comercial con sus socios, pero sobre todo con México. En su evaluación de la situación, la salida de los Estados Unidos del acuerdo llevaría a revertir el déficit que mantiene con México y que ha crecido de manera continua desde 1994, año de su entrada en vigor.

El presidente Trump ha calificado al TLCAN como el “peor acuerdo” en la historia de su país pues ha causado un “desastre económico” que, desde su punto de vista, se hace evidente con

⁷ El artículo 2205: Denuncia establece que “Una Parte podrá denunciar este Tratado seis meses después de notificar por escrito a las otras Partes su intención de hacerlo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes.” Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

el déficit comercial de los Estados Unidos con México, que pasó de 1.663 millones de dólares en 1993 (año previo a la implementación del TLCAN) a 64.354 millones de pesos en 2016 y 59.703 millones de dólares a octubre de 2017⁸. En 2016 representó alrededor del 8% del déficit que los Estados Unidos mantiene con el mundo, que sumó 734.300 millones de dólares, y en octubre de 2017 superó los 664.000 millones, con lo que su déficit comercial anualizado podría rebasar los 780.000 millones de dólares. Para el Presidente Trump esta es la medida del fracaso de su país en el TLCAN, por lo que para restablecer el equilibrio planteó una renegociación que le permita crear condiciones de acceso a mercados y revertir el déficit comercial en bienes (véase el cuadro II.1).

Cuadro II.1
Estados Unidos: déficit comercial con principales socios comerciales, 2016 y 2017⁹
(En miles de millones de dólares)

Lugar	País	Déficit comercial, enero-oct, 2017	Déficit comercial, 2016
1	China	-309	-347,0
2	México	-59,7	-63,2
3	Japón	-57,6	-68,9
4	Alemania	-52,8	-64,9
5	Viet Nam	-32,2	-32
6	Irlanda	-31,5	-35,9
7	Italia	-25,1	-28,5
8	República de Corea	-19,8	-27,7
9	Malasia	-19,7	24,8
10	India	-19,7	-24,3
11	Tailandia	-16,7	-18,9
12	Provincia China de Taiwán	-14,5	-13,3
13	Canadá	-14,3	-11,3
14	Francia	-11,8	-15,6
15	Suiza	-11,6	-13,7
Déficit con 15		-696,0	-740,4

Fuente: The U.S. Census Bureau, *Business & Industry Foreign Trade* [en línea] U.S. International Trade Data <<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1612yr.html#def>> y <<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1709cm.html>> [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2017].

Resulta relevante analizar los temas de la renegociación del TLCAN y examinar cuáles podrían ser las implicaciones —entendiendo que las pláticas no han concluido al momento de realizar este trabajo— para países de América Latina que tienen TLC con los Estados Unidos y

⁸ El déficit de los Estados Unidos con México podría superar 71.000 millones de dólares en 2017, lo que sería una cifra récord en el comercio bilateral. Para más información véase United States Census Bureau, Foreign Trade [en línea] <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#1993>> [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2017].

⁹ Datos a septiembre de 2017.

para los que no lo tienen, dado que el modelo que resulte de esta renegociación podría incidir sobre las reglas del sistema multilateral de comercio.

La agenda que plantea los Estados Unidos en el TLCAN antepone la protección del mercado estadounidense a su integración económica en la región en tanto que se contraponen a los objetivos de Canadá y México de profundizar la integración norteamericana y modernizar las reglas del TLCAN para adecuarlas a la realidad del siglo XXI como se explica a continuación. En general, las posiciones de Canadá y de México han reflejado un interés por defender y mantener el TLCAN y buscar su modernización para integrar las reglas que requiere el comercio del siglo XXI. Sin embargo, en sus objetivos de negociación notificados al Congreso el 17 de julio de 2017, y nuevamente el 17 de noviembre de 2017, los Estados Unidos ha planteado una diversidad de temas para la renegociación del TLCAN que, de implementarse, operarían en sentido opuesto a la integración regional en América del Norte (USTR 17 de julio de 2017 y 17 de noviembre de 2017).

Para propósitos explicativos examinamos en tres bloques las propuestas que los Estados Unidos ha presentado en esta negociación. El primero tiene que ver con las propuestas intransitables o explosivas que ha presentado la administración Trump y que podrían hacer inviable la negociación. El segundo bloque tiene que ver con propuestas que buscan reducir la ambición del acuerdo con la idea de reducir el acceso al mercado de los Estados Unidos para atender el déficit con México y en menor medida con Canadá. El tercero tiene que ver con reglas que efectivamente podrían llegar a modernizar el acuerdo y que retoman temas y compromisos del TPP, pero en un contexto trilateral donde los Estados Unidos parece querer ir incluso más allá de lo acordado en ese acuerdo megarregional.

A. Propuestas intransitables

Cláusula de revisión: los Estados Unidos ha propuesto incluir una cláusula de revisión y extinción quinquenal (*sunset review clause*), que estaría vinculada a la balanza comercial de los Estados Unidos con México y Canadá. Con base en una evaluación de los déficits comerciales, el presidente de los Estados Unidos tendría la facultad discrecional de decidir retirarse o no del acuerdo después de un período de cinco años (Leonard, 2017d). Dicha propuesta es contraria a la esencia de un TLC que busca dar continuidad a las reglas establecidas y, de adoptarse, podría desincentivar inversiones en la región tanto de los socios del TLCAN como de los países fuera de la región, dada la falta de certeza con respecto a la permanencia del acuerdo.

De hecho, el Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, ha indicado que su interés en aplicar una cláusula de esta naturaleza sería “crear la mayor incertidumbre posible para las inversiones y desincentivar a las empresas para que muevan las inversiones a México”. El objetivo de los Estados Unidos sería repatriar plantas a su país (Leonard, 2017b.)

El artículo 2001 del TLCAN ya establece la Comisión de Libre Comercio para supervisar la implementación e interpretación del TLCAN, así como para resolver diferencias que surjan en su aplicación. Se prevé una reunión anual de ministros precisamente para revisar avances. Sin

embargo, una cláusula de extinción como la propuesta por los Estados Unidos sentaría un precedente peligroso para otros acuerdos que ese país mantiene actualmente o para los que pudiera negociar en un futuro¹⁰. En los objetivos de negociación que el TLCAN sometió nuevamente al Congreso el 17 de noviembre de 2017 se matizó esta cláusula de revisión. Sin embargo, al momento de escribir este documento, no parece que los Estados Unidos esté dispuesto a aceptar una revisión sin una aprobación legislativa periódica, lo que erosionaría la fortaleza institucional del TLCAN.

Erosionar los mecanismos de solución de controversias: una de las principales virtudes de un acuerdo como el TLCAN ha sido ofrecer un conjunto de reglas claras y transparentes que ofrezcan al operador económico certidumbre y predictibilidad. Un TLC es un instrumento de aplicación jurídica que ofrece derechos y obligaciones y permite sancionar a una de las partes cuando adopta medidas que contravienen los compromisos asumidos. Este fue el caso cuando los Estados Unidos rehusó aplicar las disposiciones en torno a la liberalización de servicios de transporte terrestre de carga. México solicitó un panel de solución de disputas cuyo reporte (expediente del secretariado núm. EUA-MEX-98-2008-01) le favoreció y aplicó medidas de represalia por el daño causado.

En sus propuestas, los Estados Unidos está buscando erosionar los mecanismos de solución de disputas contenidos en los capítulos 11, que incluye disposiciones para atender controversias entre inversionistas y un Estado; el 19, que prevé la posibilidad de revisión de decisiones sobre medidas *antidumping* y antisubvención que aplica una parte; y el 20, para dirimir controversias entre Estados.

Los Estados Unidos busca debilitar los mecanismos de solución de controversias que han dado certidumbre al TLCAN. La administración Trump ha cuestionado la idea de que existan mecanismos de solución de controversias en los acuerdos comerciales y en el sistema multilateral de comercio por considerar que transgreden su soberanía. Le resulta inaceptable que una instancia internacional cuestione las decisiones de una autoridad nacional, lo que pone en tela de juicio la estructura misma de las instituciones y los acuerdos comerciales internacionales.

En lo que se refiere al capítulo XI, Inversión, los Estados Unidos busca modificar los mecanismos para resolver disputas en materia de inversión anteponiendo la protección a su soberanía. Su propuesta elimina la obligatoriedad en torno a las reglas de solución de disputas entre inversionista y Estado al ofrecer la posibilidad de optar por utilizar o no el mecanismo. También eliminaría la expropiación indirecta y las violaciones del estándar mínimo de trato como motivo para que los inversionistas puedan iniciar un caso.

Parecería que la propuesta tiene como objetivo debilitar la protección de la inversión estadounidense que se realice en el territorio de sus socios a fin de disuadir los flujos de IED. De

¹⁰ Actualmente los Estados Unidos mantiene 14 TLC con 20 países en el mundo: Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Israel, Jordania, Marruecos, México, Nicaragua, Omán, Panamá, Perú, la República Dominicana, la República de Corea, El Salvador y Singapur. Véase más información [en línea] USTR <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>>.

hecho, el Representante Comercial Lighthizer ha justificado su propuesta con el argumento de que ofrecer protección a las empresas estadounidenses de los riesgos de invertir en el extranjero es un subsidio injusto y una forma de fomentar la inversión en los Estados Unidos, no en México, pues su prioridad es los Estados Unidos. En este sentido ha cuestionado “¿por qué es una buena política del gobierno de los Estados Unidos fomentar la inversión en México?” (Levy, 2017).

Este tipo de conclusiones desvinculan la producción e inversión de los flujos comerciales. Su visión de promover exportaciones y disuadir inversiones es contrario a la lógica de operación de las CGV no solo en el sector de la manufactura sino también en el agropecuario y de servicios. Este tipo de mecanismos de protección de las inversiones han evolucionado en los distintos acuerdos negociados entre diversos socios. Destaca el Acuerdo Global Económico y Comercial UE-Canadá (CETA) que establece, entre otras disposiciones, un tribunal permanente de 15 miembros que podrá considerar reclamos por violación de estándares de protección de inversión establecidos en el acuerdo.

El capítulo XIX Relativo a la Revisión y Solución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias establece un mecanismo de revisión de decisiones de la autoridad investigadora en materia de remedios comerciales (medidas *antidumping* y antisubvención). Este capítulo es exclusivo del TLCAN, que lo recogió del Acuerdo de Comercio Estados Unidos-Canadá de 1989. Este capítulo no ha sido replicado en ningún otro acuerdo negociado por los Estados Unidos.

La posición de los Estados Unidos en esta renegociación es un retroceso y refleja un apetito por buscar institucionalizar y facilitar la aplicación de prácticas proteccionistas de manera expedita y amplia. Los Estados Unidos considera que las disposiciones de solución de controversias “deben diseñarse para respetar [su] soberanía nacional y procesos democráticos [y busca] incluir disposiciones para protegerse contra las prácticas que distorsionan el mercado de otros países, incluyendo el *dumping* de terceros y las empresas estatales”.

Como sustituto al capítulo XIX los Estados Unidos propone establecer una serie de medidas que respondan a la Ley de Remedios Comerciales de los Estados Unidos, así como un conjunto de disposiciones relativas a la posibilidad de adoptar medidas de salvaguardias basadas en los costos distorsionados de insumos debido a prácticas de *dumping* y subsidios. Lo preocupante de esta propuesta es la negativa de los Estados Unidos a aceptar que el derecho internacional puede ser una herramienta para facilitar el desarrollo de un sistema de comercio internacional ordenado al rechazar que un panel internacional de expertos pueda cuestionar una decisión de sus autoridades investigadoras nacionales.

Por último, en línea con su propuesta de anteponer el interés de los Estados Unidos y de proteger su soberanía, propone que las partes conserven el control de las disputas. Es decir, cada parte tendría la posibilidad de no estar obligada a acatar la decisión final si considera que un panel estuvo equivocado. Como resultado, las decisiones de los paneles arbitrales se podrían ignorar cuando una de las partes considere que el panel “erró en sus decisiones” y eliminaría el carácter vinculante de los mecanismos de solución de controversias tal como está dispuesto ahora

en el capítulo XX del TLCAN. De esta manera se erosionaría totalmente el mecanismo de solución de disputas y se debilitaría el acuerdo de manera significativa, lo que sería un retroceso para la integración.

Reglas de origen con contenido específico de los Estados Unidos: en el tema de reglas de origen, los Estados Unidos ha propuesto proteger sus empleos (*Hire America*) y a su industria (*Buy America*) al buscar incluir insumos de los Estados Unidos, es decir, incorporar un nivel específico de contenido nacional. El Representante de Comercio de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, ha señalado que las reglas de origen para el sector automotriz —que en este momento prevén un nivel de 62,5% para vehículos— “deben establecer un contenido regional más elevado y un contenido sustancial de los Estados Unidos”. Estados Unidos ha señalado su interés por integrar un 50% de contenido de ese país y 85% de contenido regional. Esta propuesta será central para los Estados Unidos pues con ella se pretende atender las promesas de campaña del Presidente Trump de devolver empleos en la manufactura a su país y revertir el déficit comercial con México.

Sin embargo, ni Canadá ni México se han mostrado a favor de un contenido nacional específico en las reglas de origen pues implicaría crear barreras a la integración productiva en la región. Asimismo, buscar incluir un requisito de 50% de contenido de los Estados Unidos en automóviles podría ser violatorio de principios internacionales de comercio. Ya en 2001 la OMC encontró que el requisito de 60% de contenido canadiense dispuesto en el *autopact* para el comercio automotor entre Canadá y los Estados Unidos era violatorio al principio de trato nacional¹¹. La política comercial que está promoviendo recuerda en algunas instancias a la que desarrolló los Estados Unidos en los años ochenta, cuando proliferaron los acuerdos de comercio administrado a través de acuerdos de ordenamiento de mercados o de restricciones voluntarias a la exportación en sectores como el acero o el automotriz¹².

Si bien esta no sería la primera vez que se modifican las reglas de origen —ya se modificaron en cuatro ocasiones desde que el TLCAN entró en vigor en 1994 para productos químicos y electrónicos, entre otros—, en esta negociación los Estados Unidos ha propuesto modificar las reglas de origen de los sectores automotor, textil, confección, entre otros, para reducir su déficit con México. Incrementar el nivel de contenido regional o incluir más partes en la lista de trazabilidad de vehículos podría ser una opción e incluso elevar el nivel de inversión en el sector en México. Sin embargo, incluir un contenido nacional en las reglas de origen para la región parece contrario aun para el propio interés de los productores en los Estados Unidos.

¹¹ Para una explicación del caso y de la decisión contraria a la implementación de valor agregado canadiense véase OMC, *Temas comerciales. Solución de diferencias. Las diferencias*. DS 139. *Canadá – Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil* [en línea] <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds139_s.htm>.

¹² En los años ochenta los Estados Unidos creó e implementó el programa de restricciones voluntarias a la exportación (*voluntary export restraints*, VERs, por sus siglas en inglés) para limitar sus importaciones de autos procedentes de Japón. En 1981 se estableció una cuota anual inicial de 1.68 millones de automóviles que en 1984 se elevó a 1.85 millones de unidades y en 1985 a 2.30 millones. En 1994 el programa se eliminó tras haber elevado los costos para los consumidores de autos en ese país (Steven, 1999).

B. Cambios a las disposiciones del TLCAN para reducir la ambición: NAFTA *minus*

La administración Trump ha incluido una serie de propuestas que buscan reducir la ambición del TLCAN al revertir la liberalización pactada en el acuerdo original. A continuación explicamos algunas de las propuestas que han recibido más atención.

Compras públicas: en lo que se refiere a compras públicas, los Estados Unidos ha planteado la protección a su mercado de compras a nivel subfederal. Busca mantener su política de privilegiar compras de los Estados Unidos (*Buy America*) para ayuda federal a proyectos estatales y locales, servicios de transporte, ayuda alimentaria y apoyo agrícola. En este rubro también ha planteado su interés en limitar el acceso a su mercado para México y Canadá con base en una propuesta dólar por dólar en la que el nivel de acceso quedaría definido dependiendo de la apertura que puedan tener los proveedores estadounidenses en los mercados de sus socios. Aunque México ha hecho uso escaso de la apertura en el mercado de compras públicas de sus socios, la propuesta de los Estados Unidos refleja su interés por lograr un comercio balanceado, que podría resultar en un comercio administrado para limitar el acceso a un monto determinado. Esto podría ser contraproducente y contrario al interés de sus propias empresas que han aprovechado el acceso que les brinda el TLCAN para acceder a las compras públicas del gobierno mexicano en sectores como seguros o energía, por mencionar algunos.

Eliminar la liberalización de los servicios de transporte terrestre: el TLCAN prevé la liberalización completa de los servicios de transporte terrestre de carga y de pasajeros entre los tres países, lo que hasta ahora no se ha materializado aun cuando dicha liberalización debía iniciarse en 1995 (anexo 1212, TLCAN). En los objetivos planteados el 17 de noviembre de 2017, el USTR establece que buscará mantener la posibilidad de adoptar restricciones en materia de transporte marítimo y de carga, lo que es contrario a la liberalización de los servicios de transporte terrestre pactada en el TLCAN original y una reducción en la ambición del acuerdo¹³. Dado que más de 70% del comercio de México con sus socios al norte se lleva a cabo por la vía terrestre, esta sería una de las áreas en las que se tendría que buscar avanzar y profundizar la integración a fin de apuntalar la competitividad de la región, no ir en reversa.

Restricciones al mercado agrícola: los Estados Unidos ha presentado propuestas para dar representatividad a productores estacionales en regiones específicas (por ejemplo, Florida o Georgia) para iniciar casos de defensa comercial en el sector agropecuario, lo que podría disparar el inicio de investigaciones por prácticas desleales de comercio. Ello podría dejar fuera del mercado de los Estados Unidos a una diversidad de productos agrícolas que han logrado posicionarse en el mercado de ese país. Esta propuesta responde a las demandas de protección de productores de frutos y hortalizas a fin de solo permitir el acceso durante ciertas temporadas del año y acabar con la apertura en el sector agropecuario que ha permitido un crecimiento muy

¹³ La apertura para los servicios de transporte terrestre de carga como se planteó en el TLCAN nunca se ha cumplido. En 2011, después de la decisión de un panel de capítulo 20, la administración Obama implementó un programa piloto que desde entonces ha permitido que 34 transportistas mexicanos reciban licencias para operar más allá de la zona comercial de 20 millas.

dinámico en el comercio agropecuario México-Estados Unidos, que en 2016 superó 42.000 millones de dólares.

C. Modernización del TLCAN en temas de la agenda comercial del siglo XXI

Algunas de las disciplinas que se incluyeron en el TPP podrían traerse nuevamente a la mesa para su discusión nuevamente en el TLCAN a fin de actualizar las reglas y modernizar el acuerdo. Las tres partes ya trabajaron y analizaron el lenguaje en áreas nuevas del comercio como comercio electrónico, coherencia regulatoria, empresas del Estado, pequeñas y medianas empresas (pymes), desarrollo y cooperación, temas laborales y ambientales, así como transparencia y lucha contra la corrupción (véase el cuadro II.2). Sin embargo, esto no significa que en esta nueva negociación se podrían trasladar automáticamente los textos del TPP dado que el resultado de ese acuerdo reflejó el balance de una negociación entre 12 países, no de tres. El ejercicio del TPP sí puede ayudar a que la discusión de propuestas sea más expedita pues estos temas ya han sido estudiados y ampliamente discutidos por los negociadores, y cada parte tiene una buena idea de sus sensibilidades e intereses.

En su notificación al Congreso el 17 de noviembre de 2017, el USTR establece que, en temas de propiedad intelectual, los Estados Unidos buscará que en el TLCAN se alcance un nivel de protección similar al de su legislación nacional y un nivel de protección más ambicioso que el negociado en el TPP. Asimismo, se busca eliminar el uso de sistemas de protección de indicaciones geográficas que pudieran limitar el acceso de sus productos agrícolas a los mercados de sus socios en América del Norte.

En lo que se refiere a disposiciones laborales, al igual que en el TPP, los Estados Unidos ha propuesto adoptar medidas relativas a derechos laborales reconocidos internacionalmente y que cada país aplique sus leyes laborales relativas a esos derechos. A diferencia del TLCAN actual, los derechos laborales estarían incluidos en el texto del acuerdo de la misma forma que los temas de comercio de bienes y servicios y de inversión, y cualquier disputa estaría sujeta al mecanismo de resolución de disputas. Sin embargo, esto puede resultar en una contradicción en la medida en que los Estados Unidos ha propuesto fórmulas para que la decisión de un panel no sea vinculante.

A continuación se ofrece un comparativo entre las disposiciones incluidas en el TLCAN, así como las áreas que los Estados Unidos ha planteado en esta renegociación y se ofrece un comparativo con las áreas cubiertas por el TPP, considerado como el acuerdo negociado que ha establecido los estándares más elevados en lo que a disciplinas comerciales se refiere (véase el cuadro II.2). También se incluye la Alianza del Pacífico (AP), considerado el acuerdo con los niveles de integración más elevados en la región de ALC.

Cuadro II.2
Comparativo de temas de negociación del TLCAN 1994, TLCAN 2017, Alianza del Pacífico y TPP

Reglas y disciplinas	TLCAN 1994	TLCAN 2017 ^a	AP: protocolo comercial al acuerdo marco	TPP
1 Acceso al mercado				
2 Textiles		No es un capítulo particular		
3 Reglas de origen				
4 Facilitación comercial y procedimientos aduaneros				
5 Medidas sanitarias y fitosanitarias				
6 Obstáculos técnicos al comercio				
7 Compras del gobierno				
8 Comercio transfronterizo de servicios				
9 Inversión y solución de controversias		Opt-in/opt-out		
10 Servicios financieros				
11 Telecomunicaciones				
12 Servicios marítimos				
13 Entrada temporal		Eliminado		
14 Propiedad intelectual				
15 Política de competencia				
16 Comercio electrónico				
17 Coherencia regulatoria				
18 Anticorrupción y transparencia				
19 Remedios comerciales	Capítulo 19			
20 Empresas del Estado				
21 Pymes				
22 Desarrollo				
23 Competitividad				
24 Energía		Como anexo		
25 Laboral	Acuerdos paralelos			
26 Medio ambiente	Acuerdos paralelos			
27 Solución de disputas				
28 Disposiciones generales				
29 Cooperación				
30 Manipulación cambiaria				
	Incluido			
	Ambición reducida			

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior, OEA, *Acuerdos Comerciales. Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1994* [consultado en línea] <http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp>; *Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico* [consultado en línea] <http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Index_Pacific_Alliance_s.asp>; *Acuerdo de Asociación Transpacífico* [consultado en línea] <http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/TPP_Index_s.asp>.

^a Agenda del USTR. Temas de renegociación del TLCAN 17 de noviembre de 2017.

Si bien el objetivo era concluir las negociaciones para diciembre de 2017 y posteriormente se aplazó la fecha para marzo de 2018, esto no se cumplió y aún es incierto si esta negociación podrá llegar a buen puerto. Existe una posibilidad real de que la administración Trump decida levantarse de la mesa de la negociación si Canadá y México no responden de forma satisfactoria a sus demandas. El Secretario de Comercio de los Estados Unidos, Wilbur Ross, ha declarado que “Canadá y México sufrirán mucho más si se acaba el TLCAN” por lo que los ha invitado a “recuperar el sentido y a hacer un trato sensato” (Expansión, 14 de noviembre de 2017). La sensatez para el secretario Ross no significa trabajar para llegar a una negociación que beneficie a los tres países en lo individual y a la región en su conjunto, sino para rebalancear el acuerdo a favor de los Estados Unidos.

III. IMPLICACIONES DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

La agenda que los Estados Unidos ha presentado en la mesa de renegociación del TLCAN es un reto mayúsculo para México y Canadá, pero también para la comunidad internacional. El Secretario de Comercio de los Estados Unidos Wilbur Ross ha señalado que “la administración también busca utilizar textos renegociados en el TLCAN como una plantilla para futuros acuerdos, con el fin de agilizar el proceso” de revisión de acuerdos con base en una política comercial que busca un libre comercio *balanceado y justo*.

En este mismo sentido, el 3 de octubre de 2017 el Representante de Comercio de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, declaró que “una vez que se resuelva el ‘problema del TLCAN’, los Estados Unidos podrá enfocar su atención en la actualización de los acuerdos de libre comercio con los países de la región de América Latina si se cumplen determinadas condiciones”, lo que podría significar su intención de renegociar sus TLC con países centroamericanos y la República Dominicana, Colombia, Chile, Panamá y Perú.

Para Lighthizer los acuerdos comerciales en América Latina y el mundo han perjudicado a su país, por lo que es necesario contar con acuerdos de libre comercio “mejores y más justos” que conserven “la capacidad de cada país para defender los derechos de su propio pueblo”, lo que ha sido el principio conductor de los Estados Unidos para renegociar el TLCAN y modificar su TLC con la República de Corea (Hoagland, 2017). Sin embargo, al revisar la balanza comercial de los Estados Unidos con la región en 2016 se nota un superávit en el comercio de bienes (véase el cuadro III.1). Los Estados Unidos solo tiene un déficit marginal con Colombia de 726 millones de dólares y con Nicaragua de 1.814 millones de dólares, pero en conjunto con los diez países sumó una balanza comercial favorable de 16.171 millones de dólares en 2016.

Será necesario determinar hasta dónde difieren los TLC que los Estados Unidos ha establecido con sus socios en ALC del texto del TLCAN 1994 y qué nuevas disciplinas y modificaciones se proponen en la renegociación del TLCAN con respecto a lo cubierto por los TLC de los Estados Unidos con los países de ALC. Con respecto al primer tema se puede ver que la cobertura temática del TLCAN 1994 y los TLC con socios ALC es muy similar (véase el cuadro III.2). Las diferencias radican en temas que son particulares de América del Norte, como el capítulo de Energía y Petroquímica Básica, que se incluyó sobre todo para regular el comercio de los Estados Unidos con Canadá puesto que México mantenía restricciones constitucionales en el sector que no le permitían asumir compromisos en la liberalización del TLCAN. Otro tema tiene que ver con las disposiciones previstas en el TLCAN 1994 relativas a la entrada temporal de personas de negocios que solo se retoma en el TLC con Chile, y que ha sido un tema sensible para los Estados Unidos por considerarlo también materia migratoria. Igualmente, el Capítulo XIX del TLCAN relativo a procesos de revisión de medidas *antidumping* y *antisubvención* no es parte de ningún otro TLC.

Cuadro III.1
Estados Unidos: balanza comercial con socios en el TLC
en América Latina y el Caribe, por país, 2016

(En millones de dólares)

Lugar	País socio y año de entrada en vigor TLC	Exportaciones que los Estados Unidos realiza al país socio	Importaciones que los Estados Unidos realiza del país socio	Comercio total	Balanza comercial
1	Colombia (2012)	13 067,40	13 793,60	26 861,00	-726,2
2	Chile (2004)	12 921,80	8 797,00	21 718,80	4 124,80
3	Perú (2009)	7 955,00	6 252,50	14 207,50	1 702,50
4	Rep. Dominicana (2007)	7 756,10	4 679,60	12 435,70	3 076,50
5	Costa Rica (2009)	5 869,60	4 331,50	10 201,10	1 538,20
6	Guatemala (2006)	5 840,90	3 937,70	9 778,60	1 903,20
7	Honduras (2006)	4 830,00	4 617,60	9 447,60	212,4
8	Panamá (2012)	6 128,00	410,5	6 538,50	5 717,50
9	El Salvador (2006)	2 932,90	2 495,90	5 428,80	437
10	Nicaragua (2006)	1 479,20	3 293,40	4 772,60	-1 814,20
Total		68 780,90	52 609,30	121 390,20	

Fuente: The U.S. Census Bureau, *Business & Industry. Foreign Trade*, U.S. International Trade Data [en línea] <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/index.html#E>> [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2017].

Los TLC negociados por los Estados Unidos con ALC a partir de 2000 incluyen temas relacionados con aspectos sociales del comercio como disposiciones laborales y ambientales que son vinculantes y forman parte integral de los Tratados. También incluyen disposiciones relativas a la creación de capacidades relacionadas con el comercio con el fin de permitir a sus socios comerciales implementar el TLC de una manera efectiva pero también aprovechar las oportunidades de comercio e inversión que este brinda para el crecimiento y desarrollo de cada parte. Asimismo, incluyen temas nuevos como comercio electrónico y aspectos relacionados con transparencia y anticorrupción. Estos temas también formaron parte de la agenda del TPP.

Si consideramos la posición de la administración Trump con respecto a la necesidad de modernizar acuerdos y de lograr un comercio libre y justo, encontramos que los TLC que los Estados Unidos ha negociado con sus 10 socios comerciales en la región, sin considerar a México, le aportan una balanza comercial positiva, en tanto que la cobertura y disciplinas son más avanzadas que las del TLCAN 1994 (véase el cuadro III.2). Entre los temas que no están presentes de manera uniforme en todos los TLC están los de política de competencia, monopolios y empresas del Estado que no forman parte del CAFTA-DR ni del TLC de los Estados Unidos con Panamá.

Aunque aparentemente hay pocas disciplinas nuevas para modernizar los TLC que los Estados Unidos tiene con ALC, la posición de los Estados Unidos de tomar ventaja de todos los acuerdos aprovechando su poder de mercado podría dificultar acuerdos balanceados y aceptables para las partes involucradas.

Cuadro III.2

Estados Unidos: agenda de temas cubiertos en TLC con países en América Latina y el Caribe

(Año de firma)

Temas	NAFTA (1992)	CAFTA-DR (2004)	Chile (2003)	Colombia (2006)	Panamá (2007)	Perú (2006)
Trato nacional y acceso de mercancías al mercado (trato nacional, desgravación arancelaria, regímenes especiales, medidas no arancelarias, agricultura, textiles y vestido)	✓		✓		✓	
Textiles y vestido		✓		✓		✓
Reglas de origen y procedimientos de origen	✓					
Procedimientos aduaneros	✓		✓			
Administración aduanera		✓		✓	✓	✓
Administración aduanera y facilitación del comercio						
Energía y petroquímica básica	✓	X	X	X	X	X
Sector agropecuario y medidas sanitarias y Fitosanitarias	✓					
Medidas sanitarias y fitosanitarias		✓	✓	✓	✓	✓
Obstáculos técnicos al comercio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Medidas de emergencia	✓					
Defensa comercial (salvaguardias, <i>antidumping</i> y derechos compensatorios)		✓	✓	✓	✓	✓
Contratación pública	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Inversión (solución de controversias inversionista-Estado)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Comercio transfronterizo de servicios (servicios profesionales)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Entrada temporal de personas de negocios	✓	X	✓	X	X	X
Derechos de propiedad intelectual	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Laboral	Acuerdo paralelo	✓	✓	✓	✓	✓
Ambiental	Acuerdo paralelo	✓	✓	✓	✓	✓

(continúa)

Cuadro III.2 (conclusión)

Temas	NAFTA (1992)	CAFTA-DR (2004)	Chile (2003)	Colombia (2006)	Panamá (2007)	Perú (2006)
Transparencia	X		✓			
Transparencia (anticorrupción)	X	✓		✓	✓	✓
Administración del tratado y creación de capacidades relacionadas con el comercio	X	✓	X	✓	✓	✓
Solución de controversias	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Capítulo 19. Revisión y solución de controversias materia de <i>antidumping</i> y cuotas compensatorias	✓	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información de Comercio Exterior, OEA [consultado en línea] <http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp> [fecha de consulta: 19 de noviembre de 2017].

El Representante Comercial Lighthizer ha señalado algunas áreas en las que los Estados Unidos quisiera ver mejoras en los TLC en vigor para lograr un comercio justo y libre. Entre los temas que ha identificado están el comercio digital, la facilitación comercial para hacer más eficiente el intercambio comercial, mejorar la efectividad de instituciones legales para que haya certidumbre en las cortes, contar con derechos básicos y derechos de propiedad y menos corrupción, y mejorar la gobernanza para atraer más inversión extranjera.

Sin embargo, lo más grave sería el debilitamiento de los mecanismos de solución de controversias planteados en el TLCAN, donde se da la opción a las partes de aceptar o no decisiones arbitrales si consideran que son equivocadas. Ello sería probablemente un disuasivo para que estos países puedan atraer inversión extranjera de los Estados Unidos en la medida en que se reducirían las opciones para proteger el capital en estos países. También podría tener implicaciones sobre los flujos de IED en América Latina y el Caribe que, por ejemplo, en 2016 descendieron 7,8% (167.180 millones de dólares) como resultado de menores inversiones en el sector de recursos naturales, en particular en minería metálica, y la desaceleración económica en la región (CEPAL, 2017b).

Por su parte, la UNCTAD (2017) encuentra que la IED en la región “también se verá afectada por importantes incertidumbres sobre la dirección de la política económica en los Estados Unidos donde Centroamérica es particularmente vulnerable a las políticas fiscales y comerciales propuestas recientemente”. Para el caso de México, que ya ha iniciado la renegociación del TLCAN, se prevé una disminución de casi 20% en los flujos de IED en 2017 de acuerdo con analistas del sector privado en México encuestados por el Banco de México (Banco de México, 2017). Para América Latina, el resultado de la renegociación del TLCAN podría tener implicaciones para los TLC que los Estados Unidos tiene con los países centroamericanos y la República Dominicana, así como con Chile, Colombia y el Perú. Pero también podría tener implicaciones para el resto de la región por el tipo de reglas que los Estados Unidos podría buscar promover a nivel multilateral en donde participan todos los países de ALC.

IV. RETOS Y OPCIONES PARA LA POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA

El reto que los Estados Unidos plantea a México y Canadá no es exclusivo de América del Norte, sino que se extiende al mundo entero, incluyendo a los países de América Latina en diversas magnitudes. Dadas las implicaciones de la agenda de la administración Trump que antepone los intereses de los Estados Unidos (*America First*) y ante sus posiciones unilaterales y proteccionistas en el sistema multilateral, los países de América Latina están obligados a explorar sus opciones para reducir la vulnerabilidad de su comercio internacional.

Los Estados Unidos es un actor clave para la región pero lo es más para países como México y los de Centroamérica, y menos para los de la Comunidad Andina y del MERCOSUR. Aun así, la política comercial de la administración Trump ha impulsado que todos los países sudamericanos, que dependen de la exportación de materias primas, busquen nuevas opciones ante las amenazas de los Estados Unidos de cerrar sus fronteras a los productos que estos exportan (Cué, 2017). La política comercial de los Estados Unidos está impactando las decisiones de política comercial de actores principales como la UE, China o Japón y podría llegar a erosionar seriamente el sistema multilateral de comercio.

En este capítulo se analizan las opciones que tiene América Latina para seguir impulsando su desarrollo económico y social a través del comercio y la inversión, así como de su integración a los mercados mundiales por medio de una agenda de negociaciones comerciales. Ello invita a repensar las opciones para la integración de ALC en el mundo tanto a nivel de la propia región como de socios tradicionales (la UE) o nuevos socios en Asia mediante la incorporación de Estados asociados a la Alianza del Pacífico.

En esta sección se examina la modernización de los acuerdos de la UE con México y Chile, así como la negociación con el MERCOSUR. Asimismo, se destacan los vínculos que la región mantiene con Asia y en particular con China como un socio comercial clave. Un esfuerzo de acercamiento está en la firma de 22 acuerdos comerciales de diez países de la región con socios en Asia, lo que está creando el andamiaje institucional para crear puentes hacia nuevos mercados. Asimismo, se examina la construcción de la Alianza del Pacífico para fortalecer su presencia en Asia con la negociación para integrar cuatro nuevos Estados asociados ante la negativa de los Estados Unidos de continuar formando parte del TPP.

A. Panorama del comercio internacional de América Latina

La integración latinoamericana es un proyecto que después de más de cinco décadas presenta importantes debilidades. Comparado con otros procesos de integración, el latinoamericano revela asignaturas pendientes. Tras casi seis décadas desde el primer intento de integración a través de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) el intercambio entre países

¹⁵ Cálculos propios sobre la base de las estadísticas del CCI, UN COMTRADE [en línea] <<http://www.trademap.org/ProductSelCountry.TS.aspx?nvpm=3||15|||TOTAL||2||1||1||2||2||1||1||1||1|>>.

incrementar su participación en las exportaciones mundiales y en 2016 contribuyó con 2,34% de las exportaciones mundiales.

La llegada de la administración Trump con una agenda comercial proteccionista y unilateralista puede ser el acicate para que la región replantee sus alternativas en torno a la integración regional. En la coyuntura actual en la que México renegocia el TLCAN y los países de ALC enfrentan “vientos adversos en los mercados de productos básicos”, resulta evidente la relevancia de la integración regional (Giordano y otros, 2017, pág. 70). El proceso de integración latinoamericana es oportuno desde un punto de vista político pues ante el embate del unilateralismo y proteccionismo que emana de los Estados Unidos podría ser una buena señal política sobre el compromiso de la región con un sistema multilateral de comercio abierto y con la importancia de impedir que prevalezcan tentaciones proteccionistas, de unilateralismo y nacionalismo económico. Pero en términos comerciales también resulta una vía que se debe explorar para dar un renovado impulso al comercio de la región. La región requiere plantear un acuerdo que promueva la integración productiva mediante la eliminación de barreras al comercio y la inversión como una estrategia para fomentar y crear oportunidades de mercado y así impulsar su crecimiento.

Ante el impacto que pudiera llegar a tener la política comercial de la administración Trump, el mercado latinoamericano puede ser una fuente de oxígeno para buscar alternativas que permitan reducir la vulnerabilidad ante la construcción de una fortaleza alrededor del mercado de los Estados Unidos, pero sobre todo por los cuestionamientos al régimen multilateral de comercio del que dependen prácticamente todas las economías del mundo, incluidas las de América Latina y el Caribe.

La idea de la integración es un concepto bien aceptado en la opinión pública de ALC, de manera que los ciudadanos latinoamericanos ven con buenos ojos la integración de la región. El reporte *La tecnointegración de América Latina* de Latinobarómetro encuentra que el 80% de los ciudadanos de la región “considera a la globalización como un factor clave para el crecimiento económico”, el 77% apoya la integración económica regional y el 60% apoya la integración política. Asimismo, el 67% considera que la IED es positiva para el desarrollo económico de su país. Sin embargo, solo el 12% identifica a la región latinoamericana como opción prioritaria para promover la integración con mercados externos lo que refleja la realidad de la integración latinoamericana. Los Estados Unidos mantiene el primer lugar con 34% y la UE el segundo con 16% en la identificación de oportunidades de integración económica y comercial para ALC (Basco, 2017, pág. 20).

La integración regional, aunque a veces ha sido menospreciada por sus escasos resultados no puede ser soslayada pues, en el momento actual, podría ser un factor de fortaleza para la región. Los países más integrados son los que tienen las mayores posibilidades de participar en CGV (Blyde, 2014, pág. 59). Por ello, promover el acceso preferencial para bienes, servicios e inversiones, así como el tránsito de personas de la región puede ser una forma muy poderosa de promover la colaboración productiva para fortalecer la participación de la región en el comercio mundial.

Para avanzar es necesario atender los retos importantes, pero no insalvables, que presenta la integración latinoamericana. En primer lugar, se observa un alto nivel de concentración en pocos países exportadores de la región como actores en el comercio internacional; México y el Brasil realizan más de la mitad del comercio de la región. En segundo lugar, se observa una concentración de mercados de exportación pues estos son similares y pocos. Los Estados Unidos, China y la UE son predominantes como destino de las ventas al exterior de la región en su conjunto, en tanto que los países de ALC no figuran de manera prominente entre los principales socios comerciales de los países de la región. Aunque hay excepciones, notablemente para algunos países centroamericanos y caribeños, para ningún país de la región su principal socio comercial es otro país latinoamericano. En tercer lugar, encontramos una concentración de la oferta exportable similar entre países y, en general, comoditizada o poco sofisticada. Solo México ha podido desarrollar una plataforma exportadora de manufactura industrial. Ello hace más difícil que los diversos países de la región puedan integrarse a las cadenas globales de valor pues se requiere identificar nichos con valor agregado. Lograrlo es posible, pero requerirá de tiempo, recursos y estrategia. A continuación se detallan cada uno de estos retos.

1. Concentración en pocos países exportadores

En lo que se refiere a la concentración en la participación de los países de la región en el comercio internacional, en 2016, cuatro países —Argentina, Brasil, Chile y México— realizaron 70% de las importaciones de la región. Si analizamos este rubro con mayor detalle vemos que México representó 42,42% del total seguido del Brasil en un segundo sitio con 15,08%, lo que hace que solo dos países realicen alrededor de 57% de las importaciones (véase el cuadro IV.1).

Cuadro IV.1
América Latina (12 principales países): exportaciones e importaciones, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

País	Comercio total	Exportaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación	Importaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación
México	760 946	373 882	42,12%	387 064	42,42%
Brasil	322 787	185 235	20,87%	137 552	15,08%
Chile	118 688	59 884	6,75%	58 804	6,44%
Argentina	113 342	57 733	6,50%	55 609	6,09%
Perú	80 928	36 039	4,06%	36 185	3,97%
Colombia	67 169	30 984	3,49%	44 889	4,92%
Venezuela (Rep. Bol. de)	50 322	29 387	3,31%	15 424	1,69%
Ecuador	34 585	16 797	1,89%	16 188	1,77%
Panamá	28 195	11 194	1,26%	20 935	2,29%
Guatemala	26 651	10 463	1,18%	17 001	1,86%
Costa Rica	25 338	9 914	1,12%	15 324	1,68%
República Dominicana	24 068	8 744	0,99%	17 788	1,95%
Otros	147 086	57 447	6,47%	89 639	9,82%
Total	1 800 116	887 710	100%	912 406	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Al analizar el comportamiento de las exportaciones vemos que, en 2016, los mismos cuatro países —Argentina, Brasil, Chile y México— llevaron a cabo casi 75% de las exportaciones de la región. Igualmente, entre los países exportadores México representó 42,12% seguido de Brasil con 20,87%, es decir, solo dos países contribuyeron con 2/3 del total de las exportaciones de ALC.

2. Concentración de mercados de exportación

En lo que se refiere a mercados de exportación en su conjunto, los Estados Unidos es el primer socio comercial de la región; se le destina 45,3% de las ventas al exterior. El segundo socio para las exportaciones de la región es China con un lejano 9%, en tanto que el Brasil ocupa el tercer lugar con 2,7%. Por el lado de las importaciones que realiza ALC del mundo, su principal proveedor también es los Estados Unidos, de donde adquiere 32,4% de sus compras, seguido de China con 17,8% y el Brasil, en tercer lugar, con 4,1% (véase el cuadro IV.2).

Cuadro IV.2

América Latina: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

País como destino de exportación para ALC	Exportaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación	País como fuente de importación para ALC	Importaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación
Estados Unidos	401 971	45,3%	Estados Unidos	295 756	32,4%
China	80 090	9,0%	China	162 393	17,8%
Brasil	23 842	2,7%	Brasil	37 614	4,1%
Países Bajos	20 435	2,3%	Alemania	36 213	4,0%
Canadá	19 692	2,2%	Japón	30 731	3,4%
Argentina	18 554	2,1%	Rep. de Corea	27 177	3,0%
Japón	17 316	2,0%	México	22 360	2,5%
India	16 341	1,8%	Argentina	19 105	2,1%
Alemania	14 332	1,6%	Italia	16 109	1,8%
España	13 484	1,5%	Canadá	15 970	1,8%
Rep. de Corea	13 171	1,5%	España	15 060	1,7%
Chile	12 737	1,4%	Francia	14 063	1,5%
Suiza	11 033	1,2%	India	12 098	1,3%
Colombia	10 377	1,2%	Tailandia	11 078	1,2%
			Provincia China		
Reino Unido	10 028	1,1%	de Taiwán	10 942	1,2%
México	9 913	1,1%	Malasia	10 714	1,2%
Italia	9 310	1,0%	Colombia	9 162	1,0%
Perú	8 896	1,0%	Chile	8 784	1,0%
Bélgica	8 523	1,0%	Viet Nam	8 433	0,9%
Francia	7 040	0,8%	Países Bajos	8 379	0,9%
Subtotal	727 093	81,9%	Subtotal	772 150	84,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Si se analiza la región en mayor detalle destaca que el mercado de los Estados Unidos es clave para México. En 2016, este representó 82% de sus ventas totales y un poco menos para sus importaciones debido a la integración productiva que el TLCAN ha generado desde su entrada

en vigor en 1994, y a que gran parte de este comercio es intrafirma e intraindustria (véase el cuadro IV.3).

Cuadro IV.3
México: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

	Países de destino de exportaciones de México	Exportaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación	País como fuente de importación de México	Importaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación
1	Estados Unidos	302 942	81,03%	Estados Unidos	179 985	46,50%
2	Canadá	10 427	2,79%	China	69 521	17,96%
3	China	5 407	1,45%	Japón	17 751	4,59%
4	Alemania	3 949	1,06%	Alemania	13 878	3,59%
5	Japón	3 771	1,01%	Rep. de Corea	13 612	3,52%
6	España	3 281	0,88%	Canadá	9 632	2,49%
7	Reino Unido	3 232	0,86%	Malasia	8 161	2,11%
8	Colombia	3 066	0,82%	Taipei Chino	6 837	1,77%
9	Brasil	3 056	0,82%	Tailandia	5 427	1,40%
10	Rep. de Corea	2 502	0,67%	Italia	5 294	1,37%
	Otros	32 250	8,63%	Otros	56 967	14,72%
	Total	373 883	100%	Total	387 064	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|484|||TOTAL||2|1|1|1|2|1|2|1|1|1>.

Cuadro IV.4
Chile: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

	Países de destino de exportaciones de Chile	Exportaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación	País como fuente de importación de Chile	Importaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación
1	China	17 068	28,50%	China	14 149	24,06%
2	Estados Unidos	8 443	14,10%	Estados Unidos	10 244	17,42%
3	Japón	5 156	8,61%	Brasil	4 730	8,04%
4	Rep. de Corea	4 113	6,87%	Argentina	2 464	4,19%
5	Brasil	2 964	4,95%	Alemania	2 256	3,84%
6	Países Bajos	1 625	2,71%	México	1 994	3,39%
7	Perú	1 513	2,53%	Japón	1 978	3,36%
8	India	1 401	2,34%	Francia	1 871	3,18%
9	España	1 381	2,31%	Rep. de Corea	1 750	2,98%
10	México	1 206	2,01%	España	1 558	2,65%
	Otros	15 014	25,07%	Otros	15 809	26,88%
	Total	59 884	100%	Total	58 804	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|152|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1|1>.

En el caso de Chile, sus mercados de exportación están bien diversificados y su principal socio comercial como importador y exportador es China. Los Estados Unidos es su segundo socio comercial pero con una baja participación en ambos casos. Esta diversificación es posible debido al tipo de oferta exportable de Chile donde predominan el cobre, minerales, maderas y frutos.

3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)¹⁶

Al igual que en el caso de México, el mercado de los Estados Unidos es el de mayor importancia para los países del MCCA, de manera que en 2016 representó 38,12% de sus exportaciones realizadas al mundo, seguido del propio comercio intracentroamericano que absorbió el 27,33% del total en ese mismo año, y en tercera posición la UE28 adonde se dirigió 14,81% de sus exportaciones. Igualmente, como fuente de importaciones, los Estados Unidos fue el primer proveedor del bloque; representó casi 31,13%, seguido del propio mercado intrarregional centroamericano con más de 16,6%, y en tercer lugar China con 13,61% (véase el cuadro IV.5).

Cuadro IV.5

MCCA: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

Países de destino de exportaciones	Exportaciones, 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación	Fuente de importaciones por país	Importaciones en 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación
Total exportaciones del MCCA	46 596	100%	Total importaciones MCCA	77 262	100%
1 Estados Unidos	17 764	38,12%	Estados Unidos	24 048	31,13%
2 MCCA 6	12 737	27,33%	MCCA 6	12 825	16,60%
Honduras	2 456	5,27%	Guatemala	2 861	3,70%
El Salvador	2 349	5,04%	Zona franca	2 385	3,09%
Panamá	2 222	4,77%	Costa Rica	2 126	2,75%
Guatemala	2 055	4,41%	El Salvador	2 009	2,60%
Nicaragua	1 990	4,27%	Panamá	1 536	1,99%
Costa Rica	1 663	3,57%	Honduras	1 284	1,66%
			Nicaragua	624	0,81%
3 UE28	6 899	14,81%	China	10 519	13,61%
4 México	1 672	3,59%	México	6 393	8,27%
5 Países Bajos	1 430	3,07%	UE 28	5 801	7,51%
6 Colombia	1 227	2,63%	Singapur	1 863	2,41%
7 Rep. Dominicana	569	1,22%	Japón	1 553	2,01%
8 Otros	4 298	9,22%	Otros	14 260	18,46%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3||32893||TOTAL||2|1|1|2|2|1|4|1|1>.

¹⁶ Para propósitos de este análisis, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) comprende Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y El Salvador.

En caso de que los Estados Unidos decidiera renegociar el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA), ello podría afectar severamente sus flujos comerciales hacia el exterior del MCCA. El MCCA tiene en la UE un socio importante que ocupa el tercer lugar como mercado de destino de sus exportaciones y cuarto fuente de importaciones. Asimismo, la integración subregional ha permitido que prácticamente 1 de cada 4 dólares de su comercio se realice con la misma región (23,21% de sus exportaciones), por lo que promover vínculos comerciales y productivos dentro de ese bloque podría ser una buena oportunidad. Por último, para el MCCA, el comercio con México —su vecino al norte y con quien mantiene un TLC Único México-Centroamérica— también puede ser un mercado de destino para incrementar sus exportaciones que hoy llegan a 4,4% del total, además de que México es su tercer proveedor con 9,4% de las compras realizadas al exterior.

4. La Comunidad Andina

De los países que conforman la Comunidad Andina —Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Perú—, 25% de sus exportaciones se destinaron al mercado de los Estados Unidos, seguido de la UE28 adonde se dirigió más de 15% de sus ventas, y de China con casi 12%. Asimismo, en lo que se refiere a importaciones, los Estados Unidos también fue el primer proveedor con 22,35% de las importaciones que realizó la región, seguido de China con 20,49% y la UE28 con 12,72% (véase el cuadro IV.6).

Cuadro IV.6

Comunidad Andina: principales destinos de exportación y fuentes de importación, por país, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

	Fuente de importaciones por país	Importaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación	Países de destino de exportaciones	Exportaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación
1	Estados Unidos	23 627	22,35%	Estados Unidos	22 756	25,03%
2	China	21 652	20,49%	UE28	14 080	15,49%
3	UE28	13 449	12,72%	China	10 721	11,79%
4	Brasil	6 410	6,07%	Brasil	3 707	4,08%
5	México	5 834	5,52%	Panamá	3 139	3,45%
6	Colombia	3 286	3,11%	Suiza	2 954	3,25%
7	Japón	3 029	2,87%	Chile	2 907	3,20%
8	Rep. de Corea	2 830	2,68%	Japón	2 427	2,67%
9	Chile	2 646	2,50%	Perú	2 325	2,56%
10	Argentina	2 572	2,43%	Canadá	2 258	2,48%
	Otros	20 357	19,26%	Otros	23 631	26,00%
	Total	105 690	100%	Total	90,904	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|19||TOTAL||2|1|1|2|2|1|4|1|1>.

El MERCOSUR conformado por la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay es el bloque subregional que presenta una mayor diversificación en sus mercados de exportación, así como en sus fuentes de importación¹⁷. Solo Brasil —el segundo exportador de la región— ha logrado diversificar ampliamente sus mercados de exportación. En 2016, China fue el primer destino de las ventas brasileñas al exterior con 18,97% del total, seguido de los Estados Unidos con 12,58%, Argentina con 7,24% y Países Bajos con 5,6%¹⁸.

Para el MERCOSUR, los Estados Unidos no es el principal destino de exportaciones ni fuente de importaciones, sino China y la UE. En 2016, China fue el mercado principal hacia donde el MERCOSUR dirigió casi 16% de sus exportaciones, seguido de la UE28 que representó 15,77% de sus ventas, y en tercer lugar los Estados Unidos con casi 14%. Igualmente, como fuente de importaciones, la UE28 fue el primer proveedor del bloque con casi 20%, seguido de China con 17,90% y los Estados Unidos con más de 16% (véase el cuadro IV.7).

El comercio intrabloque se ubica por debajo del promedio regional pues los países del bloque destinan 13,12% de sus exportaciones a sus socios en el MERCOSUR y adquieren 14,77% de ellos. Esto se explica, en parte, debido a que la oferta exportable de los miembros de este bloque subregional es muy similar, como se explica en la siguiente sección.

En suma, los Estados Unidos es el principal destino de exportaciones de México y los países del MCCA, así como de la Comunidad Andina, pero con una participación en sus exportaciones menor a la de los dos primeros. El bloque MERCOSUR es el que presenta la menor concentración en mercados de exportación particulares, lo que reduce su vulnerabilidad ante los vaivenes de mercados particulares.

¹⁸ Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Exportaciones e importaciones de Brasil [en línea]:

<http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|076|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1|1;
<http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|076|||TOTAL||2|1|1|1|2|1|2|1|1|1;
<http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|076||15|TOTAL||2|1|1|1|2|2|1|2|1|1|1;
<http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|076||15|TOTAL||2|1|1|1|1|2|1|2|1|1|1>
[fecha de consulta: 11 de diciembre de 2017].

Cuadro IV.7
MERCOSUR: principales mercados de exportación e importación, por país, 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

	Países de destino de exportaciones	Exportaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación	Fuente de importaciones por país	Importaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación
1	China	46 034	15,99%	UE28	44 975	19,86%
2	UE28	45 379	15,77%	China	40 528	17,90%
3	Estados Unidos	39 821	13,84%	Estados Unidos	37 585	16,60%
4	Argentina	14 700	5,11%	Brasil	18 693	8,25%
5	Brasil	13 651	4,74%	Argentina	12 336	5,45%
6	India	10 661	3,70%	Rep. de Corea	6 966	3,08%
7	Chile	7 054	2,45%	México	6 254	2,76%
8	Suiza	5 791	2,01%	Japón	4 924	2,17%
9	Japón	5 395	1,87%	Chile	3 976	1,76%
10	México	5 040	1,75%	India	3 556	1,57%
	Otros	94 294	32,76%	Otros	46 683	20,61%
	Total	287 821	100%	Total	226 475	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||34||TOTAL||2|1|1|2|2|1|3|1|1>.

6. Concentración de la oferta exportable

Otro de los retos fundamentales de la región está en su canasta de productos disponibles para exportar. Diversos países en la región cuentan con una oferta exportable similar y exportan productos con poco valor agregado que tampoco forman parte de encadenamientos productivos a nivel regional o subregional. Ello contrasta con la dinámica de los países asiáticos pues mientras estos han avanzado en una “industrialización progresiva, los países latinoamericanos han retrocedido” (León y Ramírez, 2014, pág. 17). Esto dificulta crear comercio en la región pues parte de la oferta exportable compite entre sí. Aunque las cadenas de valor y los mercados se pueden crear, se requiere un trabajo fino, con inversión pública y privada y con una perspectiva de largo plazo, lo que no siempre ha sido posible en la región.

Si se analiza la oferta exportable de América Latina y el Caribe en 2016, más del 80% se concentró en 25 capítulos del Sistema Armonizado (SA) de Designación y Codificación de Mercancías. Entre estos, a nivel de la región, el sector agroalimentario (capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado) ocupó 19,58%; destacan carnes, pescados, frutas, hortalizas, azúcares, café, cereales y bebidas. Los minerales (capítulos 25 al 27 del Sistema Armonizado) contribuyen con casi el 16% y el sector de la manufactura (capítulos 28 al 98 del Sistema Armonizado) representó el 46,1% concentrado en 11 capítulos. México es la excepción en la composición de la canasta de exportaciones donde la manufactura, a diferencia del resto de la región ALC, ocupa un peso mayor que los productos básicos (véase el cuadro IV.8).

Cuadro IV.8

Código	Descripción del producto	Exportaciones 2016 (en millones de dólares)	Porcentajes de participación
Total	Todos los productos	887 710	100%
'02	Carne y despojos comestibles	19 961	2,25%
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	12 731	1,43%
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	9 186	1,03%
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	23 634	2,66%
'09	Café, té, yerba mate y especias	11 945	1,35%
'10	Cereales	13 788	1,55%
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales...	27 126	3,06%
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias...	9 684	1,09%
'17	Azúcares y artículos de confitería	15 422	1,74%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	10 224	1,15%
'23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	20 095	2,26%
	Subtotal agroalimentario	173 802	19,58%
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	50 631	5,70%
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	88 121	9,93%
	Subtotal minerales	138 753	15,63%
'28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos...	8 283	0,93%
'39	Plástico y sus manufacturas	17 083	1,92%
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	8 723	0,98%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos...	30 864	3,48%
'72	Fundición, hierro y acero	12 221	1,38%
'74	Cobre y sus manufacturas	19 988	2,25%
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	77 329	8,71%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción...	85 701	9,65%
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	105 812	11,92%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión...	21 408	2,41%
'94	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado...	11 698	1,32%
	Subtotal manufactura	408 421	46,01%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1>.

(En millones de dólares y en porcentajes de participación del total exportado)

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/ProductSelCountryTS.aspx?nvom=3||32893||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1>>.

En lo que a su fuente de proveeduría se refiere, las importaciones del MCCA en 2016 se concentraron en productos manufacturados así como en combustibles. Destacan los aparatos de telefonía, televisores, aparatos eléctricos y los cables de electricidad (capítulo 85) donde se observa comercio intraindustrial. Asimismo, el sector plástico (capítulo 39) también ocupa un lugar preminente en las importaciones del MCCA como resultado del comercio intraindustrial en productos como envases de plástico (véase el cuadro IV.10).

Cuadro IV.10
MCCA: importaciones por sector, 2013 y 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

	Código	Descripción del producto	Valor 2013	% de participación	Valor 2016	% de participación
	Total	Todos los productos	86 223	100%	77 262	100%
1	'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	13 643	15,82%	7 682	9,94%
2	'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción...	8 997	11,64%	6 972	9,02%
3	'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	6 953	9,00%	6 465	8,37%
4	'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	4 736	6,13%	5 874	7,60%
5	'30	Productos farmacéuticos	3 818	4,94%	4 244	5,49%
6	'39	Plástico y sus manufacturas	3 833	4,96%	4 026	5,21%
7	'29	Productos químicos orgánicos	3 921	5,08%	2 459	3,18%
8	'48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	2 133	2,76%	2 120	2,74%
9	'72	Fundición, hierro y acero	2 171	2,81%	1 797	2,33%
10	'33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	1 617	2,09%	1 608	2,08%
		Otros	34 400	44,52%	34 017	44,03%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3||32893||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Los países de la Comunidad Andina mantienen una canasta exportadora muy similar entre los cuatro, lo que hace difícil promover una integración productiva. El Estado Plurinacional de Bolivia exporta petróleo, minerales de cinc y de plomo, cobre, oro, soja y aceite de soja, estaño, coco, bananos, madera y alcohol. Colombia exporta café, oro, flores, plásticos, bananos, cítricos, frutas tropicales y combustibles. El Ecuador tiene una oferta muy similar a la de sus vecinos pues exporta petróleo, bananos, frutas tropicales, mariscos, pescados, flores y carne.

Por último, el Perú exporta minerales de cobre, de cinc, de plomo, de hierro, oro, plata, gas y petróleo, cobre, café y pescado, así como algunas prendas de vestir. Esta oferta exportable compite entre sí y no se observa la construcción de cadenas de valor andinas. Se trata de materias primas (*commodities*) que dependen de la demanda y de la fluctuación en los precios en los mercados internacionales (véase cuadro IV.11).

Cuadro IV.11
Comunidad Andina: exportaciones por sector, 2012 y 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación del total exportado)

Código	Descripción del producto	Valor 2012	% de participación	Valor 2016	% de participación
Total	Todos los productos	142 306	100%	90 904	100%
1 '27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	64 690	45,46%	24 701	27,17%
2 '26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	15 495	10,89%	14 160	15,58%
3 '71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos...	15 686	11,02%	9 858	10,84%
4 '08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	4 142	2,91%	6 148	6,76%
5 '03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	2 491	1,75%	3 679	4,05%
6 '09	Café, té, yerba mate y especias	3 209	2,26%	3 397	3,74%
7 '06	Plantas vivas y productos de la floricultura	2 069	1,45%	2 149	2,36%
8 '23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	2 663	1,87%	2 014	2,22%
9 '74	Cobre y sus manufacturas	3 225	2,27%	1 948	2,14%
10 '39	Plástico y sus manufacturas	2 222	1,56%	1 841	2,03%
10 principales		---	81,44%	---	76,89%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3||19||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Las importaciones andinas se concentran en productos de la manufactura industrial y en combustibles. Destacan la maquinaria y los vehículos, así como plásticos, productos de hierro y acero y farmacéuticos (véase el cuadro IV.12).

Cuadro IV.12
Comunidad Andina: importaciones por sector, 2012 y 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

Código	Descripción del producto	Valor importado 2012 <i>(en millones de dólares)</i>	% de participación	Valor importado 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	% de participación
Total	Todos los productos	134 037	100%	105 690	100%
1	'84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	19 399	14,47%	13 607	12,87%
2	'27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	18 679	13,94%	11 322	10,71%
3	'85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción...	12 277	9,16%	10 939	10,35%
4	'87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	14 688	10,96%	9 818	9,29%
5	'39 Plástico y sus manufacturas	5 793	4,32%	5 211	4,93%
6	'30 Productos farmacéuticos	3 796	2,83%	4 011	3,79%
7	'72 Fundición, hierro y acero	4 723	3,52%	3 288	3,11%
8	'10 Cereales	3 623	2,70%	3 145	2,98%
9	'29 Productos químicos orgánicos	3 244	2,42%	2 847	2,69%
10	'90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión...	2 868	2,14%	2 623	2,48%
	10 principales	---	66,47%	---	63,21%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<http://www.trademap.org/ProductSelCountryTS.aspx?nvpm=3||19||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1>>.

La canasta de exportaciones del MERCOSUR presenta perfiles muy similares entre sus cuatro miembros. La Argentina tiene entre sus principales productos de exportación los aceites de soja y de otros vegetales, maíz, trigo, cebada, arroz, soja, oro, crustáceos, carnes, frutos (cítricos, manzanas, peras), productos del sector automotriz, entre otros. Por su parte, para Brasil sus principales exportaciones son soja, minerales de hierro, de cobre, de aluminio y de manganeso, carne de bovino y porcino, combustibles, azúcares, así como autos y máquinas.

Igualmente, el Paraguay y el Uruguay tienen como oferta exportable soja, carne, maíz y arroz. Asimismo, donde podrían desarrollarse cadenas de valor en industrias complementarias como la de producción de vehículos existe la Política Automotriz del MERCOSUR (PAM) que regula y administra el comercio bilateral a través de mecanismos de intercambio compensado, lo que ha hecho difícil una integración productiva. Entonces, aun cuando el MERCOSUR existe

desde 1991, el bloque no ha sido muy efectivo en la creación de cadenas regionales de valor para poder acceder al mismo mercado del bloque ni tampoco a mercados en el exterior.

Cuadro IV.13
MERCOSUR: exportaciones por sector, 2012 y 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación del total exportado)

Código	Descripción del producto	Valor 2012 (en millones de dólares)	% de participación	Valor 2016 (en millones de dólares)	% de participación
Total	Todos los productos	433 587	100%	287 821	100%
1 '27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	132 327	30,52%	39 405	13,69%
2 '12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales...	24 532	5,66%	26 179	9,10%
3 '23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	18 125	4,18%	17 253	5,99%
4 '26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	35 347	8,15%	17 165	5,96%
5 '02	Carne y despojos comestibles	17 889	4,13%	16 866	5,86%
6 '87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	22 256	5,13%	16 056	5,58%
7 '84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	15 835	3,65%	12 758	4,43%
8 '10	Cereales	18 188	4,19%	12 312	4,28%
9 '17	Azúcares y artículos de confitería	13 402	3,09%	10 970	3,81%
10 '71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos...	6 051	1,40%	8 667	3,01%
10 principales		---	70,10%	---	61,72%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3||34||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1>.

El MERCOSUR también concentra sus importaciones en productos de la manufactura industrial, así como en combustibles; destacan la maquinaria y los vehículos (véase el cuadro IV.14).

Cuadro IV.14
MERCOSUR: importaciones por sector, 2012 y 2016
(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

Código	Descripción del producto	Valor 2012 (en millones de dólares)	% de participación	Valor 2016 (en millones de dólares)	% de participación
Total	Todos los productos	373 438	100%	226 475	100%
1 '84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	59 185	15,85%	33 734	14,90%
2 '85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción...	41 550	11,13%	27 712	12,24%
3 '27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	54 489	14,59%	23 498	10,38%
4 '87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	37 648	10,08%	22 068	9,74%
5 '29	Productos químicos orgánicos	15 654	4,19%	11 418	5,04%
6 '30	Productos farmacéuticos	12 806	3,43%	9 996	4,41%
7 '39	Plástico y sus manufacturas	13 225	3,54%	9 282	4,10%
8 '31	Abonos	10 833	2,90%	7 496	3,31%
9 '90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión...	10 211	2,73%	6 997	3,09%
10 '38	Productos diversos de las industrias químicas	7 028	1,88%	5 863	2,59%
10 principales		---	70,33%	---	69,79%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|34||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1>.

Con base en la información anterior referente a la oferta exportable de ALC y a los mercados de exportación, se observa que los avances en la integración latinoamericana son escasos y que existen áreas de oportunidad en las que los países podrían trabajar.

En América Latina, México está idealmente posicionado para ejercer un papel de liderazgo en la construcción del proceso de integración regional. México ha establecido TLC con los países de Centroamérica, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Uruguay, tiene acuerdos de complementación económica (ACE) con Bolivia (Estado Plurinacional de), Cuba y el MERCOSUR y de manera

bilateral con sus cuatro socios, así como un acuerdo de alcance parcial con el Ecuador¹⁹. México también es fundador de la Alianza del Pacífico y de la ALADI y recientemente ha tenido que construir puentes para reforzar sus relaciones de comercio e inversión con la región. Aunado a su vocación a favor de mercados abiertos, México es el país que ha logrado una mayor consolidación de una plataforma exportadora manufacturera, lo que lo coloca con el mejor potencial para crear y desarrollar cadenas de valor con otros países de la región.

A lo anterior se suma que desde 2016 México ha buscado profundizar sus vínculos comerciales con la Argentina y el Brasil, cuyos presidentes Mauricio Macri y Michel Temer, respectivamente, señalaron su interés por “estrechar sus vínculos comerciales con México y los miembros de la Alianza del Pacífico, países que podrían ser afectados por las crecientes medidas proteccionistas de los Estados Unidos” (El Financiero, 2017).

Tanto las exportaciones argentinas como las brasileñas han estado sujetas a nuevas medidas de defensa comercial desde el inicio de la administración Trump. En octubre de 2017 el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinó aplicar una medida *antidumping* de 54,36% al biodiésel de la Argentina (USDOC, 23 de octubre de 2017). Igualmente, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos inició una investigación *antidumping* para determinar si las importaciones de resina de tereftalato de polietileno (PET) del Brasil entran a los Estados Unidos en condiciones de *dumping*, con lo que se les podría aplicar impuestos de entre el 18,76 y el 115,87% (USDOL, 2017).

México y la Argentina tienen en su lugar el ACE 6, que ofrece un trato preferencial a alrededor del 40% del universo arancelario. En noviembre de 2016 ambos países lanzaron un proceso de negociación para ampliar la cobertura del acuerdo y modernizar sus disciplinas. Por su parte, México y el Brasil se ofrecen preferencias mutuas para el 10% del universo arancelario con el ACE 53, por lo que hay mucho espacio para aumentar la cobertura y promover el comercio. Ambos países también iniciaron negociaciones en junio de 2015 con miras a ampliar el acuerdo existente que actualmente tiene una ambición muy limitada.

Asimismo, México y el MERCOSUR tienen en vigor un acuerdo para el sector automotor (ACE 55) que sienta las bases para el establecimiento del libre comercio en dicho sector entre los países miembros mediante la integración y complementación productiva de sus sectores automotores. Si las negociaciones para ampliar dichos acuerdos se concretaran de manera exitosa, sería un paso muy significativo pues involucraría la liberalización del comercio entre las tres economías más grandes de la región, lo que podría contribuir a detonar de manera importante el comercio intrarregional.

¹⁹ México ha establecido un Acuerdo Marco México-MERCOSUR (ACE 54) que sirve de paraguas institucional para poder negociar acuerdos bilaterales. Con la Argentina tiene en vigor el ACE 6 y con el Brasil el ACE 53. Con el Paraguay tiene el Acuerdo de Alcance Parcial 38 (AAP38) y con el Uruguay un TLC en vigor desde 2004. Véase ALADI, *Acuerdos comerciales* [en línea] <<http://www.aladi.org/nsf/aladi/textacdos.nsf/vpaísesR/mexico>>.

B. Integración con países extrarregionales

América Latina y el Caribe también debe analizar sus opciones de integración a los mercados mundiales más allá de la región para seguir impulsando su crecimiento y su desarrollo económico y social a través del comercio y la inversión. La región no está sola en el esfuerzo por paliar la agenda proteccionista de los Estados Unidos.

En primer lugar, la posición proteccionista de la administración Trump no está generando consenso en el mundo, sino que está aislando a los Estados Unidos. Ello no es necesariamente positivo para la región, sobre todo para los países que más dependen del mercado de los Estados Unidos para sus exportaciones como México y los centroamericanos. Sin embargo, se observa un renovado interés de parte del resto de los actores en el comercio internacional por hacer frente y poner un freno al apetito proteccionista que ha manifestado la administración Trump.

En segundo lugar, se observan procesos acelerados de negociaciones comerciales internacionales. Recientemente México y el MERCOSUR, respectivamente, realizaron avances importantes en sus negociaciones comerciales con la UE y Chile lanzó su proceso de actualización de su acuerdo en noviembre de 2017, lo que indica que, aun cuando los Estados Unidos no esté dispuesto a avanzar, el mundo no se ha quedado pasmado ni ha sido seducido por una agenda proteccionista.

En tercer lugar, la región está viendo a Asia cada vez más como un lugar para explorar y abordar desde una perspectiva institucional. Un ejemplo claro y reciente es el proceso de negociación que la Alianza del Pacífico —constituida por Chile, Colombia, México y el Perú— ha iniciado para incorporar a Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur como Estados asociados. A continuación se detallan las negociaciones de algunos países de ALC con la UE y la ampliación de la Alianza del Pacífico por ser opciones en las que la región podría enfocar sus esfuerzos para acceder a nuevas oportunidades de mercado.

1. Negociaciones con la Unión Europea

En contraste con la visión de la administración Trump, la UE no se ha detenido en sus proyectos de integración y sigue avanzando en la construcción de acuerdos que permitan fortalecer el comercio global. La UE, sin duda, es un socio clave para América Latina y puede actuar como un contrapeso a la agenda de política comercial de los Estados Unidos. La UE no ha sucumbido al proteccionismo comercial de los Estados Unidos, sino que ha seguido una activa agenda de negociaciones de acuerdos comerciales con países como Chile, Japón, México, Viet Nam y Singapur, y planea iniciar pláticas con Australia y Nueva Zelandia. En este sentido, la UE se convierte en un valioso aliado para la región en la medida en que ha buscado mantener la integridad del sistema multilateral de comercio y ha respondido con más liberalización frente a la posición unilateral y aislacionista de los Estados Unidos.

La relación de comercio e inversión entre la UE y ALC se ha desarrollado por décadas a través de las que se ha construido un andamiaje institucional para facilitar la integración mediante la eliminación de barreras al comercio y la inversión en dos vías. La UE ha celebrado acuerdos comerciales preferenciales con 26 de los 33 países de ALC, en tanto que las empresas de

la UE son inversionistas principales en la región con una cartera que supera la inversión comunitaria en otras regiones del mundo (Comisión Europea, 2015, pág. 33). Actualmente, la UE mantiene TLC con México y con los países de Centroamérica —incluyendo a Panamá—, así como con Chile, Colombia, el Ecuador y el Perú en América del Sur.

Cuadro IV.15
Tratados de libre comercio de la UE con países de América Latina

Socio	Fecha de firma	Fecha de entrada en vigor
Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea	18 de noviembre 2002	1 de febrero de 2003
Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea	29 de junio de 2012	Costa Rica: Aplicación Provisional: 1 de octubre de 2013 El Salvador: Aplicación Provisional: 1 de octubre de 2013 Guatemala: Aplicación Provisional: 1 de diciembre de 2013 Honduras: Aplicación Provisional: 1 de agosto de 2013 Nicaragua: Aplicación Provisional: 1 de agosto de 2013 Panamá: Aplicación Provisional: 1 de agosto de 2013
Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y Ecuador y la Unión Europea	Colombia: 26 de junio de 2012 Perú: 26 de junio de 2012 Ecuador: 12 de diciembre de 2014	1 de enero de 2009
Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos	8 de diciembre de 1997	1 de julio de 2000

Fuente: OEA, Sistema de Información de Comercio Exterior [en línea] <http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp> [fecha de consulta: 14 de noviembre de 2017].

En octubre de 2015 la Comisión Europea publicó su nueva estrategia de comercio (*Trade for All - Towards a more responsible trade and investment policy*) en la que delinea la visión comunitaria del comercio internacional. La estrategia establece como prioridad la necesidad de que el comercio “genere resultados económicos reales para los consumidores, los trabajadores y las pequeñas empresas” de la mano de “principios básicos, como los derechos humanos y el desarrollo sostenible en todo el mundo [...] la regulación de seguridad y ambiental de alta calidad y los servicios públicos en el hogar.”

Para lograr un comercio más efectivo la política comercial debe actualizarse y tratar de manera efectiva los problemas que afectan a la economía actual basada en la cadena de valor, como los servicios, el comercio digital y el movimiento de personas (Comisión Europea, 2017). A partir de esta nueva estrategia la Comisión Europea lanzó procesos de negociación para actualizar, modernizar y profundizar sus acuerdos con el mundo, y en particular, con

América Latina, donde los primeros procesos de modernización de sus acuerdos han sido con México y con Chile. Con ambos busca elevar la calidad de las disciplinas y hacerlos comparables y compatibles con los estándares del CETA con Canadá y de la agenda que se planteó para el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones entre la UE y los Estados Unidos (TTIP, por sus siglas en inglés) con los Estados Unidos en 2013 (Comisión Europea, 2015, pág. 33).

2. Acuerdo de Asociación UE-México

En el caso de México, la vertiente comercial del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el TLCUEM, fue un acuerdo pionero al ser, en su momento, el primer tratado comercial amplio que la UE estableció con un país en desarrollo y el primero en América Latina²⁰. Desde que la UE y México firmaron el Acuerdo Global, la UE ha incorporado a 13 nuevos miembros, es decir, pasó de 15 a 28 miembros. La UE28 (hasta que el Reino Unido se retire de la UE en marzo de 2019) ha profundizado su mercado único y ha creado la Eurozona.

En enero de 2013, en el marco de la I Cumbre CEALC-UE en Santiago de Chile, los líderes de México, del Consejo Europeo y de la Comisión Europea acordaron explorar la posibilidad de actualizar las reglas del acuerdo tras casi 20 años de vigencia. El acuerdo ha tenido resultados positivos pues ha permitido el crecimiento del comercio y la inversión, pero aún existen áreas de oportunidad para avanzar en la liberalización comercial. El *Informe de Visión Conjunta México-UE* identificó que es necesario actualizar la reglamentación para evitar que barreras no arancelarias y la aparición de nuevos marcos reglamentarios y políticas en México y en la UE en áreas como agricultura, telecomunicaciones, derechos de propiedad intelectual y competencia frenen el avance del comercio y la inversión en ambas vías (Parlamento Europeo, 2015, pág. 24). Asimismo, el acuerdo actual aún mantiene excepciones al trato preferencial entre ambas partes para un grupo de productos agropecuarios como los animales vivos, la carne, los productos lácteos, cereales, miel, flores, frutas y verduras, y atún, entre otros.

La revisión del acuerdo buscará mejorar su desempeño y potenciar la relación bilateral para hacerla más “profunda, paritaria y eficaz” y contar con un instrumento que permita enfrentar los retos en un entorno internacional complejo reconociendo que en el área comercial y de inversión, “las reglas sobre el flujo de bienes, servicios y capitales han evolucionado con la firma de nuevos y ambiciosos acuerdos” (SRE, 2016).

México exporta sobre todo productos manufacturados a la UE (equipo de transporte y electrónicos). Igualmente, las importaciones mexicanas de la UE son en su mayoría industriales, lo que responde a un patrón de comercio intraindustria e intrafirma. El comercio bilateral también incluye productos agropecuarios y agroalimentarios.

En junio de 2016 inició la negociación para modernizar el Acuerdo Global UE-México la que concluyó en abril de 2018, dando así una importante señal sobre el compromiso de ambas partes con el comercio internacional y su liberalización a través de negociaciones. La

²⁰ El Acuerdo Global se negoció en los años noventa y entró en vigor en 2000 y 2001 (Decisión 2/2001). En 2008 este fue complementado con el Acuerdo de Asociación Estratégica que se enfoca a promover un diálogo político más intenso con la UE y cada uno de los 28 EM así como a reforzar la cooperación bilateral.

modernización del Acuerdo prevé actualizar los tres pilares: cooperación, diálogo político y el acuerdo comercial (TLCUEM). Con este último se prevé la liberalización del comercio de bienes agrícolas, la revisión de las reglas de origen para incluir la acumulación con socios comerciales comunes, transparencia y cooperación en medidas sanitarias y fitosanitarias, la liberalización del comercio de servicios para aprovechar la apertura establecida en las reformas en los sectores de telecomunicaciones y energía en México. La UE busca proteger la inversión incluyendo los más altos estándares, como los adoptados en el CETA entre la UE y Canadá mediante el sistema de tribunales, para resolver diferendos entre Estados e inversionistas.

Aunque el comercio de México con la UE no representa más de 6% del total del primero, la modernización del TLCUEM será un importante impulso para México ante la embestida comercial de los Estados Unidos en la modernización y renegociación del TLCAN. Un acuerdo renovado con la UE le permitirá contar con mejores disciplinas para sus operadores económicos con un socio clave, así como reforzar la validez de su estrategia de liberalización comercial. Más aún, de concretarse las posibilidades de acumulación de origen en sectores de interés mutuo, México podría integrar a otros socios de la UE en la región con los que ambos también tienen TLC. Ello podría fortalecer una red de socios comerciales y facilitar la integración de insumos de la región a productos manufacturados en México para su exportación a la UE.

3. Acuerdo de Asociación UE-Chile

En el caso de Chile, al igual que el acuerdo con México, su Acuerdo de Asociación con la UE también incluye tres pilares: i) diálogo político, ii) cooperación, y iii) económico-comercial que incluye, entre otros temas, comercio de bienes y de servicios, establecimiento de inversiones, propiedad intelectual, materias regulatorias, bienestar animal, defensa comercial y compras públicas. Dicho acuerdo también incorpora a) medidas sanitarias y fitosanitarias, y bienestar animal, b) comercio de vinos, y c) comercio de bebidas espirituosas y bebidas aromatizadas.

El acuerdo, en vigor desde febrero de 2003, le dio un impulso a la relación bilateral. En 2016 la UE fue el segundo socio comercial de Chile con una participación de casi 15% de su comercio exterior y su segundo destino de exportaciones después de China. Asimismo, la UE es la principal fuente de IED para Chile con casi la mitad de los flujos de capital extranjero en el país. Las principales importaciones que Chile realiza de la UE corresponden a material de transporte (vehículos y productos de la industria química y alimentaria, material para vías férreas, vehículos automóviles, tractores, aeronaves y barcos) seguido de máquinas y aparatos (material eléctrico), alimentos y bebidas. Chile, por su parte, exporta cobre y otros minerales, frutos, alimentos, bebidas y tabaco.

En 2015, se creó el Grupo de Trabajo UE-Chile para definir el proceso de profundización y modernización del Acuerdo de Asociación. El Consejo de Ministros de la UE estableció que este acuerdo debe modernizarse para incluir temas como disposiciones en materia de inversiones para sustituir los acuerdos bilaterales con países miembros por un acuerdo de cobertura comunitaria. Asimismo, se busca incorporar temas relativos a normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, instrumentos de defensa comercial, liberalización del comercio de servicios, barreras no arancelarias, derechos de propiedad intelectual, protección de indicaciones geográficas,

contratación pública, competencia y el desarrollo sostenible (políticas ambientales y laborales), inclusión de la variable de género vinculada al comercio internacional, entre otros. También se intentará lograr la desgravación arancelaria en bienes, que aún queda pendiente y que cubre líneas arancelarias que representan 2% del comercio. De acuerdo con el mandato aprobado para la negociación, un Acuerdo de Asociación UE-Chile modernizado dará la posibilidad de “reforzar la cooperación existente, bajar los precios para los consumidores, mejorar el acceso a los mercados y crear nuevas oportunidades de empleo y crecimiento” (Delegación de la UE en Chile, 2017).

El 16 de noviembre de 2017 inició este proceso de actualización del acuerdo con miras a “adaptar sus ambiciones políticas y de cooperación y sus disposiciones comerciales a los actuales acuerdos de la UE”. Para Cecilia Malmström, Comisaria de Comercio, este nuevo acuerdo permitirá:

...hacer frente a los retos políticos y de carácter general a los que nos enfrentamos hoy en día, ya que el de 2003 deja fuera numerosos e importantes temas relacionados con el comercio, los servicios y las inversiones. Aspiramos a poner en marcha un acuerdo comercial renovado y de gran valor que abarque todos los ámbitos, incluidos los que reflejan valores compartidos, tales como el desarrollo sostenible, la ayuda a las pequeñas y medianas empresas, y los esfuerzos para luchar contra la corrupción. Y, por primera vez, uno de nuestros acuerdos comerciales incluirá objetivos comunes sobre el papel clave de las mujeres en el comercio (Delegación de la UE en Chile, 2017).

El Acuerdo de Asociación UE-Chile fortalece la posición de ambas partes ante posibles tentaciones proteccionistas en el comercio mundial, amplía la “alianza de socios comprometidos con el multilateralismo, el Estado de Derecho y las normas progresistas para el comercio mundial” (Delegación de la UE en Chile, 2017). Se espera que esta negociación también sirva para impulsar la relación de comercio e inversión entre ambas partes.

4. Negociaciones para un Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR

Desde 2000 la UE mantiene negociaciones con el MERCOSUR para alcanzar lo que podría ser el Acuerdo Marco de Asociación Interregional. En 1999 entró en vigor el Acuerdo Marco de Cooperación que creó el Foro Birregional de Negociaciones, que incluyen un componente de cooperación y diálogo político. La negociación incluye temas de acceso a mercado, comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, inversiones y competencia, temas que hasta ahora no ha negociado el bloque sudamericano en otros acuerdos pero que responden a una agenda para establecer disciplinas para la economía del siglo XXI.

La UE es el primer socio comercial de los cuatro países del MERCOSUR; en 2015 representó 21% del comercio total del bloque sudamericano. Los principales productos exportados del MERCOSUR a la UE en 2015 se concentraron en alimentos, bebidas y tabaco con 24%, soja y café con 18%, y carnes y otros productos de origen animal con 6%. Otras exportaciones se concentran en productos minerales (14%), madera y papel (8%) y maquinaria (5%). Por su parte, el MERCOSUR importa de la UE maquinaria (29%), vehículos y partes (17%) y productos químicos y productos farmacéuticos (24%). Asimismo, la UE es el principal inversionista extranjero en el

bloque; ha pasado de 130.000 millones de euros en 2000 a 387.000 millones de euros en 2014. El MERCOSUR también es un importante inversionista en la UE, con un *stock* de 115.000 millones de euros en 2014 (Comisión Europea-MERCOSUR).

Las negociaciones se retomaron con fuerza en 2017 “en parte como respuesta a la política proteccionista del presidente estadounidense, Donald Trump” (La Vanguardia, 2017). La liberalización en el comercio agropecuario parece ser el gran reto en esta negociación. Los cuatro países del MERCOSUR quieren acceder a los mercados europeos de carne, en tanto que la Argentina y el Brasil buscan también acceso preferencial para sus exportaciones de etanol (The Economist, 2017). Sin embargo, entre los miembros de la UE, en particular Irlanda y Francia, su interés no es de apertura sino de proteger a sus propios productores. Esta ecuación no es nueva, pero tendrá que ser resuelta de alguna forma creativa si se pretende concretar un acuerdo, dado que para el MS su principal oferta exportable a la UE está en el sector agropecuario. Lograr un acuerdo entre la UE y el MERCOSUR sería de una gran importancia estratégica por el potencial para ampliar las relaciones entre ambas regiones a partir de una agenda con estándares comerciales elevados. Se espera que las negociaciones concluyan en 2017 o a inicios de 2018, antes de que inicie el proceso electoral en Brasil.

5. Asia-Pacífico

La región que cada vez tiene mayor participación en el comercio de ALC es Asia Pacífico, sobre todo a partir del ingreso de China a la OMC en 2001. Asia ya es el eje de la economía mundial, la innovación y el desarrollo tecnológicos y se estima que para 2020 la región Asia-Pacífico representará 35% del comercio global (Guo y Dany, 2012). En 2030, el PIB de Asia podría representar más de 40% del PIB global con una población de varios miles de millones de consumidores potenciales (Singh, 2010).

Como región, Asia ya figura de manera prominente en el comercio exterior de ALC. En 2016, las importaciones que ALC realizó de Asia²¹ sumaron más de 298.000 millones de dólares, lo que representó más de 32% del total de las importaciones del mundo; China abasteció 162.000 millones de dólares, es decir más de la mitad de las ventas de Asia a ALC. Asimismo, en lo que se refiere a exportaciones, en 2016 ALC vendió 182.000 millones de dólares a la región asiática, de los que 44% correspondieron a China que compró 80.090 millones de dólares (cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE).

²¹ Para propósitos de este trabajo la región de Asia cubre 24 economías: Australia, Bangladesh, Brunei, Camboya, China, la República Popular Democrática de Corea, la República de Corea, Filipinas, Región Administrativa Especial de Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Maldivas, Myanmar, Mongolia, Nepal, Nueva Zelanda, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Provincia China de Taiwán y Viet Nam.

Cuadro IV.16
Países seleccionados de ALC: importaciones y exportaciones de China, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación en el comercio)

Importaciones de China del mundo, 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	1 587 921 millones de dólares		Importaciones de ALC, 2016 del mundo <i>(en millones de dólares)</i>	912 406 millones de dólares
	Importaciones que China realizó de ALC en 2016 por país. <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación por país de ALC en importaciones de China, 2016	Importaciones que ALC realizó de China en 2016, por país <i>(en millones de dólares)</i>	Porcentajes de participación de China en importaciones de ALC por país, 2016
Argentina	4 425	0,28%	10 467	1,15%
Brasil	35 134	2,21%	23 364	2,56%
Chile	17 068	1,07%	14 149	1,55%
Colombia	1 107	0,07%	8 631	0,95%
Ecuador	656	0,04%	3 090	0,34%
México	5 407	0,34%	69 521	7,62%
Perú	8 484	0,53%	8 244	0,90%
Uruguay	891	0,06%	1 532	0,17%
Venezuela (Rep. Bol. de)	5 563	0,35%	2 519	0,28%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en datos de importación y exportación de China de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|156||15|TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1|1>.

La región también se ha abocado a construir una red de acuerdos comerciales con diversos países de Asia Pacífico a fin de promover sus acercamientos comerciales y de inversión. Actualmente, diez países de la región han establecido 21 acuerdos comerciales o TLC con países de Asia. Chile cuenta con siete y el Perú con cinco, Panamá y Costa Rica con dos cada uno y Colombia, El Salvador y Honduras, Guatemala, México y Nicaragua con uno cada uno. Los países con los que se ha negociado este tipo de acuerdos son la República Popular China, Japón, Malasia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y la provincia china de Taiwán, todos ellos miembros de APEC. Sin embargo, la cobertura y alcance de los acuerdos no es homogéneo.

Por ejemplo, los acuerdos negociados con la República Popular China son similares a los negociados bajo el marco de la ALADI, es decir, se limitan al comercio de bienes y disciplinas relacionadas. En contraste, los Acuerdos de Asociación con Japón y la República de Corea son los más amplios en términos de cobertura pues además de bienes incluyen servicios, inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias, así como temas vinculados con el ambiente de negocios (véase el anexo A.2).

En este sentido, el andamiaje institucional para profundizar las relaciones con Asia Pacífico aún es incipiente, heterogéneo y limitado. Por ejemplo, los países del MERCOSUR aún no han establecido ningún acuerdo comercial amplio con algún país de Asia Pacífico. El único acuerdo con un país de Asia es el Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR-India en vigor desde junio de 2009. En contraste, Chile tiene acuerdos comerciales con el 90% del PIB mundial, mientras que el MERCOSUR solo ha establecido acuerdos con el 10% (Rivas, 2017).

Del lado asiático, la política comercial de los Estados Unidos bajo la administración Trump ha dejado abierto el espacio para que países clave en el comercio internacional asuman el liderazgo que los Estados Unidos parece estar abandonando. Tanto China en APEC como Japón en el TPP han mostrado su disposición e interés por asumir el liderazgo en el comercio internacional que los Estados Unidos está abdicando, de manera particular en Asia.

Durante la Cumbre de Líderes de APEC realizada en Lima, Perú, en noviembre de 2016, pocos días después de la elección del presidente Trump en los Estados Unidos, China proclamó su objetivo de actuar como “líder del libre comercio en la región Asia-Pacífico para enfrentar los proyectos proteccionistas del presidente electo de Estados Unidos, Donald Trump” y abogó por la creación de un área de libre comercio de la región Asia-Pacífico (*Free Trade Agreement of the Asia-Pacific, FTAAP*, por sus siglas en inglés) una iniciativa estratégica fundamental para la prosperidad a largo plazo de la región.

También señaló que China se enfocará plenamente “en la globalización económica al apoyar el comercio multilateral haciendo avanzar el FTAAP y cerrar rápidamente las negociaciones del RCEP” (AFP, 2016). El acuerdo para la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) incluye a los diez países que integran la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)²² y los seis países con los que esta tiene un TLC; es decir, Australia, China, India, Japón, República de Corea y Nueva Zelandia. A diferencia del TPP, el RCEP contempla reglas menos ambiciosas y las reducciones arancelarias son de menor envergadura al privilegiarse la cooperación. De concretarse, el RCEP se uniría en un acuerdo a las economías más grandes de Asia, lo que daría un gran impulso a los flujos de comercio e inversión.

Solo tres países de América Latina son parte del TPP, Chile, México y Perú, lo que hace de este un mecanismo ambicioso en términos de reglas, pero limitado en términos de acceso a mercados para los países de la región. Sin embargo, el CPTPP ya analizado en la primera sección de este documento podría convertirse en el modelo a seguir para sus tres países participantes. Las reglas del CPTPP podrían convertirse en el modelo que convergería con las disciplinas que se negocian actualmente entre la Alianza del Pacífico y los cuatro países que buscan ser Estados asociados. Esto permitiría elevar la calidad de las reglas y modernizar los acuerdos de la región a fin de hacerla más atractiva a inversionistas y pondría a estos países a la vanguardia en reglas comerciales, lo que serviría de incentivo para desarrollar CGV.

6. La Alianza del Pacífico (AP)

La Alianza del Pacífico (AP) es la primera iniciativa de un grupo de países de ALC que ha iniciado un proceso de negociación para vincularse como grupo con tres países de Asia Pacífico —Australia, Nueva Zelandia y Singapur— y con Canadá. Este puede ser un camino para construir puentes hacia mercados con mejores perspectivas de crecimiento en el futuro. La AP ha sido calificada como “una de las iniciativas comerciales más importantes en la actualidad, una de las luces brillantes para el comercio en la región” (Gestión Perú, 2017) y ha despertado

²² La ASEAN está conformada por Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Viet Nam, Singapur y Tailandia.

gran interés entre países de diversas regiones del mundo, lo que se refleja en el hecho de que en 2017 contaba con 52 países observadores²³.

Esta iniciativa surgió en 2011 como un proyecto de integración profunda para crear una zona de libre comercio para bienes, servicios, inversiones, libre movimiento de personas y mercados accionarios. Se constituyó a partir de un regionalismo abierto con la idea de ampliarlo para integrar a nuevos miembros. La cobertura de las áreas de integración y la velocidad con la que la iniciativa ha avanzado han dado aliento a las posibilidades de éxito de un proyecto de integración concreta profunda. Un factor fundamental también ha sido la compatibilidad en lo que toca a políticas orientadas a la estabilidad macroeconómica y una política de apertura a las inversiones y el comercio exterior. Los cuatro socios fundadores tenían ya un TLC bilateral entre ellos y también acuerdos con los Estados Unidos, Canadá y la UE.

El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, México, Perú) entró en vigor el 1 de mayo de 2016 y contiene 19 capítulos para “facilitar el comercio de bienes y servicios, posibilitar encadenamientos productivos, atraer inversión extranjera directa, disminuir los obstáculos al comercio, facilitar las compras públicas y homologar las regulaciones” (Guajardo, 2016, pág. 27). Con este Acuerdo el 92% del universo arancelario de bienes cuenta con acceso libre de arancel entre los cuatro países; el restante 8% quedará libre en un plazo de transición que concluye en 2030. También se han eliminado visas para turistas y visitantes de negocios, y se creó un programa de visas de trabajo para estudiantes de la región a fin de promover prácticas profesionales.

Los cuatro estados parte de la AP representan 217 millones de consumidores potenciales, la mayoría de ellos jóvenes menores a 30 años (CEPAL, 2016, pág. 13). Su población es una “ventaja competitiva tan grande” como la de los países más atractivos de Asia Pacífico (León y Ramírez, 2014, pág. 13) Suman un PIB de 1,7 billones de dólares, lo que equivale a alrededor de 41% del de América Latina y un PIB por habitante promedio anual de 16.441 dólares (PPP), superior al promedio de los países de la ASEAN, que es de 12.268 dólares²⁴ (véase el cuadro IV.17). Las cuatro economías en conjunto podrían constituirse como la octava economía del mundo, por encima del Brasil y ligeramente de menor tamaño que la Federación de Rusia. En términos comerciales, la AP es el quinto exportador mundial, casi tan grande como la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China, e incluso mayor que la República de Corea, Francia, Italia y los Países Bajos²⁵. En 2016 las exportaciones de la AP superaron 500.000 millones de dólares, lo que

²³ La AP permite la posibilidad de que un Estado observador pueda convertirse en Estado parte si cuenta con Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con al menos la mitad de los cuatro Estados parte. Alianza del Pacífico. *Países Observadores*, [en línea] <<https://alianzapacifico.net/paises-observadores/>> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].

²⁴ En 2014, el PIB per cápita en dólares corrientes ascendió a 9.826 dólares. Información con base en ASEAN, José Luis León Manríquez y Juan José Ramírez Bonilla, 2014, pág. 13.

²⁵ Cálculos propios con base en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) [en línea] <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weoselgr.aspx>> y la Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>>.

representó 56,4% de las exportaciones de bienes realizadas por ALC en su conjunto en ese año (887.710 millones de dólares).

Cuadro IV.17
Comercio y PIB de los países de la Alianza del Pacífico, 2016

	PIB (en millones de dólares corrientes)	% de la AP	Exportaciones al mundo (millones de dólares)	% de la AP	Importaciones del mundo (millones de dólares)	% de la AP
Alianza del Pacífico	1 770 524	---	501 730	---	537 487	---
Chile	247 025	14,0%	59 917	11,9%	58 825	10,9%
Colombia	282 357	15,9%	31 045	6,2%	44 890	8,4%
México	1 046 002	59,1%	373 930	74,5%	397 516	74,0%
Perú	195 140	11,0%	36 838	7,3%	36 256	6,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Datos de PIB con base en OMC, *Statistics Data Base. Trade Profile*.

La AP ha establecido como prioridad avanzar en acuerdos comerciales con la región Asia-Pacífico. Por ello en junio de 2017 los ministros de comercio aprobaron los lineamientos aplicables a los Estados asociados para establecer acuerdos comerciales entre el bloque y países interesados en ser parte. Con ello se abrió la puerta para la ampliación de la Alianza mediante procesos de negociación. Se determinó que los términos de referencia de cualquier negociación para integrar Estados asociados a la Alianza del Pacífico “deberán tener en cuenta altos estándares en materia económico comercial que favorezcan la apertura y la integración de los mercados, incluyendo, pero no limitándose, a las siguientes materias: comercio de bienes, comercio de servicios e inversiones”²⁶.

La AP se colocó a la vanguardia de negociaciones comerciales internacionales y trajo al foro las normas y objetivos de la negociación del TPP donde participaron tres de los cuatro países de la Alianza (Chile, México y Perú). Esto establecería las bases para una posible convergencia entre los acuerdos de Asia Pacífico y los de América Latina, con lo que la región se podría colocar a la vanguardia en reglas comerciales. Ello sería una forma de atraer la atención de inversionistas regionales y de fuera de la región, y también facilitaría la consolidación de cadenas globales de valor.

A raíz de la salida de los Estados Unidos del TPP y de los cuestionamientos de la administración Trump al régimen internacional del comercio, países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur buscaron establecer un acuerdo amplio con los países de la AP. Aunque ninguno de estos países es hoy un socio principal de los otros, esta iniciativa puede ser vista como una vía para paliar los efectos de la agenda aislacionista de los Estados Unidos. También ha sido una vía alternativa que permitirá demostrar el compromiso con una agenda

²⁶ “Anexo. Lineamientos aplicables a los Estados asociados a la Alianza del Pacífico”, *Reunión de Ministros de la Alianza del Pacífico*, junio de 2017.

comercial abierta, así como encontrar otras opciones concretas para crear nuevos mercados en condiciones preferenciales.

El 30 de junio de 2017, en el marco de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico realizada en Cali, Colombia, se anunció el inicio de negociaciones para otorgar a “Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur la condición de Estado asociado a la Alianza del Pacífico mediante la celebración y puesta en vigor de acuerdos con altos estándares de calidad en materia de disciplinas comerciales” con miras a lograr los objetivos fundacionales de la AP de “fomentar un esquema de integración estratégica, que impulse el desarrollo económico y la competitividad de nuestras economías”. Asimismo, la Declaración de Líderes destacó su “compromiso con el libre comercio, la integración regional y el fortalecimiento del sistema multilateral del comercio, como medios para favorecer la competitividad y el desarrollo de nuestras economías” (Declaración de Presidentes de la Alianza del Pacífico, 30 de junio de 2017).

Integrarse a la AP es para Canadá una “oportunidad estratégica para avanzar en su ambiciosa agenda comercial progresiva y diversificada con mercados emergentes importantes y afines” (Milenio Digital, 2017). También es una forma de hacer contrapeso, al menos en términos políticos, a la política comercial unilateral y proteccionista de la administración Trump puesto que los mercados de la AP no son comparables con el volumen de comercio que mantiene con los Estados Unidos.

Sin embargo, el ministro de Comercio de Canadá, François-Philippe Champagne, indicó que “compartimos el objetivo de una mayor integración económica regional y un comercio más libre y progresivo que pueda ayudar a crear más empleos y oportunidades” (Declaración de Presidentes de la Alianza del Pacífico, 30 de junio de 2017). Las filosofías se comparten y la visión es común, lo que no es menor ante las afectaciones que puede tener la agenda de la administración de los Estados Unidos en la definición de las reglas comerciales. En caso de concretarse esta asociación entre ocho países, se estaría frente a un bloque que en 2016 sumó un PIB de más de 5 billones de dólares y un comercio total de 2,9 billones de dólares (véase el cuadro IV.18).

Cuadro IV.18
Comercio y PIB de los países de la Alianza del Pacífico y países
que solicitan el *estatus* de Estado asociado, 2016

	PIB 2016 <i>(en millones de dólares corrientes)</i>	% en la AP	Exportaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	% en la AP	Importaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	% en la AP
Alianza Pacífico	1 770 524		501 730		537 487	
Chile	247 025	14,0%	59 917	11,9%	58 825	10,9%
Colombia	282 357	15,9%	31 045	6,2%	44 890	8,4%
México	1 046 002	59,1%	373 930	74,5%	397 516	74,0%
Perú	195 140	11,0%	36 838	7,3%	36 256	6,7%

(continúa)

Cuadro IV.18 (conclusión)

	PIB 2016 <i>(en millones de dólares corrientes)</i>	% en la AP	Exportaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	% en la AP	Importaciones 2016 <i>(en millones de dólares)</i>	% en la AP
Países que han solicitado estatus de Estados asociados a la AP	3 267 160		943 860		931 744	
Australia	1 258 978	38,5%	190 271	20,2%	196 150	21,1%
Canadá	1 529 224	46,8%	390 117	41,3%	416 602	44,7%
Nueva Zelandia	181 991	5,6%	33 699	3,6%	36 067	3,9%
Singapur	296 967	9,1%	329 773	34,9%	282 925	30,4%
AP + Países en negociación para ser Estados asociados a la AP	5 037 684		1 445 590		1 469 231	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de WTO, *Statistics. Data Base. Country Profiles* [en línea] <<http://stat.wto.org/CountryProfile/>>.

La primera ronda para negociar la integración de Estados asociados se realizó en Cali, Colombia, del 23 al 27 de octubre de 2017. Como resultado de ese encuentro se acordó que las disposiciones normativas se negociarían en bloque, al igual que se hizo en el TPP. Las negociaciones de acceso a mercados involucrarán una desgravación bilateral entre los ocho países miembros, del mismo modo que en el TPP. Hay que destacar que Canadá ya tiene negociados acuerdos con Colombia, Chile y Perú de manera bilateral, y junto con México es parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La Ministra de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, María Lorena Gutiérrez, señaló que buscar un acuerdo con estos cuatro países para que se conviertan en Estados asociados “es una gran oportunidad para que la AP se consolide como una plataforma de integración económica y comercial con proyección al mundo, y con énfasis en Asia Pacífico [para] insertarse mejor en las cadenas globales de valor, promover la diversificación de las exportaciones, tener mejor acceso a nuevas tecnologías y promover la inversión extranjera” e incrementar el valor agregado de su oferta exportable (Ramírez, 2017).

Se espera que el acuerdo que resulte sea uno ambicioso y que vaya más allá incluso de la propia cobertura del Protocolo Comercial del Acuerdo Marco de la AP (véase el cuadro II.2). Para esta negociación se establecieron 23 grupos de trabajo que cubren temas como acceso a los mercados, medidas arancelarias, comercio de servicios, inversiones, movimiento de personas e incluso desarrollo e internacionalización de las pymes (Puentes, 2017). Es de suponerse que en esta negociación, que busca ser una de altos estándares comerciales, haya una inclinación a incluir disciplinas en línea con lo establecido en el TPP, dado que siete de los ocho países involucrados ya son parte de dicho acuerdo y ello facilitaría la coexistencia entre acuerdos y se haría más expedita la negociación. Colombia, que no formó parte del TPP, podría requerir más tiempo para

analizar las implicaciones de reglas que son más avanzadas en temas como servicios o propiedad intelectual, entre otros.

Si esta negociación llega a homologar disciplinas similares a lo negociado en el TPP, la AP podría convertirse en una plataforma atractiva para incorporar nuevos miembros, lo que podría abrir importantes oportunidades de comercio e inversión para la región y la podría situar a la vanguardia de la creación de reglas para el comercio del siglo XXI. Esto se vuelve aún más importante a la luz de la reforma fiscal aprobada en el Congreso de los Estados Unidos en diciembre de 2017. La reducción de 35% a 21% a la tasa impositiva que aplica a corporaciones podría impactar la atracción de capital extranjero a la región, y en concreto el proveniente de los Estados Unidos. Algunos analistas consideran que “es probable que muchas empresas estadounidenses opten por aprovechar las medidas fiscales de un programa de repatriación en lugar de reinvertir sus utilidades” en el exterior, lo que también podría afectar a la región (Rodríguez, 2017).

V. PROPUESTAS PARA LINEAMIENTOS DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

Ante el proteccionismo de la administración Trump y sus amenazas al sistema multilateral de comercio resulta urgente buscar alternativas sostenibles para que el comercio internacional sirva de palanca de oportunidades económicas, de crecimiento, creación de empleo y de atracción de inversiones. Como resultado de la XI Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre de 2017, el Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, señaló que “la nueva dirección de la OMC será mejorar el comercio a través de acuerdos sectoriales entre países con ideas afines”, lo que indica una intención de crear reglas dispares mediante acuerdos plurilaterales entre países que compartan visiones comunes. Ello podría estar generando importantes brechas que acabarían por excluir del comercio más dinámico a los países que no sean parte de esos acuerdos.

En este capítulo se destacan las acciones y política que los países de ALC podrían implementar para hacer frente a una agenda comercial que camina en sentido contrario a la globalización. Se analizan los temas de a) liderazgo del proceso de integración regional; b) esquemas de integración; c) un entorno competitivo; y d) mejoras al perfil de la oferta exportable para su integración a CGV.

A. Liderazgo en la integración regional

La integración latinoamericana requiere de un liderazgo efectivo. Los dos países más grandes de la región —Brasil y México— aportan 40% y 22% del PIB de la región respectivamente y son los que podrían actuar como líderes en el proceso. La integración latinoamericana requiere, para empezar, de un verdadero apoyo político de los dos grandes de la región. México cuenta ya con una plataforma de producción de manufactura industrial que es la base de sus exportaciones en tanto que Brasil ha sido muy efectivo en diversificar sus mercados de exportación en Asia, Europa y América. La combinación virtuosa de los liderazgos, visiones y fortalezas de ambas economías serían un gran detonador para la región que ha visto reducir sus exportaciones y su comercio internacional en años recientes y ha sufrido una continua contracción de su participación (a excepción de México) en el comercio mundial.

En la coyuntura actual, México y Brasil podrían y deberían buscar impulsar un proyecto de integración productiva en la región. México es el actor principal en el comercio de ALC con el mundo, pero también es el que puede resultar más afectado por la agenda proteccionista y unilateral de la administración Trump. En América Latina, México es un inversionista de peso con casi 150.000 millones de dólares en inversiones en actividades productivas, de servicios, financieras, mineras, de comercialización, entre otras (datos del FMI). Una diversidad de empresas mexicanas ya hace negocios en prácticamente todos los países de la región. De hecho, el Brasil es el primer destino de inversiones mexicanas a nivel mundial (más de 130.000 millones

de dólares). Asimismo, México tiene una importante experiencia en negociaciones comerciales y ha establecido 12 TLC con 46 países en el mundo además de haber participado como miembro fundador de ALADI y ser parte del TPP. El Brasil, por su parte, es la mayor economía de América Latina, el mayor receptor de IED y el mayor inversionista en el extranjero de la región con flujos de inversión superiores a 200.000 millones de dólares acumulados en 2016 (véase el cuadro V.1).

Cuadro V.1
América Latina (países seleccionados): flujos acumulados de inversión
extranjera directa hacia el exterior, 2009 a 2016
(En millones de dólares)

País	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Brasil	---	150 040	159 299	206 350	206 022	207 851	184 909	201 765
México	84 447	116 906	112 841	151 312	143 715	147 710	146 824	149 178
Chile	54 118	62 369	79 935	98 589	104 910	110 188	111 390	120 173
Costa Rica	545	649	1 107	1 545	1 914	2 035	2 813	2 866

Fuente: IMF Data, *Outward Direct Investment Positions as Reported by All Reporting Economies by Year* [en línea] <<http://data.imf.org/regular.aspx?key=60564263>>.

En esquemas como los de la Alianza del Pacífico el liderazgo ha sido compartido entre los cuatro países fundadores. Sin embargo, una de las razones del éxito y rápido avance en su consolidación está en el impulso que los jefes de Estado le han dado al proceso. Su participación semestral en reuniones cumbre ha permitido a las partes revisar avances y ofrecer mandatos claros para asegurar que los proyectos se cumplan. Este tipo de liderazgo ha demostrado ser efectivo. La Alianza hasta ahora no ha funcionado con un secretariado permanente ni ha creado una burocracia ni un organismo permanente a fin de evitar burocratizar los procesos. Sin embargo, la integración no se dará de manera inercial; debe ser un proyecto en conjunto, impulsado por uno o dos países que podrían ser el Brasil y México, tanto por la dimensión de sus economías, su capacidad industrial y comercial, su liderazgo regional y su experiencia en negociaciones comerciales internacionales.

B. Esquemas de integración regional

Los acuerdos de integración a nivel regional y subregional y los TLC han buscado ser un factor para apoyar la competitividad de los países que los adoptan. Sin embargo, la mayoría de los acuerdos que los países de la región han negociado entre sí y con países de fuera de la región mantienen reglas que no son las que requiere la economía del siglo XXI. La importancia de contar con acuerdos profundos es que ofrecen los incentivos que se requieren para participar en CGV (Blyde, 2014, pág. 60).

Cabría preguntarse si los acuerdos regionales como la ALADI, los subregionales como la Comunidad Andina o el MERCOSUR, o acuerdos bilaterales del tipo de los ACE podrían modernizarse y actualizarse al amparo de la ALADI. Esta no parecería ser la vía más adecuada pues ya se ha visto que tratar de ampliar las agendas de dichos acuerdos presenta serias dificultades. En el caso de la ALADI no ha sido posible que introduzca temas como el comercio de servicios o de protección a la propiedad intelectual a su agenda debido a visiones divergentes entre los países parte —Argentina, Brasil, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)—. Asimismo, aun cuando desde los años noventa se han realizado esfuerzos importantes para crear un espacio de libre comercio de bienes en el marco de ALADI, no se ha podido concretar pues se requiere de una negociación entre los 13 países miembros de la organización. Dicha negociación nunca se ha dado, entre otras razones, por la diferencia entre niveles de desarrollo de países y los niveles de compromiso que se estipularon desde su creación en 1980²⁷.

El MERCOSUR no ha podido consolidarse como una unión aduanera, por lo que cada país no solo mantiene aranceles diferentes con el mundo, sino que también se aplican aranceles en el comercio entre los cuatro países, lo que resulta contrario a la intención de establecer un mercado con un arancel externo común. En lo que toca a la Comunidad Andina, ha reducido sus niveles de ambición y su nivel de integración es marginal. Parecería que los acuerdos existentes no están correctamente equipados ni por el lado de la agenda de temas que cubren ni por la disposición de los países miembros para modernizarlos a los estándares más elevados del comercio. Si bien Centroamérica ha eliminado el 97% de los aranceles al comercio intrarregional y dos miembros han constituido una unión aduanera, aún tiene aranceles externos por armonizar.

Una opción para la región sería hacer acuerdos entre los países de la región con las disciplinas más elevadas que se han desarrollado hasta ahora y que se han incorporado en acuerdos como el TPP o el CETA. Estas disciplinas no son del todo nuevas para la región, pues ya son parte de la agenda de negociaciones comerciales que la UE está desarrollando con países como Chile y México para modernizar sus acuerdos en vigor o con los del MERCOSUR para establecer un acuerdo. En particular, Chile, México y el Perú participaron en la negociación del TPP y se han familiarizado ya con este tipo de reglas. Esta agenda constituye el conjunto de reglas que están en el centro de las negociaciones entre la Alianza del Pacífico y cuatro países que piden ser incorporados como Estados asociados a la AP. Si bien no todas y cada una de las reglas del TPP podrían integrarse a una agenda regional de integración, sí puede indicar hacia dónde podría orientarse la región para incrementar sus flujos de comercio e inversión, así como la calidad de sus exportaciones.

La importancia de actualizar los acuerdos de la región con estándares más elevados es que estos son el tipo de reglas y disciplinas que requieren las cadenas globales de valor para operar

²⁷ La ALADI contempla tres categorías de países de acuerdo con sus características económico-estructurales: a) países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador y Paraguay; b) países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Cuba, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de), y c) otros países miembros: Argentina, Brasil y México.

de la manera más efectiva. En la medida que las CGV se amplían y fortalecen “existe una mayor necesidad de armonización de normas y estándares” entre los países que participan de los flujos de comercio global (Capri, 2017). El hecho de que los países de la región pudieran incorporar este tipo de reglas a sus acuerdos intra y extrarregionales la haría más atractiva a la inversión extranjera y le permitiría acceder a la producción global de la que hasta ahora ha permanecido más bien al margen. Hoy por hoy, las regulaciones son las barreras más significativas para el comercio. Contar con disciplinas que permitan una coherencia regulatoria entre diferentes países facilitaría las exportaciones a otros mercados pues con estas reglas se lograría que las regulaciones domésticas dejaran de ser un obstáculo innecesario al comercio sin que ello signifique reducir estándares de seguridad, calidad o ambiental, entre otros.

América Latina y el Caribe tendría que formular una estrategia que le permitiera una convergencia de sus acuerdos o, más aún, negociar un acuerdo comercial regional único que le permita superar la compleja red de acuerdos con diferentes niveles de ambición que coexisten actualmente (Blyde, 2014, pág. 60). Esta diversidad y disparidad de acuerdos es una de las muchas explicaciones del bajo nivel de comercio intrarregional.

Debido a que su plataforma exportadora se basa en productos básicos y agropecuarios, desarrollar reglas modernas en el área sanitaria podría ser una forma de impulsar las exportaciones de la región a nuevos mercados. Por ejemplo, las reglas sanitarias en el TPP buscan establecer normas para identificar y gestionar los riesgos sanitarios y fitosanitarios, preservando al mismo tiempo la capacidad de mantener regulaciones que no sean más restrictivas de lo necesario y en consonancia con los principios de la OMC. En el tema sanitario se reconoce la equivalencia de medidas sanitarias y fitosanitarias como una forma importante para facilitar el comercio y se establece que los reglamentos sanitarios y fitosanitarios deben basarse en evidencia científica objetiva y documentada, no en riesgos, lo que reduce la discrecionalidad de algunas medidas que pueden truncar flujos comerciales. También pone énfasis en que las reglas se desarrollen con transparencia, que sean previsibles y no discriminatorias.

Otra área que no ha sido aún incorporada en los acuerdos de la región es la del comercio electrónico. Aunque ALC está rezagada en su penetración, contar con reglas para esta forma de comercio puede detonar oportunidades de exportación. Más aún, el comercio electrónico puede ser la vía para democratizar el comercio internacional en la medida en que abre la puerta a las pymes en ALC, que hasta ahora han encontrado innumerables dificultades para poder aprovechar los beneficios de los mercados en el exterior.

1. Diálogo Alianza del Pacífico-MERCOSUR

Una propuesta que podría resultar en un nuevo esquema de integración de gran envergadura y amplio potencial es la integración de la Alianza del Pacífico con el MERCOSUR. La convergencia entre ambos bloques podría resultar en un motor decisivo para la integración y para enfrentar el proteccionismo de los Estados Unidos. La iniciativa fue formalmente planteada en febrero de 2017 por los presidentes Michelle Bachelet de Chile como Presidenta *pro tempore* de la AP y de Mauricio Macri de Argentina como Presidente *pro tempore* del MS. Como resultado de su encuentro quedó claro el rechazo al proteccionismo de los Estados Unidos y el reconocimiento de que “las

tendencias proteccionistas observadas a nivel internacional se contradicen con el esfuerzo para alcanzar el crecimiento sostenible y el desarrollo inclusivo” (Cué, 2017).

La primera reunión exploratoria de trabajo con miras a lograr esa convergencia se llevó a cabo en abril de 2017. Los ministros de relaciones exteriores y de comercio de los países de ambos bloques se reunieron en Buenos Aires, Argentina, para examinar opciones de integración. Se estableció una hoja de ruta de seis puntos sobre oportunidades de complementación y acercamiento para abrir mercados mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

En julio de 2017 se llevó a cabo otra reunión para desarrollar una agenda concreta de convergencia. Entre los temas que ya se consideran son los relativos a facilitación del comercio, ventanillas únicas de comercio, convergencia en temas como acumulación de origen, promoción comercial y apoyo a las pymes (Mazzella, 2017). Ante la multiplicidad de iniciativas que la región ha visto nacer y languidecer desde los años sesenta, resulta fundamental desarrollar “mecanismos creativos, pragmáticos, flexibles y realistas” a fin de que el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico concreten un esquema de integración productiva que ponga a la región en posición de incrementar de manera sustantiva los intercambios y contribuir así al desarrollo de cadenas productivas en la región (Mazzella, 2017).

Si bien el comercio entre ambos bloques en 2016 sumó 33.684 millones de dólares y representó una proporción muy baja en el comercio de cada uno, la propuesta de convergencia entre ambos bloques podría ser un detonador para crear flujos de comercio. En 2016, el MS importó de los cuatro países de la AP 5,8% del total de sus compras al mundo, mientras que las importaciones que la AP realizó del MS representaron 3,44% del total. Sin duda, estos números tienen potencial para crecer.

C. Entorno competitivo

Los acuerdos comerciales han sido una fuente de competitividad para los países de la región. La posibilidad de perder el acceso preferencial a los Estados Unidos podría erosionar la ya de por sí frágil competitividad regional dada la importante participación de ese mercado como destino de exportaciones y fuente de importaciones para ALC. El informe sobre competitividad del Foro Económico Mundial 2017-2018 destaca que en la última década muchos de los fundamentos de la competitividad y el crecimiento en América Latina y el Caribe han empeorado y considera una debilidad de la región la gran dependencia de exportaciones de productos básicos y recursos naturales (WEF, 2017). El pobre desempeño y la falta de avances de los países la región para reducir brechas frente a países en otras regiones es resultado, entre otros factores, de una escasa diversificación de exportaciones ²⁸. Concluye que para que la región pueda mejorar su

²⁸ El Informe sobre Competitividad del Foro Económico Mundial 2017-2018 analiza 19 países de la región a partir de su desempeño en innovación, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación pública, educación superior y formación, eficiencia del mercado, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero,

competitividad es preciso mejorar sus instituciones, infraestructura, efectividad del mercado e innovación, entre otros.

Sobre el tema de competitividad de la región, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) confirma que las debilidades en la competitividad de la región han llevado a su menor participación en los mercados regionales y globales en el período 2010-2015 al pasar de 6,16% en 2010 a 6,07% en 2015, una pérdida equivalente a 14.300 millones de dólares. El estudio del Monitor de Comercio e Integración 2017 encuentra un rezago generalizado de la competitividad regional por la conformación de la oferta exportable.

Entre 2010 y 2015, la competitividad de la región latinoamericana se rezagó en la exportación de manufacturas de origen industrial, excepto en el caso de México, y perdió participación en el mercado intrarregional (Giordano, 2017, págs. 39-40). Por su parte, los países de América del Sur incrementaron su participación en mercados asiáticos en lo que se refiere a productos primarios de menor elaboración, pero también perdieron participación en los segmentos de mayor valor agregado lo que es un foco rojo para el futuro de la integración de la región con el mundo, pero sobre todo en Asia (Giordano, 2017, pág. 44).

Aunado a lo anterior, las tendencias proteccionistas que emanan de la administración Trump podrían dificultar el acceso a nuevos mercados. Por ello el informe del BID considera que se deben priorizar las políticas de fomento de la productividad orientadas a fortalecer la capacidad de los exportadores para competir en los mercados internacionales. El BID subraya la necesidad de “implementar políticas de estímulo a la productividad orientadas a mejorar el posicionamiento competitivo de la región en los mercados internacionales” (Giordano, 2017, págs. xi, 37, 40).

D. Perfil de la oferta exportable

Uno de los grandes retos de la globalización es la escasa participación de la gran mayoría de los actores productivos. En este sentido, se requiere “democratizar” las oportunidades de la integración a fin de que más empresas, sectores y regiones puedan participar del comercio y obtener los beneficios de la integración a mercados en el exterior.

Este parece ser el gran reto para América Latina. Por ello en acuerdos como el TPP se ha incluido un capítulo sobre las pymes en el que se establecieron disposiciones a fin de que este tipo de empresas no tengan que enfrentar trámites complejos e inaccesibles, regulaciones excesivas y poco transparentes, ineficiencias en las aduanas que pueden resultar muy onerosas, servicios ineficientes de logística que elevan costos, así como facilitar su acceso al comercio electrónico.

Las disposiciones que negociaron los socios del TPP para apoyar a las pymes también se enfocan a que puedan contar con información precisa para aprovechar al máximo las

preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación del negocio e innovación. No se incluye a Estado Plurinacional de Bolivia, Cuba, Guyana, Surinam y Guayana francesa.

oportunidades generadas por el mercado global, proporcionándoles continuamente medios para trabajar de manera conjunta con los gobiernos. Este tipo de disposiciones son un paso en la dirección correcta y también podrían ser parte del acuerdo de la AP con los cuatro Estados asociados. Sin embargo, cerrar la brecha e integrar productores, bienes y servicios a la globalidad requiere mucho más que incluir estas disposiciones no vinculantes en acuerdos de última generación. Lograrlo requiere de políticas públicas a nivel nacional y local para desarrollar oferta exportable competitiva. El esfuerzo está en tres niveles igualmente importantes y que se refuerzan uno al otro.

i) Crear oportunidades para integrar a más empresas. El tejido productivo en América Latina está conformado sobre todo por pymes que, en su gran mayoría, no participan directamente de los mercados globales. En ALC las pymes eficientes e innovadoras son escasas y los encadenamientos productivos contados, con pocas posibilidades de transferencia de conocimiento. Las experiencias internacionales muestran que la participación de las pymes en el comercio y la producción globales exige contar con “recursos gerenciales y financieros, capacidad productiva y organizacional para alcanzar los estándares internacionales de calidad, generar innovación y proteger la propiedad intelectual” por lo que el apoyo de los gobiernos es fundamental (SELA, 2012).

El reto para todos los países de América Latina está en desarrollar una política integral de desarrollo de proveedores y encadenamientos productivos para que empresas locales se integren a las cadenas de suministro de empresas directamente vinculadas a la actividad exportadora. Resulta clave formular e implementar políticas orientadas “hacia la capacitación productiva, organizacional y de innovación de las Pymes” para mejorar la integración de ALC a los mercados mundiales (SELA, 2012, pág. 6). Esto no significa que hasta ahora no se hayan impulsado programas para ello, pero es cierto que éste sigue siendo uno de los pendientes más urgentes que requieren atención focalizada con visión de largo plazo. De otro modo, la oferta exportable regional seguirá siendo oferta con poco valor agregado y con pocos efectos multiplicadores para las economías nacionales y locales.

Desarrollar proveedores nacionales que puedan ser parte de las cadenas de valor nacionales o globales, tal como lo han hecho países del este de Asia, puede ser una forma eficiente y efectiva de contribuir a la meta de diversificar exportaciones y los mercados de destino. La experiencia de Asia muestra que las políticas públicas y la intervención eficiente del gobierno puede ser determinante para crear las condiciones que se requieren para el desarrollo de empresas locales con capacidades para vincularse y asociarse con multinacionales, producir localmente insumos y participar en la exportación de manufacturas industriales (León y Ramírez, 2014, pág. 17). La participación en CGV también se asocia con un “aprendizaje acelerado, la transferencia de tecnologías y la difusión de conocimientos” (Blyde, 2014, pág. xvi). Esto no ha sido replicado en ALC donde las empresas transnacionales líderes en el desarrollo de CGV no han desarrollado fuertes vínculos a las clases empresariales locales y las políticas públicas han estado ausentes del esfuerzo.

Algunas iniciativas que se pueden identificar son el desarrollo de clústeres mediante la estrategia de “triple hélice” en donde colaboran academia, sector público y empresa ha probado ser un modelo eficiente para el desarrollo de cadenas de proveedores y también una forma de identificar oportunidades para acceder a nichos en las cadenas regionales y/o globales de valor. El concepto de clúster ha sido muy efectivo para aportar economías de escala a las que las pymes, por su tamaño, no tienen acceso, pero no ha sido parte de una política integral de desarrollo de proveedores para integrarlos a CGV (SELA, 2012, pág. 5).

Países del este de Asia como Malasia, la provincia china de Taiwán o Singapur, por mencionar algunos, desarrollaron proveedores agregando valor a su producción. Ello se dio gracias a la transferencia de conocimiento tecnológico que adquirieron empresas locales de grandes multinacionales. La vinculación de empresas locales con multinacionales les permitió integrar a su plataforma productiva nacional a cadenas de exportación de manera indirecta y desarrollar productos de mayor valor agregado. Con ello la cadena productiva se fue haciendo más sofisticada y fue posible agregar valor mediante innovaciones propias desarrolladas por empresas locales (Torres, 2007, p. 26).

En América Latina, la relación de la academia con la empresa se ha enfocado a la capacitación de personal y la formación de cuadros técnicos, profesionales y administrativos para desempeñarse en la empresa. Sin embargo, también se requiere una mayor y mejor vinculación entre instituciones académicas y de investigación con el sector productivo para desarrollar investigación lo que podría llevar a las innovaciones que podrían colocarse en el mercado. La experiencia asiática puede ser un referente para mejorar procesos de producción y desarrollar nuevos productos a través de la investigación y el desarrollo.

ii) Crear oferta exportable es una tarea obligada para todos y cada uno de los países de ALC pues, a excepción de México y algunos países pequeños en Centroamérica y el Caribe, su canasta de exportadora aún depende en buena parte de materias primas, recursos naturales y minerales con escaso valor agregado. México también tiene el gran reto de que parte de su oferta exportable se basa en un esquema de ensamble basado en bajos costos laborales y que incorpora poco contenido nacional y poco valor agregado. Su modelo se ha centrado en la exportación de manufacturas bajo la premisa del ensamble de insumos importados basados en salarios bajos (Sánchez y Moreno Brid, 2016). En México, la apertura comercial y la necesidad de asegurar insumos en condiciones competitivas han llevado a consolidar un modelo exportador de manufactura con un “sesgo pro importador” lo que ha impedido la articulación de cadenas productivas (Villarreal, 2012, pág. x). No se ha logrado un aumento de la integración nacional con el que pudiera promover eslabones productivos a nivel local y nacional (SELA, 2012, pág. 11). Como se muestra en el cuadro V.2, diez sectores representan casi 80% de las exportaciones de México y de estos, ocho pertenecen al sector de la manufactura industrial.

Cuadro V.2
Productos exportados por México, 2012 y 2016

(En millones de dólares y en porcentaje de participación)

Código	Descripción del producto	Valor en 2012 (en millones de dólares)	% de participación	Valor en 2016 (en millones de dólares)	% de participación
TOTAL	Todos los productos	370 707	100%	373 883	100%
1 '87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	70 273	18,96%	88 082	23,56%
2 '85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción...	74 874	20,20%	76 446	20,45%
3 '84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	53 775	14,51%	61 687	16,50%
4 '27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas...	52 164	14,07%	18 042	4,83%
5 '90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión...	11 732	3,16%	16 244	4,34%
6 '94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado...	7 339	1,98%	10 354	2,77%
7 '39	Plástico y sus manufacturas	7 521	2,03%	8 369	2,24%
8 '71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos...	13 154	3,55%	7 425	1,99%
9 '07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	4 969	1,34%	6 681	1,79%
10 '08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	3 072	0,83%	5 541	1,48%
10 principales			80,62%		79,94%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|484||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1>.

Un reto adicional está en el hecho de que desde los años ochenta la desarticulación empresarial y la falta de vinculaciones industriales verticales ha caracterizado el desarrollo de

América Latina, en su conjunto (Orozco y Domínguez, 2011). Revertir esto no ha sido fácil y ello es evidente en el tipo de oferta exportable que presenta la región.

El bajo valor agregado de la plataforma de exportaciones de ALC redundan en un bajo efecto multiplicador para las economías locales. Ello dificulta que el comercio internacional funcione eficientemente como una palanca de desarrollo, crecimiento y empleo (Giordano 2017, pág. 69).

La tarea es la identificación de sectores y nichos de mercado en donde se puedan insertar los países de la región dependiendo de su vocación exportadora. Ello implicará crear y/o fortalecer empresas que cuenten con bienes y/o servicios que puedan exportar de manera indirecta a través de su inserción en cadenas productivas o directamente atendiendo nichos de mercado específicos.

Por ejemplo, en el comercio de ALC con la UE se observa una marcada concentración en mercados y productos. Del lado exportador e importador Brasil y México representan más de la mitad del total de la región. México cuenta con una canasta exportadora más sofisticada que el resto de la región. El resto de la región muestra un fuerte sesgo hacia los productos básicos, recursos naturales, materias primas y minerales lo que refleja lo que la CEPAL ha llamado la “reprimarización” de las exportaciones de América Latina, y marcadamente de Sudamérica. En este sentido no se han dado avances en la promoción de redes regionales de proveedores para agregar valor a los mismos recursos naturales que se exportan sin procesar (SELA, 2012, pág. 6). Este tipo de oferta exportable hacia la UE hace mucho más difícil integrar a la región a las cadenas de valor europeas. Un primer paso para atender esta realidad está precisamente en crear y/o modernizar el andamiaje institucional a través de acuerdos comerciales; un segundo paso sería identificar los nichos en los que la región se podría especializar para integrarse a cadenas de valor.

iii) Crear nuevos mercados de exportación y ver más allá del mercado de los Estados Unidos es una asignatura obligada para la región ante la perspectiva unilateral y proteccionista de la política comercial de la administración Trump.

La creación de mercados se dice fácil, pero requiere de significativos esfuerzos, inversiones y alineación de políticas públicas y privadas. También se debe contar con una oferta exportable atractiva que pueda colocarse en mercados en el exterior, una fuerte labor de promoción de exportaciones y conocimiento de los nichos de mercado a donde dirigirse. En la región, los países de Sudamérica han logrado una diversificación de sus mercados de exportación, lo que reduce su dependencia de un solo mercado y su vulnerabilidad a vaivenes de un solo socio, como ha sido el caso de México.

Un mercado que se sugiere explorar es el de la UE, como se explica a continuación. En el caso del comercio birregional los Estados Unidos-ALC, este se concentra en pocos países. En lo que se refiere a importaciones, en 2016, México y Brasil concentraron más de 57% del total de las compras que la región realizó de la UE28. Del lado exportador, Brasil y México realizaron más de la mitad de las exportaciones a la UE en 2016. Si se amplía el universo se observa que seis países fueron responsables de poco más de 80% de las exportaciones (Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú), de los que cuatro tienen en vigor un TLC con la UE (véase el cuadro V.3).

Cuadro V.3
América Latina y el Caribe: importaciones y exportaciones de la UE28, 2016

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

País importador	Importaciones (en millones de dólares)	% de participación	Exportaciones (en millones de dólares)	% de participación
América Latina y el Caribe	127 890		109 648	100%
1 México	42 331	33,10%	23 916	21,81%
2 Brasil	31 075	24,30%	33 989	31,00%
3 Chile	9 991	7,81%	8 196	7,47%
4 Argentina	9 890	7,73%	9 612	8,77%
5 Colombia	6 303	4,93%	6 520	5,95%
6 Perú	4 368	3,42%	5 989	5,46%
7 Panamá	2 419	1,89%	638	0,58%
8 República Dominicana	2 375	1,86%	1 238	1,13%
9 Cuba	2251	1,76%	478	0,44%
10 Ecuador	1 879	1,47%	3 269	2,98%
Otros	14 987	12%	15 803	14%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea].
 <http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3||15||14719|TOTAL||2|1|1|1|2|1|3|1|1|1>.

Nota: Los países marcados en amarillo son los que tienen un TLC en vigor con la UE.

En lo que a países de destino de exportaciones se refiere, también se observa una fuerte concentración en siete países — Alemania, España, Países Bajos, Bélgica, Reino Unido, Francia e Italia— que absorbieron casi 84% de las ventas totales de la región a la UE28 en 2016. También se observa una caída en las importaciones que la UE realiza de ALC de casi 30% entre 2012 y 2016, lo que se explica parcialmente por la reducción en los precios de la canasta exportable de ALC. De ahí que sea importante explorar nuevos mercados, pero también mejorar el tipo de productos que se podrían colocar en ese destino (véase el cuadro V.4).

Cuadro V.4
**América Latina y el Caribe: destinos de exportaciones por país
 a los diez principales mercados de la UE28, 2012 y 2016**

(En millones de dólares y en porcentajes de participación)

País importador	Importaciones 2012 (en millones de dólares)	% de participación 2012	Importaciones 2016 (en millones de dólares)	% de participación 2016
Unión Europea (UE28)	152 320	100%	109 647	100%
1 Alemania	31 985	21,00%	23 059	21,03%
2 España	27 512	18,06%	15 424	14,07%
3 Países Bajos	22 234	14,60%	13 248	12,08%
4 Bélgica	10 509	6,90%	10 367	9,45%

(continúa)

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<http://www.trademap.org/CountrySelProductCountryTS.aspx?nvpm=3||14719||15|TOTAL||2|2|1|1|1|2|1|3|1|1|1>>.

El comercio internacional ha crecido en gran medida a consecuencia de la estructura de producción de las empresas que han fragmentado sus operaciones en diferentes partes del mundo. Esto es lo que se ha dado en llamar cadenas globales de valor (CGV) y su distribución se ubica, sobre todo, en tres regiones: América del Norte, Europa y Asia del Este. Esta forma de producción ha promovido un aumento en el comercio de bienes intermedios, que ya representan más de la mitad de las importaciones que realizan los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y casi tres cuartas partes de las importaciones de países como China y el Brasil (Ali & Dadush, 2011 citado en Stephenson, 2015).

Las CGV no guardan una lógica única. Algunas responden a un interés por agregar valor a un bien o servicio a través de la investigación. Otras buscan eficiencia mediante la producción en lugares con mano de bajo costo, por ejemplo, las cadenas de comercialización de moda. Algunos países participan en CGV de alto contenido tecnológico en sectores como el electrónico mientras que otros se ubican en las de bajo contenido tecnológico dependiendo de sus fortalezas productivas, por ejemplo, el sector confección (Blyde, 2014, pág. 22). Dado que las CGV son formas regionales de producción, el reto para ALC es cómo integrar su producción de modo que sus exportaciones aprovechen nichos de mercado donde aporten mayor valor y donde se reduzca la competencia entre países que ofrecen productos similares (por ejemplo: minerales como cobre, plata, oro o productos agropecuarios como soja, aceites vegetales o carnes diversas).

La participación de ALC en CGV aún es baja, lo que se hace evidente en el comercio intraindustrial de la región que se ubica en menos de 20% comparado con casi 50% en Asia (Blyde, 2014, pág. 18). Asimismo, la participación de cada país de la región varía; mientras los países andinos, por ejemplo, son proveedores de recursos naturales para diversas CGV en Asia, países como México o los de Centroamérica importan insumos de esa región y los incorporan a la producción manufacturera. Aunque en general la calidad de la inserción de ALC en cadenas manufactureras globales es baja, estas brindan a cada país la oportunidad de industrializarse a mayor velocidad que en el pasado por la posibilidad de integrarse a cadenas de producción ya

establecidas (SELA, 2012, pág. 11, Blyde, 2014, pág. 8). Ello también abre nuevas oportunidades de comercio a las que sería más difícil acceder de no ser parte de ellas. A continuación se identifican algunos sectores en los que ALC podría tener mayores oportunidades de integración con la UE, con Asia y consigo misma, y eventualmente buscar un lugar en las CGV.

La metodología que se sigue para determinar las oportunidades de integración se basa en el potencial exportador de ALC y las necesidades de importación de los socios a partir de los datos de importaciones y exportaciones del Centro de Comercio Internacional. El análisis es un ejercicio meramente indicativo para ubicar dónde podrían estar las oportunidades para la región. Se realiza a nivel de 4 dígitos de la tarifa del Sistema Armonizado a fin de ofrecer las opciones más precisas posibles. Observamos las importaciones que realizan los socios de ALC en 2016 así como el valor de lo que ALC exportó para ese producto en 2015 y 2016 con el fin de ver si existe una tendencia de crecimiento. Cuando hay crecimiento entendemos que hay oportunidades para ese producto.

Para seleccionar los productos que se presentan, se analiza la participación de mercado de ALC en las importaciones que realizó su socio del mundo en 2016 y también se observa si las importaciones llevadas a cabo por el socio presentan crecimiento. Los productos que se presentan a continuación son aquéllos en los que se observa crecimiento tanto de las exportaciones de ALC como de las importaciones del socio. Asimismo, el comercio potencial indicativo se refiere a la posibilidad de ALC de satisfacer la demanda del importador a partir del total exportado al mundo para un producto en 2016. Esta es la diferencia entre la exportación total que ALC realizó al mundo y lo que exportó al socio particular. La participación potencial de comercio se refiere a la participación de mercado que ALC podría tener de un producto en el mercado de su socio en caso de que fuera posible alcanzar el valor de comercio potencial indicativo para 2016.

Este ejercicio es solo para ejemplificar retos y oportunidades, y no pretende ser exhaustivo. El principal propósito es mostrar áreas de oportunidad en las que la región podría trabajar para desarrollar nichos de mercado que le permitan acceder a cadenas de valor y empezar a transitar con mayor efectividad hacia la industrialización de su oferta exportable. Los países de ALC participan como proveedores de insumos primarios en la CGV en tanto que Europa y Asia participan más como proveedores de insumos de la manufactura industrial con contenido tecnológico alto, medio o bajo; de ahí que China ha pasado a ser un proveedor clave de países como México (Blyde, 2014, pág. 25). En esta sección se ha dado preferencia a los productos agroindustriales, alimentos procesados y manufacturas industriales por el interés en identificar sectores con mayor participación en valor agregado.

Este ejercicio se ha enfocado en los mercados de la UE dado que varios países de la región ya cuentan con TLC o están negociando como en el caso del MERCOSUR. También se analiza a China por ser el principal socio comercial de ALC en Asia. Se exploran las posibilidades de integración de ALC consigo misma, y por último, la Alianza del Pacífico con los países con los que se negocia su incorporación como Estados asociados.

1. Unión Europea

La UE cuenta con TLC con 11 países de la región y podría concretarse un acuerdo con el MS, lo que pone a ALC en una buena posición para integrarse en CGV. Actualmente la UE importa de ALC, sobre todo materias primas y productos básicos, a excepción de México de donde importa productos manufacturados.

Mercado Común Centroamericano-Unión Europea (MCCA-UE)

A continuación se destacan algunos productos con potencial exportador desde el MCCA hacia la UE. En el área de agroalimentos el MCCA tiene potencial para incrementar su participación de mercado en la UE en frutos preparados o conservados, jugos de naranja, piña o manzana, entre otros, donde cubre una parte marginal de la demanda. Además, en este sector se observa un crecimiento constante de las exportaciones del MCCA al mundo en años recientes. Cabe destacar que hay productos que el MCCA exporta al mundo pero que no exporta a la UE como los jugos de manzana, cacahuates, judías, papas, etc. Las exportaciones del capítulo 20 representan 3,6% del total de las exportaciones del MCCA a la UE en tanto que dicho mercado absorbe casi 35% de las ventas al mundo. Esto puede deberse a temas sanitarios, pero de resolverse podrían tener mercado en la UE (véase el cuadro V.5).

Cuadro V.5

MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas, capítulo 20

Código del producto	Descripción del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MCCA	MCCA exporta hacia el mundo	UE28 importa desde el mundo	Participación de MCCA en importaciones de UE 28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
			Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'2001	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción...	3	64	57	1 373	0,22%	54	3,95%
'2002	Jugos de frutas u otros frutos, incl. el mosto de uva, o de hortalizas, incl. "silvestres"...	170	301	381	7 893	2,16%	210	2,66%
'2003	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro...	78	159	195	5 622	1,38%	117	2,09%
'2004	Hortalizas, incl. "silvestres", frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas...	0	2	3	144	0,00%	3	1,79%
'2005	Hortalizas, incl. "silvestres", preparadas o conservadas sin vinagre ni ácido acético, sin...	1	64	68	4 344	0,02%	67	1,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|14719|32893|20||4|1|1|1|2|1|1|1|1>.

El sector confección es sumamente competido y aunque el MCCA ha incrementado su participación en el mercado de la UE en este sector, su participación de mercado es marginal. Su potencial para incrementar su presencia estaría en agregar mayor valor a través de innovación, diseño y comercialización, entre otros. Dado que es un sector intensivo en mano de obra en la región, el reto está en buscar la forma de desarrollar servicios y productos relacionados con mayor valor agregado para poder competir en el mercado de la UE. Los productos del capítulo 61 (prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto) en 2016 solo representaron 2,2% de las exportaciones totales de la región a la UE 28 y 3,35% al mundo, por lo que este sector cuenta con capacidad para incrementar su participación. Hay productos que la región no exporta a la UE, pero sí tiene capacidad de hacerlo (por ejemplo, ropa deportiva, accesorios, calcetines, calzas, entre otros) (véase el cuadro V.6).

El MCCA podría ampliar su participación de mercado en la UE en productos del capítulo 85 como juegos de cables para bujías o en pilas de manganeso (véase el cuadro V.7). En este último cuenta con capacidad de exportación, pero sus exportaciones a la UE28 son marginales; estas representan 4,5% del valor exportado por el MCCA a la UE28 en 2016, en tanto que esta absorbió casi 9% del total de las ventas al mundo en este sector. Un área por explorar podría ser el tema de cumplimiento de normatividad para abrir el mercado, así como la posibilidad de acumular origen con México que podría integrar algunos de estos productos como insumos a su cadena de producción automotriz.

El MCCA exporta productos del capítulo 90 y, como se observa en el cuadro V.8, sus crecimientos en los últimos tres años han sido significativos para los seis productos que se indican (agujas, instrumentos y aparatos de medicina, artículos y aparatos de prótesis, y aparatos de electrodiagnóstico). La participación de este sector en el comercio de MCCA con la UE28 representa más de 11%, en tanto que la UE28 compra casi 28% de las exportaciones que el MCCA realizó en 2016. Este sector tiene mayor potencial de crecimiento en estos productos dado que hay demanda en este tipo de productos y el MCCA ya cuenta con oferta exportable en este sector.

Cuadro V.6
MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, capítulo 61

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE 28			UE 28		Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
		importa desde MCCA	MCCA exporta hacia el mundo		importa desde el mundo	Participación de MCCA en importaciones de UE 28		
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'6101	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. <i>t-shirts</i> y camisetas)	3	501	415	2 006	0,13%	412	20,55%

(continúa)

Cuadro V.6 (conclusión)

	Valores en millones de dólares	UE 28 importa desde MCCA	MCCA exporta hacia el mundo		UE 28 importa desde el mundo	Participación de MCCA en importaciones de UE 28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
Código del producto	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'6102	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones y camisetas)	6	360	319	2 966	0,22%	312	10,52%
'6103	Calzoncillos, incl. los largos y los <i>slips</i> , camisones, pijamas, albornoces de baño, batas...	0	260	262	2 495	0,01%	262	10,51%
'6104	<i>T-shirts</i> y camisetas, de punto	60	1 374	1 578	18 473	0,33%	1 518	8,22%
'6105	Trajes "ambos o ternos", conjuntos, chaquetas "sacos", pantalones largos, pantalones con peto...	1	205	185	2 499	0,05%	184	7,34%
'6106	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos simil., de punto, para hombres...	0	57	53	1 067	0,04%	53	4,93%
'6107	Calzas, "panty-medias", leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incl. ...	15	307	252	5 185	0,29%	237	4,57%
'6108	Suéteres " <i>jerseys</i> ", " <i>pullovers</i> ", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos...	44	666	955	20 277	0,22%	911	4,49%
'6109	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura...	0	121	113	4 145	0,01%	113	2,72%
'6110	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones...	4	246	264	11 311	0,03%	260	2,30%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/Bilateral.TS.aspx?nvpm=3||14719||32893|61||4|1|1|1|2|1|1|1|1>>.

Cuadro V.7
MCCA: exportaciones y comercio potencial en el sector de máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción, capítulo 85

	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MCCA	MCCA exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MCCA en importaciones de UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
Código del producto	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8542	Hilos, cables,incl. los coaxiales,y demás conductores aislados para electricidad, aunque...	14	1 146	1 889	37 194	0,04%	1 875	5,04%
'8536	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables	33	163	177	4 049	0,81%	145	3,57%
'8532	Aparatos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía o radiodifusión, incl. combinados...	0	138	119	4 053	0,00%	119	2,93%
'8515	Interruptores, conmutadores, relés, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria...	45	173	154	29 284	0,15%	108	0,37%
'8537	Aparatos receptores de televisión, incl. con aparato receptor de radiodifusión o de grabación...	0	184	113	30 546	0,00%	112	0,37%
'8529	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incl. los teléfonos de usuario de...	3	230	456	123 743	0,00%	454	0,37%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||32893|85||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.8

	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MCCA	MCCA exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MCCA en importaciones de UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
Código del producto	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'9001	Cámaras y proyectores cinematográficos, incl. con grabador o reproductor de sonido (exc. aparatos...	20	50	44	246	8,28%	24	9,59%
'9002	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incl. los de escintigrafía...	523	1 757	2 047	42 728	1,22%	1 524	3,57%
'9003	Artículos y aparatos de ortopedia, incl. las fajas y vendajes médico-quirúrgicos y las muletas...	222	447	528	25 527	0,87%	306	1,20%
'9005	Gafas "anteojos" correctoras, protectoras u otras, y artículos simil. (exc. gafas "anteojos"...	0	28	23	3 250	0,00%	23	0,70%
'9006	Monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil. y sus partes, n.c.o.p.	0	16	15	2 580	0,00%	15	0,58%
'9010	Fibras ópticas y haces de fibras ópticas, cables de fibras ópticas, hojas y placas de materia...	0	10	31	6 183	0,00%	31	0,50%
'9013	Aparatos de mecanoterapia, masajes, sicotecnia, ozonoterapia, oxigenoterapia y aerosolterapia...	1	10	10	3 629	0,02%	9	0,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||90||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Mercado Común del Sur-Unión Europea (MERCOSUR-UE)

Los cuatro países del MERCOSUR mantienen una oferta exportadora con una fuerte base de productos básicos, minerales y productos agropecuarios sin procesar (véanse los cuadros V.9 y V.11). Sin embargo, también hay productos procesados como pasta de madera o preparaciones de carne que son parte de la oferta exportable del bloque sudamericano. Asimismo, se observan manufacturas industriales en el sector de aviación, acero y partes para motores en donde el MERCOSUR ya tiene una participación de mercado importante (véanse los cuadros V.12 y V.13) como la pasta química de madera (4703) con casi 30% del mercado (véase el cuadro V.10).

Cuadro V.9

MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector de minerales, capítulo 26

Código del producto	Descripción del producto	UE28 importa desde MERCOSUR	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
		Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	Potencial 2016	2016
'2601	Minerales de hierro y sus concentrados, incl. las piritas de hierro tostadas "cenizas de piritas"	2 704	14 451	13 660	7 139	10 955	153,46%
'2602	Minerales de manganeso y sus concentrados, incl. los minerales de manganeso ferruginosos y...	29	149	202	175	172	98,37%
'2606	Minerales de aluminio y sus concentrados	73	267	265	777	192	24,72%
'2616	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados	57	193	256	1 078	198	18,39%
'2603	Minerales de cobre y sus concentrados	1 644	2 445	2 569	6 144	925	15,06%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|14719|34|26||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.10

MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector pasta de madera, capítulo 47

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde	MERCOSUR exporta hacia el mundo			UE28 importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
		MERCOSUR	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	Potencial 2016	2016
'4702	Pasta química, de madera, para disolver	18	243	356	705	338	47,86%	
'4703	Pasta química, de madera, a la sosa "soda" o al sulfato (exc. pasta para disolver)	2 887	5 472	5 326	9 700	2 438	25,14%	
'4707	Papel o cartón para reciclar "desperdicios y desechos" (exc. lana de papel)	1	21	10	2 408	10	0,41%	
'4706	Pasta de fibras obtenidas de papel o cartón reciclado "desperdicios y desechos" o de las demás...	0	2	1	339	0	0,11%	

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <[https://www.trademap.org/Bilateral TS.aspx?nvpm=3|14719|34|47||41111|21111111](https://www.trademap.org/Bilateral%20TS.aspx?nvpm=3|14719|34|47||41111|21111111)>.

Cuadro V.11

MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector hierro y acero, capítulo 72

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MERCOSUR	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MERCOSUR en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'7207	Acero aleado, distinto del acero inoxidable, en lingotes o demás formas primarias (exc. lingotes)	27	699	772	1 391	1,93%	745	53,58%
'7202	Fundición en bruto y fundición especular, en lingotes, bloques o demás formas primarias	100	774	531	989	10,08%	432	43,66%

(continúa)

Cuadro V.11 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MERCOSUR	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MERCOSUR en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'7208	Productos férreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro y demás productos...	69	248	213	455	15,19%	144	31,66%
'7201	Ferroaleaciones	462	2 405	2 159	6 190	7,46%	1 697	27,41%
'7209	Productos intermedios de hierro o acero sin alear	677	2 361	1 940	5 222	12,97%	1 263	24,19%
'7203	Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente...	1	269	317	4 010	0,02%	316	7,89%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/Bilateral.TS.aspx?nvpm=3|14719|3472|411112111111>>.

Cuadro V.12

MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector aeronaves, capítulo 88

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MERCOSUR	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MERCOSUR en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8802	Helicópteros, aviones y demás aeronaves para la propulsión con motor; vehículos espaciales...	1 282	4 415	4 751	63 989	2,00%	3 469	5,42%

(continúa)

Cuadro V.12 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde MERCOSUR	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MERCOSUR en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8803	Partes de aeronaves o de vehículos espaciales y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales...	95	408	362	40 740	0,23%	267	0,65%
'8804	Paracaídas, incl. los paracaídas dirigibles, planeadores "parapentes" o giratorios; sus partes...	0	1	2	96	0,28%	2	1,99%
'8805	Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves, aparatos y dispositivos para aterrizaje...	0	10	10	206	0,08%	10	4,93%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <[https://www.trademap.org/Bilateral TS.aspx?nvpm=3||14719||34|88||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1](https://www.trademap.org/Bilateral%20TS.aspx?nvpm=3||14719||34|88||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1)>.

Cuadro V.13

MERCOSUR: exportaciones y comercio potencial en el sector máquinas, capítulo 84

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28	MERCOSUR		UE28	Participación de	Comercio	Potencial
		importa desde MERCOSUR	exporta hacia el mundo	importa desde el mundo	MERCOSUR en importaciones de la UE28	potencial indicativo	participación comercio	
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8410	Turbinas hidráulicas, ruedas hidráulicas y sus reguladores y demás partes (exc. motores hidráulicos...	4	104	58	211	1,94%	54	25,41%

(continúa)

Cuadro V.13 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde	MERCOSUR exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de MERCOSUR en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
		MERCOSUR	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8429	Topadoras frontales "bulldozers", topadoras anguladores "angledozers", niveladoras, traíllas...	67	1 307	1 358	10 176	0,66%	1 291	12,68%
'8437	Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca...	1	38	35	365	0,23%	34	9,33%
'8455	Laminadores para metal y sus cilindros; sus partes	8	67	54	743	1,07%	46	6,24%
'8402	Calderas de vapor "generadores de vapor" (exc. las de calefacción central concebidas para producir...	0	48	35	575	0,01%	35	6,05%
'8474	Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar...	9	173	157	2 935	0,30%	149	5,06%
'8411	Turborreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas y sus partes	42	1 987	2 522	50 301	0,08%	2 479	4,93%
'8436	Máquinas y aparatos, n.c.o.p., para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura	1	86	90	1 991	0,07%	89	4,45%
'8439	Máquinas y aparatos para la fabricación de pasta de materias fibrosas celulósicas o para la...	4	128	52	1 202	0,31%	48	4,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||34|84||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.14
CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector de minerales, capítulo 26

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE de UN COMTRADE [en línea] < https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||19|26||4|1|1|1|2|1|1|1|1>.

Cuadro V.15
CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector de prendas de vestir, capítulo 61

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor en 2016	% en 2016	Potencial en 2016	2016
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, <i>t-shirts</i> y camisetas)	28	184	171	2 966	0,94%	143	4,83%
'6109	<i>T-shirts</i> y camisetas, de punto	25	357	364	18 473	0,13%	340	1,84%
'6110	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas (exc. <i>t-shirts</i> y camisetas)	3	55	40	2 006	0,17%	37	1,84%
'6104	Prendas de vestir especiales, para usos específicos "p.ej., profesional, deportivo, etc."...	2	42	39	3 019	0,08%	36	1,20%
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	4	34	34	3 222	0,11%	31	0,95%
'6106	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte "chandales", monos "overoles" y conjuntos...	3	23	22	2 070	0,13%	20	0,94%
'6112	Combinaciones, enaguas, bragas "bombachas, calzones", incl. las que no llegan hasta la cintura...	2	43	37	4 145	0,04%	35	0,85%

(continúa)

Cuadro V.15 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor en 2016	% en 2016	Potencial en 2016	2016
'6114	Complementos "accesorios" de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos...	2	8	8	844	0,18%	7	0,77%
'6102	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones...	7	79	73	11 311	0,06%	66	0,58%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|14719|19|61||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.16
CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector pieles
(excepto la peletería) y cueros, capítulo 41

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'4103	Cueros y pieles, en bruto, frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de...	2	14	13	231	0,98%	11	4,58%
'4104	Cueros y pieles, curtidos o "crust", de bovino, incl. el búfalo, o de equino, depilados, incl. ...	49	135	96	1 977	2,47%	47	2,37%
'4101	Cueros y pieles, en bruto, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, frescos o salados, secos...	0	51	43	1 874	0,01%	43	2,27%

(continúa)

Cuadro V.16 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones US\$	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'4113	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de caprino...	2	12	11	508	0,37%	9	1,76%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||19|41||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.17
CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector plantas vivas y productos de la floricultura, capítulo 06

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados...	289	2 124	2 122	4 787	6,05%	1 833	38,29%
'0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos...	2	11	13	719	0,21%	11	1,54%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||19|06||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.18
CAN: exportaciones y comercio potencial en el sector madera,
carbón vegetal y manufacturas de madera, capítulo 44

Código del producto	Valores en millones de dólares	UE28 importa desde CAN	CAN exporta hacia el mundo		UE28 importa desde el mundo	Participación de CAN en importaciones de la UE28	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'4421	Madera metalizada y demás madera densificada en bloques, tablas, tiras o perfiles	0	10	8	137	0,02%	8	5,62%
'4407	Madera, incl. las tablillas y frisos para parques sin ensamblar, perfilada longitudinalmente...	15	94	93	1 421	1,06%	78	5,49%
'4409	Tableros llam. <i>oriented strand board</i> o <i>waferboard</i> y demás tableros de partículas y tableros	0	96	99	3 553	0,00%	99	2,79%
'4412	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incl. cepillada, lijada...	27	214	163	10 434	0,26%	136	1,30%
'4402	Madera en bruto, incl. descortezada, desalburada o escuadrada (exc. madera simplemente desbastada...	0	41	49	3 754	0,00%	48	1,29%
'4418	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar (exc. tableros de madera...	1	42	44	3 583	0,03%	43	1,20%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.
https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3||14719||19|44||4|1|1|1|2|1|1|1|1

2. Alianza del Pacífico (AP)

La AP ha enfocado proyectos para crear mercados y generar cadenas de valor con el fin de que la integración productiva entre los cuatro socios genere mayores oportunidades. Se han identificado posibilidades para desarrollar encadenamientos productivos a partir de proveeduría regional en el sector agroindustrial, así como en “autopartes, productos químicos, equipo eléctrico, cosméticos e insumos para calzado” (Guajardo, 2016, pág. 29).

Alianza del Pacífico-Estados asociados

Los cuatro países con los que la Alianza del Pacífico negocia su ingreso como Estados asociados generan oportunidades de comercio. En 2016, México representó 80% de las importaciones y 95% de las exportaciones que realizaron los países de la AP a los mercados de los futuros Estados asociados. Es prematuro aún definir cuál podría ser la desgravación que podría resultar, pero en principio es de esperarse que se pueda lograr una eliminación total de aranceles en el sector de la manufactura industrial. Asimismo, en el caso de la AP con los futuros Estados asociados el comercio México-Canadá ocupa un peso significativo lo que podría ser muy positivo para los otros tres socios de la Alianza en la medida en que se podrían buscar productos que pudieran integrar una cadena de la AP para exportar desde México hacia Canadá. En el comercio actual predominan productos del sector automotriz, así como de los sectores de maquinaria y equipo, entre otros (véanse los cuadros V.19 al V.23).

Cuadro V.19

Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción con futuros cuatro Estados asociados, capítulo 85

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP	AP exporta hacia el mundo		4 EA importan desde el mundo	Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial en 2016	2016
'8517	Aparatos receptores de televisión, incl. con aparato receptor de radiodifusión o de grabación...	9	16 809	13 376	4 583	0,20%	13 367	291,63%
'8542	Hilos, cables, incl. los coaxiales, y demás conductores aislados para electricidad...	35	11 542	11 411	5 850	0,60%	11 376	194,47%
'8536	Aparatos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía o radiodifusión, incl. combinados en...	1	1 648	1 577	956	0,14%	1 575	164,80%

(continúa)

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/Bilateral.TS.aspx?nvpm=3|32430|32428|85|4|1|1|1|2|1|1|1|1>>.

Cuadro V.20
Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de instrumentos y
aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión, capítulo 90

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP	AP exporta hacia el mundo		4 EA importan desde el mundo	Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'9029	Cuentarrevoluciones, contadores de producción, taxímetros, cuentakilómetros, podómetros y demás...	165	1 031	1 183	654	25,24%	1 018	155,60%
'9028	Contadores de gas, líquido o electricidad, incl. los de calibración	72	788	732	519	13,78%	660	127,14%
'9032	Instrumentos y aparatos automáticos para regulación o control (exc. artículos y órganos de...	98	2 348	2 336	2 597	3,78%	2 238	86,17%
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incl. los de escintigrafía...	922	6 408	6 904	7 188	12,83%	5 982	83,23%
'9013	Dispositivos de cristal líquido, n.c.o.p., láseres y los demás instrumentos y aparatos de óptica...	17	402	602	750	2,23%	585	77,97%
'9026	Caudalímetros, indicadores de nivel, manómetros, contadores de calor y demás instrumentos y...	75	935	898	1 317	5,72%	823	62,48%
'9025	Densímetros, areómetros, pesalíquidos e instrumentos flotantes simil., termómetros, pirómetros...	17	168	167	300	5,69%	150	50,08%
'9019	Aparatos de mecanoterapia, masajes, sicotecnia, ozonoterapia, oxigenoterapia y aerosolterapia...	48	530	548	1 011	4,76%	500	49,49%

(continúa)

Fuente: Elaboración propia a partir de Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/Bilateral.TS.aspx?nvpm=3||32430||32428|90||4|1|1|1|2|1|1|1|1>>.

Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de farmacéuticos, capítulo 30

(continúa)

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP	AP exporta hacia el mundo			4 EA importan desde el mundo	Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016	
'3003	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos...	0	20	17	216	0,00%	17	8,03%	
'3006	Preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la nota 4 del capítulo 30 y comprendidos	56	105	100	840	6,66%	44	5,26%	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <<https://www.trademap.org/Bilateral.TS.aspx?nvpm=3||32430||32428|30||4|1|1|1|2|1|1|1|1>>.

Cuadro V.22

**Alianza del Pacífico: exportaciones y comercio potencial en el sector de vehículos
automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes
y accesorios, capítulo 87**

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP	AP exporta hacia el mundo		4 EA importan desde el mundo	Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8703	Tractores o "automotores" (exc. carretilla tractor de la partida 8709)	427	8 910	5 495	3 839	11,11%	5 069	132,05%
'8708	Vehículos automóviles para transporte de mercancías, incl. los chasis con motor y las cabinas	2 339	21 963	23 592	19 914	11,74%	21 254	106,73%
'8701	Partes y accesorios de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas...	2 202	25 419	26 392	24 732	8,91%	24 190	97,81%

(continúa)

Cuadro V.22 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP	AP exporta hacia el mundo		4 EA importan desde el mundo	Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'8713	Carrocerías, incl. las cabinas, de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10...	8	134	106	108	7,29%	98	90,29%
'8714	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte...	2 786	33 375	31 965	47 854	5,82%	29 180	60,98%
'8704	Remolques y semirremolques para cualquier vehículo, y los demás vehículos no automóviles, así...	50	1 397	1 275	2 760	1,81%	1 225	44,39%
'8711	Vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, incl. el conductor	0	157	268	945	0,03%	267	28,30%
'8715	Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de ruedas y demás vehículos...	4	96	93	1 017	0,42%	89	8,77%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|32430|32428|87||4|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

Cuadro V.23

Código del producto	Valores en millones de dólares	4 EA importan desde AP		AP exporta hacia el mundo		4 EA importan desde el mundo		Participación de AP en importaciones de los 4 EA	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016	
'2203	Cerveza de malta	281	2 555	2 827	1 103	25,45%	2 546	230,82%		
'2208	Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, parcialmente fermentado y de grado alcohólico...	114	1 848	1 860	2 939	3,89%	1 746	59,38%		
	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80% vol; aguardientes...	78	1 370	1 368	2 710	2,89%	1 290	47,61%		
'2207	Agua, incl. el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada...	6	327	349	1 388	0,44%	343	24,73%		
'2201	Agua, incl. el agua mineral natural o artificial y la gaseada, sin adición de azúcar u otro...	0	28	34	165	0,06%	33	20,32%		

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <[https://www.trademap.org/Bilateral TS.aspx?nvpm=3||32430||32428|22||4|1|1|1|2|1|1|1|1](https://www.trademap.org/Bilateral%20TS.aspx?nvpm=3||32430||32428|22||4|1|1|1|2|1|1|1|1)>.

América Latina y Caribe-China

Para un gran número de países de la región, China ocupa el primer o segundo lugar como socio comercial. China es un importante proveedor de todo tipo de productos hacia ALC. En 2016, ALC contribuyó con 6,5% de las importaciones que China realizó del mundo en tanto que China abasteció 17,8% de las compras que la región hizo del mundo. China es el primer exportador a nivel global y ALC hasta ahora le ha exportado básicamente materias primas, recursos naturales, minerales y productos agropecuarios. Sin embargo, también se observan exportaciones de ALC de ciertos productos de la manufactura industrial como se muestra a continuación. En el caso de cueros tipo *wet blue* exportados por América del Sur se podría buscar desarrollar una cadena de valor para agregar valor desde la región. Lo mismo podría decirse de las exportaciones de madera (véase el cuadro V.24).

Cuadro V.24
América Latina: exportaciones y comercio potencial con China

Código del producto	Valores en millones de dólares	China importa desde ALC	ALC exporta hacia el mundo		China importa del mundo	Participación de ALC en importaciones de China	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2014	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial en 2016	2016
'410411	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado húmedo, incl. el <i>wet blue</i> , de cueros...	350	1 357	758	504	69,47%	408	80,95%
'440122	Madera en plaquitas o escamillas (exc. de las especies utilizadas principalmente como tintóreas...	200	522	581	481	41,51%	381	79,17%
'440710	Madera de coníferas, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada	241	1 311	1 274	1 022	23,61%	1 033	101,04%
'851770	Partes de teléfonos, teléfonos celulares o para radiofonías u otros aparatos de transmisión...	208	5 551	3 502	5 391	3,86%	3 294	61,10%
'853690	Aparatos eléctricos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión...	208	1 117	942	935	22,27%	734	78,53%
'853710	Cuadros y armarios de interruptores y combinaciones simil. de aparatos, para control o distribución...	147	3 919	4 020	3 817	3,85%	3 873	101,46%
'870840	Cajas de cambio para tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, automóviles...	381	3 319	3 654	2 964	12,87%	3 273	110,43%
'870323	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar <i>break</i> o <i>station wagon</i> y los de carreras...	379	25 650	24 215	23 974	1,58%	23 837	99,43%

(continúa)

Cuadro V.24 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	China importa desde ALC	ALC exporta hacia el mundo		China importa del mundo	Participación de ALC en importaciones de China	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2014	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial en 2016	2016
'880240	Aviones y demás aeronaves para la propulsión con motor, de peso en vacío > 15.000 kg (exc. helicópteros...	355	3 022	3 617	2 919	12,17%	3 261	111,73%
'902110	Artículos y aparatos de ortopedia o para fracturas	144	362	438	315	45,81%	294	93,27%

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvp=3|156||15|TOTAL||6|1|1|1|2|1|1|1|1

América Latina-Mercado intrarregional

Una de las áreas en las que ALC debe trabajar es en desarrollar sus propias cadenas de valor. México y el Brasil están idealmente posicionados para actuar como motores para desarrollarlas dada su base de manufactura industrial a partir de la que se pueden buscar encadenamientos productivos con diferentes países de la región. En el cuadro 47 se agrupan 17 países de ALC —México, Centroamérica, Panamá, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela (República Bolivariana de) y 4 del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)— para identificar oportunidades que permitan incrementar el comercio en productos manufacturados. Se encuentran opciones en productos del sector automotriz y sus partes, maquinaria y equipo, instrumentos y aparatos de medicina, químicos y medicamentos, vestido.

Cuadro V.25

América Latina: potencial comercio intrarregional, 2016

Código del producto	Valores en millones de dólares	LAM importa desde LAM	LAM exporta hacia el mundo		LAM importa desde el mundo	Participación de LAM en importaciones de LAM	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016
Total	Todos los productos	126 678	1 039 661	888 763	858 945	855 319	14,81%	728 640
'870323	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar <i>break</i> o <i>station wagon</i> y los de carreras...	5 448	25 641	24 940	24 209	16 752	32,52%	18 761

(continúa)

Cuadro V.25 (continuación)

Código del producto	Valores en millones de dólares	LAM importa desde LAM	LAM exporta hacia el mundo			LAM importa desde el mundo	Participación de LAM en importaciones de LAM	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'870829	Partes y accesorios de carrocerías de tractores, vehículos automóviles para transporte de >=...	479	5 292	5 688	5 674	6 422	7,45%	5 195	80,89%
'870322	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar <i>break</i> o <i>station wagon</i> y los de carreras...	1 933	5 071	4 780	6 053	5 617	34,41%	4 120	73,35%
'870899	Partes y accesorios de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas...	364	4 323	4 102	3 891	4767	7,64%	3 527	73,99%
'851770	Partes de teléfonos, teléfonos celulares o para radiofonías u otros aparatos de transmisión...	112	5 539	5 395	3 492	7107	1,58%	3 380	47,56%
'840991	Partes identificables como destinadas exclusiva o principalmente a motores de émbolo "pistón"	211	3 315	3 415	3 422	3622	5,81%	3 211	88,65%
'870840	Cajas de cambio para tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, automóviles...	682	3 319	3 526	3 654	6 833	9,98%	2 972	43,49%
'901890	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, n.c.o.p.	177	3 414	3 801	4 174	2 865	6,19%	3 997	139,51%

(continúa)

Cuadro V.25 (conclusión)

Código del producto	Valores en millones de dólares	LAM importa desde LAM	LAM exporta hacia el mundo			LAM importa desde el mundo	Participación de LAM en importaciones de LAM	Comercio potencial indicativo	Potencial participación comercio
	Descripción del producto	Valor 2016	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2016	% en 2016	Potencial 2016	2016
'870850	Ejes con diferencial, incl. provistos con otros órganos de transmisión, para vehículos automóviles	234	3 842	4 390	4 370	2 916	8,01%	4 136	141,84%
'392310	Cajas, cajones, jaulas y artículos simil para transporte o envasado, de plástico	126	837	899	998	1 259	9,98%	872	69,26%
'293500	Sulfonamidas	5	1 185	1 223	876	1 183	0,42%	871	73,63%
'610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	283	1 976	1 870	1 950	800	35,35%	1 667	208,38%
'630790	Artículos de materia textil, confeccionados, incl. los patrones para prendas de vestir, n.c.o.p.	32	555	535	530	504	6,34%	498	98,81%
'610990	T-shirts y camisetas, de punto, de materia textil (exc. de algodón)	75	758	806	932	545	13,69%	857	157,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE [en línea] <http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|32437|32437|TOTAL||6|1|1|1|2|1|1|1|1|1>.

F. Acciones recomendadas

Los intentos fallidos en avanzar hacia la integración de la región hasta ahora sugieren que se requiere, con visiones y políticas comunes, construir encadenamientos productivos y contar con un liderazgo que asegure llevar el proyecto a buen puerto. La región tiene una oportunidad de construir de manera significativa un proyecto regional a partir de las experiencias acumuladas, pero sobre todo, ante la inminente necesidad de enfrentar las tentaciones proteccionistas que emanan de los Estados Unidos. A continuación se presentan algunas recomendaciones que los países podrían considerar en la creación de mercados para sus empresas y fortalecer su oferta exportable en la región.

Proyecto de integración latinoamericana. Este es un momento oportuno para repensar la integración de ALC y de buscar un acuerdo único de carácter regional entre todos los países de la región. Los avances planteados en la Alianza del Pacífico podrían ser la base para un acuerdo de mayor alcance que permita construir puentes con otros bloques como el MERCOSUR, así como con los países centroamericanos o andinos. Dada la posición de México como el principal actor en el comercio de ALC y su base exportadora basada en la manufactura, podría aportar en el liderazgo que requiere un esfuerzo de esta naturaleza. Más aún, México cuenta con el andamiaje institucional y la base de producción industrial para crear o fortalecer cadenas de valor en sectores diversos como el de producción de vehículos, autopartes, farmacéuticos, muebles, químicos o agroalimentos, entre otros. El concurso del Brasil en este proyecto es de gran importancia debido a su tamaño, liderazgo regional y amplia base productiva. Un acuerdo de amplio alcance también promovería los flujos de inversión extranjera que sustentan la producción global. Para la región esta sería una forma de enfrentar los retos de acceso al mercado en los Estados Unidos y abriría nuevos mercados en ALC. Asimismo, un acuerdo amplio facilitaría a la región integrarse productivamente a las cadenas de producción en un país como México desde donde podrían promoverse exportaciones de origen “latinoamericano” hacia mercados en la UE o Asia.

Coherencia de políticas públicas. La integración de ALC a los mercados globales no depende solamente de una política comercial abierta. Una integración exitosa dependerá de una variedad de políticas que deben mantener la congruencia en temas relacionados con la competitividad, desarrollo productivo en los sectores agropecuario, manufacturero y de servicios, así como instituciones sólidas, marcos jurídicos estables que aseguren el Estado de Derecho y la transparencia. Asimismo, se requieren políticas de innovación y educación para contar con una mano de obra calificada que sea productiva y que pueda recibir mejores remuneraciones. Otro tema clave está en asegurar que las regulaciones nacionales no se conviertan en barreras no arancelarias que pueden distorsionar los flujos del comercio internacional. Para aprovechar la integración también es preciso contar con infraestructura, conectividad y desarrollo logístico, de comunicaciones y transporte.

Inversión para aprovechar la integración. Se requieren importantes inversiones en infraestructura y logística, desarrollo de fuentes de energía accesible y telecomunicaciones eficientes para que la región forme parte de las estrategias de las empresas que definen y operan las CGV. Es preciso destinar inversiones públicas y privadas para desarrollar empresas productivas que puedan ser sostenibles y que ofrezcan oportunidades de producción y empleo a más regiones y sectores en cada país de ALC. Solo con este tipo de tejido empresarial la región estará en posición de aprovechar las oportunidades que brinda la integración.

Atención al desarrollo de cadenas de valor. ALC necesita elevar la calidad de su oferta exportable y transitar de productos básicos hacia bienes y servicios con mayor valor añadido. Este es uno de los principales retos si se quiere que la integración pase de la retórica a los hechos y que ofrezca beneficios concretos. Por ello es fundamental que se establezcan conexiones sólidas con empresas líderes en las cadenas de valor. En este sentido, la calidad de la empresa y de los recursos humanos en la región requiere de inversiones públicas y privadas, así como

promover la transferencia del conocimiento hacia la región, que resulta indispensable para poder desarrollar nichos de valor en la cadena de proveeduría. Este no es un trabajo fácil, pero es preciso identificar sectores y nichos a fin de empezar a generar cadenas de valor que permitan mejorar la calidad de la oferta exportable. ALC también podría generar sus propias cadenas a partir de la identificación de industrias específicas en las que el escalamiento es posible y los productos del sector agropecuario pasen a formar parte de la cadena de alimentos procesados, los minerales se transformen en insumos para las industrias de maquinaria y equipo, y las maderas se constituyan en insumos y componentes para la industria del mueble, por mencionar algunos ejemplos.

Promoción de exportaciones. La política de promoción de exportaciones y de atracción de inversiones requiere también de una articulación de políticas industriales. Pretender que ALC pueda participar en todas o en cualquier CGV de valor podría no ofrecer resultados concretos, en tanto que continuar promoviendo exportaciones de bajo valor agregado seguirá produciendo resultados pobres de la integración. A partir de la producción local en cada país de la región es preciso encontrar hacia dónde enfocar los esfuerzos para agregar valor a esa producción. Por ejemplo, la región es fuerte en la producción agropecuaria, pero ha sido ineficiente en desarrollar innovaciones para agregarle valor. Se esperaría que para 2050 haya una mayor demanda por carne, frutas, hortalizas y alimentos procesados en los que ALC presenta una ventaja. La demanda por alimentos a nivel global abre una valiosa oportunidad para desarrollar CGV de la región que puedan abastecer al mundo. Asimismo, la región, y sobre todo México y Centroamérica, son fuertes importadores de insumos que se incorporan a la producción manufacturera sobre todo en la producción de maquinaria, equipo y vehículos. Es preciso identificar aquellos nichos en donde ALC podría sustituir importaciones por producción local a fin de multiplicar los efectos positivos de participar en las CGV.

Políticas públicas para atender los costos de la apertura y la globalización. Es preciso reconocer que la globalización conlleva costos y es clave ubicarlos en su dimensión correcta para así generar programas de apoyo y medidas de política pública que mitiguen el impacto de la apertura comercial sobre sectores vulnerables. Ello permitirá crear o mejorar políticas que ayuden a una eficiente reestructuración productiva. Dichas políticas deben enmarcarse en esfuerzos institucionales que den coherencia a las oportunidades de integración sin que ello signifique costos sociales, económicos, laborales o ambientales que anulen los beneficios de la integración y la apertura.

Datos estadísticos confiables. La región requiere de información precisa sobre comercio por país en las cadenas globales de valor. Medir la participación de los países en cadenas de valor es un reto mayor pues la información estadística sobre comercio internacional no ofrece información para determinar si un producto se usará como insumo en una cadena de producción de otro país o si se dirigirá al consumidor final (CEPAL, 2016, págs. 70-71). Los datos de comercio internacional con los que contamos actualmente no ofrecen suficiente información para “medir con precisión hasta qué punto un país participa en cadenas globales de producción” (Blyde, 2014, pág. xviii). Sin embargo, esta información es fundamental para

tener un diagnóstico correcto de los sectores en donde se ubican los países e identificar nichos potenciales para insertarse en cadenas de valor. Este es un pendiente que ha sido reconocido por la OMC y la OCDE que conjuntamente han trabajado en desarrollar una base de datos de comercio en términos de *valor* añadido (TiVA). En este esfuerzo ALC debe ser parte y requiere involucrarse. Países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y México ya lo han empezado a hacer, pero estos esfuerzos son aún incipientes. También resulta fundamental contar con información estadística desagregada sobre comercio de servicios con el fin de identificar fortalezas y debilidades en el sector, pues este es un pilar central de una participación efectiva y eficiente en CGV.

VI. CONCLUSIONES

La actual administración de los Estados Unidos ha creado retos singulares para la política comercial a nivel global por su marcado tono proteccionista y por su búsqueda de redefinición de las reglas comerciales claramente a favor de los intereses de ese país. Esta oleada de proteccionismo en el mercado de los Estados Unidos puede llegar a tener implicaciones importantes para la economía de ALC. El primero en sentirlo ha sido México con la renegociación del TLCAN bajo una agenda claramente proteccionista que antepone los intereses de los Estados Unidos a los de una integración balanceada entre los tres socios. Pero también otros socios comerciales de los Estados Unidos en ALC podrían estar sujetos al mismo proceso ante la determinación de ese país de renegociar sus acuerdos en términos que le resulten más favorables.

América Latina no se ha quedado pasmada y ha tomado liderazgos constructivos. El viraje en la política comercial de los Estados Unidos ha sido una motivación en diversos países en la región para buscar opciones en la integración de la región latinoamericana. Las presiones comerciales de la administración Trump obligan a considerar la posibilidad de crear un acuerdo de integración profunda en América Latina, lo que abriría una diversidad de oportunidades al comercio, la inversión, la producción, el empleo y la innovación. Inclusive países como la Argentina y el Brasil, que en el pasado han sido más reticentes a la apertura de sus mercados, han renovado su interés por mejorar su integración a mercados clave para sus exportaciones.

Después de casi 20 años de negociaciones existen buenas perspectivas para que el MERCOSUR concluya una negociación para un Acuerdo de Asociación amplio con la UE. Asimismo, también la Argentina y el Brasil han avanzado en sus respectivas negociaciones comerciales con México para ampliar y profundizar sus acuerdos bilaterales, lo que podría detonar el comercio intrarregional al reducir barreras al comercio entre las tres economías más grandes de la región. Por último, resulta relevante el diálogo que los países de la Alianza del Pacífico han iniciado con los del MERCOSUR para buscar la convergencia entre ambos mecanismos de integración. Aunque aún es prematuro definir el rumbo de esa iniciativa, sí es una señal en la dirección correcta que explora opciones novedosas para promover la integración a partir de reglas que ya son parte del Acuerdo Marco de la AP.

Asimismo, ante los embates de la administración Trump y la retirada de los Estados Unidos del TPP, los países de la AP junto con Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur, miembros del TPP han asumido el liderazgo para definir una agenda que preserve los logros alcanzados en el Acuerdo Transpacífico. En particular, en esta negociación se observa el interés de rescatar una agenda de temas y disciplinas que han sido catalogados como “los estándares más elevados en el comercio internacional” y que hoy son los que requieren las cadenas globales de valor para operar con eficiencia. La iniciativa lanzada por la AP para integrar Estados asociados a la AP podría ser la base para una convergencia de las reglas del comercio internacional de ALC tomando en consideración los avances en el TPP. De materializarse esta negociación, la AP estaría a la vanguardia en la implementación de las reglas del comercio del siglo XXI. Ello podría crear una

sinergia virtuosa con países del CPTPP, sin los Estados Unidos, pero con economías tan importantes para la región como Japón.

Lo anterior demuestra que, frente a la política comercial de la administración Trump, en el mundo hay interés en la liberalización y las negociaciones comerciales internacionales. América Latina no ha sido la excepción y ha asumido el reto con planteamientos concretos e iniciativas acordes a una mayor participación en las CGV. Para ALC la agenda de integración regional cobra mayor importancia y tendría que materializarse en un acuerdo ambicioso de amplio alcance con el mayor número de países posible y con las reglas y disciplinas de última generación.

Si bien la política comercial es fundamental para participar en los flujos de comercio globales, otro desafío igualmente importante para ALC es materializar las oportunidades que brinda la integración para maximizar así sus beneficios al interior de cada país. En este sentido, resulta evidente que el desafío para la región está en la región misma. Es decir, contar con un acuerdo de integración único para la región sería indispensable pero insuficiente para impactar positivamente los flujos comerciales y de inversión en la región. Se requiere de más actores participando del comercio y de una oferta exportable con mayor valor agregado para efectivamente obtener los beneficios de la globalidad que tendría que traducirse en crecimiento económico, creación de empleos y desarrollo.

Los países miembros de la Comunidad Andina y del MERCOSUR han sido eficientes en diversificar sus mercados de exportación hasta ahora, lo que contrasta de manera muy favorable con los países del Mercado Común Centroamericano o México, el que mayor dependencia guarda en sus exportaciones del mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, la mayor debilidad que presentan los países sudamericanos es la oferta exportable con escaso valor agregado, lo que los mantiene al margen la producción global en tanto que los beneficios de su integración a mercados mundiales ofrece retornos menores.

En contraste, México y los países centroamericanos mantienen una oferta exportable concentrada en una base de manufactura industrial como resultado de su integración a cadenas regionales de producción en América del Norte. Pero también su nivel de valor agregado nacional y contenido local es todavía bajo, pues aún queda pendiente desarrollar insumos con mayor innovación, investigación y desarrollo para acceder a nichos de mayor calidad en las cadenas de producción. Ello conlleva el fortalecimiento del tejido empresarial y el desarrollo del sector privado de toda la región a fin de promover la creación de una clase empresarial que pueda participar efectivamente en los segmentos de mayor valor agregado en la cadena de valor.

La era aislacionista de Estados Unidos podría detonar una nueva era para la integración latinoamericana, lo que podría resultar muy positivo para la región. A partir de las lecciones aprendidas, este puede ser el momento para que la región avance en forma creativa y constructiva hacia una mejor y más profunda integración que le permita ubicarse de una forma más eficiente en la producción global con mayores beneficios para impulsar el crecimiento, el empleo y el desarrollo de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Adler, Gustavo y otros (eds.) (2017), *Gone with the Headwinds: Global Productivity*, Fondo Monetario Internacional.
- AFP (2016), “En el Foro de la APEC, China se postula como líder del libre comercio,” *El Economista* [en línea] <<https://www.eleconomista.com.mx/internacionales/En-el-Foro-de-la-APEC-China-se-postula-como-lider-del-libre-comercio-20161120-0057.html>> [fecha de consulta: 2 de diciembre de 2017], 20 de noviembre de 2016.
- Alianza del Pacífico (2017), *Declaración de Presidentes XII Cumbre de la Alianza del Pacífico*, Santiago de Cali, Colombia, 30 de junio de 2017 [en línea] <<https://alianzapacifico.net/declaracion-de-cali/>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].
- Alvaredo, Facundo y otros (2017), “Global Inequality Dynamics: New Findings From Wid.World”, febrero, *NBER Working Paper* N° 23119, JEL N° E01,H2,H5, J3, pág. 21 [fecha de consulta: 17 de noviembre de 2017].
- Banco de México (2017), “Encuesta sobre las expectativas de los especialistas en economía del sector privado: diciembre 2017”, 15 de diciembre de 2017 [en línea] <<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/resultados-de-encuestas/expectativas-de-los-especialistas/index.html>> [fecha de consulta: 17 de diciembre de 2017].
- Baschuk, Bryce (2017), “U.S. Demands Exacerbate WTO Dispute Body Turmoil”, *Bloomberg News*, 11 de septiembre de 2017 [en línea] <<https://www.bna.com/us-demands-exacerbate-n57982087682/>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].
- Basco, Ana Inés (2017), *La tecno-integración de América Latina: instituciones, comercio exponencial y equidad en la era de los algoritmos*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) Sector de Integración y Comercio (INT), nota técnica N° IDB-TN-1340.
- BBC Mundo, (2017). “¿Cómo afecta a América Latina que Donald Trump retire a Estados Unidos del TPP?”, 23 de enero de 2017 [en línea] <<http://www.bbc.com/mundo/noticias-38067701>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].
- Berry, Steven, James Levinsohn y Ariel Pakes (1999), “Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Trade Policy”, *American Economic Review* vol. 89, N° 3, págs. 400-430.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2017), “Las exportaciones de la región a China aumentaron 30 por ciento en 2017”, *comunicados de prensa*, 18 de diciembre de 2017 [en línea] <<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2017-12-18/estimaciones-tendencias-comerciales-2018,12017.html>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].
- Blyde, Juan S., Christian Volpe Martincus y Danielken Molina (2014), *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bown, Chad P. y otros (2017), “Mejores vecinos: hacia una renovación de la integración económica en América Latina”. Resumen, Washington, D.C., Banco Mundial, Licencia: *Creative Commons Attribution* CC BY 3.0 IGO.
- Bulman, May (2017), “Brexit: People voted to leave EE.UU. because they feared immigration, major survey finds”, *Independent*, 28 de junio de 2017 [en línea] <<http://www.independent.co.uk/news/uk/home-news/brexit-latest-news-leave-EE.UU.-immigration-main-reason-European-union-survey-a7811651.html>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].

- Capri, Alex (2017), "The Reborn TPP Proves That Multilateral Agreements Trump Bilateral Trade Deals Every Time", *Forbes*, 15 de noviembre de 2017, [en línea] <<https://www.forbes.com/sites/alexcapri/2017/11/15/multilateral-agreements-are-better-than-bilateral-trade-deals-and-the-tpp-proves-it/#6a53473c673f>> [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2017].
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2017a), "Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe", *serie Estudios e investigaciones*, División de Comercio Internacional e Integración, Sede de la CEPAL en Santiago.
- _____(2017b), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2017*, (LC/PUB.2017/18-P), Santiago.
- _____(2016a), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2016*, (LC/PUB.2017/2-P), Santiago.
- _____(2016b), *Desarrollo e integración en América Latina*, (LC/G.2674), Santiago.
- _____(2014), "La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: hacia la convergencia en la diversidad", *serie Estudios e investigaciones*, (LC/L.3922), División de Comercio Internacional e Integración, Sede de la CEPAL en Santiago.
- Comisión Europea, DG Comercio, MERCOSUR [en línea] <<http://ec.EE.UU.ropa.EE.UU./trade/policy/countries-and-regions/regions/Mercosur/>> [fecha de consulta: 5 de diciembre de 2017].
- Comisión Europea (2015), *Trade for All - Towards a More Responsible Trade and Investment Policy*, Bruselas.
- Covert, Bryce (2016), "Make America Great Again for the People It Was Great for Already", *The Opinion Pages, The New York Times*, 16 de mayo de 2016 [en línea] <http://www.nytimes.com/2016/05/16/opinion/campaign-stops/make-america-great-again-for-the-people-it-was-great-for-already.html?emc=edit_ty_20160516&nl=opinion&nid=74961894&_r=0> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- Cué, Carlos E. (2017), "Macri y Bachelet acercan MERCOSUR y la Alianza del Pacífico como respuesta a Trump", *El País*, 14 de febrero de 2017 [en línea] <https://elpais.com/internacional/2017/02/13/argentina/1486992640_633957.html> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- De la Mora, Luz María (2016), "If It's Not Broken, Why Fix It? NAFTA and U.S.-Mexico Trade in Trump's Campaign", *Lasa Forum*, Summer, vol. XLVII, N° 3, págs. 24-27.
- Delegación de la UE en Chile (2017), "La Unión Europea y Chile inician negociaciones sobre la Modernización del Acuerdo de Asociación", 14 de noviembre de 2017 [en línea] <https://eeas.europa.eu/delegations/chile/35601/la-uni%C3%B3n-europea-y-chile-inician-negociaciones-sobre-la-modernizaci%C3%B3n-del-acuerdo-de_en> [fecha de consulta: 15 de diciembre de 2017].
- Desilver, Drew (2017), "Most Americans Unaware that as U.S. Manufacturing Jobs Have Disappeared, Output Has Grown", *FACTTank*, 25 de julio de 2017 [en línea] <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/07/25/most-americans-unaware-that-as-u-s-manufacturing-jobs-have-disappeared-output-has-grown/>> [fecha de consulta: 15 de diciembre de 2017].
- El Financiero (2017a), "Trump critica (otra vez) a Alemania por relación comercial", 30 de mayo de 2017 [en línea] <<http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/trump-fustiga-a-alemania-por-reALCion-comercial-y-participacion-en-otan.html>> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- _____(2017b), "Brasil y Argentina buscan fortalecer comercio con México ante Trump", *Reuters*, 7 de febrero de 2017 [en línea] <http://www.milenio.com/negocios/comercio-mexico-brasil-argentina-mercosur-macri-trump-milenio-noticias_0_898710194.html> [fecha de consulta: el 4 de abril de 2018].
- Evenett, Simon J. y Johannes Fritz (2017), *Will Awe Trump Rules? The 21st GTA Report*, Global Trade Alert. CEPR Press, 2017.

- Expansión (2017), “México y Canadá sufrirían mucho más que EE.UU. si el TLCAN se acaba, dice Ross”, 14 de noviembre de 2017 [en línea] <<http://expansion.mx/economia/2017/11/14/mexico-y-canada-sufirian-muchomas-que-EEUU.-si-el-tlcan-se-acaba-dice-ross>> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- Fergusson, Ian F. y Bruce Vaughn (2009), *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*, Congressional Research Service, 7-5700, R40502.
- FMI (Fondo Monetario Internacional), [base de datos en línea] <<http://data.imf.org/regular.aspx?key=60564261>> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- Fortnam, Brett (2017), “Top WTO official says members must adjust to life without U.S. leadership”, *Inside US Trade*, vol. 35, N° 45, 10 de noviembre de 2017.
- Friedman, Thomas L. (2017), “China Could Sell Trump the Brooklyn Bridge,” *The New York Times*, 14 de noviembre de 2017 [en línea] <<https://www.nytimes.com/2017/11/14/opinion/china-trump-xi-jinping-trade.html>> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- Gestión Perú (2017), “Alianza del Pacífico, una oportunidad para contrarrestar lo que EE.UU. hizo con el TPP. Economía” [en línea] <<https://gestion.pe/economia/alianza-pacifico-oportunidad-contrarrestar-lo-que-EEUU.-hizo-tpp-2203682>> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- Giordano, Paolo y otros (2017), *Monitor de Comercio e Integración 2017: Más allá de la recuperación: la competencia por los mercados en la era digital*, Banco Interamericano de Desarrollo (Monografía del BID; 566).
- Guajardo Villarreal, Ildefonso (2016), “La dimensión económica de la Alianza del Pacífico: una perspectiva mexicana”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, N° 106, pág. 21-34, enero-abril [en línea] <<https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n106/guajardov.pdf>> [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2017].
- Guo, Michael y Oliver Dany (2012), “Profiting from Asia’s Rise and from New Global Trade Flows”, *Boston Consulting Group Perspectives*, 22 de octubre de 2012 [en línea] <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial_institutions_globalization_profiting_from_asia_rise_new_global_trade_flows/> [fecha de consulta: 11 de diciembre 2017].
- Hoagland, Isabelle (2017), “Ross touts Trump’s Indo-Pacific strategy as ‘more inclusive’ than TPP”, *Inside US Trade*, 13 de noviembre de 2017.
- _____ (2017), “Lighthizer says a slew of Latin American free trade deals must be ‘modernized’ after NAFTA”, *Daily News. World Trade Online*, 3 de octubre.
- Inside US Trade (2017), “Trump, back from Asia, says U.S. has ‘established a new framework for trade’” [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- Jones, Bradley (2017), “Support for free trade agreements rebounds modestly, but wide partisan differences remain”, *FactTank, News in the Number, Pew Research Center*, abril [en línea] <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/25/support-for-free-trade-agreements-rebounds-modestly-but-wide-partisan-differences-remain/>> [fecha de consulta: 11 de noviembre de 2017].
- Kapur, Sahil (2016), “Donald Trump’s Tough But Plausible Path to Winning the White House,” *Bloomberg Politics*, 24 de marzo de 2016 [en línea] <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-24/donald-trump-s-tough-but-plausible-path-to-winning-the-white-house>> [fecha de consulta: 11 de noviembre de 2017].
- Landler, Mark (2017), “Trump to Asia: unite on North Korea, but go it alone on trade,” *The New York Times*, 11 de noviembre de 2017 [en línea] <<https://www.nytimes.com/2017/11/11/world/asia/trump-asia-danang-vietnam.html>> [fecha de consulta: 11 de noviembre de 2017].

- La Vanguardia (2017), "UEy MERCOSUR acaban ronda de negociación y buscarán avanzar en Buenos Aires", 8 de diciembre de 2017 [en línea] <<http://www.lavanguardia.com/vida/20171208/433495710969/ue-y-mercosur-acaban-ronda-de-negociacion-y-buscaran-avanzar-en-buenos-aires.html>> [fecha de consulta: 11 de diciembre de 2017].
- León Manríquez, José Luis y Juan José Ramírez Bonilla (2014), *La Alianza del Pacífico. Alcances, competitividad e implicaciones para América Latina*, Friedrich Ebert Stiftung, Análisis N° 5, septiembre de 2014.
- Leonard, Jenny (2017a), "Trump hits WTO on sovereignty grounds, says U.S. will not continue opening its markets unconditionally", *Inside US Trade*, 17 noviembre de 2017, vol. 35, N° 46.
- _____(2017b), "As NAFTA countries meet for round five, U.S. currency proposal still stuck at Treasury", *Inside US Trade*, vol. 35, N° 46, 17 noviembre de 2017.
- _____(2017c), "Trump, Moon agree to 'expedite' KORUS process; withdrawal still possible", *Inside US Trade*, vol. 35, N° 45, 17 noviembre de 2017.
- _____(2017d), "U.S. NAFTA sunset proposal ties termination to trade deficit, sources say", *Inside US Trade*, vol. 35, N° 39, 29 de septiembre de 2017.
- _____(2017e), "Juncker: EE.UU. will react within days if 232 steel measures hit EE.UU. rope", *Inside US Trade*, 13 de julio de 2017.
- Levy, Phil (2017), "Critique Of NAFTA Provision Highlights Team Trump's Misconceptions On Investment Abroad", *Forbes*, 23 de octubre de 2017 [en línea] <<https://www.forbes.com/sites/phillevy/2017/10/23/should-team-trump-encourage-investment-in-mexico/#607b23670b41>> [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2017].
- Lighthizer, Robert (2017), "U.S. Trade Policy Priorities. United States Trade Representative" [en línea] <<https://www.csis.org/analysis/us-trade-policy-priorities-robert-lighthizer-united-states-trade-representative>> [fecha de consulta: 30 de noviembre de 2017].
- Long, Heather (2017), "Reality check: U.S. manufacturing jobs at 1940s levels", *CNN Money*, 7 de abril de 2017 [en línea] <<http://money.cnn.com/2017/04/07/news/economy/us-manufacturing-jobs/index.html>> [fecha de consulta: 19 de noviembre de 2017].
- MacManus, John F. (2016), "Industries Still Heading for Mexico", *The New American* [en línea] <<http://www.thenewamerican.com/reviews/opinion/item/23035-industries-still-heading-for-mexico>> [fecha de consulta: 19 de noviembre de 2017].
- León Manríquez, José Luis y Juan José Ramírez Bonilla (2014), "La Alianza del Pacífico. Alcances, competitividad e implicaciones para América Latina", Análisis, Fundación Friedrich Ebert, N° 5, México, septiembre de 2014.
- Martin, Iain (2016), "Trump's message resonates with Americans who are terrified and tired", *CapX*, 12 de febrero de 2016 [en línea] <<http://capx.co/trumps-message-resonates-with-americans-who-are-terrified-and-tired/>> [fecha de consulta: 19 de noviembre de 2017].
- Mazzella, Federico (2017), "Hacia una agenda positiva para la integración", *ConexiónIntal, Ideas de Integración*, N° 251 [en línea] <<http://conexionintal.iadb.org/2017/08/02/seminario-mercosur-alianza-del-pacifico/>> [fecha de consulta: 19 de noviembre de 2017].
- Milenio Digital (2017), "Alianza del Pacífico inicia negociación para sumar socios", 23 de octubre de 2017 [en línea] <http://www.milenio.com/negocios/canada-alianza_pacifico-tratado-comercio-socios-ronda-primera-negociaciones_0_1053494766.html> [fecha de consulta: 15 de noviembre de 2017].
- Morris, Ben (2016), "Trump and Trade: a Radical Agenda?", *BBC - Business*, 9 de noviembre de 2016 [en línea] <<http://www.bbc.com/news/business-37923448>> [fecha de consulta: 5 de noviembre de 2017].

- Office of the USTR (2017a), *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, noviembre.
- _____(2017b), *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*, 17 de julio de 2017.
- Orozco Dimas, María del Rosario y Lilia Domínguez Villalobos (2011) “Encadenamientos industriales y la derrama tecnológica de la inversión extranjera directa”, *Economía: teoría y práctica*, julio-diciembre, N° 35, págs. 63-92, ISSN 0188-3380 [en línea] <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802011000200004> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- Parlamento Europeo (2015), “La actualización del 'acuerdo global' Unión Europea-México”, Dirección General de Políticas Exteriores de la Unión Dirección B, Departamento Temático, EXPO/B/EP/AFET/2015/14 PE 534.985, enero, pág. 78 [en línea] <<http://www.EE.UU.roparl.EE.UU.ropa.EE.UU./activities/committees/studies.do?language=EN>> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- Perry, Bill (2017), “Nafta Renegotiation | US China Trade War Blog. US China Trade War” [en línea] <<https://uschinatradewar.com/tag/nafta-renegotiation/>> [fecha de consulta: 20 de noviembre de 2017].
- Puentes (2017), “Alianza del Pacífico confirma comienzo de negociación con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur”, 21 de septiembre de 2017 [en línea] <<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/alianza-del-pac%3%adfico-confirma-comienzo-de-negociaci%3%b3n-con-australia-canad%3%a1>> [fecha de consulta: 30 de noviembre de 2017].
- Puyana Mutis, Alicia y Arturo Oropeza García (coord.) (2017), *Alianza del Pacífico: Relevancia industrial y perspectivas en el nuevo orden global*.
- Ramírez Peña, Alejandro (2017), “Desde este lunes negocian TLC con Nueva Zelanda, Australia y Singapur”, *El Tiempo*, 23 de octubre de 2017 [en línea] <<http://www.eltiempo.com/economia/sectores/alianza-del-pacifico-negocia-tlc-con-nueva-zelanda-australia-y-singapur-143676>> [fecha de consulta: el 15 de noviembre de 2017].
- Riley, Alan y Francis Ghilès (2016), “BREXIT: Causes and Consequences”, *Notes Internationals, CIDOB*, N° 159.
- Rivas Molina, Federico (2017), “MERCOSUR y Alianza del Pacífico inician la integración contra el proteccionismo de Donald Trump”, *El País*, 7 de abril de 2017 [en línea] <https://elpais.com/internacional/2017/04/07/argentina/1491590076_975735.html> [fecha de consulta: 1 de diciembre de 2017].
- Rodríguez, Belén (2017), “Prevén menos inversión por reforma de EE.UU.”, *Reforma*, 12 de diciembre [en línea] <<http://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?id=1277902&v=2&urlredirect=http://www.reforma.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=1277902&v=2>> [fecha de consulta: el 15 de diciembre de 2017].
- Rosales, Osvaldo y Sebastián Herreros (2014), “Acuerdos comerciales megarregionales: ¿qué está en juego para América Latina?”, *Puentes*, vol. 15, N° 2 <<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/acuerdos-comerciales-megarregionales-%c2%bfqu%3%a9-est%c3%a1-en-juego-para-am%c3%a9rica>> [fecha de consulta: 1 de diciembre de 2017].
- Sánchez Juárez, Isaac Leobardo y Juan Carlos Moreno-Brid (2016). “El reto del crecimiento económico en México: Industrias manufactureras y política industrial”, Bogotá, *Revista finanzas y política económica*, vol. 8 N° 2, julio-diciembre [en línea] <<http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.4>> [fecha de consulta: 24 de noviembre de 2017].
- SRE (Secretaría de Relaciones Exteriores) (2016), “México y la Unión Europea anuncian el inicio de las negociaciones para la modernización de su marco jurídico bilateral”, 24 de mayo [en línea]

- <<https://www.gob.mx/sre/prensa/mexico-y-la-union-Europea-anuncian-el-inicio-de-las-negociaciones-para-la-modernizacion-de-su-marco-juridico-bilateral>> [fecha de consulta: 24 de noviembre de 2017].
- Singh, Anoop (2010), "Asia marca el rumbo", *Finanzas y desarrollo*, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, vol. 47, N° 2.
- Stephenson, Sherry M. (2015), "Cadenas globales de valor: la nueva realidad del comercio internacional", *Puentes*, 24 febrero [en línea] <<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/cadenas-globales-de-valor-la-nueva-realidad-del-comercio-internacional>> [fecha de consulta: 25 de noviembre de 2017].
- The Economist (2017), "What's at Steak: MERCOSUR" [en línea] <<https://espresso.economist.com/d30cf3deca3ec4de141fc9c31097a3>> [fecha de consulta: 19 de diciembre de 2017].
- Torres, Arturo (2007), "Políticas públicas y desarrollo de proveedores en países del este asiático: los casos de Taiwán, Malasia y Singapur", *Economía y sociedad*, vol. XII, N° 19, enero-junio, págs. 17-44.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2017), *World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy*, (UNCTAD/WIR/2017).
- USDOC (U.S. Department of Commerce) (2017a), "U.S. Department of Commerce Finds Dumping and Subsidization of Imports of Hardwood Plywood Products from China", 13 de noviembre [en línea] <<https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/11/us-department-commerce-finds-dumping-and-subsidization-imports-hardwood>> [fecha de consulta: 14 de noviembre de 2017].
- _____(2017b), "U.S. Department of Commerce Initiates Antidumping Duty Investigations of Imports of Polyethylene Terephthalate Resin from Brazil, Indonesia, the Republic of Korea, Pakistan, and Taiwan", 17 de octubre 2017 [en línea] <<https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/10/us-department-commerce-initiates-antidumping-duty-investigations-imports>> [fecha de consulta: 14 de noviembre de 2017].
- _____(2017), "U.S. Department of Commerce Issues Affirmative Preliminary Antidumping Duty Determinations on Biodiesel from Argentina and Indonesia", [en línea] <<https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/10/us-department-commerce-issues-affirmative-preliminary-antidumping-duty-1>> [fecha de consulta: 14 de noviembre de 2017].
- USDOL (U.S. Department of Labor), "Labor Force Statistics from the Current Population Survey" [en línea], Bureau of Labor Statistics <<https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>> [fecha de consulta: el 14 de noviembre de 2017].
- USTR (United States Trade Representative) (2017a), "Opening Plenary Statement of USTR Robert Lighthizer at the WTO Ministerial Conference", 11 de diciembre de 2017 [en línea] <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/december/opening-plenary-statement-ustr>> [fecha de consulta: 14 de diciembre de 2017].
- _____(2017b), "USTR Robert Lighthizer Statement on the Conclusion of the WTO Ministerial Conference", 13 de diciembre de 2017 <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/december/ustr-robert-lighthizer-statement>> [fecha de consulta: 14 de diciembre de 2017].
- Villarreal, René (2012), *El modelo económico del cambio. Crecimiento competitivo e incluyente y la reindustrialización de México*, México, D.F., Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC).
- WEF (World Economic Forum) (2017), "The Global Competitiveness Report 2017-2018" [en línea] <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>> [fecha de consulta: 30 de noviembre de 2017].
- Yeung, Lien (2016), "Donald Trump Says NAFTA 'Destroyed' U.S. at Rally Near Canadian Border", *CBC News*, 7 de mayo de 2016 [en línea] <<http://www.cbc.ca/news/canada/british-columbia/donald-trump-calls-nafta-disaster-at-rally-15-min-south-of-b-c-border-1.3572100>> [fecha de consulta: 30 de noviembre de 2017].

ANEXO A.1

ACCIONES QUE DAN SUSTENTO AL ESFUERZO DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA AP EN 2017

- ✓ La interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior, el intercambio electrónico de certificados fitosanitarios, la homologación de los certificados de origen digital, la metodología para reducir los tiempos de despacho de mercancías y la ejecución del plan de acción para el reconocimiento mutuo de operadores económicos autorizados, para la facilitación del comercio en la región.
- ✓ La conclusión de la negociación del anexo sobre suplementos alimenticios mediante el que se eliminarán obstáculos innecesarios al comercio, con miras a facilitar e incrementar el intercambio comercial de estos productos en la región.
- ✓ El lanzamiento de la agenda digital regional y la hoja de ruta que traza un camino para mejorar la competitividad a través de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y la promoción de la economía digital, como fuentes de crecimiento y de desarrollo económico.
- ✓ La consolidación de la Plataforma de Movilidad Estudiantil y Académica que, en su IX convocatoria efectuada en 2017, otorgó 400 becas utilizando por primera vez la Plataforma Única de Postulación y que ha logrado otorgar un total de 1.440 becas a la fecha, así como la creación de instrumentos de recolección de información para propiciar el avance en el reconocimiento de títulos y los marcos nacionales de cualificaciones.
- ✓ La creación de la Red de Agencias de Innovación (InnovAP), la adopción de los protocolos de operación para la red de aceleradoras de negocio (Red AcelerAP) y la red de inversionistas (Ángeles AP), así como la primera versión de los Premios de Innovación Alianza del Pacífico, para favorecer la internacionalización de la innovación y el emprendimiento.
- ✓ La implementación del Fondo de Capital Emprendedor con la colaboración del BID-FOMIN, la culminación del memorando de entendimiento para la colaboración entre centros de desarrollo empresarial, la identificación de mecanismos para fomentar la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) como proveedoras en los procesos de contratación pública de los Estados miembros, y la realización del Primer Encuentro Pyme para promover su desarrollo exportador.
- ✓ La implementación del Acuerdo sobre el Procedimiento Acelerado de Patentes, que agiliza los trámites administrativos y disminuye los costos para su obtención en los cuatro Estados miembros.
- ✓ La creación de la Iniciativa de Facilitación de las Inversiones de la Alianza del Pacífico (IFIAP).
- ✓ La creación de la guía del programa de vacaciones y trabajo, la guía de cooperación consular y la guía del viajero de la Alianza del Pacífico, que facilita la movilidad informada de los ciudadanos de los cuatro países y turistas.
- ✓ Las acciones realizadas en favor de la diversificación de la oferta de productos acuícolas y pesqueros, así como la identificación de la oferta exportable de los cuatro países miembros para promover su comercialización internacional.

Fuente: Alianza del Pacífico, *Declaración de Cali*, 30 de junio de 2017.

ANEXO A.2

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA LATINA CON ASIA, POR PAÍS

A. Chile	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
1. TLC con China	Firma: 18 de noviembre de 2005 Vigencia: 1 de octubre de 2006	• Comercio de bienes: trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos relacionados con las reglas de origen, defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio • Transparencia • Cooperación • Solución de controversias
2. TLC con la República de Corea	Firma: 15 febrero 2003 Vigencia: 1 de abril de 2004	• Comercio de bienes: reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, materias relacionadas con derechos <i>antidumping</i> y compensatorios, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas relativas a la normalización • Inversiones • Servicios y asuntos relacionados • Solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte, comité de inversiones y comercio transfronterizo de servicios • Comercio transfronterizo de servicios telecomunicaciones • Entrada temporal de personas de negocios, • Competencia • Contratación pública • Derechos de propiedad intelectual, solución de controversias
3. TLC con Hong Kong (China)	Firma: 7 de setiembre de 2012 Vigencia: 29 de noviembre de 2014	• Comercio de mercancías: reglas de origen, procedimientos aduaneros y cooperación, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial • Contratación pública • Establecimiento • Comercio de servicios • Servicios financieros • Competencia • Medio ambiente • Transparencia • Solución de controversias

4. Acuerdo con Japón para una Asociación Económica Estratégica	Firma: 27 de marzo de 2007 Vigencia: 3 de septiembre de 2007	- Comercio de mercancías, defensa comercial, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, - Inversión - Comercio transfronterizo de servicios - Servicios financieros - Entrada y estadía temporal de nacionales con Propósitos de negocios - Contratación pública - Propiedad intelectual - Competencia Mejora del ambiente de negocios - Solución de controversias
5. TLC con Malasia	Firma: 13 de noviembre de 2010 Vigencia: 18 de abril de 2012	- Comercio de mercancías, reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, - Cooperación - Transparencia - Solución de controversias
6. TLC con Tailandia	Firma: 4 de octubre de 2013 Vigencia: 5 de noviembre de 2015	- Comercio de mercancías, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, defensa comercial - Comercio de servicios - Servicios financieros - Cooperación económica - Transparencia - Solución de controversias
7. Acuerdo de Libre Comercio con Viet Nam	Firma: 12 de noviembre de 2011 Vigencia: 4 de febrero de 2014	- Comercio de mercancías, reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, defensa comercial - Cooperación - Transparencia - Solución de controversias
B. Colombia	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
Acuerdo de Libre Comercio con la República de Corea	Firma: 21 de febrero de 2013 Vigencia: 15 de julio de 2016	- Trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial - Inversión - Comercio transfronterizo de servicios

		• Entrada temporal de personas de negocios • Telecomunicaciones • Comercio electrónico • Política de competencia y de protección al consumidor • Contratación pública • Derechos de propiedad intelectual • Comercio y desarrollo sostenible • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias
C. Costa Rica	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
1. TLC con China	Firma: 8 de abril de 2010 Vigencia: 1 de agosto de 2011	• Trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen y procedimientos operativos relacionados, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, • Inversión • Comercio de servicios y entrada temporal de personas de negocios • Propiedad intelectual • Cooperación • Promoción y fortalecimiento de las relaciones comerciales • Transparencia • Solución de controversias
2. TLC con Singapur	Firma: 6 de abril de 2010 Vigencia: 1 de julio de 2013	• Comercio de mercancías, reglas de origen, aduanas, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial • Contratación pública • Política de competencia • Comercio de servicios • Inversión • Comercio electrónico • Propiedad intelectual e innovación • Cooperación • Promoción y mejoramiento de las relaciones comerciales • Transparencia • Solución de controversias

D. El Salvador	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
TLC entre El Salvador y Honduras con la Provincia China de Taiwán	Firma: 7 de mayo de 2007 Vigencia: 1 de marzo de 2008	• Trato nacional y acceso de mercancías a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías, medidas de salvaguardia, prácticas desleales al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias
E. Guatemala	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
TLC entre Guatemala y la Provincia China de Taiwán	Firma: 22 de septiembre de 2005 Vigencia: 1 de julio de 2006	• Trato nacional y acceso de mercancías a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías, salvaguardia, prácticas desleales al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Transporte aéreo • Transporte marítimo • Propiedad intelectual • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias
F. Honduras	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
TLC entre El Salvador y Honduras con la Provincia China de Taiwán	Firma: 7 de mayo de 2007 Vigencia: 15 de julio de 2008	• Trato nacional y acceso de mercancías a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías, medidas de salvaguardia, prácticas desleales al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias

G. México	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
Acuerdo de Asociación Económica México-Japón	Firma: 17 de septiembre de 2004 Vigencia: 1 de abril de 2005	• Comercio de bienes, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, reglas de origen, certificado de origen y procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia bilaterales • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Servicios financieros • Entrada y estadía temporal de nacionales con propósitos de negocios • Compras del sector público • Competencia • Mejora del ambiente de negocios • Solución de controversias
H. Nicaragua	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
TLC con la Provincia China de Taiwán	Firma: 16 de junio de 2006 Vigencia: 1 de enero de 2008	• Trato nacional y acceso de mercancías a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Servicios financieros • Telecomunicaciones • Comercio electrónico • Entrada temporal de personas de negocios • Competencia • Propiedad intelectual • Laboral • Ambiental • Transparencia • Solución de controversias
I. Panamá	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: disciplinas
1. TLC con Singapur	Firma: 1 de marzo de 2006 Vigencia: 24 de julio de 2006	• Comercio de mercancías, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio • Políticas de competencia • Contratación pública • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Servicios financieros • Telecomunicaciones • Comercio electrónico

		• Transparencia • Solución de controversias
2. TLC con la Provincia China de Taiwán	Firma: 21 de agosto de 2003 Vigencia: 1 de enero de 2004	• Comercio de mercancías, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, prácticas desleales de comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, metrología y procedimientos de automatización • Inversión • Servicios y asuntos relacionados • Comercio transfronterizo de servicios • Servicios financieros • Telecomunicaciones • Entrada temporal de personas de negocios • Política de competencia • Propiedad intelectual • Transparencia • Solución de controversias
J. Perú	Fechas de firma y vigencia	Cobertura: Disciplinas
1. TLC con China	Firma: 21 de agosto de 2003 Vigencia: 1 de enero de 2004	• Trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen y procedimientos operacionales relacionados al origen, procedimientos aduaneros y facilitación de comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio • Inversión • Comercio de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Derechos de propiedad intelectual • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias
2. TLC con la República de Corea	Firma: 14 de noviembre de 2010 Vigencia: 1 de enero de 2004	• Trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos de origen administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Servicios financieros • Telecomunicaciones • Comercio electrónico • Política de competencia • Contratación pública • Derechos de propiedad intelectual

		• Laboral y medio ambiente • Cooperación • Transparencia • Solución de controversias
3. Acuerdo de Asociación Económica Japón-Perú	Firma: 31 de mayo de 2011 Vigencia: 1 de marzo de 2012	• Comercio de mercancías, medidas de salvaguardia, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Servicios de telecomunicaciones • Entrada y estadía temporal de nacionales con Propósitos de negocios, • Contratación pública • Derechos de propiedad intelectual • Competencia • Mejora del ambiente de negocios • Solución de controversias
4. Acuerdo de Libre Comercio Perú-Singapur	Firma: 29 de mayo de 2008 Vigencia: 1 de agosto de 2009	• Comercio de mercancías, medida especial agrícola, reglas de origen, aduanas, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, salvaguardias bilaterales, • Contratación pública • Inversión • Comercio transfronterizo de servicios • Entrada temporal de personas de negocios • Comercio electrónico • Política de competencia • Transparencia • Solución de controversias
5. Tratado de Libre Comercio Perú-Tailandia ^a	Firma: 18 de noviembre de 2010 Vigencia: 31 de diciembre de 2011	• Comercio de mercancías, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos aduaneros, • Administración transparente de leyes y reglamentos • Consultas • Solución de controversias.

Fuente: Organización de los Estados Americanos (OEA), Sistema de Información de Comercio Exterior [en línea] <http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp>.

^a Este TLC cuenta con un Acuerdo Marco y tres protocolos adicionales firmados entre 2003 y 2010.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org