

ESTADÍSTICAS *y comercio*

Año III • N° 10 • marzo / mayo 1997

10

La nueva realidad de la integración

ALADI

Principales características de su comercio en los '90 (Parte II)

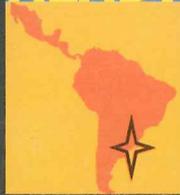
ESTADÍSTICAS

Comercio de los países miembros y por circuitos de comercio 1996

OPINIONES

Nuevas circunstancias de la integración Latinoamericana

ALADI



Intercambio entre 1990 y 1995
MERCOSUR/MEXICO

SIS

SISTEMA DE INFORMACION SECTORIAL



Combustibles



Automóviles



Plásticos



Frutas y
cereales



Maquinaria



Electrónica

La información al servicio del éxito de su empresa

Una inmejorable herramienta para el empresario que fundamenta sus decisiones con un sistema de información dinámico y actualizado.

Un gran respaldo para optimizar la rentabilidad de sus emprendimientos.

Diferentes módulos de información digital confeccionados a demanda, a partir de la principal base de datos de comercio de Latinoamérica.

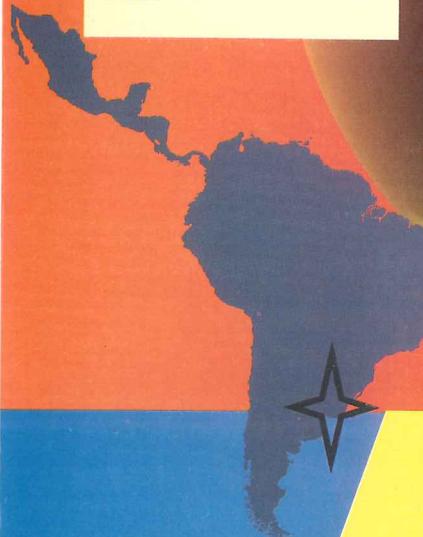
ARANCELES *Nomenclaturas nacionales de los once países miembros*

COMERCIO *Estadísticas de importación y exportación de los países de la ALADI, totales por país, con el resto del mundo, con subregiones*

**PREFERENCIAS
ARANCELARIAS** *Todas las preferencias registradas en los Acuerdos suscritos por los países miembros en el marco del Tratado de Montevideo 1980*

La mejor fuente de información, a la medida de su empresa.

ALADI.- *Cebollatí 1461, Montevideo Uruguay
CP 11000 Teléfono (05982) 40.11.21
Fax: (05982) 49.06.49
e.mail: dataladi@chasque.apc.org*



ALADI

índice

<http://www.aladi.org>

Presentación

ALADI: La nueva realidad de la integración, por <i>Antonio J. C. Antunes</i> , Secretario General de la ALADI.....	3
--	---

1

Evolución del comercio exterior

El comercio intra-ALADI en los '90: sus principales características (Parte II)	9
---	---

2

Estudios especiales

MERCOSUR/México: intercambio recíproco entre 1990 y 1995	25
---	----

3

Opiniones

Nuevas circunstancias de la integración latinoamericana, por <i>Raimundo Barros Charlin</i>	39
--	----

4

Estadísticas de comercio

Exportaciones intra-ALADI según circuitos de comercio .	45
Comercio exterior global (1996)	
Argentina	46
Brasil	50
Colombia	54
Chile	58
México	62
Perú	66
Uruguay	70

ALADI: La nueva realidad de la integración

Por Antonio J. C. Antunes
Secretario General de la ALADI

Los hechos integradores y su importancia económica y política

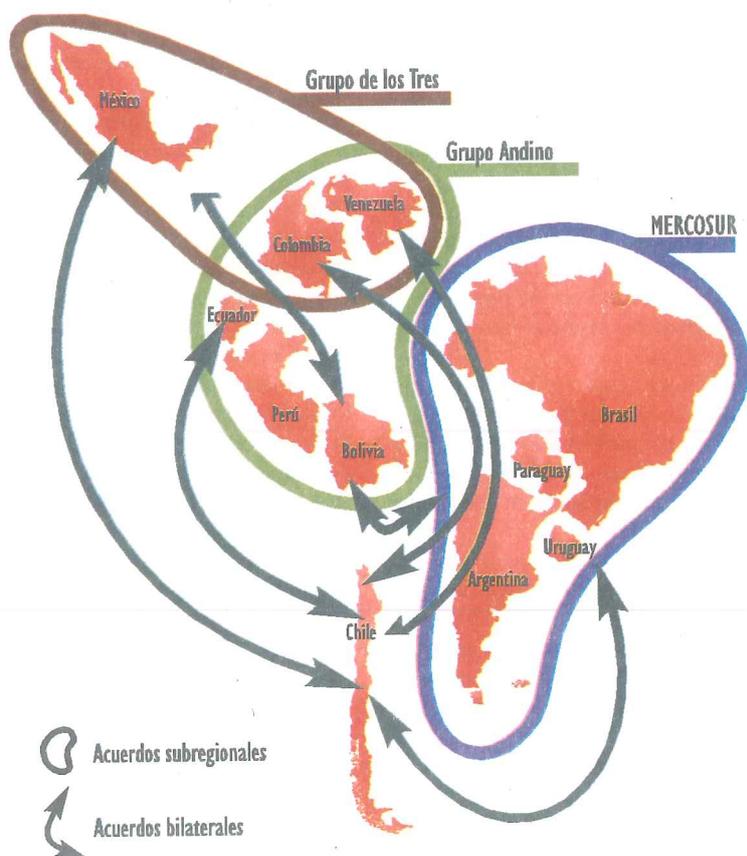
Los once países de la Asociación Latinoamericana de Integración –ALADI– han constituido un progresivo entretejido de Acuerdos y otros hechos integradores, estableciendo entre ellos nue-

vas relaciones bilaterales, plurilaterales y subregionales que están cambiando completamente la realidad, las perspectivas y los alcances de su integración.

Los diez Acuerdos de Libre Comercio que han sido suscritos por los países miembros -nueve de ellos en la presente década- constituyen el núcleo de dicho entretejido y están sustituyendo a los Acuerdos comerciales característicos de la primera etapa de aplicación del Tratado de Montevideo 1980 -TM80. La amplitud y profundidad de los compromisos de liberación del intercambio recogidos en dichos Acuerdos, y la participación de varios países en más de uno de ellos, han generado una nueva dimensión y potencialidad de la integración en la ALADI en los años '90, como puede observarse en el Gráfico de esta página.

Tales Acuerdos adquieren mayor importancia porque son complementados por otros hechos de integración entre los países miembros: a) la creación del mercado intrarregional, junto con la intensificación de las inversiones extranjeras directas, la nueva estrategia transfronteriza de los empresarios y la proliferación de asociaciones latinoamericanas de interés de la ciudadanía; y b) la multiplicación de los emprendimientos bi y plurinacionales de conexión en transporte, energía y comunicaciones, combinada con la creciente celebración de Acuerdos de cooperación en varios campos de la actividad gubernamental, empresarial y ciudadana.

La red de Acuerdos y estos vínculos integradores están creando condiciones para el desarrollo económico, social y político de los países de la ALADI, así



como proporcionando bases materiales para su gobernabilidad y la consolidación de la democracia. También es cierto que, sin ellos, difícilmente esas naciones encontrarían camino para, aisladamente, establecer dichas condiciones en un mundo que fuerza, simultáneamente, la liberalización económica multilateral y la configuración de bloques de países.

Asimismo es indudable que todos esos acontecimientos constituyen un patrimonio irrenunciable, que es al mismo tiempo la contribución más positiva y más viable de los miembros de la ALADI para la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas-ALCA, para la liberalización del comercio de bienes y movimiento de factores en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio-OMC, y para la celebración de Acuerdos con países y bloques de otras regiones.

A su vez, éstos asumen gran importancia en el papel que América Latina y el Caribe pueden desempeñar en las negociaciones del ALCA, de la OMC, y con otras regiones y países, por cuanto en conjunto los miembros de la ALADI representan el 93% del comercio, el 95 % del PIB, el 86 % de la población y el 87 % del territorio de toda la región.

Al hacer efectivo un notable progreso real de la integración, creando lazos de cohesión mucho mayores que en el pasado reciente, los Acuerdos y hechos integradores están proyectando una nueva dimensión geopolítica y geoeconómica en las relaciones individuales y colectivas de las naciones latinoamericanas, que puede traducirse en un papel mucho más dinámico en la posición frente a terceros países y regiones.

Los Acuerdos de Libre Comercio

De los diez Acuerdos de Libre Comercio, algunos han llegado y otros llegarán a la liberación comercial total mediante el cumplimiento de cronogramas de desgravación gradual y automática de prácticamente todos los bienes, con escasas excepciones y con un tratamiento especial para algunos bienes particularmente sensibles.

Por otra parte, la mayoría va más allá de lo comercial, incluyendo compromisos en nuevos temas, tales como servicios, inversiones, propiedad intelectual, infraestructura física, transporte y energía.

Las siguientes características principales distinguen a estos Acuerdos de los celebrados anteriormente:

- Todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes.
- Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones.
- Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco de las partes.
- La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otras materias.

Las similitudes de características programáticas y normativas permiten clasificar esos diez Acuerdos en cuatro familias: la del Grupo Andino; la de los Acuerdos bilaterales de Chile con Colombia, Ecuador, México y Venezuela; la del MERCOSUR y los Acuerdos bilaterales de esa subregión con Bolivia y Chile; y la de los Acuerdos de México con Colombia y Venezuela, formando el Grupo de los Tres (G3), y con Bolivia.

Adicionalmente, están en negociación Acuerdos para llegar al libre comercio entre Ecuador y México, Chile y Perú, MERCOSUR y Grupo Andino, y México y Perú. Asimismo, están planteadas negociaciones entre el MERCOSUR y México, que si bien no se orientan aún a la formación de una zona de libre comercio, significarán un avance importante en las preferencias actualmente en vigencia entre los países involucrados.

El cumplimiento de los compromisos establecidos en los diez Acuerdos permitirá que para el año 2004 el 75% del comercio intra-ALADI esté libre de toda restricción, proporción que llegará al 78% en el 2007.

Si, además, estas negociaciones concluyen en los plazos previsibles, el comercio negociado intra-ALADI pasaría del 58% en el año 1994 a casi el 100% en el 2000. Asimismo, un porcentaje cercano al 90% estaría totalmente liberalizado en el 2004. De esta forma, se llegaría prácticamente al libre comercio de la parte más sustantiva de los bienes en América del Sur y también en las relaciones de México con Bolivia, Chile, con Colombia y Venezuela (el G3), y con Ecuador y Perú.

El comercio, las inversiones y los actores sociales

La evolución del comercio entre los países de la ALADI revela dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, que dicho intercambio representa realmente la creación de nuevo comercio intrarregional y no un desvío de corrientes preexistentes, dado que las importaciones de la región crecieron más que el comercio mundial.

En segundo lugar, que el comercio intra-ALADI presenta un extraordinario dinamismo, al triplicarse aproximadamente entre 1990 y 1995, pasando a desempeñar un nuevo papel en las relaciones económicas internacionales de los países socios en la década del '90.

En efecto, las exportaciones dentro del área con relación a las ventas totales de los países miembros pasaron del 11,9% en 1991 al 17% en 1995. Considerando tan sólo los países sudamericanos de la ALADI, dicha relación creció del 17% en 1991 al 26% en 1995.

En los hechos, el mercado intra-ALADI ya asumió un rol estratégico similar al de América del Norte, Europa y Asia, como destino de exportaciones y origen de importaciones de sus países socios, con la particularidad de que acepta mayor proporción de manufacturas y sirve como peldaño para la competitividad en el mercado mundial.

La dinámica del comercio intra-ALADI está determinada en gran medida por la aceleración de los procesos subregionales y bilaterales de integración.

Con relación a las inversiones directas, se destaca que, gracias a la estabilidad macroeconómica de la mayoría de los países miembros, a los procesos de privatización de empresas y organizaciones estatales, a las perspectivas de crecimiento económico y a los emprendimientos de infraestructura, existe un clima empresarial favorable a la realización de inversiones extranjeras en tales naciones, como asimismo un fenómeno relativamente nuevo de expansión transfronteriza de las empresas genuinamente nacionales de esos países.

Como consecuencia, las inversiones extranjeras directas (IED) retomaron su dinamismo anterior a la crisis de los años '80 y más que se duplicaron en los '90, pasando de US\$ 7,2 mil millones en 1990 a US\$ 22,0 mil millones en 1995, estimándose que llegarán a aproximadamente US\$ 30 mil millones en 1996. La inversión extranjera directa realizada entre los propios países miembros pasó de unos US\$ 300 millones anuales en los '80 a US\$ 2 mil millones en 1994.

Así como los empresarios genuinamente nacionales ahora adoptan una estrategia transfronteriza para la extensión del comercio y de las inversiones, también las transnacionales instaladas en la ALADI apoyan y encuentran en esas nuevas relaciones bilaterales, plurilaterales y subregionales una racionalidad compatible con sus estrategias de expansión.

Al mismo tiempo, los propios ciudadanos están redescubriendo los valores de la vecindad geográfica y de las similitudes culturales a partir de la intensificación del turismo intrarregional, de los medios de comunicación y de las industrias culturales. Proliferan los encuentros y el establecimiento de asociaciones latinoamericanas entre los ciudadanos de los diferentes países de la ALADI en casi todos los campos de actividad cultural, científica, profesional, tecnológica, sindical, social, económica y política.

Otros Acuerdos y hechos integradores

El cambio sorprendente que se verifica en el proceso de integración en los años '90 trasciende los aspectos y enfoques tradicionales vinculados al comercio de bienes y se proyecta a otras áreas del acontecer económico, cultural y social de la región.

Otros Acuerdos de cooperación en diversas materias, como también de armonización o establecimiento de normas comunes en asuntos no comerciales, están multiplicándose entre los países de la ALADI, combinándose con la proliferación de emprendimientos bilaterales, plurilaterales y subregionales para establecer conexiones en transporte, energía y comunicaciones, y para la explotación de recursos compartidos.

Esos convenios y proyectos, particularmente los de conexión infraestructural y de explotación de recursos naturales y energéticos comunes, se suman a los Acuerdos de Libre Comercio para la dinamización del mercado intrarregional y de las inversiones en los once países, creando una nueva realidad geoeconómica y geopolítica latinoamericana con proyecciones mundiales.

Los Acuerdos concertados y los emprendimientos desarrollados en las áreas de transporte, infraestructura, energía, turismo, comunicaciones, educación y cultura, ciencia y tecnología, entre otras, muestran las posibilidades que tiene la región para profundizar su relacionamiento económico y social.

Cabe destacar, por su gravitación geoeconómica y geopolítica, aquéllos

que están permitiendo avances integracionistas muy significativos en: transporte terrestre, aéreo y marítimo; infraestructura vial; explotación, transporte y comercio de petróleo y derivados; suministro de gas y construcción de gasoductos.

Desafíos y perspectivas

Los nuevos espacios económicos y culturales que se están creando entre los países de la ALADI —mediante los Acuerdos y hechos integradores bilaterales, plurilaterales y subregionales— se contienen unos a otros o poseen partes comunes.

Esos espacios, así como los Acuerdos que los sustentan, no pueden dejar de ser considerados en las negociaciones intrarregionales, hemisféricas, y mundiales, por razones muy fuertes, algunas de las cuales incluso extrapolan las motivaciones de los Gobiernos y de los operadores genuinamente nacionales de esos países. Las relaciones parciales en ese conjunto complejo de espacios no son tan sólo compromisos jurídicamente obligatorios, sino también lazos de hecho que establecen uniones de intereses concretos, tanto entre agentes económicos nacionales como entre empresas transnacionales establecidas en los diferentes países del área.

La configuración de los espacios bilaterales, plurilaterales y subregionales, y el proceso creciente de articulación y convergencia entre ellos, son muy importantes en las relaciones de los miembros de la Asociación con las economías, los Gobiernos y las empresas transnacionales de los países más desarrollados. Tal compatibilidad existe y deriva de las características del actual proceso de globalización de las economías, que parte de la conformación de bloques.

En efecto, los nuevos paradigmas de gestión empresarial y de competencia entre empresas hacen funcional que la inversión, la producción y el desarrollo tecnológico también sean distribuidos entre los bloques económicos emergentes y no solamente en los de los países desarrollados.

Los Acuerdos y los otros vínculos de integración aumentan las posibilidades de desarrollo de los países de la ALADI. No tan sólo por la ampliación del mercado, sino también por las nuevas oportunidades de escala y complementariedad en el desarrollo tecnológico, aprovechamiento de espacios geoeconómicos y recursos comunes todavía poco explotados, por la dinámica de las inversiones en infraestructura, inclusive para conectar las redes de

transporte, energía y comunicaciones, como asimismo por la creatividad e impulso de las alianzas entre los operadores de diferentes países.

Es de resaltar que el cambio cualitativo y cuantitativo que representa la promisoriosa situación actual y las perspectivas de los Acuerdos y otros hechos integradores de los países miembros no significa que se haya llegado a la viabilización inmediata de una posición conjunta única y orgánica de éstos en las negociaciones en los diversos ámbitos, incluso en el de su propia articulación y convergencia.

No existe, hasta ahora, entre los once países de la ALADI un proceso multilateral de negociaciones tipo «single undertaking» con miras a llegar a una articulación y convergencia entre sus procesos bilaterales, plurilaterales y subregionales de integración, como se está considerando establecer para las negociaciones del ALCA. En la realidad, esa articulación y convergencia es una voluntad compartida por los once miembros, claramente expresada en las resoluciones del Consejo de Ministros, y en vías de concreción mediante el desarrollo, consolidación y entretendido de los Acuerdos bilaterales, plurilaterales y subregionales.

Obra en favor de la articulación y convergencia de dichos Acuerdos el que todos los países de la ALADI son también miembros de la OMC, lo que da una base común a muchos de sus aspectos normativos. Por otra parte, se está creando poco a poco un marco normativo común negociado multilateralmente en el seno del Organismo. Al mismo tiempo, los otros Acuerdos y hechos integradores constituyen factores dinámicos de articulación entre los socios de la ALADI.

Esto ha sido posible por la inclusión en el TM80 de los Acuerdos de Alcance Parcial -AAP, en los cuales participan solamente los países miembros que los suscriben, sin que sea necesario llegar a los consensos propios de las negociaciones multilaterales. Los órganos políticos de la ALADI no participan de tales Acuerdos y eso es absolutamente natural en la normativa del Tratado. Esos Acuerdos Parciales son parte del Organismo, **son la ALADI**. Esa fue la forma que los constructores de la Asociación encontraron para permitir el avance de la integración entre sus países, estableciendo una forma de excepción al principio de la cláusula de la nación más favorecida dentro del propio Organismo.

Terminado el período de estancamiento provocado por la crisis de la deu-

da externa, los miembros de la ALADI retomaron la negociación de los AAP y crearon una nueva situación mucho más dinámica. La articulación y la convergencia de los AAP, en la práctica, está dando como resultado que los países participen de varios Acuerdos y que los signatarios de un Acuerdo celebren en conjunto Acuerdos con otros socios.

En la medida en que varios países participan de varios Acuerdos y que el entrelazamiento real de sus economías se concrete, es evidente que surgirán varios desafíos que conllevarán a avanzar en las medidas de articulación y convergencia entre los Acuerdos bilaterales, plurilaterales y subregionales. Esos desafíos tendrán que ver con el avance del marco normativo común de modo compatible con los compromisos y la instrumentación del ámbito de la OMC,

con la armonización de políticas que inciden en la radicación de inversiones, y con la compatibilización de las negociaciones futuras del ALCA. Del mismo modo, surgirán necesidades de cooperación en varios campos como mecanismos importantes de integración.

Por otro lado, en las negociaciones para construir el ALCA y en las previstas en el ámbito de la OMC, como asimismo en aquellas con países y bloques de otras regiones, será de interés de los miembros de la ALADI obtener el consenso de que los Acuerdos y los otros fenómenos de integración deben intensificarse, inclusive en su articulación y convergencia. Es evidente que los países de la Asociación deberán concretar este propósito por los alcances e implicaciones detallados y también para evitar la aparente paradoja de que al

mismo tiempo estén participando en las negociaciones para la construcción del ALCA, que tienden a ser del tipo «single undertaking».

La necesidad de intensificar el proceso de articulación y convergencia entre los once países socios y, al mismo tiempo, de apoyarlos en todos los procesos de negociación, incluso en los que lleven a cabo en los demás ámbitos, requiere fortalecer la Secretaría General en su papel de apoyo técnico.

Los Acuerdos y los otros hechos de integración entre los miembros de la ALADI, vistos como un todo coherente, constituyen un capital obtenido con mucho esfuerzo y sería una gran ingenuidad ignorar el significado de conjunto que ellos representan para coadyuvar a la solución de los problemas del desarrollo económico y social de estos países. ■

1

Evolución del comercio exterior



El comercio intra-ALADI en los `90: sus principales características

(Parte II)

Se continúa en las próximas páginas el amplio análisis iniciado en «**Estadísticas y Comercio Nos. 8/9**» sobre el positivo desarrollo comercial de la ALADI en el primer quinquenio de la década de los `90, sustentado por el crecimiento del Producto Bruto Interno de los países miembros, la apertura de sus economías, el aumento de la Inversión Extranjera Directa en la región, y la negociación de un nuevo estilo de Acuerdos integracionistas entre los países miembros.

Esta segunda parte del informe estudia el desempeño sectorial de ese intercambio y los principales polos comerciales en la región.

Se examinan así en forma pormenorizada las ventajas y desventajas comparativas de la ALADI en el comercio con el Resto del Mundo, intrarregional y a nivel de las tres subregiones (Grupo Andino, MERCOSUR y Grupo de los Tres). Las tendencias intrasectoriales e intersectoriales de comercio son analizadas luego en los principales flujos bilaterales de comercio (Argentina-Brasil y Colombia-Venezuela).

El resumen y las conclusiones que figuran en recuadro a partir de la página 15 son un extracto de las dos partes del informe.

Ambas entregas recogen el Estudio 96 elaborado en octubre de 1996 por la División de Estudios y Estadísticas, cuyo contenido completo —incluyendo el Anexo metodológico y la bibliografía correspondientes— puede ser consultado por los interesados en la Secretaría General de la ALADI.

El desempeño sectorial del comercio exterior de los países miembros

La inserción internacional del conjunto de los países de la ALADI a través de las ventajas y desventajas relativas¹ puede visualizarse mediante el balance comercial de los distintos sectores de actividad, referidos a la relación comercial en su conjunto (exportaciones e importaciones).

El intercambio con el Resto del Mundo

Si se toma en consideración cada uno de los países miembros, no se percibe que en los últimos años ocurrió un proceso de creación o desviación de flujos con ventajas (desventajas) comparativas, sino que hubo una relativa estabilidad en el número de corrientes en los que los países presentan saldos positivos o negativos en su comercio con el Resto del Mundo. En ese sentido, tanto en 1986-88 como en 1992-94, había 27 flujos cuyo saldo comercial era positivo y superior al 1% del comercio con el Resto del Mundo, y 33 en los cuales el saldo era negativo y cumplía la misma restricción (Cuadro 1).

1. Se tomaron en cuenta solamente las tres principales ventajas y desventajas de los países, en función de once sectores de actividad, que se detallan en el Anexo metodológico. Se consideró además que, para que el flujo comercial adquiriera la característica de ventaja o desventaja comparativa, el saldo comercial debe ser igual o superior (en valor absoluto) al 1% del comercio (exportaciones más importaciones) con dicho copartícipe.

A pesar de la estabilidad en la cantidad de flujos que revelan ventajas y desventajas, se produjeron significativos cambios entre los sectores que originaban unas y otras.

Dentro de las primeras, **aumentó** el número de países que tienen **ventajas** en Madera, Papel y diversos, y **disminuyeron** los socios que registran, entre sus tres principales ventajas, a los Textiles y Productos de Cuero, y a la Siderurgia. Adicionalmente, de los 27 flujos que presentan una ventaja comparativa, solamente dos corresponden a sectores de alto valor agregado: el Automotriz y el de Material Eléctrico², ambos en México. Este último sector significa una leve mejoría, ya que es la única nueva ventaja comparativa de la región frente al Resto del Mundo y es justamente en un rubro de alto valor agregado.

Por otro lado, **aumentaron** las **desventajas** en Vehículos y se **redujeron** aquéllas en materia energética que tenía la región en relación al Resto del Mundo.

De todas maneras, el patrón de comercio que mantiene la ALADI con el Resto del Mundo no presentó grandes cambios en los últimos años (Cuadro 2). Prácticamente, la totalidad de los sectores en los que los países latinoamericanos tienen ventajas comparativas continúan siendo productos cercanos al sector primario, con bajo valor agregado e incorporación tecnológica. Durante el trienio 1992-94, la mitad de las exportaciones al Resto del Mundo se llevó a cabo en los 25 sectores que representan una ventaja en esta categoría de productos.

En tanto, la pauta de los sectores con desventajas se concentra en aquéllos con alto contenido tecnológico y mayor valor agregado. Empero, a diferencia de lo observado en cuanto a las ventajas, el análisis del comercio sugiere que hay una menor concentración de las importaciones en estos sectores. Entre 1992 y 1994, los 31 sectores que conformaron las desventajas en productos de alto valor agregado representaron solamente la cuarta parte de las compras totales al Resto del Mundo.

En resumen entonces, se constata una relativa estabilidad en el carácter del comercio, donde se mantiene el patrón característico de intercambio entre países desarrollados y subdesarrollados. Asimismo, se observó un leve progreso en la calidad de las ventajas comparati-

2. Máquinas y aparatos industriales, accesorios eléctricos de uso doméstico, y otros aparatos y suministros eléctricos (cables, pilas, tubos eléctricos, etc.)

CUADRO 1
ALADI
COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.
1986-88 y 1992-94

	1986-88		1992-94		Dif. (92-94) / (86-88)	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
Energía	5	3	5	1	0	-2
Agroalimentarios	8	1	8	0	0	-1
Textiles y Prod. de cuero	6	0	4	0	-2	0
Madera, Papel y diversos	1	0	3	1	2	1
Prod. Químicos	0	10	0	10	0	0
Siderurgia	2	0	1	0	-1	0
Metales no Ferrosos	4	0	4	0	0	0
Mecánica	0	11	0	10	0	-1
Vehículos	1	3	1	6	0	3
Material Eléctrico	0	0	1	0	1	0
Electrónica	0	5	0	5	0	0
TOTAL	27	33	27	33	0	0

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Nota: Se consideraron las tres principales ventajas y desventajas de cada país.

CUADRO 2
ALADI
COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR
SEGUN EL TIPO DE PRODUCTO
1986-88 y 1992-94

	1986-88		1992-94	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
ALTO VALOR AGREGADO				
Sectores (a)	1	29	2	31
en % total	4	88	7	94
BAJO VALOR AGREGADO				
Sectores (b)	26	4	25	2
en % total	96	12	93	6
TOTAL	27	33	27	33

(a): Prod. Químicos, Mecánica, Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica.

(b): Energía, Agroalim., Textiles y Prod. de Cuero, Madera, Papel y diversos Siderurgia y Metales no Ferrosos.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Nota: Se consideraron las tres principales ventajas y desventajas de cada país.

vas y un desmejoramiento en cuanto a las desventajas (debido a que aumentaron los déficit en bienes de mayor contenido tecnológico). Mientras las primeras concentran una parte muy significativa de las exportaciones al Resto del Mundo, las importaciones desde dicho origen están más dispersas, ya que también son relevantes en los sectores que no se identificaron como desventajas comparativas.

Ventajas comparativas

Como se mencionó anteriormente, la **ALADI en su conjunto** tiene ventajas comparativas en sectores altamente dependientes de los recursos naturales: Energía, Productos Agroalimentarios y Siderúrgicos. Evidentemente, no todos son de igual importancia ya que el superávit comercial en los dos primeros es muy superior al de los Siderúrgicos. Durante el período 1992-94, los saldos positivos en relación al intercambio total con el Resto del Mundo alcanzaron a 6,3% en lo que concierne a la Ener-

gía, a 6,0% en Agroalimentos y a 1,8% en Siderurgia. Este último es un caso atípico pues, a pesar de ser una ventaja comparativa de un solo país de la ALADI (Brasil), el monto del superávit ponderado por la importancia relativa de ese país en el comercio con el Resto del Mundo determina que ese sector represente la tercera ventaja de la región.

Al comparar con la situación en la segunda mitad de la década pasada, se observan claramente dos diferencias (Cuadro 4).

En primer lugar, que el dinamismo comercial de los últimos años no ha alterado mayormente las ventajas comparativas de la ALADI con el Resto del Mundo. En lugar de la Siderurgia, la tercer ventaja correspondía a los Metales no Ferrosos, aunque tanto en 1986-88 como durante 1992-94, la diferencia entre los saldos positivos de uno y otro sector es menor. En cuanto a los otros dos rubros, en aquel entonces el saldo en Agroalimentos era superior al de Energía y en los '90 prácticamente se

CUADRO 3

ALADI
COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT
1992-1994

Saldo comercial en relación al comercio total con el Resto del Mundo.
En porcentajes

ALADI	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
VENTAJAS COMPARATIVAS											
Energía	Agroalim.	Met. no ferr.	Agroalim.	Agroalim.	Met. no ferr.	Agroalim.	Vehículos	Agroalim.	Met. no ferr.	Text. y Cuero	Energía
6,3	25,0	27,4	15,3	16,3	24,6	27,8	5,2	10,1	23,4	17,6	49,5
Agroalim.	Energía	Mad. y Papel	Siderurgia	Energía	Agroalim.	Energía	Energía	Mad. y Papel	Agroalim.	Agroalim.	Met. no ferr.
6,0	1,2	1,0	9,9	11,9	12,3	22,3	4,6	1,3	7,9	15,5	2,6
Siderurgia			Text. y Cuero	Text. y Cuero	Mad. y Papel		Mat. Eléctrico		Text. y Cuero		
1,8			4,6	2,7	5,5		1,1		3,0		
DESVENTAJAS COMPARATIVAS											
Mecánica	Mecánica	Mecánica	Energía	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Electrónica	Mecánica	Prod. Quím.	Mecánica
-6,9	-12,7	-14,7	-7,6	-11,7	-11,7	-10,6	-6,3	-20,1	-9,4	-10,7	-10,8
Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Vehículos	Vehículos	Mecánica	Vehículos
-5,9	-12,3	-13,2	-5,2	-10,3	-6,2	-8,8	-5,0	-10,5	-7,9	-10,4	-5,9
Electrónica	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Mad. y Papel	Mecánica	Prod. Quím.	Electrónica	Prod. Quím.
-3,7	-10,0	-6,5	-5,0	-7,5	-5,9	-8,6	-1,7	-9,5	-7,8	-9,8	-4,8

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO 4

ALADI
COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
SALDOS COMERCIALES COMPARADOS
1986-88 y 1992-94

En porcentajes del comercio total con el Resto del Mundo

	ALADI		Argentina		Bolivia		Brasil		Colombia		Chile	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	10,0	6,2	-1,5	1,2	0,0	-0,5	-10,3	-7,6	13,1	11,9	-3,6	-4,1
Agroalimentarios	13,9	6,0	42,8	25,0	-5,3	-2,7	19,5	15,3	30,0	16,3	15,8	12,3
Textiles y Prod. de Cuero	2,8	0,8	5,7	0,9	-1,6	-0,7	5,8	4,6	2,7	2,7	-1,4	-2,8
Madera, Papel y diversos	0,4	-0,5	-0,2	-1,2	-0,6	1,0	2,7	3,2	-1,2	-1,4	5,0	5,5
Prod. Químicos	-5,4	-5,9	-8,2	-10,0	-8,8	-6,5	-3,0	-5,2	-11,0	-10,3	-6,4	-5,9
Siderurgia	3,0	1,8	1,6	0,7	-1,7	-1,3	9,7	9,9	-1,2	-1,0	0,3	-0,1
Metales no Ferrosos	4,2	1,6	1,2	0,3	31,8	27,4	2,3	2,6	-0,3	-0,1	33,9	24,6
Mecánica	-7,0	-7,0	-7,3	-12,7	-14,8	-14,7	-1,9	-2,6	-10,1	-11,7	-9,8	-11,7
Vehículos	1,0	0,4	-1,5	-5,7	-10,7	-13,2	3,9	-1,1	-4,9	-7,5	-2,6	-5,6
Materia Eléctrico	-1,5	-0,5	-1,9	-3,3	-2,2	-2,1	-1,2	-1,4	-1,9	-2,1	-2,0	-2,2
Electrónica	-3,3	-3,7	-6,1	-12,3	-5,3	-5,4	-1,7	-5,0	-4,4	-6,5	-4,1	-6,2
	Ecuador		México		Paraguay		Perú		Uruguay		Venezuela	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	22,7	22,3	22,0	4,6	-11,4	-4,1	3,6	0,8	-6,4	-3,2	43,6	49,5
Agroalimentarios	28,0	27,8	4,2	-1,7	24,5	10,1	3,3	7,9	25,5	15,5	-5,1	-2,9
Textiles y Prod. de Cuero	-0,6	-0,8	0,8	-1,0	1,0	-0,5	4,7	3,0	32,7	17,6	-1,4	-1,3
Madera, Papel y diversos	-1,4	-2,1	-1,2	-1,7	0,2	1,3	-2,3	-1,3	-0,5	-1,1	-1,7	-1,4
Prod. Químicos	-10,8	-8,6	-2,5	-5,0	-6,1	-6,8	-12,8	-7,8	-9,8	-10,7	-8,6	-4,8
Siderurgia	-3,0	-2,2	-0,1	-0,8	-1,1	-0,7	-1,7	-0,5	-0,4	-0,4	0,2	0,6
Metales no Ferrosos	-0,5	0,6	1,6	0,1	-0,1	-0,1	18,2	23,4	-0,1	0,0	2,4	2,6
Mecánica	-10,8	-10,6	-6,9	-6,3	-8,8	-9,5	-12,0	-9,4	-5,5	-10,4	-13,4	-10,8
Vehículos	-4,4	-8,8	5,2	5,2	-5,2	-10,5	-2,9	-7,9	-1,9	-7,0	-4,7	-5,9
Materia Eléctrico	-2,4	-2,3	-0,9	1,1	-2,7	-3,3	-1,4	-2,5	-0,9	-3,5	-2,4	-2,1
Electrónica	-4,0	-3,9	-2,8	-0,9	-12,7	-20,1	-4,7	-5,9	-5,0	-9,8	-4,8	-4,3

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

han igualado. Este hecho parece responder fundamentalmente a un cambio en las cantidades comercializadas, ya que los precios no han experimentado grandes fluctuaciones en los dos trienios.

El segundo elemento, y tal vez de mayor importancia, es la tendencia descendente de los superávit en los sectores donde la región presenta ventajas

comparativas. Al examinar el trienio 1986-88 con 1992-94, los superávit comerciales como proporción del comercio total han caído a la mitad en los tres principales sectores.

Las ventajas de la ALADI son las resultantes de las distintas situaciones de los países miembros, ponderados por su peso relativo. El saldo favorable

en Energía se presenta entre las tres principales ventajas en cinco de los once países y, geográficamente, se ubica en torno al Grupo Andino, México y Argentina. En Agroalimentos, la situación es más pareja ya que se da en ocho de los once miembros, y los únicos que no presentan esta ventaja son Bolivia, México y Venezuela. En tanto, el caso

de la Siderurgia se explica por el superávit de Brasil, como ya se señaló, y es además una característica que ya se percibía en el trienio 1986-88.

Otro elemento que continúa vigente en los flujos con el Resto del Mundo, y que no se ha alterado por el dinamismo comercial de los últimos años, es que las ventajas comparativas del conjunto no están absolutamente determinadas por el comportamiento de las economías mayores, debido a que sus ventajas coinciden en dos casos en Brasil y Argentina (Agroalimentos y Energía el primero, y Agroalimentos y Siderurgia el segundo) y en uno solo (Energía) en México.

Lo que sí ha cambiado significativamente es la identidad que presentaban Argentina y Brasil en cuanto a sus ventajas comparativas respecto al Resto del Mundo, y ello se debe fundamentalmente al cambio en el comercio exterior de Argentina. En la segunda mitad de la década pasada, ambos países tenían exactamente las mismas ventajas: en Agroalimentos, Textiles y Cuero, y Siderurgia, aunque estos dos últimos en distinto orden de importancia. En la primera mitad de los '90, Brasil ha mantenido incambiada esta estructura pero comparte con Argentina solamente la principal ventaja (en ambos casos, los productos Agroalimentarios), en razón de que este último país ha disminuido fuertemente las otras dos, al tiempo que el sector energético se convirtió en el segundo de mayor superávit.

Desventajas comparativas

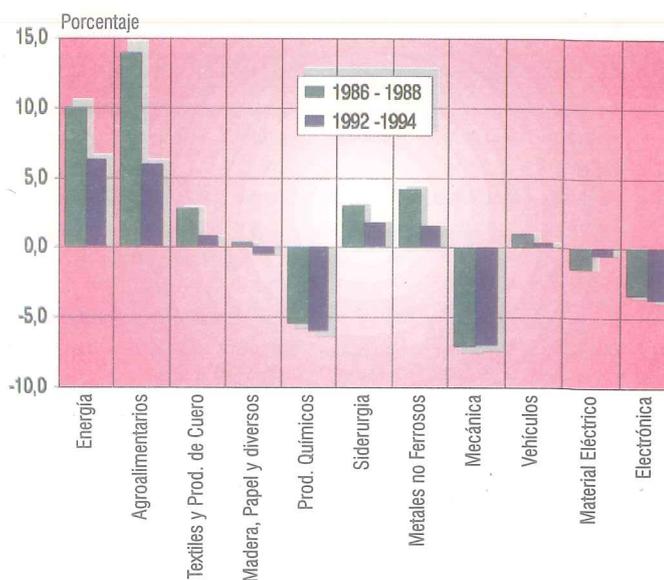
Las desventajas de la región con respecto al Resto del Mundo radican en sectores de productos mucho más sofisticados e independientes, en general de la dotación de recursos naturales, como lo son Mecánica, Productos Químicos y Electrónica. Son los mismos en los cuales la región tenía desventajas en 1986-88 e, inclusive, en el mismo orden de importancia y por una magnitud similar.

Es muy significativa la uniformidad con que se presentan estas desventajas a nivel de los países, en virtud de que la Mecánica y los Productos Químicos se revelan como desventajas relativas en diez países (Brasil es la excepción en el primer caso, y Paraguay en el segundo), en tanto que la Electrónica muestra desventajas en cinco países (entre ellos, Argentina y Brasil).

A su vez, hay un total de cuatro sectores en los cuales todos los países son deficitarios, aunque en algunos casos dichos saldos negativos no se encuentran entre los tres principales del país. Estos rubros son los tres mencionados anteriormente y los Materiales Eléctricos.

GRÁFICO 1

ALADI
COMERCIO CON-EL RESTO DEL MUNDO. SALDOS COMERCIALES COMPARADOS
En porcentajes del comercio total con el Resto del Mundo. Fuente: Cuadro 4



cos. En este último caso, México es la única excepción, ya que si bien tradicionalmente ha sido deficitario, en el bienio 1993-94 registró un pequeño superávit³.

Finalmente, cabe destacar dos características de estas desventajas. Por un lado, a diferencia del «mapa» de ventajas comparativas, a nivel de los países están más concentradas en unos pocos sectores. En segundo término, debe señalarse la reducida presencia de productos dependientes de dotaciones de recursos naturales en los que se observan desventajas en los países de la ALADI. El único caso es México, que registra déficit en Agroalimentos.

El comercio intrarregional

El dinamismo comercial intrarregional de los años '90 (que supera ampliamente al del comercio global de la ALADI) ha traído algunas modificaciones significativas en los sectores en que los países muestran ventajas o desventajas, y se observa especialmente un cambio en las posiciones relativas de competitividad al interior de la región.

A diferencia del comercio con el Resto del Mundo, el intercambio intrarregional ha experimentado algunas novedades en los flujos que revelan tanto ventajas como desventajas comparativas. Si se cotejan las características de

este comercio en los períodos 1986-88 y 1992-94 (Cuadro 5), se verifican dos nuevos flujos (alcanzando un total de 25) en los cuales el saldo positivo superó el 1% del comercio del país con la región, así como otros dos nuevos flujos (sumando un total de 33) en los cuales el saldo negativo alcanzó dicho guarismo.

Por su parte, en el comercio intrarregional los países experimentaron mayores cambios que en las corrientes con el Resto del Mundo en cuanto a los sectores superavitarios o deficitarios.

En el primer caso, **añadieron** los países que muestran **ventajas** en Agroalimentos, Vehículos y Electrónica (las últimas dos son especializaciones nuevas) y **disminuyeron** las ventajas en Textiles y Productos de Cuero, Siderurgia, Metales no Ferrosos y Mecánica.

Respecto a las **desventajas**, **añadieron** el número de países con déficit en Agroalimentos, Textiles y Productos de Cuero, Madera, Papel y diversos, y Siderurgia; en tanto que **disminuyeron** en Productos Químicos, Metales no Ferrosos y Vehículos.

Aunque en términos generales se mantiene una pauta de comercio de similares características a aquella con el Resto del Mundo, se percibe una significativa mejora en su calidad. Se observa que aumentaron las ventajas en bienes de alto valor agregado (las exportaciones de los 7 sectores con estas características representaron 29% de las totales intrarregionales) y disminuyeron las que corresponden a bienes cercanos al sector primario (Cuadro 6). Lo contrario pasa con las desventajas: se redu-

3. El Anexo metodológico explica las razones por las cuales no es posible trabajar con datos trienales para dicho país.

CUADRO 5
COMERCIO INTRA-ALADI
NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.
1986-88 y 1992-94

	1986-88		1992-94		Diferencia (92-94) / (86-88)	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
Energía	4	5	4	5	0	0
Agroalimentarios	4	4	6	5	2	1
Textiles y Prod. de Cuero	3	0	2	1	-1	1
Madera, Papel y diversos	3	0	3	2	0	2
Prod. Químicos	2	7	2	6	0	-1
Siderurgia	2	3	1	4	-1	1
Metales no Ferrosos	3	3	2	2	-1	-1
Mecánica	2	5	1	5	-1	0
Vehículos	0	4	3	3	3	-1
Material Eléctrico	0	0	0	0	0	0
Electrónica	0	0	1	0	1	0
TOTAL	23	31	25	33	2	2

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Nota: Se consideraron las tres principales ventajas y desventajas de cada país.

CUADRO 6
COMERCIO INTRA-ALADI
NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR
SEGUN EL TIPO DE PRODUCTO
1986-88 y 1992-94

	1986-88		1992-94	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
Sectores (a)	ALTO VALOR AGREGADO		7	14
	4	16		
Sectores (b)	BAJO VALOR AGREGADO		18	19
	19	15		
TOTAL	23	31	25	33

(a): Prod. Químicos, Mecánica, Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica.

(b): Energía, Agroalim., Textiles y Prod. de Cuero, Madera, Papel y diversos, Siderurgia y Metales no Ferrosos.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Nota: Se consideraron las tres principales ventajas y desventajas de cada país.

jeron en bienes sofisticados y aumentaron en bienes primarios. En este caso, hubo una menor concentración en el comercio, puesto que los 19 sectores que representaron desventajas en productos de bajo procesamiento concentraron solamente 32% de las importaciones regionales.

Tal vez el incremento en las ventajas de bienes con alto valor agregado podría actuar como plataforma regional para el desarrollo de habilidades que permitan una mejora en la competitividad en dichos sectores y, lograr así, una inserción en el Resto del Mundo.

En tanto, la disminución de las desventajas de bienes sofisticados parece explicarse, a priori, por dos posibles razones. Desde un punto de vista, podría sostenerse que es una manifestación del progreso en el patrón del intercambio intrarregional, ya que la reciente creación de comercio disminuyó los desequilibrios entre los países de la región en productos complejos. Otra posibilidad sería que las desventajas en bienes complejos no hayan desaparecido, sino que hubo desvío de comercio

regional al intercambio con el Resto del Mundo. En tal caso, habría un desmejoramiento en el patrón comercial porque este cambio provocaría una caída



La calidad del comercio intra-ALADI mejoró significativamente y se han modificado las posiciones relativas de competitividad dentro del área.



en la demanda regional de esta categoría de productos y, por ende, una «fuga» de dinamismo hacia el Resto del Mundo. El análisis de la información indicaría que el comportamiento de los flujos habría sido más cercano al planteado en

la primera opción, pues no se observa una clara tendencia al desvío de comercio.

Para justificar este fenómeno, es necesario constatar lo ocurrido en los dos sectores (Productos Químicos y Vehículos) en los que disminuyeron los países con desventajas regionales. En ese sentido, solamente en Vehículos se desarrollaron desventajas con el Resto del Mundo. El número de miembros en los cuales este rubro constituía uno de sus tres principales déficit regionales disminuyeron de cuatro (1986-88) a tres (1992-94), al tiempo que esta ventaja con el Resto del Mundo aumentó de tres a seis países en los mismos años.

Pero el análisis agregado no es del todo útil, pues puede suceder que los nuevos miembros que arrojaron déficit con el Resto del Mundo no hayan sido los mismos que dejaron de tenerlo con la ALADI, con lo cual no se podría afirmar que hubo un cambio en el destino de la demanda. Para ello, se debe considerar solamente a los países que dejaron de detentar esta desventaja con la región y la registraron con el Resto del Mundo, y el único caso es Venezuela.

No obstante, al examinar los valores de comercio, se descarta la hipótesis de desvío, pues las importaciones de Vehículos en Venezuela desde la ALADI no disminuyeron, al tiempo que las exportaciones regionales se multiplicaron veinte veces⁴. Por su parte, con el Resto del Mundo, aumentaron tanto las importaciones como las exportaciones de Vehículos⁵, y en valores absolutos lo hizo mucho más el primer flujo. Seguramente este fenómeno responde a la gran apertura del sector automotriz en Venezuela. Durante el trienio 1986-88, dicha industria presentaba importantes barreras arancelarias que en varios casos superaban el 100%, y además regían gravámenes específicos. En los años '90, en cambio, se eliminaron los gravámenes específicos y se redujeron los aranceles a niveles entre 15 y 35%.

Ventajas comparativas

En la región predominan, en general, las especializaciones basadas en los recursos naturales. Si se consideran los sectores que caracterizan los tres principales superávits de los países durante 1992-94, los Agroalimentos aparecen en seis países; la Energía en cuatro; Madera, Papel y diversos en tres; Textiles y Pro-

4. El sector pasó de un déficit de 8.1% del comercio con la ALADI en 1986-88 a un superávit de 2.9% en 1992-94.

5. El déficit en Vehículos pasó de 4.7% del comercio en 1986-88 a 5.9% en 1992-94.

CUADRO 7
COMERCIO INTRA-ALADI
PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT
1992-1994

Saldo comercial en relación al comercio total con el Resto del Mundo.
En porcentajes

Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
VENTAJAS COMPARATIVAS										
Agroalim.	Agroalim.	Vehículos	Text. y Cuero	Met. no Ferr.	Energía	Prod. Quím.	Agroalim.	Met. no Ferr.	Agroalim.	Energía
14,7	10,1	10,5	5,7	9,1	20,4	8,3	14,3	15,3	9,1	18,0
Energía	Energía	Mecánica	Mad. y Papel	Mad. y Papel	Agroalim.	Electrónica			Text. y Cuero	Siderurgia
5,1	8,4	10,4	1,5	5,0	8,2	4,9			3,3	3,1
	Mad. y Papel	Prod. Quím.		Agroalim.		Vehículos				Vehículos
	2,2	6,9		1,7		2,2				2,9
DESVENTAJAS COMPARATIVAS										
Vehículos	Prod. Quím.	Agroalim.	Vehículos	Energía	Prod. Quím.	Agroalim.	Prod. Quím.	Agroalim.	Energía	Agroalim.
-7,3	-13,0	-8,3	-7,8	-9,1	-12,5	-8,7	-15,7	-15,7	-7,4	-5,8
Mecánica	Mecánica	Energía	Siderurgia	Prod. Quím.	Siderurgia	Siderurgia	Energía	Energía	Mecánica	Mad. y Papel
-3,3	-8,5	-5,4	-5,8	-5,7	-5,9	-3,4	-12,1	-10,1	-6,1	-2,5
Mad. y Papel	Siderurgia	Met. no Ferr.	Agroalim.	Vehículos	Mecánica	Met. no Ferr.	Mecánica	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Text. y Cuero
-2,9	-6,2	-2,5	-4,4	-5,6	-4,3	-3,0	-11,6	-9,5	-4,9	-2,4

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO 8
COMERCIO INTRA-ALADI
SALDOS COMERCIALES COMPARADOS
1986-88 y 1992-94

En porcentajes del comercio intrarregional

	Argentina		Bolivia		Brasil		Colombia		Chile		Ecuador	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	-8,7	5,1	42,5	8,4	-2,2	-5,4	-0,9	-2,8	-12,4	-9,1	19,8	20,4
Agroalimentarios	12,5	14,7	-0,1	10,1	-6,4	-8,3	-2,1	-4,4	-1,0	1,7	15,8	8,2
Textiles y Prod. de Cuero	2,4	-0,3	-1,2	-0,5	-0,5	1,8	4,1	5,7	-3,0	-1,2	0,1	0,5
Madera, Papel y diversos	-1,5	-2,9	-0,5	2,2	1,0	2,6	1,3	1,5	8,9	5,0	-6,7	-1,0
Prod. Químicos	-2,3	-2,6	-9,4	-13,0	7,7	6,9	-10,8	-1,0	-7,6	-5,7	-18,4	-12,5
Siderurgia	-5,0	-2,6	-4,2	-6,2	8,5	6,2	-6,1	-5,8	-0,8	-3,0	-10,4	-5,9
Metales no Ferrosos	-2,6	-1,0	2,4	0,9	-4,3	-2,5	-7,1	-3,7	19,3	9,1	-3,6	-1,8
Mecánica	1,5	-3,3	-10,7	-8,5	8,8	10,4	-2,2	-1,2	-5,8	-4,3	-7,8	-4,3
Vehículos	0,2	-7,3	-6,8	-4,7	7,6	10,5	-3,4	-7,8	-6,6	-5,6	-5,5	-1,2
Material Eléctrico	0,0	-1,0	-1,8	-1,4	1,5	2,4	-0,5	0,0	-0,9	-0,9	-2,6	-0,5
Electrónica	-1,1	-1,0	-1,2	-0,8	2,9	1,1	-0,9	-0,4	-1,4	-0,9	-3,2	-1,2
	Ecuador		México		Paraguay		Perú		Uruguay		Venezuela	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	19,8	20,4	15,6	-3,0	-17,7	-12,1	-6,7	-10,1	-9,6	-7,4	21,0	18,0
Agroalimentarios	15,8	8,2	-6,7	-8,7	30,5	14,3	-18,5	-15,7	12,8	9,1	-7,3	-5,8
Textiles y Prod. de Cuero	0,1	0,5	-0,2	-1,2	-0,1	0,1	0,4	0,6	4,1	3,3	-1,3	-2,4
Madera, Papel y diversos	-6,7	-1,0	-0,1	-2,8	1,5	0,1	-5,9	-3,1	-1,0	-2,0	-4,4	-2,5
Prod. Químicos	-18,4	-12,5	24,2	8,3	-11,3	-15,7	-9,7	-9,5	-2,2	-4,9	-7,8	1,1
Siderurgia	-10,4	-5,9	4,1	-3,4	-1,8	-0,6	-1,3	-2,2	-2,6	-2,0	0,0	3,1
Metales no Ferrosos	-3,6	-1,8	2,5	-3,0	-1,2	-0,9	13,8	15,3	-1,5	-0,7	-5,9	1,3
Mecánica	-7,8	-4,3	-0,2	-2,7	-12,4	-11,6	-6,7	-5,3	-4,9	-6,1	-6,5	-2,1
Vehículos	-5,5	-1,2	1,5	2,2	-3,3	-5,9	-3,7	-4,8	-5,1	-4,0	-8,1	2,9
Material Eléctrico	-2,6	-0,5	0,7	-0,5	-2,0	-1,8	-1,0	-1,1	-0,2	-1,3	-1,7	-1,2
Electrónica	-3,2	-1,2	1,4	4,9	-3,3	-1,3	-1,8	-1,3	-2,6	-1,0	-2,5	-0,7

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

ductos de Cuero, y Metales no Ferrosos en dos, y Siderurgia en un solo país (Cuadro 7).

El cambio cualitativo más relevante en el comercio de los años '90 (Cuadro 8) se refiere al desarrollo de ventajas en sectores de mayor sofisticación. Durante la segunda mitad de los '80 había sólo dos sectores con estas características (Mecánica y Productos Químicos) que aparecían en dos países cada uno (Argentina y Brasil en el primer caso, y Brasil y México en el segundo). Por su parte, en los '90 hay tres países con ventajas en Vehículos (Brasil, México y Venezuela); dos en Productos Químicos (Brasil y México), y un solo país en Electrónica (México), así como en Mecánica (Brasil). Resultan especialmente relevantes las ventajas en los valores de comercio que muestra Brasil en los tres rubros mencionados.

Se aprecia asimismo que las especializaciones intrarregionales de cada país, por lo general, son bastante coincidentes con las extrarregionales y, como se describió anteriormente, en ambos casos la base de proyección de los países hacia el exterior responde a una especialización en productos de bajo procesamiento. Sin embargo, se pueden establecer dos tipos de excepciones. En primer término, se encuentran Bolivia y Venezuela, cuyas especializaciones intrarregionales presentan solamente un caso en común con la extraregional, pero en ambos destinos el patrón de comercio se basa principalmente en productos cercanos a las materias primas. En segundo lugar, se constata que Brasil y México no sólo tienen un patrón diferenciado por destino, sino que la calidad del comercio también es distinta, ya que tienen ventajas en el comercio intrarregional en sectores de alto valor agregado (Brasil en Vehículos, Mecánica y Químicos; y México en Químicos, Electrónica y Vehículos).

Desventajas comparativas

En la década de los '80 existían prácticamente tantas desventajas en bienes sofisticados como en bienes dependientes del sector primario. Pero como ya se mencionó, en los años recientes pasaron a dominar ampliamente los desequilibrios de este último tipo, siendo los más importantes en el sector de la Energía y Agroalimentarios (en cinco casos cada uno) y el de la Siderurgia (en cuatro países). En cuanto a los déficit en industrias sofisticadas, los más generalizados son en Químicos (en seis países) y Mecánica (en cinco casos).



El aumento de los superávits intrarregionales en bienes con alto valor agregado permitirá lograr su inserción en el Resto del Mundo



A diferencia de lo que sucedía en los sectores superavitarios, hay importantes diferencias entre las desventajas que tienen los países con la región y con el Resto del Mundo. De tal manera, hay dos países (México y Venezuela) que no registran ninguna desventaja en común en ambos intercambios, y seis (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay y Perú) presentan una sola en común. Se verifica además que los saldos negativos con el Resto del Mundo conciernen a sectores más complejos.

Finalmente, el abastecimiento de las carencias de sectores sofisticados que se presentan de manera más generalizada (Químicos y Mecánica) es realizado por los países de mayor desarrollo industrial y es una pauta que, si bien ya se manifestaba en el trienio 1986-88, se acentuó durante 1992-94. Con respecto a los Químicos, los abastecedores son Brasil y México, en tanto que la Mecánica es exclusividad de Brasil. A su vez, este país tiene desventajas en aquellos sectores que resultan superavitarios en gran parte de sus copartícipes y están vinculados al sector primario.

El desempeño sectorial de las subregiones de negociación

El desempeño comercial del Grupo Andino, el MERCOSUR y el Grupo de los Tres revela que cada una de las subregiones mantiene sus propias peculiaridades en el tipo de intercambio con la ALADI y con el Resto del Mundo (Cuadro 9).

Ventajas comparativas

El Grupo Andino manifiesta un desempeño semejante al de la mayoría de los países de la ALADI, ya que el perfil de sus ventajas es muy similar en ambos destinos (la región y el Resto del Mundo) y en los dos casos son productos de un bajo nivel de complejidad.

En el otro extremo se encuentra el Grupo de los Tres, el cual posee significativas ventajas en sectores de alto valor agregado, tanto en el comercio regional como con el Resto del Mundo, aunque son de mayor importancia en el primer caso. Presenta además dos características propias que lo distinguen de las otras dos subregiones, impuestas por el perfil comercial de México. Es el único subgrupo con ventaja frente al Resto del Mundo en un sector que no

Resumen y conclusiones

Parte I

En el primer quinquenio de los '90, se conjugaron un conjunto de factores, inexistentes en la década anterior, que repercutieron positivamente en el desempeño comercial de la ALADI. El crecimiento, tanto del PBI de los miembros de la ALADI como de la Inversión Extranjera Directa en la región, la apertura unilateral de las eco-

nomías, y la proliferación de un nuevo tipo de Acuerdos comerciales entre los países han sido los elementos claves que sustentaron el gran dinamismo de los flujos de comercio al interior de la región.

Las exportaciones globales de la ALADI se duplicaron entre 1989 y 1995 y las importaciones casi se triplicaron. Esta situación afectó el saldo comercial, que había sido positivo durante la segunda mitad de los '80 y se tornó abruptamente deficitario en los prime-

ros años de la década actual y hasta 1994. El gran dinamismo de las importaciones se concentró en los primeros años de los '90 y el de las exportaciones en los últimos años, de manera que a partir de 1992 las importaciones aumentan a tasas decrecientes y las exportaciones lo hacen a tasas crecientes, alcanzándose un leve superávit en 1995.

La distribución geográfica de los flujos indica que América del Norte (Estados Unidos y Canadá) es el prin-

CUADRO 9

ALADI
SUBREGIONES DE NEGOCIACION
PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT COMERCIALES CON EL RESTO DEL MUNDO Y ALADI.
1992-94

En porcentajes del comercio total en cada caso

GRUPO ANDINO		MERCOSUR		GRUPO DE LOS TRES	
Sector	Saldo com.	Sector	Saldo com.	Sector	Saldo com.
COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO					
VENTAJAS COMPARATIVAS					
Energía	29,0	Alimentos	17,7	Energía	11,6
Alimentos	6,1	Siderurgia	7,1	Vehículos	2,5
Metalurgia	5,1	Textiles y Prod. de Cuero	3,9		
DESVENTAJAS COMPARATIVAS					
Mecánica	-11,0	Electrónica	-7,3	Mecánica	-7,3
Prod. Químicos	-7,1	Prod. Químicos	-6,6	Prod. Químicos	-5,4
Vehículos	-7,0	Mecánica	-5,6	Electrónica	-1,9
COMERCIO CON ALADI					
VENTAJAS COMPARATIVAS					
Energía	4,5	Mecánica	2,9	Energía	3,2
Metalurgia	2,2	Alimentos	2,9	Prod. Químicos	3,2
Textiles y Prod. de cuero	1,3	Siderurgia	1,9	Electrónica	1,4
DESVENTAJAS COMPARATIVAS					
Alimentos	-5,3	Energía	-1,7	Alimentos	-6,3
Prod. Químicos	-3,7	Metalurgia	-1,7	Siderurgia	-2,0
Vehículos	-3,2			Mecánica	-1,9

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

hículos) y es también el único que posee entre sus tres principales ventajas a la Electrónica, en este caso en el comercio regional.

El MERCOSUR estaría en una situación intermedia, pues tiene un patrón con el Resto del Mundo parecido al del Grupo Andino (o sea, en sectores no sofisticados) y, en cambio, el perfil regional se aproxima más al del Grupo de los Tres, dado que su principal ventaja dentro de la región es en un rubro de alto valor agregado.

Desventajas comparativas

Las desventajas del Grupo Andino en el comercio con el Resto del Mundo y con la ALADI son muy similares, puesto que entre sus tres déficit más importantes en cada caso sólo uno es distinto. En ambas conjunturas, son básicamente sec-

tores de productos sofisticados, con la excepción de los Alimentos, que registran déficit regional.

El esquema MERCOSUR y, en menor medida el Grupo de los Tres, presentan pautas más semejantes a la de los países considerados individualmente. En el primer caso, los desequilibrios con el Resto del Mundo son en bienes industriales más complejos, en tanto que, a nivel regional, las desventajas se dan en sectores altamente dependientes de los recursos naturales. El Grupo de los Tres evidencia un patrón que no está tan marcado por el desempeño de México como en el caso de las ventajas. Muestra el mismo perfil que el MERCOSUR en las corrientes con el Resto del Mundo pero, a diferencia de éste, tiene desventajas en el comercio intra-ALADI en ambos tipos de productos.

Los principales polos comerciales

Dada la importancia que tiene el intercambio entre los dos principales socios regionales —vale decir, Argentina y Brasil— resulta interesante caracterizar sus relaciones con el Resto del Mundo y con los demás miembros de la ALADI. Asimismo, conviene analizar el comercio entre Colombia y Venezuela —la principal relación al interior del Grupo Andino— que ha crecido a mayores tasas que las corrientes intrarregionales y, aunque aún mucho menor al flujo Argentina-Brasil, es desde 1993 el segundo polo bilateral de la región.

El análisis se realizará mediante una caracterización de los flujos comerciales en función de su carácter inter-industrial e intraindustrial⁶. En la teoría económica existen diferentes posiciones y matices sobre los determinantes del comercio internacional, aunque detrás de todos ellos se reconocen dos grandes vertientes⁷.

- A los efectos de comprender la amplitud de estas consideraciones, debe tenerse en cuenta que el análisis fue realizado a nivel de las once agrupaciones que se detallan en el Anexo metodológico. En esta clasificación, el concepto de «sector» es relativamente amplio (ya que cada uno de estos grupos incluye varias ramas de la CIU a cuatro dígitos) y, por lo tanto, el carácter intrasectorial del comercio es menos restrictivo que si se realiza en base a una apertura mayor (por ejemplo, el comercio dentro de cada rama CIU o aún más exigente sería a través de la CUCI). El criterio utilizado permite ilustrar el comportamiento del comercio en función de su carácter intra- o interindustrial a un nivel más agregado, y conforme a las bondades que tiene esta clasificación para catalogar los bienes según el grado de sofisticación.
- Con base en «Economía internacional. Teoría y política», Krugman (1994),

principal socio de la ALADI en ambos flujos, mientras que la Unión Europea ha perdido participación en el comercio de la Asociación. El comercio entre los países de la ALADI representa una porción creciente del comercio global y prácticamente ha alcanzado la misma importancia que el intercambio con la Unión Europea. Por último, el mercado asiático no ha sido muy dinámico como destino de las ventas latinoamericanas pero, en cambio, las compras a estos países han

crecido a un ritmo superior que el de las globales.

El saldo comercial con cada uno de estas regiones no permanece ajeno a la evolución del saldo global de la ALADI y en los tres casos (América del Norte, Unión Europea y Asia) empeora progresivamente, con la excepción de América del Norte en 1995. Asimismo, se observa una concentración del comercio de la ALADI con estas regiones, ya que el intercambio con el Resto del Mundo representa una porción decreciente del total y resulta superavitario para la región.

Las exportaciones intrarregionales resultaron más dinámicas aún que las globales de la ALADI, ascendiendo de 11% de las ventas totales en 1989 a 17% en 1995.

Las relaciones comerciales entre los once miembros de la Asociación se encuentran muy concentradas en torno a Brasil y, en menor medida, a Argentina. De los 110 vínculos comerciales entre los once países, aquellos que tienen una importancia mayor a 1.5% del flujo intrarregional apenas superan una veintena y sólo

Por un lado, la teoría tradicional entiende que los flujos comerciales están determinados por las ventajas comparativas de cada país. Los países son relativamente eficientes en bienes cuya producción es intensiva en la utilización de los recursos que en su territorio son abundantes y, por lo tanto, tenderán a exportar tales bienes. Supone además la existencia de competencia perfecta, progreso técnico uniforme entre distintas industrias, rendimientos constantes a escala, y elasticidad-precio e ingreso de la demanda uniforme. De esta manera, el patrón de especialización del país estará determinado por las ventajas comparativas estáticas y será de carácter interindustrial, debiendo tener más importancia las relaciones comerciales entre países con dotaciones de recursos diferentes.

Una posición alternativa ha surgido con base en evidencias empíricas que cuestionan los planteos de la teoría tradicional. Al respecto, se ha constatado que una parte muy importante de las corrientes mundiales se lleva a cabo entre países con dotación de recursos similares, en tanto que el comercio intrasectorial ha tomado dimensiones sin precedentes en décadas anteriores.

En ese sentido, las nuevas teorías del comercio internacional hacen hincapié en la especialización productiva y la existencia de mercados imperfectos, e introducen los supuestos de rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta. Plantean, asimismo, que en las economías de escala es ventajoso para el país especializarse en la producción de un rango limitado de bienes y, cuando las industrias se comportan de

esta manera, se percibe que generalmente los mercados se vuelven imperfectamente competitivos.

Asimismo, la necesaria especialización productiva por parte de las empresas de un país para desarrollar las economías de escala impulsan un comercio del tipo intraindustrial o, dicho de otra manera, la especialización intrasectorial y la creación de comercio intraindustrial, que son dos manifestaciones de un mismo fenómeno. Éste produce ganancias adicionales del comercio internacional, que exceden a las de las ventajas en las dotaciones de recursos, porque permite a los países beneficiarse de mercados más grandes, con lo cual producen a mayor escala, con mayor productividad y menores costos y, al mismo tiempo, los consumidores se benefician tanto de la disminución de precios como del aumento del rango de elección.



El Grupo Andino, el Grupo de los Tres y el MERCOSUR presentan diferentes perfiles sectoriales.



Estas consideraciones tienen sus orígenes en la Teoría de la Organización Industrial, especialmente en lo que respecta a la Teoría de la Competencia Estratégica, que plantea la posibilidad de desarrollar ventajas comparativas adquiridas mediante especializaciones arbitrarias en sectores de

competencia monopolística⁸. La evidencia empírica internacional señala que el comercio intraindustrial se lleva adelante en aquellos casos en los cuales el ingreso *per capita* de los países es similar y relativamente elevado, bajo esquemas de integración o entre países cercanos geográficamente⁹.

Comercio Argentina / Brasil

Con el Resto del Mundo y con la ALADI

En función de los planteos teóricos, se esperaría encontrar un amplio predominio de los flujos intersectoriales en el comercio con el Resto del Mundo, y ambos tipos de intercambio con la región. Los dos patrones en el comercio intra-ALADI se justifican en la medida

8. «Competencia Estratégica. Marco teórico y análisis del caso uruguayo». L. Porto y C. Mígues. Rev. Quantum. Universidad de la República Oriental del Uruguay.

9. De todas maneras, la existencia o no del fenómeno del comercio intraindustrial continúa siendo parte del debate económico. Algunos autores han expresado dudas sobre la significación del comercio intraindustrial, argumentando que responde a un problema de agregación de los datos utilizados en la composición del comercio internacional. Otros, en cambio, sostienen que si bien el grado de agregación de los datos explica parte del fenómeno, éste subsiste si se pasa a mayores grados de desagregación. En el extremo, el argumento por el cual en el mayor grado de apertura todo el comercio sería interindustrial tiene el inconveniente que, a partir de cierto nivel, se tendería a separar productos que son muy próximos sustitutos en cuanto a su función de producción. Sobre las posiciones que sostienen algunos de los autores en este debate, referirse a M. Kaplan, D. Saráchaga y T. Vera (1988).

«Economía internacional, teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica», Villareal (1979) y «Los ejes del comercio en la integración regional», ALADI/SEC/Estudio 68 (1991).

► hay uno (el intercambio Colombia-Venezuela) donde no participan ninguno de aquellos dos países. Ecuador y Perú tienen una participación marginal en el comercio intrarregional, al no registrar en la práctica vínculos significativos con los demás socios.

El comercio recíproco Argentina-Brasil es el principal eje regional, con una participación creciente en el total intra-ALADI. En 1990 representaba 17% de las exportaciones intrarre-

gionales y en 1995 alcanzó 27%. La dimensión que ha adquirido ha motivado que su calidad y sus fluctuaciones afecten de manera considerable el destino del comercio intrarregional.

También se produjeron cambios en el segundo flujo bilateral de mayor importancia. El comercio Colombia-Venezuela desplazó de este lugar al vínculo Chile-Brasil (que lo había ocupado entre 1989 y 1991) y al comercio Brasil-México (1992); desde 1993 es el intercambio de mayor valor después del de Argentina-Brasil.

Parte II

El gran crecimiento de los flujos comerciales de la ALADI en los '90 no modificó las ventajas y desventajas que tenía la región en el intercambio con el Resto del Mundo durante la segunda mitad de los '80. Podría sostenerse que la pauta de comercio desmejoró levemente, al incrementarse en relación a 1986-88 el número de países con desventajas en bienes sofisticados y disminuir aquéllos en productos cercanos al sector primario.

que coexisten al mismo tiempo diferencias en las dotaciones de recursos entre los países y similitudes en los niveles de ingresos, procesos de integración y cercanía geográfica, los cuales asemejan las estructuras de demanda.

El comercio de Argentina y Brasil con el Resto del Mundo corresponde al comportamiento esperado, ya que en ambos casos hay un predominio del flujo intersectorial, que es más pronunciado en Argentina. Como era de suponer, ambos países son exportadores netos en sectores en los cuales las dotaciones de recursos y las ventajas comparativas estáticas tienen un papel importante, e importadores, en general, de bienes más sofisticados.

En lo que respecta al comercio intrasectorial con el Resto del Mundo, aunque todavía refleja una proporción menor, en los dos países muestra una participación creciente y si bien es más importante en el caso de Brasil, ha aumentado mucho más en el intercambio de Argentina. El comercio intrasectorial de Brasil representó 28% del flujo con el Resto del Mundo durante el trienio 1986-88, en tanto que alcanzó a 32% en 1992-94 y, en Argentina, pasó de 8 a 18% en los mismos años. Hay importantes diferencias en los sectores en los que cada país presenta dicho comercio (Cuadro 10).

En Argentina estos flujos recaen en productos de menor grado de sofisticación que en Brasil, que tiene comercio intrasectorial en Químicos, Mecánica y Vehículos, en los cuales las ventajas comparativas adquiridas son relevantes.

Con el conjunto de la ALADI, ha disminuido la participación que tenían las corrientes intrasectoriales de Argentina y Brasil. En el primer país pasaron de representar 71% (1986-88) del comercio total con la ALADI a 51% (1992-94), en tanto que en el segundo descendió de 65 a 40% en los mismos períodos. Tal vez esta contracción en la im-

CUADRO 10
ARGENTINA Y BRASIL
TIPO DE COMERCIO CON ALADI Y EL RESTO DEL MUNDO
1992-94
En porcentajes del comercio total en cada caso

	ARGENTINA	
	ALADI	RESTO DEL MUNDO
INTRASECTORIAL	50,8	18,1
SUPERAVITARIO	0,0	15,3 Energía Textiles y Prod. de Cuero Siderurgia Metales no Ferrosos
DEFICITARIO	50,8 Vehículos Mecánica Prod. Químicos Electrónica Textiles y Prod. de Cuero	2,8 Madera y Papel
INTERSECTORIAL	49,2	81,9
EXPORTADOR NETO	35,8 Agroalim. Energía	32,4 Agroalim.
IMPORTADOR NETO	13,4 Madera y Papel Siderurgia Material Eléctrico Metales no Ferrosos	49,5 Mecánica Electrónica Prod. Químicos Vehículos Material Eléctrico
TOTAL	100,0	100,0
	BRASIL	
	ALADI	RESTO DEL MUNDO
INTRASECTORIAL	40,3	31,7
SUPERAVITARIO	21,6 Prod. Químicos Textiles y Prod. de Cuero	0,0
DEFICITARIO	18,7 Agroalim.	31,7 Prod. Químicos Mecánica Vehículos
INTERSECTORIAL	59,7	68,3
EXPORTADOR NETO	46,9 Vehículos Mecánica Siderurgia Madera y Papel Material Eléctrico Electrónica	48,2 Agroalim. Siderurgia
IMPORTADOR NETO	12,7 Energía Metales no Ferrosos	20,1 Material Eléctrico Electrónica Energía
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Las principales ventajas con el Resto del Mundo continúan siendo las tradicionales, basadas en la dotación de recursos naturales o en manufacturas generadas a partir de un bajo procesamiento de las materias primas (Energía, Agroalimentos y Siderurgia). Las desventajas son en bienes de sectores de mayor contenido tecnológico y valor agregado (Mecánica, Prod. Químicos y Electrónica).

En el comercio intra-ALADI, aunque en términos generales se mantie-

ne una pauta similar a aquella con el Resto del Mundo, se percibe una significativa mejora en la calidad del intercambio. En ese sentido, aumentó el número de países que tienen ventajas en productos de alto valor agregado y disminuyeron aquéllos con ventajas en bienes cercanos a las materias primas. Las desventajas muestran una tendencia opuesta, ya que disminuyó el número de países con desventajas en bienes sofisticados y aumentaron aquéllas correspondientes al sector primario.

Predominan las especializaciones

basadas en recursos naturales y las especializaciones de los países a nivel regional no presentan grandes diferencias con las del Resto del Mundo. Las ventajas comparativas en la mayoría de los países son Agroalimentos, Energía y Madera, Papel y diversos. Entre las principales desventajas se encuentran los Agroalimentos, Energía y Siderurgia.

Es especialmente relevante el desarrollo de ventajas regionales en sectores sofisticados. Mientras en el trienio 1986-88 había sólo dos sectores

portancia relativa se podría explicar, entre otros factores, por la mayor capacidad de Argentina y Brasil para generar una oferta exportable de manufacturas que sus pares regionales, lo que puede haber contribuido a que en sectores de comercio anteriormente intrasectoriales aumentara su especialización y eficiencia, convirtiéndose en un flujo intersectorial y superavitario.

En relación a los años '80, no se han producido grandes cambios en cuanto al tipo de comercio de estos países con la región. Brasil es netamente exportador en todos los productos más sofisticados (salvo los Químicos, que tienen un comercio intrasectorial), en los cuales verifica una ventaja relativa en relación al resto de la región, lo que permite que sus intercambios sean unidireccionales. La pauta de Argentina en este tipo de bienes es diferente, ya que es básicamente de carácter intrasectorial y deficitario, con la excepción de Material Eléctrico, el cual es un sector netamente importador.

El intercambio entre Argentina y Brasil

El comercio intrasectorial representa una alta proporción del intercambio entre Argentina y Brasil pero, contrariamente a lo que se esperaría, dicha participación no es superior a la de las corrientes intrasectoriales de estos países con la ALADI en su conjunto. El porcentaje del comercio intrasectorial se equipara al del trienio 1986-88, y se ubica en 43% en el caso de Brasil y 44% si se considera la información de Argentina, lo cual es muy similar a la importancia que revestía para estos países el comercio bilateral con la ALADI.

La relativa estabilidad que ha registrado este tipo de intercambio entre Argentina y Brasil, sumada a la creciente importancia del comercio total de estos dos países entre sí, sobre todo en rela-

ción al que mantienen con la región, pudo haber inducido a una cierta convergencia en la importancia que tienen los flujos intrasectoriales en el intercambio recíproco y aquél con la ALADI en su conjunto.



Los flujos intraindustriales están creciendo al interior de la ALADI, particularmente en el polo regional Colombia / Venezuela



El comercio intrasectorial es básicamente de productos sofisticados (Vehículos y Químicos)¹⁰, y Textiles y Prod. de Cuero y, en todos estos casos, el saldo comercial favorece a Brasil (Cuadro 11). Un elemento importante es que los cambios sucedidos en este tipo de intercambio entre 1986-88 y 1992-94 parecen haber favorecido a este último país. Por un lado, el comercio del sector Mecánica era intrasectorial en 1986-88 y en los años '90 se convirtió en una de las principales ventajas de Brasil frente a Argentina y, por otro, los Textiles y Productos de Cuero eran una clara ventaja de Argentina y pasaron a tener un comercio intrasectorial. Seguramente uno de los factores determinantes de este des-

10. En los flujos de Argentina también aparece la Electrónica, pero no así en el comercio intrasectorial de Brasil, razón por la cual no se la considera como tal.

empeño ha sido la situación interna de ambas economías, especialmente la de Argentina, que durante el trienio 1992-94 aumentó sus precios medidos en dólares respecto a Brasil, debido a la puesta en práctica del Plan de Convertibilidad (para entonces el Plan Real todavía no había mostrado sus efectos).

Las ventajas de Brasil frente a Argentina se encuentran, además del sector Mecánica, en Siderurgia y en Madera, Papel y diversos; en tanto, Argentina revela ventajas comparativas muy vinculadas a su dotación de recursos naturales (Agroalimentos y Energía).

El intercambio con los principales socios de la ALADI

El análisis de la relación comercial de **Brasil** con sus restantes socios importantes al interior de la ALADI pone de manifiesto que, por un lado, la mayor parte del comercio es intersectorial y, por otro, confirma lo visto en cuanto al papel de Brasil en los flujos regionales.

Si se toma en cuenta el comercio de este país en bienes sofisticados, esos sectores presentan un intercambio predominantemente intersectorial y superavitario. Las excepciones a esta última característica la constituyen los Productos Químicos, donde Brasil mantiene un comercio intrasectorial con los principales países socios, así como también en el intercambio en Electrónica con México.

Asimismo, Brasil cumple un rol de abastecedor regional en Vehículos y Mecánica, ya que en todos los casos es especialmente importante el valor del comercio y los saldos positivos en estos rubros. En cambio, Brasil revela desventajas con dichos países en recursos naturales o en manufacturas livianas.

El intercambio de **Argentina** con los socios que le siguen en importancia a Brasil registra situaciones más heterogéneas, tanto en la relevancia del

con estas características (Mecánica en Argentina y Brasil, y Prod. Químicos en Brasil y México), en el período 1992-94 aparecen tres países con ventajas en Vehículos (Argentina, Brasil y Venezuela), dos en Productos Químicos (Brasil y México), uno en Electrónica (México) y otro en Mecánica (Brasil).

El perfil de las ventajas del Grupo Andino es similar al promedio de los países de la ALADI, pues tiene saldos positivos en bienes de bajo pro-

cesamiento tanto en el intercambio con el Resto del Mundo como en el comercio regional. Por su parte, existen desventajas en productos sofisticados en ambos destinos.

Las ventajas comparativas del Grupo de los Tres presentan las mayores diferencias respecto a la media, al concentrarse en sectores con alto valor agregado. Su desempeño comercial se encuentra estrechamente vinculado a las características del sector externo de México, y esta similitud es más relevante en los superávits, tanto con la ALADI

como fuera de la región. Asimismo, es el único que tiene una ventaja frente al Resto del Mundo en un sector que no depende de los recursos naturales (Vehículos) y una ventaja regional en Electrónica. Los saldos negativos corresponden a bienes sofisticados con el Resto del Mundo y a ambos tipos de productos con el resto de la ALADI.

El MERCOSUR muestra una situación intermedia en sus ventajas. Con el Resto del Mundo tiene un patrón parecido al del Grupo Andino, en

CUADRO 11
ARGENTINA Y BRASIL
TIPO DE COMERCIO RECÍPROCO
1992-94

En porcentajes del comercio bilateral de cada país

COMERCIO DE ARGENTINA CON BRASIL						
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS		TOTAL
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL	
INTRASECTORIALES						
			Vehículos	23,2	-7,2	
			Prod. Químicos	14,5	-6,9	
			Electrónica	1,6	-0,8	
			Textiles y Prod. de Cuero	5,0	-0,2	
			Mecánica	11,1	-7,2	
			Siderurgia	6,1	-5,8	
			Madera, Papel y diversos	4,0	-3,4	
			Material Eléctrico	2,4	-1,8	
			Metales no Ferrosos	0,9	-0,6	
Agroalimentarios	23,5	13,2				
Energía	7,6	5,1				
COMERCIO DE BRASIL CON ARGENTINA						
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS		TOTAL
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL	
INTRASECTORIALES						
Vehículos	23,7	7,0				
Prod. Químicos	14,0	6,2				
Textiles y Prod. de Cuero	5,0	0,2				
INTERSECTORIALES						
Mecánica	10,6	7,3	Agroalimentarios	24,4	-14,6	
Siderurgia	5,7	5,3	Energía	8,0	-5,9	
Madera, Papel y diversos	3,8	3,3				
Material Eléctrico	2,3	1,8				
Electrónica	1,5	0,9				
Metales no Ferrosos	0,9	0,6				

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

comercio intrasectorial, como en el tipo de productos, en los cuales presenta ventajas y desventajas. Respecto a lo primero, la mayor parte del intercambio con Uruguay es de carácter intrasectorial (59% del comercio), y también es sustancial el que mantiene con Chile (51%). En cambio, es de menor peso con México y, en el caso de Bolivia, el patrón es básicamente intersectorial.

En cuanto a los productos de mayor valor agregado, Argentina tiene con Chile y Uruguay un comercio intrasectorial importante (y superavitario) en

Químicos y Mecánica, en tanto que con México el intercambio con estas características y en este tipo de bienes es básicamente en Electrónica y Mecánica.

A diferencia de Brasil, las principales ventajas comparativas de Argentina se derivan principalmente de su dotación de recursos, ya que con Bolivia, México y Uruguay la más alta es en Agroalimentarios, en tanto que con Chile es en Energía. Por su parte, las desventajas son diferentes en función del socio comercial: con Bolivia, el déficit relevante es en Energía y es con el único

país cuya principal desventaja es en bienes de bajo procesamiento; por su parte, con Uruguay y Chile el mayor déficit es en Vehículos, y con México en Químicos.

Comercio Colombia / Venezuela

Con el Resto del Mundo y con la ALADI

En términos generales, el esquema de las relaciones comerciales de Colombia y Venezuela con el Resto del Mundo es

tanto que con la región se asemeja al del Grupo de los Tres. Los déficit con el Resto del Mundo son en productos sofisticados, y con la región en bienes dependientes de los recursos naturales.

La característica del intercambio Argentina-Brasil es mayoritariamente intersectorial en el flujo con el Resto del Mundo, aunque se observa una tendencia creciente del comercio intrasectorial. Brasil representa una porción mayor del comercio que Ar-

gentina, en bienes de mayor sofisticación.

El comercio intrasectorial de estos dos países con la ALADI considerada en su conjunto comprende una porción muy importante del comercio total, aunque dicha participación ha disminuido hasta ubicarse en un nivel similar al del intercambio recíproco entre los dos países. Seguramente la relativa estabilidad del flujo intrasectorial entre Argentina y Brasil, sumado a la creciente importancia del intercambio total de estos dos países entre sí en relación al comercio

que mantienen con la región, pudo haber inducido a una cierta convergencia en la significación que tienen los flujos intrasectoriales en el intercambio recíproco y aquél con la ALADI en su totalidad.

El flujo intrasectorial entre esos dos países guarda una alta proporción del comercio total, en particular en productos sofisticados (Vehículos y Químicos) y también en Textiles y Productos de Cuero. Además, contrariamente a lo que se esperaría, la importancia relativa de este comercio no es

muy semejante a la pauta de la relación Argentina-Brasil, aunque aún más acen- tuada. En tal sentido, tienen un comer- cio de carácter interindustrial (que es más importante en Venezuela), donde las ramas excedentarias corresponden a productos de bajo nivel de procesamien- to (Agroalimentarios y Energía en Co- lombia, y Energía y Metales no Ferrosos en Venezuela) y las deficitarias son en aquéllas de mayor contenido tecnológi- co (Cuadro 12).

El intercambio con la ALADI, en cambio, es mayoritariamente de carác- ter intrasectorial, pero con una tenden- cia diferente en ambos países. En cuan- to a Colombia, representa una porción decreciente del comercio total con la ALADI, ya que cayó de 75% en el trienio 1986-88 a 68% en 1992-94. Por su parte, Venezuela presenta la tendencia opuesta, al pasar de 41 a 74% en los mismos períodos.

La pauta regional del comercio de Colombia en bienes sofisticados no tuvo grandes cambios respecto a la de mediados de los '80, por ser deficitarios en todos los casos y unos pocos de carácter intrasectorial. Asimismo, una de las peculiaridades del intercambio de este país es su carácter deficitario en casi todos los sectores, tanto en el comercio intra- como en el intersectorial. Esto revela insuficiencias en los recursos natu- rales y en el desarrollo tecnológico rela- tivo al resto de los países de la región.

En lo concerniente a Venezuela, hubo significativos cambios en el tipo de comercio con la ALADI, puesto que no sólo aumentó la proporción del flujo intrasectorial, sino que en éste partici- paron sectores de productos complejos, como Vehículos y Mecánica, que eran fuertemente deficitarios en 1986-88. Asimismo, al igual que Colombia, tenía déficit sustanciales en casi todos los rubros y logró equilibrarlos durante el trienio 1992-94.

CUADRO 12
COLOMBIA Y VENEZUELA
TIPO DE COMERCIO CON ALADI Y EL RESTO DEL MUNDO
1992-94
En porcentajes del comercio total en cada caso

	COLOMBIA	
	ALADI	RESTO DEL MUNDO
INTRASECTORIAL	68,2	10,4
SUPERAVITARIO	8,7 Madera y Papel Material Eléctrico	6,7 Textiles y Prod. de Cuero
DEFICITARIO	59,4 Agroalim. Energía Mecánica Prod. Químicos Electrónica	3,7 Siderurgia Metales no Ferrosos
INTERSECTORIAL	31,8	89,6
EXPORTADOR NETO	11,3 Textiles y Prod. de cuero	39,5 Agroalim. Energía
IMPORTADOR NETO	20,5 Vehículos Siderurgia Metales no Ferrosos	50,0 Mecánica Prod. Químicos Vehículos Electrónica Material Eléctrico Madera y Papel
TOTAL	100,0	100,0
	VENEZUELA	
	ALADI	RESTO DEL MUNDO
INTRASECTORIAL	73,7	3,1
SUPERAVITARIO	46,7 Siderurgia Vehículos Metales no Ferrosos Prod. Químicos	3,1 Siderurgia
DEFICITARIO	27,0 Agroalim. Textiles y Prod. de cuero Mecánica	0,0
INTERSECTORIAL	26,3	96,9
EXPORTADOR NETO	18,8 Energía	54,8 Energía Metales no Ferrosos
IMPORTADOR NETO	7,5 Madera y Papel Material Eléctrico Electrónica	42,1 Mecánica Vehículos Prod. Químicos Electrónica Agroalim. Material Eléctrico Madera y Papel Textiles y Prod. de Cuero
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

superior a la pauta que mantienen es- tos países con la ALADI.

Las ventajas de Brasil en el comer- cio bilateral se concentran en Mecá- nica, Siderurgia y Madera, Papel y di- versos, en tanto que los superávit de Argentina revelan ventajas vinculadas a su dotación de recursos naturales (Agroalimentos y Energía).

Si se compara con el trienio 1986- 88, los cambios en el intercambio Ar- gentina-Brasil parecen haber favore- cido a este último. Por un lado, el co-

mercio de Mecánica era de carácter intrasectorial y se convirtió en una de las principales ventajas de Brasil frente a Argentina. Por otro, este último tenía un importante saldo positivo en Texti- les y Productos de Cuero, y en 1992-94 pasó a ser un comercio de tipo intrasectorial.

El comercio de Brasil con los restan- tes socios importantes al interior de la ALADI es de carácter intersectorial y revela sus ventajas regionales en pro- ductos sofisticados al ser exportador neto en casi todos los casos. El inter-

cambio de Argentina con sus otros so- cios muestra una situación más heterogénea, donde en algunos casos el flujo intrasectorial es importante y los saldos positivos son en ambos ti- pos de productos (cercaños al sector primario y de mayor sofisticación).

El intercambio de Colombia y Ve- nezuela con el Resto del Mundo es de carácter intersectorial (y más acen- tuado aún que el de Argentina y Bra- sil), con una pauta de comercio tradi- cional, con saldos positivos en pro- ductos de bajo procesamiento, y ne-

CUADRO 13

COLOMBIA Y VENEZUELA
TIPO DE COMERCIO RECÍPROCO
1992-94

En porcentajes del comercio bilateral de cada país

COMERCIO DE COLOMBIA CON VENEZUELA					
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS	
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
INTRASECTORIALES					
Madera, Papel y diversos	4,8	2,0	Prod. Químicos	19,5	-2,8
Agroalimentarios	14,4	1,2			
Mecánica	6,0	0,9			
INTERSECTORIALES					
Textiles y Prod. de Cuero	16,4	12,7	Vehículos	14,1	-11,3
Material Eléctrico	1,6	0,9	Siderurgia	8,8	-8,0
Electrónica	0,6	0,3	Energía	8,9	-7,1
			Metales no Ferrosos	4,9	-4,5
COMERCIO DE VENEZUELA CON COLOMBIA					
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS	
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
INTRASECTORIALES					
Prod. Químicos	19,2	4,2	Textiles y Prod. de Cuero	9,4	-5,1
Agroalimentarios	16,8	2,9	Madera, Papel y diversos	4,7	-1,8
Mecánica	5,5	0,5	Material Eléctrico	1,6	-0,7
			Electrónica	0,4	-0,1
INTERSECTORIALES					
Vehículos	13,3	12,2			
Siderurgia	9,4	9,8			
Metales no Ferrosos	4,8	5,1			
Energía	4,9	4,5			

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

El intercambio entre Venezuela y Colombia

Estos países constituyen el segundo eje de comercio más importante al interior de la ALADI y algo menos de la mitad del flujo bilateral es de carácter intrasectorial (Cuadro 13)¹¹.

11. Hay importantes diferencias en los datos registrados en Colombia con los informados por Venezuela, lo cual dificulta el reconocimiento del tipo de comercio (intra- o intersectorial). Por esta razón, se considera que un sector es de comercio intrasectorial, si tiene este carácter en los dos países. Aquellas ramas cuyo flujo sea de esta naturaleza solamente en uno de los dos socios no fue considerada comercio intrasectorial.

De los cuatro sectores con patrón intrasectorial, dos corresponden a bienes de alto valor agregado: Químicos y Mecánica. El primero es un rubro que tradicionalmente ha tenido este carácter entre los dos países y representa 20% del comercio recíproco. El intercambio en el sector Mecánica no era de carácter

ter intrasectorial en 1986-88, pero en los años '90 representa ya 6% de ese flujo. Finalmente, se observa que Venezuela tiene ventajas comparativas en Vehículos, Siderurgia, Metales no Ferrosos y Energía, en tanto que Colombia en Textiles y Productos de Cuero. ■

▶ gativos en aquéllos intensivos en capital. El intercambio intrasectorial de Colombia es más relevante y corresponde a los Textiles y Productos de Cuero, Siderurgia y Metales no Ferrosos, en tanto que Venezuela registra este tipo de comercio únicamente en Siderurgia.

En el intercambio con la ALADI, predominan los flujos intrasectoriales en ambos países. La participación de este tipo de comercio ha disminuido algo en Colombia (aunque representa

el 70%) y mantiene el mismo patrón que en la segunda mitad de los '80. Por su parte, la participación de los flujos intrasectoriales en el comercio total aumentó significativamente en Venezuela. Asimismo, su intercambio en Vehículos y Mecánica era claramente deficitario en el segundo quinquenio de la década pasada, tornándose intrasectorial en los '90.

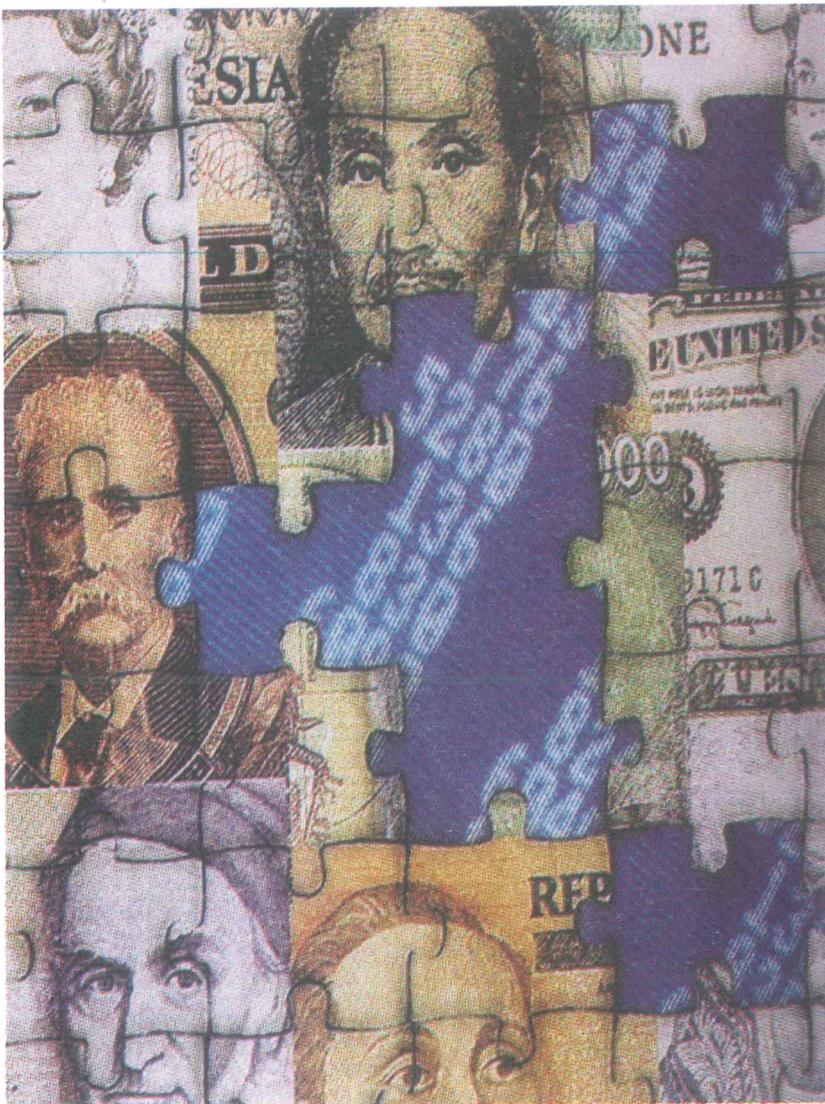
La mitad del intercambio entre Colombia y Venezuela es de carácter intrasectorial y corresponde a los Agroalimentarios, Madera, Papel y diver-

sos, y a dos sectores de alto valor agregado: Químicos y Mecánica. El comercio en este último sector es relativamente «nuevo» y ha adquirido cierto dinamismo desde los '90.

Venezuela ha desarrollado ventajas en el intercambio bilateral en Vehículos y, en menor medida aunque también muy significativas, en Siderurgia, Metales no Ferrosos, y Energía. Por su parte, Colombia registra un saldo positivo relevante únicamente en Textiles y Productos de Cuero. ■

2

Estudios especiales



MERCOSUR / México: intercambio recíproco entre 1990 y 1995

Los flujos comerciales entre México y el MERCOSUR para el período 1990-1995 y la eficacia de los mecanismos preferenciales negociados en el marco del Tratado de Montevideo 1980 para la promoción de las corrientes entre dichos países son evaluados en el siguiente estudio.

Con la intención de contribuir a determinar el potencial importador de cada país, el trabajo se centra en los Acuerdos bilaterales vigentes, proporcionando elementos de juicio que permitan ampliar y promover las negociaciones y expandir el comercio entre el MERCOSUR y México.

Se presenta primeramente la evolución del comercio total entre la subregión y México, desagregado según los diferentes tipos de productos, y en comparación con el comportamiento del intercambio regional.

En una segunda parte se examinan las negociaciones llevadas a cabo entre México y cada contraparte del MERCOSUR y su impacto en las corrientes comerciales bilaterales. Este relevamiento permite evaluar el avance del proceso integrador entre México y el bloque subregional a fin de facilitar las negociaciones futuras.

En el caso de los Acuerdos de Complementación Económica y los de Renegociación del «patrimonio histórico», se analiza más pormenorizadamente su estructura preferencial (número y rango de preferencias), su grado de aprovechamiento, y los principales productos importados dentro de su marco preferencial.

N. de la R.: Este informe es reproducido del estudio que sobre el tema elaboró la División de Comercio de la Secretaría General de la ALADI (ALADI/SEC/di 901 - 20 enero 1997).

Los interesados pueden consultar el Anexo de dicho documento con información relativa a los 200 principales productos importados

por México desde la ALADI durante 1994. Para cada producto se discrimina el valor importado desde cada circuito de comercio de la ALADI (MERCOSUR, G-3, Resto de ALADI) y desde el Resto del Mundo. Figuran también las preferencias otorgadas por México en Acuerdos Parciales y los principales proveedores regionales.

I. Evolución de las corrientes comerciales entre el MERCOSUR y México

El comportamiento de las exportaciones recíprocas

El intercambio comercial entre la subregión MERCOSUR y México, medido en base a las exportaciones, ha mostrado una fuerte contracción en el año 1995, continuando una tendencia de participación decreciente en el comercio intrarregional iniciada en 1993.

En efecto, los flujos entre los cuatro países del MERCOSUR (Argentina - Brasil - Paraguay - Uruguay) y México representaban 10,4% del comercio regional en 1990, como puede observarse en el Cuadro 1. El grado de integración, es decir la proporción de comercio recíproco, alcanzó en 1992 la mayor cuota del decenio con 11% del total ALADI. A partir de 1993 las exportaciones entre el MERCOSUR y México pierden progresivamente participación, siendo 1995, con 5,3%, el año de menor importancia relativa de la relación comercial del circuito MERCOSUR-México.

En ese año las exportaciones recíprocas MERCOSUR-México, con un valor de 1 867 millones de dólares, sufren una contracción de casi 12% respecto a 1994. En contraste al significativo y continuo crecimiento de las exportaciones intrarregionales en la presente década, el circuito MERCOSUR-México es el único que presenta niveles decrecientes en 1995.

El descenso de las exportaciones recíprocas, ilustrado en el Cuadro 2, estuvo prácticamente concentrado en la brusca merma de las exportaciones del

CUADRO 1

MERCOSUR / MEXICO
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
1990-1995

En millones de dólares FOB y porcentajes

	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	US\$	% s/t										
MERCOSUR - MEXICO	1 270	10,4	1 440	9,5	2 065	11	2 025	8,5	2 098	7,4	1 867	5,3
TOTAL ALADI	12 169	100	15 084	100	18 781	100	23 689	100	28 275	100	34 898	100

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del Sistema Integral de Información (SII) de la Secretaría de la ALADI.

GRÁFICO 1

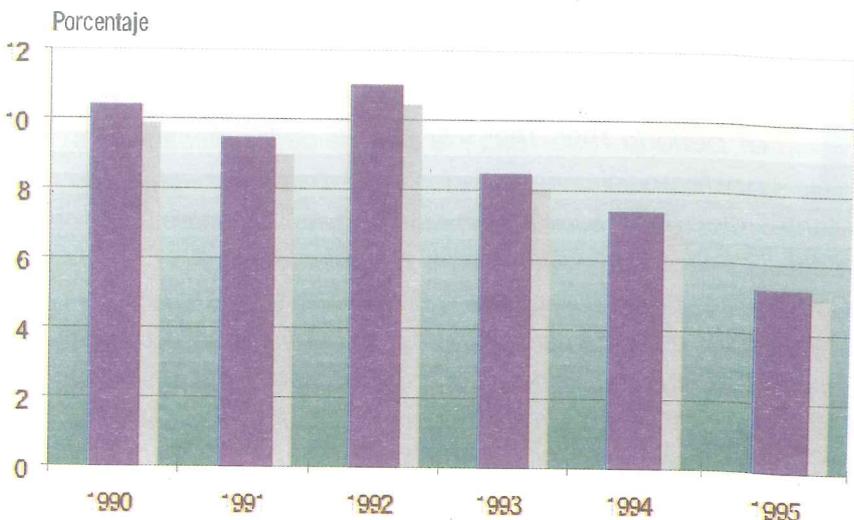
MERCOSUR / MEXICO
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES. 1990-1995
En porcentajes sobre total ALADI

Fuente: Cuadro 1

MERCOSUR. La devaluación de la moneda mexicana en diciembre de 1994 y el efecto que produjo en América Latina contribuyó a la contracción de las exportaciones de los cuatro países del grupo al mercado mexicano y a desequilibrar la balanza comercial bilateral entre México y sus pares del MERCOSUR.

Así, mientras las exportaciones mexicanas al MERCOSUR siguen la tendencia alcista regional creciendo 65% respecto a 1994, con un valor para 1995 de 1 198 millones de dólares, las exportaciones del MERCOSUR descienden más de 52%, pasando de 1 374 millones en 1994 a 656 millones en 1995, lo cual generó un saldo deficitario para el MERCOSUR de 542 millones.

El desbalance del comercio de la subregión con México presenta déficit también en los cuatro saldos comerciales bilaterales.



CUADRO 2

MERCOSUR-MEXICO
EXPORTACIONES RECÍPROCAS
1990/1995

En millones de dólares FOB

	EXPORTACIONES DEL MERCOSUR A MEXICO					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	861	1 023	1 392	1 259	1 374	656
País exportador						
Argentina	321	236	234	220	273	144
Brasil	505	758	1 114	995	1 050	496
Paraguay	1	1	2	3	4	1
Uruguay	33	28	42	40	47	15
	EXPORTACIONES DE MEXICO AL MERCOSUR					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	409	417	673	767	725	1 198
País destino						
Argentina	111	181	177	283	277	309
Brasil	165	184	427	292	404	793
Paraguay	97	26	11	13	10	21
Uruguay	36	26	58	179	34	75
	BALANZA COMERCIAL DEL MERCOSUR CON MEXICO					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	452	606	719	492	649	-542
País						
Argentina	210	55	57	-63	-4	-165
Brasil	340	574	687	703	646	-297
Paraguay	-96	-25	-9	-10	-6	-20
Uruguay	-3	2	-16	-139	13	-60

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de la ALADI.

Un rasgo característico de los flujos bilaterales de exportaciones entre los cuatro países del MERCOSUR y México durante 1995 es la marcada disminución de las exportaciones de cada uno de los miembros del grupo y la duplicación de las ventas mexicanas a Brasil, Paraguay y Uruguay. Por su parte, las exportaciones mexicanas a Argentina crecieron 12% en 1995.

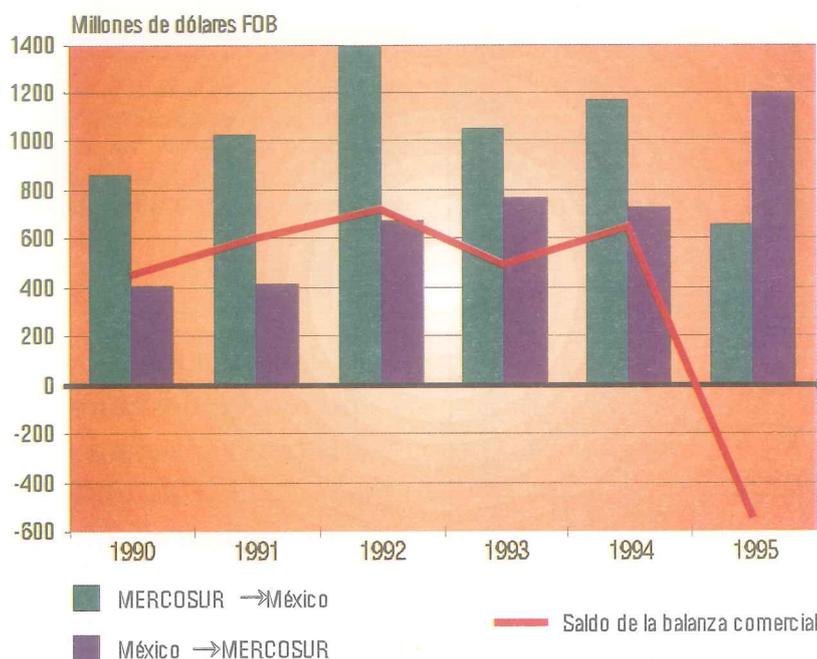
Brasil muestra el saldo deficitario más notable, que ascendió a 297 millones de dólares y revierte una secuencia de saldos positivos a lo largo de todo el período 1990-1994.

Esta situación es causada por la disminución de las exportaciones brasileñas, que bajaron de 1 050 millones de dólares en 1994 a 496 en 1995 y representaron una reducción de 53%, siendo el menor suministro que presenta Brasil a lo largo del presente decenio. Por el contrario, México casi duplicó sus ventas a Brasil, creciendo de 404 millones en 1994 a 793 millones en 1995.

Respecto a la balanza comercial de Argentina (ver Cuadro 2), la evolución

GRÁFICO 2
MERCOSUR - MÉXICO
Exportaciones recíprocas
1990 - 1995

Fuente: Cuadro 2



CUADRO 3
MERCOSUR
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES A MEXICO
En porcentajes

Pais Exportador	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ARGENTINA	37,3	32,1	16,8	17,5	19,9	22,0
BRASIL	58,7	74,1	80,0	79,1	76,4	75,6
PARAGUAY	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2
URUGUAY	3,8	2,7	3,0	3,2	3,4	2,3
MERCOSUR	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de la ALADI.

de los saldos bilaterales en la década de los '90 reconoce dos etapas. La primera, durante el período 1990/1992, se caracterizó por constantes superávits, aunque a partir de 1991 ese saldo favorable se reduce bruscamente a raíz de una contracción importante de las exportaciones argentinas. La segunda etapa, iniciada en 1993, presenta saldos negativos, que alcanzaron sus mayores déficit en 1995 con 165 millones de dólares.

Esta reversión del signo se explica por el sostenido crecimiento de las exportaciones mexicanas, que registran su valor máximo en 1995 con 309 millones de dólares, y por la abrupta contracción de las exportaciones argentinas en ese último año, sumando 144 millones, el menor registro del período bajo análisis.

La balanza comercial de Paraguay con México fue deficitaria a lo largo de los seis años. Las exportaciones paraguayas fueron prácticamente nulas, registrándose su mayor valor en 1994

con 4 millones de dólares. Las ventas de México se han visto reducidas abruptamente en los últimos años, en comparación a 1990 cuando se exportó a Paraguay 97 millones. El valor más alto de los últimos cuatro años se alcanzó en 1995, con 21 millones.

“ El “efecto tequila” produjo en 1995 una brusca merma de las ventas del MERCOSUR a México, pero este país continuó aumentando sus exportaciones a la subregión. ”

Uruguay registra tendencia al déficit en su balanza comercial con México a lo largo de este lapso, en valores que casi alcanzan los 139 millones de dólares en 1993. Las exportaciones uruguayas, si bien comienzan a recuperarse en 1992 respecto a 1991, se reducen notablemente en 1995 con 15 millones, el menor valor del período.

Las ventas mexicanas al Uruguay presentaron su punto más alto en 1993 con 179 millones; luego se reducen en forma abrupta a 34 millones en 1994, cuando incluso arrojó déficit en su balanza, para crecer nuevamente en 1995, doblando los valores de 1994.

A lo largo de todo el período Brasil fue el principal exportador del MERCOSUR hacia México y su participación, según figura en el Cuadro 3, se ha visto incrementada en los últimos años, pasando a representar de 59% en 1990 a 76% en 1995. En cambio, Argentina vio disminuida su participación de 37% en 1990 a 22% en 1995.

Las exportaciones mexicanas también registran una fuerte y creciente concentración en el mercado del Brasil. Este destino cubrió en 1995 más de 66% de las ventas totales al MERCOSUR. El mercado que más ha decrecido en su participación porcentual respecto a 1990 es Paraguay, destino al cual ese año México exportó por 97 millones de dólares, cubriendo 24% del total exportado al MERCOSUR. En 1995 ese mercado no llegó a representar 2% de las exportaciones totales destinadas a la subregión.

La composición del comercio

La distribución de las exportaciones recíprocas entre el MERCOSUR y México según las diferentes categorías de productos figura en los Cuadros 4 y 5. Se destaca la importancia de las manufacturas en dicho flujo comercial, cuya participación llega a representar el 75% de las exportaciones recíprocas en el período 1992-1995. Sin embargo, en 1995 disminuye esa participación respecto a años anteriores, pasando de 73,5% en 1992 a 59,7% en 1995.

En forma paralela, la participación de los minerales y metales, que había caído en 1994, sube de 2,4% en ese año a 21,9% en 1995. Los alimentos, bebidas y tabaco tuvieron una participación promedio de 14,7% en el total de las exportaciones del MERCOSUR a México y, luego de las manufacturas, fueron el grupo más importante a lo largo del período 1992-1995.

Puede confirmarse asimismo que la caída de las exportaciones del MERCOSUR a México en 1995 se ex-

CUADRO 4
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL MERCOSUR A MÉXICO
POR TIPO DE PRODUCTOS
1992-1995
En millones de dólares

EXPORTADOR	CATEGORÍA	1992	1993	1994	1995	1992/95
Argentina	Alimentos	130,8	119,2	171,2	70,9	492,1
	Mat.P. Agrícola	2,1	4,3	3,5	3,9	13,8
	Combustibles	0,1	0,9	5,8	-	6,8
	Min.y Metales	2,9	9,3	17,1	15,0	44,3
	Manufacturas	98,5	85,6	75,6	54,6	314,3
	No clasificadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	234,4	219,3	273,2	144,4	871,3
Brasil	Alimentos	25,2	28,3	39,8	18,7	112,0
	Mat.P. Agrícola	12,1	15,5	26,6	9,1	63,3
	Combustibles	30,1	30,8	9,2	7,5	77,6
	Min.y Metales	142,9	105,7	15,4	128,6	392,6
	Manufacturas	903,0	814,6	958,5	331,3	3007,4
	No clasificadas	0,2	0,4	0,5	0,9	2,0
	TOTAL	1113,5	995,3	1050,0	496,1	3654,9
Paraguay	Alimentos	0,4	0,5	0,4	...	1,3
	Mat.P. Agrícola	0,0	0,1	0,0	...	0,1
	Combustibles	-	-	-	...	0,0
	Min.y Metales	-	-	-	...	0,0
	Manufacturas	1,2	2,8	3,5	...	7,5
	No clasificadas	-	-	-	...	0,0
	TOTAL	1,6	3,4	3,9	...	8,9
Uruguay	Alimentos	20,6	22,1	30,0	9,8	82,5
	Mat.P. Agrícola	1,1	1,9	3,0	1,6	7,6
	Combustibles	-	-	-	-	0,0
	Min.y Metales	0,0	0,2	0,1	0,1	0,4
	Manufacturas	20,3	16,1	13,6	3,4	53,4
	No clasificadas	-	-	-	0,0	0,0
	TOTAL	42,0	40,3	46,7	14,9	143,9
Mercosur	Alimentos	177,0	170,1	241,4	99,4	687,9
	Mat.P. Agrícola	15,3	21,8	33,1	14,6	84,8
	Combustibles	30,2	31,7	15,0	7,5	84,4
	Min.y Metales	145,8	115,2	32,6	143,7	437,3
	Manufacturas	1023,0	919,1	1051,2	389,3	3382,6
	No clasificadas	0,2	0,4	0,5	0,9	2,0
	TOTAL	1391,5	1258,3	1373,8	655,4	4679,0

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de la ALADI.

...: Dato no disponible.

-: Sin movimiento.

plica fundamentalmente por la disminución de suministros de manufacturas por parte de Brasil, que bajaron de 958,5 millones de dólares en 1994 a 331 millones en 1995. Las exportaciones de manufacturas brasileñas en 1994 cubrieron casi 70% del total exportado por el MERCOSUR, mientras que en 1995 esa proporción fue de 50%.

Por su parte, la reducción de los suministros de Argentina y Uruguay en 1995 es fruto de una caída importante en las exportaciones de alimentos, aunque para estos dos países sus ventas en este renglón a México explicaron 57% del total de sus exportaciones.

Mientras tanto, en las exportaciones mexicanas al MERCOSUR las manufacturas tuvieron una participación de 80%, seguidas por los combustibles con 8%. Cabe notar que las exportaciones mexicanas de manufacturas ascendieron de 66,8% en 1992 a 84,5% en 1995.

Por el contrario los combustibles, que representaban casi 24% de las ventas mexicanas en 1992, cubrieron sólo 2,4% de ellas en 1995. La creciente impor-

tancia de las exportaciones manufacturadas mexicanas durante el período se observa tanto en el abastecimiento a Argentina como a Brasil. En el año 1995 México duplicó sus ventas de manufacturas a Brasil que, con 670 millones de dólares, equivalieron a 56% del total de las ventas al MERCOSUR.

II. Evaluación de las preferencias negociadas en los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980 (TM80)

La red de relaciones preferenciales entre México y los cuatro países del MERCOSUR está compuesta por 2 Acuerdos Regionales y 19 Acuerdos de Alcance Parcial.

El total del comercio negociado en el marco del conjunto de estos mecanismos preferenciales alcanzó en 1994 los 1 470,9 millones de dólares, valor que representó 64% del total comercializado entre el MERCOSUR y México. De ese comercio negociado, 1 210,2

millones correspondieron a importaciones mexicanas, o sea 82% del total del intercambio negociado (ver Cuadro 6).

Es llamativa la diferencia que se advierte en la tendencia del crecimiento del comercio negociado respecto al total importado entre las compras del MERCOSUR y las de México.

Mientras las importaciones negociadas de México aumentan 21% en 1994 respecto a 1993, acompañando el incremento del total importado, las compras del MERCOSUR realizadas al amparo de los mecanismos del TM80 caen 11%.



Las relaciones preferenciales entre México y los cuatro socios del MERCOSUR se sustentan en dos Acuerdos Regionales y diez y nueve Parciales.



Esta tendencia decreciente de las importaciones del MERCOSUR refleja un deterioro de la importancia de estos mecanismos en las importaciones totales desde México que, a pesar de la pérdida de peso del comercio negociado, subió 7%. Ello se explica fundamentalmente por una sustitución del comercio importado al amparo de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) por parte de Argentina, Brasil y Uruguay, mediante compras realizadas a través del régimen general.

Acuerdos Regionales

Los Acuerdos de carácter regional que rigen el intercambio comercial entre México y el MERCOSUR están constituidos por la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y el Acuerdo Regional de Apertura de Mercados N° 3 en favor de Paraguay.

Existe asimismo otro Acuerdo multilateral de carácter sectorial suscrito por los once países miembros de la ALADI bajo el Artículo 14 del TM80, referido al intercambio de bienes culturales, educacionales y científicos (AR.CE y C/7). El comercio al amparo de este Acuerdo ha sido incluido por razones metodológicas dentro de los Acuerdos Parciales.

CUADRO 5
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE MEXICO AL MERCOSUR
POR TIPO DE PRODUCTOS
1992-1995
En millones de dólares

DESTINO	CATEGORIA	1992	1993	1994	1995	1992/95
Argentina	Alimentos	7,2	4,8	7,6	10,4	30,0
	Mat.P.Agricola	18,3	25,0	9,5	16,6	69,4
	Combustibles	0,0	0,0	13,6	0,0	13,6
	Min.y Metales	10,3	13,0	5,3	28,4	57,0
	Manufacturas	140,7	237,9	239,5	253,0	871,1
	No clasificadas	-	2,1	1,0	1,0	4,1
	TOTAL	176,5	282,8	276,5	309,4	1045,2
Brasil	Alimentos	2,8	5,5	21,0	38,7	68,0
	Mat.P.Agricola	2,2	3,3	8,6	21,7	35,8
	Combustibles	159,2	63,6	3,3	28,4	254,5
	Min.y Metales	19,2	39,8	25,0	32,6	116,6
	Manufacturas	243,9	179,6	345,9	670,7	1440,1
	No clasificadas	-	0,6	0,6	1,0	2,2
	TOTAL	427,3	292,4	404,4	793,1	1917,2
Paraguay	Alimentos	0,0	0,3	1,2	1,1	2,6
	Mat.P.Agricola	0,4	1,1	0,3	0,9	2,7
	Combustibles	0,2	0,4	0,5	0,7	1,8
	Min.y Metales	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2
	Manufacturas	10,2	10,6	7,4	17,9	46,1
	No clasificadas	-	0,0	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	10,9	12,5	9,4	20,6	53,4
Uruguay	Alimentos	0,2	0,6	0,8	1,2	2,8
	Mat.P.Agricola	1,4	2,7	0,6	1,4	6,1
	Combustibles	0,5	0,0	-	0,2	0,7
	Min.y Metales	1,4	1,4	1,2	1,6	5,6
	Manufacturas	54,3	174,7	31,1	70,6	330,7
	No clasificadas	-	0,1	0,1	0,1	0,3
	TOTAL	57,8	179,5	33,8	75,1	346,2
MERCOSUR	Alimentos	10,2	11,2	30,6	51,4	103,4
	Mat.P.Agricola	22,3	32,1	19,0	40,6	114,0
	Combustibles	159,9	64,0	17,4	29,3	270,6
	Min.y Metales	31,0	54,3	31,5	62,6	179,4
	Manufacturas	449,1	602,8	623,9	1012,2	2688,0
	No clasificadas	0,0	2,8	1,7	2,1	6,6
	TOTAL	672,5	767,2	724,1	1198,2	3362,0

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de la ALADI.

La PAR, con un total de 956 millones de dólares, ha sido el mecanismo más utilizado en 1994, cubriendo 65% del comercio negociado y 42% del total del intercambio (ver Cuadros 7 y 8). No obstante, es de recordar que la PAR no ha ambientado la liberación comercial entre sus signatarios y desde 1990 permanece con una preferencia porcentual de 20% y con amplias listas de excepciones. En virtud de ello, en la mayoría de los casos, dado los niveles reducidos del arancel nacional, la PAR no ha operado como estímulo para el comercio sino que se ha limitado a recoger los ítem no cubiertos en los Acuerdos Parciales.

En relación al comercio amparado en el Acuerdo de Apertura de Mercados N° 3, las preferencias otorgadas por México a Paraguay abarcan 150 ítem NALADISA y explicaron, con 141 mil dólares, sólo 3% del total de importaciones negociadas realizadas por México desde Paraguay. Esta proporción permite clarificar la importancia relativa que tienen la mayoría de las concesiones de México a Paraguay en esta clase de mecanismo y parece confirmar el supuesto que no representan un estímulo a la dinamización del comercio de los países de menor desarrollo económico relativo de la ALADI.

Acuerdos de Alcance Parcial

Puede afirmarse, en primer término, que un número importante de Acuerdos de Alcance Parcial conforman la integración formal y las relaciones comercia-

CUADRO 6
MERCOSUR-MEXICO
Importaciones Negociadas y No Negociadas
1991-1994
En millones de dólares CIF

	NEGOCIADO				NO NEGOCIADO				TOTAL			
	91	92	93	94	91	92	93	94	91	92	93	94
IMP. MERCOSUR DE MEXICO	241,2	250,5	292,5	260,7	207,0	380,4	336,1	413,7	448,2	630,9	628,6	674,4
IMP. MEXICO DE MERCOSUR	0,0	0,0	1081,2	1210,2	1153,1	1400,6	419,9	409,0	1153,1	1400,6	1501,1	1619,2
SALDO	241,2	250,5	-788,7	-949,5	-946,1	-1020,2	-83,8	4,8	-705,0	-769,7	-872,4	-944,7
TOTAL	241,2	250,5	1373,7	1470,9	1360,1	1780,9	756,0	822,7	1601,3	2031,4	2129,7	2293,6

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos proporcionados por el Departamento de Información (DIN) de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO 7
IMPORTACIONES DEL MERCOSUR SEGUN TIPO DE ACUERDO Y NO NEGOCIADO
1993-1994
En miles de dólares

Importador		MEXICO					ALADI				
		AAP	NAM	PAR	TOTAL NEGOC.	NO NEGOC.	AAP	NAM	PAR	TOTAL NEGOC.	NO NEGOC.
ARGENTINA	1993	79.817	0	79.315	159.132	78.059	3.764.444	16.436	358.953	4.139.964	1.294.454
	1994	83.673	0	74.892	158.565	102.158	4.661.641	22.585	292.657	5.065.442	1.541.265
BRASIL	1993	61.007	0	60.241	121.248	208.456	3.037.401	65.570	88.840	3.191.811	1.794.359
	1994	68.292	0	21.072	89.364	270.909	4.111.676	207.122	0	4.412.593	2.356.995
PARAGUAY	1993	0	0	0	0	15.339	105.552	87	554	116.181	590.832
	1994	0	0	0	0	14.243	141.900	11	577	143.414	950.534
URUGUAY	1993	10.584	0	1.544	12.128	34.282	521.367	318	8.251	529.958	612.806
	1994	12.207	0	539	12.747	26.425	701.784	290	7.592	709.687	758.359
MERCOSUR	1993	151.408	0	141.100	292.508	336.136	6.907.397	82.093	448.347	7.447.956	3.679.645
	1994	164.172	0	96.503	260.676	413.735	9.436.584	230.036	301.485	10.151.407	5.461.600

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Aladi la Secretaría General de la ALADI.

TABLA 1

Acuerdos Parciales MERCOSUR/México

Acuerdos de Complementación Económica

- ACE/5 - Uruguay-México
ACE/6 - Argentina-México

Acuerdos de Renegociación del «patrimonio histórico»

- AAP.R/9 - Brasil-México
AAP.R/38 - Paraguay-México

Acuerdos Comerciales

- AC/5 - Química - Brasil-Uruguay-México
AC/9 - Generación, transmisión y distribución de la electricidad Brasil/México
AC/10 - Máquinas de oficina - Brasil-México
AC/12 - Electrónica y comunicaciones eléctricas - Brasil-México
AC/13 - Fonográfica - Brasil-Uruguay-México
AC/15 - Químico-farmacéutica - Brasil-México
AC/16 - Petroquímica - Brasil-México
AC/18 - Fotográfica - Brasil-Uruguay-México
AC/19 - Electrónica y comunicaciones eléctricas - Brasil-Uruguay-México
AC/20 - Colorantes y pigmentos - Brasil-México
AC/21 - Química (excedentes y faltantes) - Brasil-México
AC/22 - Aceites esenciales, químico-aromáticos, aromas y sabores Brasil-México
AC/26 - Artículos y aparatos para usos hospitalarios, médicos, odontológicos, veterinarios y afines - Brasil-México
AC/27 - Vidrio - Brasil-México

Acuerdos al amparo del artículo 14 del TM80

- A14TM/2 - Cooperación e Intercambio de Bienes en las Areas Cultural, Educativa y Científica (Acuerdo multilateral)

les de carácter bilateral vigentes entre el MERCOSUR y México.

Como resultado de las negociaciones realizadas, se identifican 19 Acuerdos Parciales, que se descomponen en 2 Acuerdos de Complementación Económica, 2 Acuerdos de Renegociación del «patrimonio histórico», 14 Acuerdos Comerciales y 1 Acuerdo al amparo del artículo 14 del TM80 (Acuerdo de Co-

operación e Intercambio de Bienes en las Areas Cultural, Educativa y Científica). Esta compleja trama de relaciones bilaterales se descompone como ilustra la Tabla 1.

El examen del comercio generado por los Acuerdos Parciales permite deducir, en términos generales, que no han significado un gran aporte al proceso de integración bilateral entre los países del

CUADRO 8

IMPORTACIONES DE MEXICO SEGUN TIPO DE ACUERDO Y NO NEGOCIADO

1993-1994

En miles de dólares

País Exportador	MEXICO					
	AAP	NAM	PAR	TOTAL NEGOC.	NO NEGOC.	
ARGENTINA	1993	62127	0	74002	136129	115885
	1994	72170	0	146217	218387	114300
BRASIL	1993	240488	0	660414	900902	299858
	1994	248620	0	685584	934204	291305
PARAGUAY	1993	4673	180	114	4967	41
	1994	4377	141	215	4733	151
URUGUAY	1993	31007	0	8171	39178	4127
	1994	24923	0	27954	52877	3199
MERCOSUR	1993	338295	180	742701	1081176	419911
	1994	350090	141	859970	1210201	408955
ALADI	1993	700096	3433	963702	1667231	498630
	1994	776226	8533	1238017	2022776	564401

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de la ALADI.



La PAR ha sido el mecanismo de desgravación más utilizado en 1994 en los intercambios MERCOSUR / México.



MERCOSUR y México. Si bien han incorporado numerosos productos al proceso de liberalización comercial, no se han concretado en corrientes comerciales de cierta entidad.

El Cuadro 9 muestra que en 1994 las concesiones otorgadas a través de los Acuerdos Parciales cubrieron, con un valor de 514 millones de dólares, 22% del flujo comercial MERCOSUR-ALADI. Es así que se puede afirmar que existe un importante potencial de crecimiento del comercio amparado en estos mecanismos. Es indudable que para muchos productos que se comercializan por el régimen general, de existir una preferencia efectiva, se produciría un desvío de las importaciones que actualmente se abastecen fuera de los Acuerdos Parciales.

Del total del comercio negociado durante 1994, 31,9% (164 millones de dólares) correspondió a importaciones del MERCOSUR, mientras que las correspondientes a México cubrieron el 68,1% restante (350 millones). En consecuencia, la balanza comercial mexicana registró un saldo deficitario de casi 186 millones en el intercambio al amparo de los distintos Acuerdos Parciales.

Otro aspecto —que se constata en el Cuadro 7— es que las importaciones del MERCOSUR desde México, a través de los mecanismos parciales, no están alineadas con la utilización efectiva de los mismos que realiza esta subregión del resto de la ALADI. En efecto, en 1994 las compras del MERCOSUR bajo Acuerdos Parciales desde cualquier origen de la ALADI cubrieron, con 9 437 millones de dólares, más de 60% del total de sus importaciones regionales. Ello se debe, fundamentalmente, a las diferencias en las condiciones generales de negociación entre los Acuerdos Parciales MERCOSUR-México y gran parte del resto de los Acuerdos Parciales MERCOSUR-ALADI.

CUADRO 9

MERCOSUR-MEXICO
COMERCIO IMPORTADO EN AAP
1991-1994
En miles de dólares CIF

	1991		1992		1993		1994	
	us\$	%s/tot	us\$	%s/tot	us\$	%s/tot	us\$	%s/tot
IMP. MERCOSUR DESDE MEXICO EN AAP	184.241	11,5	169.172	8,3	151.408	7,1	164.172	7,1
IMP. MEXICO DESDE MERCOSUR EN AAP	0	0,0	0	0,0	338.295	15,7	350.012	15,2
TOTAL AAP	184.241	11,5	169.172	8,3	489.703	22,9	514.184	22,4
TOTAL MERCOSUR-MEXICO	1.601.292	100,0	2.031.431	100,0	2.129.731	100,0	2.293.567	100,0

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos proporcionados por la DIN de la Secretaría General de la ALADI.

Las importaciones mexicanas a través de Acuerdos Parciales reflejan una mayor utilización de estos mecanismos que la realizada por el MERCOSUR (ver Cuadro 8). Mientras las compras en la ALADI amparadas en los distintos Acuerdos Parciales cubrieron 30% del total en 1994, las efectuadas desde el MERCOSUR representaron sólo 21% de las importaciones desde esa subregión.

Al analizar la incidencia de los Acuerdos Parciales en los intercambios bilaterales, se observa que predomina la utilización de estos mecanismos en la relación de México con Uruguay y Paraguay más que con Argentina y Brasil, situación explicable por la diferencia en la cobertura de los respectivos Acuerdos bilaterales.

Acuerdos Comerciales

Los Acuerdos Comerciales se caracterizan por tener un ámbito de aplicación limitado al sector industrial respectivo y su negociación comprende básicamente la reducción arancelaria respecto al

nivel de terceros países. Esta negociación se produce a instancias de recomendaciones realizadas en reuniones empresariales de la industria correspondiente, que en varias oportunidades han sido consideradas como poco representativas del sector industrial en su totalidad y, en consecuencia, no han tenido el papel activo y dinámico indispensable para profundizar la integración regional.

Dadas estas características, los Acuerdos Comerciales han mermado su funcionamiento a medida que se han negociado Acuerdos bilaterales o subregionales más avanzados.

A pesar de ello, los Acuerdos Comerciales suscritos por México con Argentina, Brasil y Uruguay continúan vigentes hasta el 30 de setiembre de 1997 y es de esperar que mantengan su validez hasta que no se concluya la revisión y protocolización de las negociaciones comerciales existentes entre el MERCOSUR y México.

Las concesiones de los Acuerdos Comerciales posibilitaron un intercambio de 156 millones de dólares, valor que en 1994 representó 30% del total co-

mercializado en el conjunto de Acuerdos Parciales y 7% del global.

México tuvo la mayor incidencia sobre ese monto, al importar en 1994 por 135 millones de dólares, cifra que representó 87% del total canalizado a través de los Acuerdos Comerciales. También es de destacar que mientras las importaciones mexicanas aumentaron 60% respecto a 1993, las compras del MERCOSUR se redujeron 70%.

Estos cambios importantes en las corrientes comerciales se deben principalmente a la incidencia de ciertos productos en la mayor parte de las importaciones mexicanas desde Brasil. Por ejemplo, las importaciones de «papel y cartón fotográficos» a través del Acuerdo Comercial N° 18 representaron, con más de 29 millones de dólares, 25% del total de las importaciones originadas en Brasil. Los «aparatos fotocopiadores» de la posición 9009 (Acuerdo Comercial N° 18) sumaron en 1994 casi 16 millones, o sea 14% del total importado por México desde Brasil, debiéndose señalar que este producto no registró comercio alguno en 1993.

CUADRO 10

IMPORTACIONES DEL MERCOSUR DESDE MEXICO
1991-1994
En miles de dólares CIF

PAIS ORIGEN		ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL				REGIONALES			OTROS			NEGOC.	NO NEG.	TOTAL
		AAP.R	AAP.C	AAP.CE	ART.25	NAM.	PAR.	OTROS	AAP.AG	ART.14	ART.13.			
ARGENTINA	1991	0	27.342	35.541	0	0	22.366	0	0	0	0	85.249	95.188	180.437
	1992	0	43.088	43.798	0	0	37.373	0	0	0	0	124.259	76.821	201.080
	1993	0	45.562	34.255	0	0	79.315	0	0	0	0	159.132	78.059	237.191
	1994	0	13.008	70.665	0	0	74.892	0	0	0	0	158.565	102.158	260.723
BRASIL	1991	42.772	59.473	0	0	0	26.447	0	0	0	0	128.692	97.969	226.661
	1992	35.946	26.429	0	0	0	37.341	0	0	0	0	99.716	279.913	379.629
	1993	40.296	20.711	0	0	0	60.241	0	0	0	0	121.248	208.456	329.704
	1994	60.548	7.744	0	0	0	21.072	0	0	0	0	89.364	270.909	360.273
PARAGUAY	1991	3.894	0	0	0	0	6.813	0	0	710	0	11.417	493	11.910
	1992	5.774	0	0	0	0	5.923	0	0	396	0	12.093	225	12.318
	1993	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.339	15.339
	1994	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.243	14.243
URUGUAY	1991	0	0	15.219	0	0	581	0	0	0	0	15.800	13.354	29.154
	1992	0	0	14.137	0	0	311	0	0	0	0	14.448	23.403	37.851
	1993	0	0	10.584	0	0	1.544	0	0	0	0	12.128	34.282	46.410
	1994	0	0	12.207	0	0	539	1	0	0	0	12.747	26.425	39.172
TOTAL MERCOSUR	1991	46.666	86.815	50.760	0	0	56.207	0	0	710	0	241.158	207.004	448.162
	1992	41.720	69.517	57.935	0	0	80.948	0	0	396	0	250.516	380.362	630.878
	1993	40.296	66.273	44.839	0	0	141.100	0	0	0	0	292.508	336.136	628.644
	1994	60.548	20.752	82.872	0	0	96.503	1	0	0	0	260.676	413.735	674.411

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SIL de la Secretaría General de la ALADI.

Acuerdos de Complementación Económica

Actualmente rigen dos Acuerdos de Complementación Económica entre el MERCOSUR y México y, aunque uno de ellos reviste una mayor profundidad en los tratamientos bilaterales y una mayor diversidad en los temas, ambos han sido superados si se los compara con los compromisos que se asumen en los Acuerdos Parciales y subregionales surgidos en la presente década.

Acuerdo de Complementación Económica N° 5 (ACE/5) México-Uruguay

Este Acuerdo se firmó el 7 de mayo de 1986 y en su momento, al incluir el universo arancelario, se constituyó en el más amplio de la ALADI en lo que se refiere al número de ítem abarcados. Sufrió varias ampliaciones y en 1994, mediante el tercer y cuarto Protocolos modificatorios, se introdujeron las dos últimas modificaciones de importancia.

Entre otros objetivos, el ACE/5 procura intensificar las relaciones económicas y comerciales; coordinar y complementar las actividades económicas (industriales y tecnológicas); y estimular las inversiones.

El programa de liberación establece el otorgamiento de una preferencia uniforme para casi todo el universo arancelario. Contiene un número reducido de ítem que fueron negociados en forma casuística y con preferencias distintas al régimen general de desgravación, como también una lista de ítem exceptuados del programa de liberación.

TABLA 2
Comercio del ACE/5
(En miles de dólares)

	1993	1994	1993/94
Importaciones de MEXICO	30.969	24.182	55.151
Importaciones de URUGUAY	10.584	12.207	22.791

TABLA 3
Principales productos del ACE/5

Importaciones de México

Arancel Nacional		Miles de US\$	
		1993	1994
2106.10.03	Preparación utilizada en panadería	8.881	4.387
0406.90.04	Quesos duros o semiduros	3.728	4.422
0406.90.03	Quesos de pasta blanda	4.618	3.098
5112.19.99	Las demás telas de lana	4.066	3.078
4203.10.99	Las demás prendas de vestir de cuero	1.552	974
1604.20.99	Las demás prep. y conservas de pescado	550	1.741
5112.11.99	Las demás telas de lana	—	1.954
3501.10.01	Caseína	1.409	350
0406.90.02	Quesos de pasta dura	755	829
6110.10.01	Sueters, etc., de lana o pelo fino	861	455
5112.11.01	Telas de lana para tapicería	639	234

Importaciones de Uruguay

Arancel Nacional		Miles de US\$	
		1993	1994
3206.10.10.00	Pigmentos a base de óxido de sodio de titanio	1.720	2.264
5502.00.20.00	Cables de acetato de celulosa	1.786	950
3811.19.00.10	Preparaciones antidetonantes	1.130	1.119
3702.54.00.00	Películas para cinematografía	467	719
3904.41.09.00	Policloruro de vinilo	65	992
3811.11.00.10	Preparaciones antidetonantes	0	1.020
7901.12.10.00	Aleaciones de zinc en lingotes	548	337
5902.90.90.00	Las demás napas para neumáticos	432	221
5506.30.00.00	Fibras acrílicas	402	241
2941.10.00.00	Penicilinas	326	295

CUADRO 11
IMPORTACIONES DE MEXICO DESDE EL MERCOSUR
1991-1994

En miles de dólares CIF

PAIS ORIGEN		ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL				REGIONALES			OTROS			NEGOC.	NO NEG.	TOTAL
		AAP.R	AAP.C	AAP.CE	ART.25	NAM	PAR	OTROS	AAP.AG	ART14.TM	ART13.TN			
ARGENTINA	1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	364.272	364.272
	1992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	240.780	240.780
	1993	0	1.323	60.698	0	0	74.002	0	0	106	0	136.129	115.885	252.014
	1994	0	16.665	55.448	0	0	146.217	0	0	57	0	218.387	114.300	332.687
BRASIL	1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	753.207	753.207
	1992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.109.135	1.109.135
	1993	155.441	83.310	0	0	0	660.414	0	0	1.737	0	900.902	299.858	1.200.760
	1994	130.257	118.342	0	0	0	685.584	0	0	21	0	934.204	291.305	1.225.509
PARAGUAY	1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.628	1.628
	1992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.569	4.569
	1993	4.673	0	0	0	180	114	0	0	0	0	4.967	41	5.008
	1994	4.377	0	0	0	141	215	0	0	0	0	4.733	151	4.884
URUGUAY	1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34.023	34.023
	1992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	46.069	46.069
	1993	0	24	30.969	0	0	8.171	0	0	14	0	39.178	4.127	43.305
	1994	0	741	24.182	0	0	27.954	0	0	0	0	52.877	3.199	56.076
TOTAL MERCOSUR	1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.153.130	1.153.130
	1992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.400.553	1.400.553
	1993	160.114	84.657	91.667	0	180	742.701	0	0	1.857	0	1.081.176	419.911	1.501.087
	1994	134.634	135.748	79.630	0	141	859.970	0	0	78	0	1.210.201	408.955	1.619.156

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio en base a datos del SII de la Secretaría General de ALADI

El Acuerdo establece, asimismo, el compromiso de armonizar las normas técnicas y las medidas zoo y fitosanitarias; y la voluntad de definir un tratamiento apropiado para regular los compras del Estado, las inversiones, la protección de la propiedad intelectual y el comercio de servicios.

No obstante, en la práctica el Acuerdo se ha limitado exclusivamente a otorgar una preferencia porcentual respecto a los gravámenes arancelarios aplicados a terceros países y, salvo en el número de productos abarcados y en sus enunciados normativos, no se diferencia en los hechos de los Acuerdos tradicionales.

Mediante este Acuerdo, México otorga a Uruguay una preferencia arancelaria para el universo de ítem en dos franjas de concesiones: a) una preferen-



Los Acuerdos Parciales suscritos por México con Uruguay y Paraguay inciden más en sus corrientes bilaterales que los pactados con Argentina y Brasil.



cia porcentual de 100% para 5 866 ítem de la NALADISA, que cubren casi 80% de la Nomenclatura; y b) una preferencia porcentual en rangos de 80, 90 y 99% para un número reducido de ítem (82 concesiones).

Por su parte, Uruguay desgrava también el universo arancelario en dos franjas de concesiones: a) ítem con preferencia porcentual igual a 50% para 4 965 ítem de la NALADISA, que corresponden casi a 68% del universo; y b) 248 niveles con preferencia porcentual mayor a 50% en distintos rangos.

Cabe consignar que cada país tiene su propia lista de ítem exceptuados del programa de liberación. México ha exceptuado 1 535 ítem de la NALADISA, cubriendo casi 20% de la Nomenclatura. Uruguay registra 1 035 ítem exceptuados, algo más de 13% del total arancelario.

A diferencia de los Acuerdos de «nueva generación», el Acuerdo de Complementación Económica N° 5 no establece ningún cronograma ni mecanismo para la desgravación. En consecuencia, una eventual reducción de los niveles acordados se hará mediante negociación previa entre las partes. Tampoco el Acuerdo establece ningún programa de desmonte de las excepciones acordadas.

En el período 1993/94 México arrojó un déficit mayor a 32 millones de dólares (Ver Tabla 2).

En 1994 la proporción de importaciones mexicanas desde Uruguay en el marco del ACE/5 experimentó un pronunciado descenso, pasando de 71,5% a 43,1% de las compras. Esta baja se produce a pesar de que las importaciones globales desde Uruguay crecen en 1994. El Acuerdo, que había sido el principal instrumento de comercio en 1993, es superado en 1994 por la PAR, aunque de igual modo el ACE/5 —con 43,1% de dichas compras— continúa teniendo un importante peso relativo en las importaciones mexicanas desde Uruguay.

La situación de las compras de Uruguay es inversa a la de México. Mientras México cursa gran parte de sus importaciones en el marco del ACE/5, la mayoría de las compras uruguayas se realizan fuera de este Acuerdo. Las importaciones uruguayas amparadas en el ACE/5 sólo cubrieron 31,1% de las compras totales mexicanas y, al contrario de México, la participación de las compras a través del Acuerdo se incrementó en 1994 respecto a 1993, cuando representaron 22,8% de las importaciones. El ACE/5 ha sido prácticamente el único mecanismo utilizado por Uruguay en sus compras, dado que

TABLA 4
Comercio del ACE/6
(En miles de dólares)

	1993	1994	1993/94
Importaciones de ARGENTINA	34.255	70.665	104.920
Importaciones de MEXICO	60.698	55.448	116.146

TABLA 5
Principales productos del ACE/6

Importaciones de Argentina

Arancel Nacional		Miles de US\$	
		1993	1994
5502.00.100	Cables de acetato de celulosa	9402	8117
3206.10.100	Pigmentos	—	13284
2917.37.000	Acidos policarboxílicos	—	10825
7304.20.000	Tubos de entubación	—	7922
3102.10.000	Urea	7416	—
3912.11.000	Celulosa sin plastificar	1541	3247
2710.00.000	Aceite de petróleo	8	2283
3203.00.190	Materias colorantes de origen vegetal	1823	1659
2905.31.000	Etilenglicol	1575	2353
2203.00.100	Cerveza de malta	1084	1090

Importaciones de México

Arancel Nacional		Miles de US\$	
		1993	1994
3201.10.01	Extracto de quebracho	8.155	5.682
4901.99.04	Los demás libros en español	5.264	6.875
2208.20.03	Destilados puros de uva	6.239	2.486
1006.30.01	Arroz semiblanqueado	—	8.346
5101.21.02	Lana esquilada	4.170	3.931
7304.39.04	Tubos laminados en caliente	22	7.174
3301.13.01	Aceite esencial de limón	1.935	1.661
3004.90.99	Los demás medicamentos	819	1.995
4104.39.99	Los demás cueros	1.662	982
2933.39.24	Piperidina	1.544	—

la mayor parte fueron efectuadas mediante el régimen general (74% en 1993 y 67% en 1994).

Se han seleccionado en la Tabla 3 los 10 principales ítem importados por México y Uruguay a través del ACE/5. Estos productos representan 89% del total importado por México a través del Acuerdo y 67% del total correspondiente a Uruguay.

Acuerdo de Complementación Económica N° 6 (ACE/6) - Argentina-México

Suscrito el 24 de octubre de 1986, el ACE/6 es un Acuerdo de carácter selectivo mediante el cual las partes se otorgan preferencias para un número reducido de ítem. Estas preferencias son de carácter estático, dado que el Acuerdo no establece ningún programa para la eliminación definitiva de los gravámenes a la importación.

Las preferencias pactadas por Argentina abarcan 1 970 ítem de la NALADISA, que cubren 28% del universo.

De esos ítem, 1 029 (52% del total) comprenden una preferencia porcentual de 50% y 696 (35%) corresponden a preferencias de 100%. El resto de las concesiones están prácticamente concentradas en un rango entre 60 y 70% de preferencia porcentual.

México otorga concesiones en 1 389 ítem NALADISA, cifra cuantitativamente menor a la de Argentina y que cubre 20% del universo. En 806 casos (58% del total), se concede una preferencia de 100%, y en 403 ítem NALADISA (29% del total) la reducción arancelaria alcanza a 50%.

Si se considera el total del comercio amparado en el Acuerdo en el período 1993-94, México presenta un déficit de 11,2 millones de dólares en su balanza comercial con Argentina; pero si se analiza el intercambio anual, en 1994 México logra revertir el signo de su balanza al duplicar sus exportaciones por el Acuerdo y reducirse al mismo tiempo las realizadas por Argentina (ver Tabla 4).

En el año 1994 las importaciones argentinas en el marco del ACE/6 cubrieron, con 70,6 millones de dólares, 27% del total comprado a México, situándose detrás de la PAR como mecanismo utilizado.

Es de destacar que la participación del Acuerdo crece en 1994 en mayor proporción que las importaciones totales. Mientras estas últimas ascendieron casi 10%, las registradas en el marco del ACE/6 se duplicaron.

México muestra una proporción de

16,7% de compras amparadas en el Acuerdo, descendiendo respecto a 1993. En este caso la PAR también es el mecanismo más utilizado, cubriendo 44% del total importado.

Los 10 principales productos importados por Argentina en el ACE/6 representaron 72% del total de las compras en el marco de ese Acuerdo y los correspondientes a México cubrieron 67% (ver Tabla 5).

Acuerdos de Renegociación del «patrimonio histórico»

Los Acuerdos de Renegociación recogen la revisión de los compromisos pactados en el programa de liberación de la ALALC y, en virtud de ello, son Acuerdos bilaterales de tipo tradicional que han sido negociados producto a producto, con preferencias estáticas y donde su contexto está limitado fundamentalmente a la negociación de una preferencia

respecto al tratamiento general. A través del tiempo sufrieron diversas modificaciones, la mayoría de ellas basadas en la profundización de las preferencias pactadas originalmente y en la incorporación de nuevos productos al esquema de liberación.

Cabe señalar que la mayoría de los Acuerdos de Renegociación han sido dejados sin efecto a raíz de que las partes han optado por promover la complementación económica entre sus economías y, en consecuencia, han concertado Acuerdos donde los compromisos van más allá de la simple preferencia arancelaria.

Estos Acuerdos se basan en el principio de reciprocidad de las concesiones y, en su marco, los países signatarios pactan la reducción o eliminación de gravámenes y otras restricciones a la importación para los productos consignados a texto expreso.

TABLA 6
Comercio del Acuerdo
(En miles de dólares)

	1993	1994	1993/94
Importaciones de BRASIL	40 296	60 548	100 844
Importaciones de MEXICO	155 441	130 257	285 698

TABLA 7
Principales productos del AAPR/9

Importaciones de Brasil

Arancel Nacional	Miles de US\$	
	1993	1994
2833.11.02.00 Sulfato disódico	18 124	21 228
7403.11.00.00 Cátodos y sus elementos	9 712	10 223
0713.33.01.00 Porotos negros	—	2 889
0713.33.99.00 Los demás porotos	—	8 103
7801.10.99.00 Los demás plomos	—	2 813
8506.11.00.00 Pilas y baterías de bióxido de manganeso	1 360	4 765
3802.90.01.04 Las demás arcillas	22	1 470
7304.10.01.99 Tubos de hierro o acero	1 840	2 564
7304.20.01.99 Tubos de hierro o acero	—	401
3701.20.01.00 Films para fotografía color	—	317

Importaciones de México

Arancel Nacional	Miles de US\$	
	1993	1994
8414.30.01 Motocompresores	10 891	15 369
8422.30.02 Máquinas para envasar	4 846	14 082
8501.40.05 Motores de corriente alterna	5 447	2 878
7225.10.01 Productos laminados al silicio	4 619	2 846
3701.99.02 Chapas de aluminio para lotolitografía	4 025	2 819
8429.20.01 Niveladoras	2 464	3 011
6902.10.01 Ladrillos	1 479	3 291
9032.10.01 Termostatos para refrigeradores	2 166	2 519
0801.30.01 Nueces de caju	2 742	1 563
4411.19.99 Los demás tableros de fibra	—	1 397

En las relaciones de los países del MERCOSUR con México aún se mantienen vigentes dos Acuerdos de Renegociación del «patrimonio histórico»: el AAPR/9 Brasil-México y el AAPR/38 Paraguay-México.

Ambos Acuerdos Parciales fueron suscritos el 30 de abril de 1983 y recogieron las ventajas comprendidas básicamente en las listas nacionales de la ALALC vigentes en esa época. Tienen como objetivo exclusivo el otorgamiento de preferencias negociadas casuísticamente sobre la base de una amplia lista de productos, cuya selección responde principalmente a las estructuras productivas imperantes en cada país al momento de la suscripción de dichos Acuerdos.

Acuerdo de Renegociación N° 9 (AAPR/ 9) - Brasil - México

Dentro de este Acuerdo Brasil otorga un total de 1 923 ítem NALADISA que cubren 27% del universo. Los porcentajes de desgravación se distribuyen a lo largo de todas las magnitudes posibles, con un marcado predominio en el

rango de 60% de preferencia porcentual. Este porcentaje cubre 1 103 niveles, representando 47% de las concesiones. Brasil otorga preferencias de 100% sobre 194 ítem, que corresponden a 8% del total.

México concede ventajas sobre 1 050 ítem, o sea 15% del universo arancelario.

También predominan las preferencias que se sitúan en un nivel de 60%, pactadas sobre 553 concesiones, que cubren 41% del total. Las preferencias de 100% corresponden a 248 ítem (19% del total).

El intercambio a través del Acuerdo durante 1993-94, con 386 millones de dólares, tuvo una participación de 12,3% del total comercializado entre México y Brasil, lo cual revela su relativa importancia en las corrientes comerciales bilaterales. En lo que se refiere a la representatividad del Acuerdo por país, cubrió 14,6% de las importaciones brasileñas y 11,7% de las mexicanas.

México tuvo un déficit acumulado durante 1993/94 de 185 millones de dólares, habiéndose producido en 1994 un importante descenso de ese saldo nega-

tivo al crecer las importaciones de Brasil cubiertas por el Acuerdo y descender las correspondientes a México (Ver Tabla 6).

Se enumeran en la Tabla 7 los 10 principales productos importados por Brasil bajo el AAPR/9 —que cubrieron 90% del total de sus compras en el marco de ese Acuerdo— y los correspondientes a México, que representaron 38%.

Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 38 (AAPR38) México-Paraguay

La asimetría en favor de Paraguay queda establecida en el Acuerdo mediante el número de concesiones otorgadas y su profundidad. México rebaja un total de 2.156 ítem, de los cuales más de 61% están totalmente desgravados.

Por su parte, Paraguay otorga concesiones por un total de 950 ítem NALADISA y la distribución por rangos, si bien no muestra un predominio muy marcado en ninguna categoría específica, refleja que un número importante se concentra en tramos preferenciales de poca entidad. Del total de niveles que concede Paraguay, 54% se encuentra en niveles entre 0% y 20%.

El comercio entre México y Paraguay ha sido tradicionalmente de muy poca entidad. La representatividad del comercio amparado en este Acuerdo está demostrada porque canaliza, si bien el monto es muy pequeño, casi la totalidad de las importaciones mexicanas. Respecto a las ventas paraguayas bajo este mecanismo, las cifras disponibles arrojan que no hubo importaciones durante 1993-94, no teniéndose elementos que expliquen este comportamiento. En efecto, las importaciones paraguayas fueron en ese período de 30 millones de dólares y se canalizaron exclusivamente por el régimen general.

Los diez principales rubros importados por México desde Paraguay a través del Acuerdo figuran en la tabla 8. ■

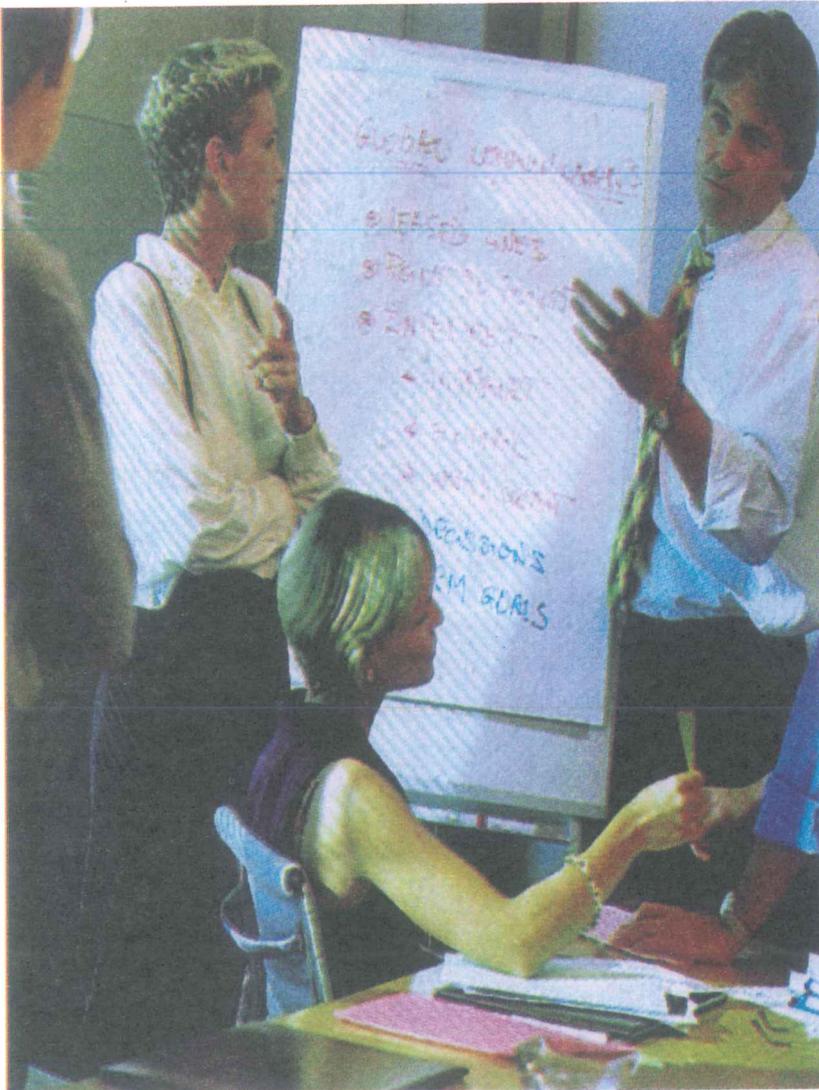
TABLA 8
Principales productos del AAPR/38

Importaciones de México

Arancel Nacional		Miles de U\$S	
		1993	1994
4104.39.99	Cueros de bovino	2 226	1 776
4203.10.99	Productos de vestir de cuero	1 166	—
1515.40.01	Aceite de tung	961	379
4104.22.99	Cueros de bovino	41	347
3301.29.01	Los demás aceites esenciales	102	161
3201.10.01	Extracto de quebracho	82	97
4407.99.01	Las demás maderas en tablas	16	87
4108.00.01	Cueros y pieles agamuzadas	—	86
4104.22.01	Cueros de bovino	—	37
4402.11.01	Carbón vegetal	27	10

3

Opiniones



Las contribuciones de reconocidos especialistas de la región en este capítulo de "Estadísticas y Comercio" tienen como propósito ampliar y enriquecer su contenido, a la vez que brindar un foro para abordar y difundir distintos enfoques sobre la variada temática económica y comercial involucrada en el proceso de integración de la ALADI.

Las opiniones vertidas en estos artículos son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no comprometen a la Secretaría General.

Nuevas circunstancias de la integración latinoamericana

Por **Raimundo Barros Charlin**

El Doctor Raimundo Barros Charlin, prestigioso jurista chileno con una vasta especialización en el campo de la integración regional —y quien, además de otros altos cargos, ocupó el de Representante Permanente de su país ante la ALADI desde 1990 a 1994— describe a continuación aspectos políticos y económicos inéditos que han caracterizado últimamente a los fenómenos de la integración en el continente. Subraya así la legitimidad política, los consensos presidenciales, las políticas macroeconómicas similares, el subregionalismo, el regionalismo abierto y la credibilidad para luego, con una perspectiva del futuro próximo, reclamar la dilucidación de ciertas cuestiones jurídicas que a su parecer son vitales. El siguiente artículo recoge su intervención como expositor invitado al tercer Seminario convocado por la Secretaría General del Organismo sobre el tema de la "Dimensión Jurídica de la Integración", celebrado en diciembre del pasado año.

Evidentemente hay nuevas circunstancias que rodean al proceso de integración en América Latina.

La dimensión jurídica se da en ese contexto y quizás no nos hemos detenido a meditar bien que por primera vez en la historia de la integración regional se dan ciertas circunstancias inéditas, recientes y crecientes que nos autorizan a ser optimistas acerca del desarrollo de los procesos de integración y a darle la credibilidad jurídica que se merecen, ya que se dan en un contexto político y en una realidad económica particularmente promisorio.

Creo que hay hechos muy sólidos, estables y ciertos sobre los cuales tenemos que construir el edificio jurídico.

Quiero referirme entonces, brevemente, a estas circunstancias que singularizan al proceso de integración.

En primer término, se registra de manera generalizada y simultánea la vigencia en todos los países de la región (específicamente me refiero a la ALADI) de regímenes democráticos participativos.

Por primera vez en la historia, todos los países tenemos regímenes democráticos, todos los países tenemos estados de derecho, y en todos los países hay una preocupación preferente y convenios internacionales sobre el respeto a los derechos humanos. Se han transformado en un asunto de interés común el respeto a la democracia y a la defensa de la democracia.

Creo que ha nacido una suerte de *derecho a la democracia* y hay una vinculación jurídica —por primera vez en la historia de América Latina— entre democracia e integración a raíz de que, junto con la aprobación del Tratado de la asociación de Chile al MERCOSUR, se aprobó la *cláusula democrática*, en virtud de la cual los países que pierden

su régimen democrático pueden ser objeto de sanciones, es decir, se le suspenden las concesiones mediante un mecanismo que jurídicamente habrá que definirlo en su oportunidad, pero que políticamente arroja un compromiso cierto. Reitero entonces que hay una vinculación jurídica entre la democracia y la integración. El famoso Compromiso de Santiago con la democracia y la renovación del sistema interamericano en junio de 1991 fue un importante antecedente al respecto.

Hoy día no concebimos integrarnos con países que no tengan regímenes democráticos representativos.

Esto le da *legitimidad política* al proceso integracionista. Por primera vez el proceso tiene legitimidad política generalizada en toda el área. No sólo legitimidad política, sino búsqueda deliberada de transformar a la democracia en un derecho y de dotarla, consecuentemente, de seguridad jurídica.

Inmediatamente existe otra circunstancia inédita en la región: los contactos permanentes de los Jefes de Estado del área, sea en el Grupo de Río (Mecanismo Permanente de Consulta y Coordinación Política); sean los Presidentes o Jefes de Estado del MERCOSUR, por disposición del Tratado de Asunción; sean los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, por disposición del Acuerdo de Cartagena, forman una red sistemática y periódica de reuniones separadamente de las diversas Cumbres que se celebran entre los países iberoamericanos.

En estos casos, en todas las agendas de esas reuniones al más alto nivel político, por primera vez en la historia de América Latina a partir de la década del '90, los problemas de la integración, de la democracia, de la paz en la región y del respeto a los derechos humanos figuran prioritariamente. Nunca había tenido la integración el respaldo político, sistemático y al más alto nivel que tiene ahora, y nunca *el trípode de paz, democracia e integración* formaba parte constitutiva de la agenda de los responsables de la conducción de las relaciones exteriores.

Puede resultar extraño esto, pero antes de la década del '90 sólo en dos oportunidades se habían reunido los Jefes de Estado latinoamericanos, convocados en ambas ocasiones por el Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, de tal manera que aparte de la legitimidad política que da el hecho de tener regímenes democráticos participativos en todos los países, tenemos esta red fluida, este contacto orgánico, sistemático, permanente de los Presidentes, lo que le da

“

Por primera vez en la historia de América Latina hay una vinculación jurídica entre democracia e integración.

”

pleno respaldo político al proceso integrador.

Hay otras circunstancias. Cuál más, cuál menos —con distinto grado de antigüedad, de eficacia, de coherencia— todos los países de la región perseguimos las mismas políticas macroeconómicas en su línea gruesa. Los objetivos de la política macroeconómica son coincidentes. No digo que sean coincidentes por una disciplina generada en los procesos de integración.

Son coincidentes porque probablemente el Fondo Monetario Internacional nos obligó a llevar a cabo esa disciplina, no importa quién, el hecho es que tenemos que aprovechar esa coyuntura inédita en la región de que todos los países —repito, con distinto grado de antigüedad, de eficacia, de coherencia, de intensidad— estamos tratando de implementar una misma política macroeconómica.

Obviamente hay diferencias, pero me refiero a que sus objetivos son similares: apertura económica; desregulización de la actividad económica, es-

“

Nunca la integración había contado con el respaldo político, sistemático y el más alto nivel que tiene ahora.

”

pecialmente del comercio exterior; papel subsidiario del Estado; búsqueda de equilibrios macroeconómicos; focalización del gasto público; optimismo en la capacidad creativa del empresario.

Hay objetivos compartidos aún cuando puedan variar, reitero, la antigüedad, la eficacia, la credibilidad y la posibilidad. No estamos, en consecuencia, tratando de integrar países con distintas políticas macroeconómicas, lo cual era tradicional en las décadas del '60 y '70, e incluso del '80.

En lo más profundo, en lo más sustancial, tratamos de llevar a cabo los mismos objetivos de la gran política macroeconómica, una coyuntura inédita en la región y un tercer hecho que quiero destacar.

Un cuarto hecho consiste en la aparición de la *subregión* como marco de integración. Ya no es mejor el proceso de integración en el cual más países participen, como ocurría en décadas anteriores. Ahora es perfectamente compatible la integración subregional que nos ofrece el MERCOSUR, el Grupo Andino, la Comunidad Centroamericana, la Comunidad del Caribe (pero principalmente me refiero al MERCOSUR y al Grupo Andino) con la integración global de América Latina.

Es perfectamente compatible y tenemos los juristas que preocuparnos de que así sea. Afortunadamente no se necesita un forceps artificial para buscar esa compatibilidad y convergencia porque en los objetivos, en los instrumentos y aún en los plazos son coincidentes los 75 Acuerdos Parciales suscritos entre países miembros en el marco de la ALADI.

Habrá que buscar puentes que faciliten la convergencia entre el MERCOSUR y el Grupo Andino. En este aspecto, es muy importante la flexibilidad frente a la regulación. No se trata de empezar a regular una convergencia que pueda resultar ficticia, precipitada o prematura; se trata de que esto ocurra de manera flexible y afortunadamente la realidad va a permitir esa convergencia.

Creo que la ALADI tiene un papel fundamental que cumplir *como foco de convergencia*. Hay materias que por su naturaleza o por conveniencia legislativa no debieran ser abordadas a nivel subregional, ni en Acuerdos Parciales, sino que debiéramos hacer un esfuerzo serio para abordarlas a nivel ALADI.

Si los temas relativos al transporte, a mecanismos de pagos, normas técnicas y sanitarias, origen de las mercaderías, turismo —incluso me atrevería a agregar la circulación de servicios— son

abordados de una manera subregional, podrían dificultar la convergencia, siendo materias que por su naturaleza competen a toda la región.

No podemos tener normas distintas de transporte en el MERCOSUR y en el Grupo Andino, o diferentes reglas de origen o normas sanitarias que las de un Acuerdo Parcial Chile-México. ¿Cómo aplicará un país normas sanitarias distintas a una misma mercadería, según si procede de Argentina que pertenece al MERCOSUR, o si procede de Perú o de Bolivia que están asociados en el Grupo Andino? Es realmente insólito.

La ALADI debería ser la fuente generadora de instrumentos que, por su naturaleza y por conveniencia legislativa, convendría abordar a nivel regional, sin perjuicio de que en los Acuerdos Parciales o en los Acuerdos subregionales puedan haber normas más completas, más detalladas, pero no me resulta claro que temas como el transporte, la sanidad y otros puedan ser abordados fragmentariamente.

De tal manera, reitero lo que declaré al hacer entrega de mi cargo de Presidente del Comité de Representantes de la Asociación durante el año 1992: si ALADI no existiera, habría que crearla. Se necesita una columna vertebral, un paraguas jurídico global, un centro aglutinador. Todo ello dentro del cuadro fundamental de compatibilizar la regulación con la flexibilidad.

Otro fenómeno nuevo, inédito en América Latina es la práctica del *regionalismo abierto*, término acuñado por la CEPAL. No se trata de el proceso de integración constituya una fortaleza para defendernos de las importaciones procedentes de terceros países, sino de conciliar de una manera equilibrada y armónica la integración regional con los compromisos que adquieran nuestras naciones con terceros países industrializados o en el marco de la Organización Mundial del Comercio. *Pero debemos abordar la práctica del regionalismo abierto dentro de un criterio muy claro de lealtad hacia la propia región.*

Si se repasa el papel importantísimo que desempeñaron nuestros países en la Ronda Uruguay del GATT, que desembocó en la creación de la Organización Mundial del Comercio, nos llena de orgullo ver cómo por primera vez América Latina tuvo una conciencia clara de la necesidad de defender el libre comercio a nivel internacional y fue verdaderamente el fiscal del libre comercio.

Los latinoamericanos —sea buscando la ayuda de Australia, Canadá, Nue-

va Zelanda o de otros— fuimos realmente los defensores del libre comercio en la última Ronda del GATT y espero que sigamos en esa línea sin olvidar dónde está el interés prioritario de nuestros países.

Otra preocupación inédita en la integración latinoamericana es que por primera vez hay en América Latina una búsqueda grande de credibilidad, muy incipiente, muy precaria; darle credibilidad al esfuerzo de integración porque, seamos honestos, para el operador económico el proceso de integración de América Latina no ofrecía ninguna credibilidad.

Hoy día, afortunadamente, tenemos *mecanismos de solución de controversias*, donde incluso pueden recurrir los particulares afectados para que mediante un proceso arbitral se restablezca el derecho. El sistema es ineficiente, puede que sea conveniente en una primera



Otra preocupación inédita es darle credibilidad al esfuerzo de integración mediante un cauce jurídico.



instancia del MERCOSUR para la zona de libre comercio, pero creo que para avanzar, para proyectar el MERCOSUR hacia un mercado común, la fórmula del Protocolo de Brasilia es insuficiente.

Estas circunstancias políticas y económicas nos autorizan a ser optimistas. Por lo tanto, vale la pena hacer un esfuerzo para darle solidez jurídica al proceso de integración. A mi juicio, estas circunstancias tan favorables en lo político y en lo económico no muestran síntomas favorables en el campo del derecho. Hay un déficit jurídico, hay un rezago en el ámbito del derecho.

Llegará un momento en que el proceso va a necesitar un cauce jurídico claro, que inspire credibilidad. Puede que la única diferencia que interesa frente a los demás esfuerzos que hagan nuestros países en materia de comercio exterior sea que el mercado latinoamericano sea un hecho jurídicamente cierto.

Ésa es la gran preferencia. Hoy día las preferencias arancelarias importan pero no son determinantes; para el operador económico es más interesante saber que la mercadería que va a exportar, que el dinero que va a invertir, que los servicios que va a prestar tengan un marco jurídico claro.

No tenemos un marco jurídico cierto a nuestra medida en la Organización Mundial del Comercio y no podemos darle solidez jurídica porque no somos mayoría ni tenemos el peso político suficiente en aquel importante foro.

No podremos quizás obtener seguridad jurídica plena en nuestras relaciones con la Unión Europea; haremos lo posible aunque no depende sólo de nosotros.

Pero el mercado latinoamericano es nuestro, depende de nosotros, somos nosotros sus constructores y sus arquitectos cotidianos, y la única manera de darle a este mercado seriedad, consistencia, credibilidad es mediante una construcción jurídica adecuada. Me preocupa el rezago que hay en el campo del derecho frente al éxito indiscutible que la integración está ofreciendo como hecho político, como hecho económico.

Quisiera plantear algunas inquietudes jurídicas básicas que de no darse en el futuro podrían ocasionar el desplome de los esfuerzos de integración. No voy a proponer ninguna novedad, simplemente voy a recordar, porque creo que el objeto del Seminario es crear conciencia jurídica sobre los temas motivo de debate.

En primer lugar, debemos dejar establecida *la primacía de los compromisos del proceso de integración frente a la ley interna*. Seamos francos, se trata de una cuestión realmente elemental: la prevalencia, la primacía. ¿Prima en realidad en nuestros países el derecho de la integración sobre la ley interna?

Por vía jurisprudencial, la respuesta es contradictoria. La mayor parte de nuestras Constituciones y de la doctrina habla de que los compromisos internacionales priman sobre la ley interna porque comprometen gravemente el honor de la nación; eso es cierto en teoría, pero veamos en la práctica y la duda es más tremenda cuando se trata *del derecho derivado*.

Puede que en nuestros países prime el Tratado de Montevideo 1980 sobre la ley interna posterior. Pero ¿y en lo que respecta al derecho derivado del Tratado, de las resoluciones emanadas de los órganos del Tratado; de las resoluciones del Consejo en el caso del Tratado de Asunción; de las del Consejo del Grupo Andino; de las de la Comisión

Administradora en el caso del Acuerdo Chile-MERCOSUR, etc...?

¿Esas resoluciones priman sobre la ley interna? Creo que la jurisprudencia puede ser vacilante al respecto, si en algunos casos se cuestiona o se pone en duda la primacía del Tratado frente a la ley interna posterior. Puede haber una ley posterior que derogue un decreto que puso en vigencia un compromiso de integración y, en tal circunstancia, el juez fallará que prima la ley sobre el decreto; a mí no me cabe duda de eso. Ésas son cuestiones realmente elementales que yo creo que habría que denunciar.

O sea el problema *es qué jerarquía jurídica* tienen las resoluciones de los órganos establecidos en nuestros tratados de integración frente a la ley interna. ¿Se asimilan al derecho originario, o sea al mismo valor del Tratado? Así debería ser, porque no olvidemos que estos tratados de integración son tratados-marcos.

En efecto, el Tratado de Asunción dice muy poco; son realmente las resoluciones de los órganos las que gestan el proceso. El Tratado se limita a fijar principios y objetivos, crear instituciones y ciertos mecanismos, y son los órganos que allí se crean los que gestan el derecho, mediante resoluciones, directivas y reglamentos que, al penetrar los ordenamientos jurídicos, no tienen una clara jerarquía.

Otra cuestión que me preocupa —tan fundamental como el asunto de la primacía o de la prevalencia— es el problema *de la inmediatez*. O sea, la entrada en vigencia uniforme y simultánea de los compromisos. Porque si va a quedar entregado a cada uno de los países la manera cómo insertaremos los compromisos en nuestros ordenamientos jurídicos nacionales, en la realidad no tendremos *vigencia simultánea y vigencia uniforme*.

No me gusta la solución que le dio el Tratado de Asunción a ese problema de la inmediatez en los artículos 38, 39 y

40, tema que podríamos examinar en un posterior debate. Creo que la solución del Grupo Andino es más sabia en el sentido de que las resoluciones y decisiones del Consejo y de la Comisión del Acuerdo de Cartagena entran en vigencia en el momento en que se publican en la Gaceta Oficial de los países andinos, al igual que en Europa. Allí hay una vigencia simultánea. Esa fórmula es realmente la adecuada y permite una vigencia simultánea y uniforme.



La ALADI debería ser el núcleo rector de convergencia de los acuerdos subregionales.



Una tercera cuestión elemental en el campo del derecho es que no bastan los mecanismos de solución de controversias que contienen numerosos Acuerdos Parciales suscritos en el marco de la ALADI, especialmente los de Complementación Económica, ni el sistema del MERCOSUR. Puede que sea suficiente en una etapa de libre comercio, pero no nos olvidemos que el mercado común supone libre circulación de servicios, de inversiones, de mano de obra. Debe haber un mecanismo que permita una *interpretación uniforme* del derecho.

Hay otros temas que quiero esbozar. Pero me preocupa el terreno estrictamente jurídico. ¿Qué pasa con la ALADI frente a la Organización Mundial del Comercio? ¿Nos seguirá bas-

tando la cláusula de *habilitación* que nos concedieron allá por el año 1980?

Porque estamos aquí en un esquema preferencial al amparo de *la cláusula de habilitación* que nos otorgó el GATT, hoy día la Organización Mundial del Comercio. ¿Qué pasa, qué haremos?, ¿Qué hará la ALADI frente a la Organización Mundial del Comercio? ¿Continuaremos rigiéndonos por la cláusula de *habilitación*? Es una duda que yo tengo.

¿Qué relación precisa tiene con la ALADI el MERCOSUR (el Acuerdo de Complementación Económica No. 18)? ¿Está en verdad el MERCOSUR dentro de la Asociación? ¿Y se le aplica al MERCOSUR el derecho emanado de la ALADI como derecho supletorio?

El Pacto Andino no está enmarcado en la ALADI, tiene un ordenamiento jurídico autónomo. ¿Será necesario que esté en la estructura jurídica de la Asociación? ¿Es un esquema subregional de aquéllos que entrarán a converger en el marco de la ALADI?

Como el Presidente del Brasil lo ha declarado, “la necesidad de crear una zona de libre comercio latinoamericana”, mediante —supongo yo— *la convergencia de los acuerdos subregionales*. Es precisamente esto lo que debiera ser *la ALADI: el núcleo rector de esa convergencia*.

Sin ánimo de continuar formulando cuestiones jurídicas, me parece que éstas son las vitales para saber en qué postura estamos y tratar de orientar el Seminario a la dilucidación de estos temas.

Es muy importante aprovechar la infraestructura de la Secretaría General de la ALADI y estos esfuerzos para tratar de averiguar en qué situación jurídica estamos al momento de iniciar los trabajos orientados a la creación, en una fecha próxima, del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). No falta mucho para marzo de 1998 cuando se planteen estas cuestiones en la Reunión a celebrarse en Santiago de Chile. ■

**ENCONTRARNOS
ES SENCILLO,
HACER BUENOS
NEGOCIOS CON
NOSOTROS, MAS AUN.**

CASA MATRIZ
Bartolomé Mitre 326
(1036) Buenos Aires
República Argentina
Tel.: 343-1011/21, 342-4041/49
Fax: 54.1.11.2067

DIVISION BANCA INTERNACIONAL
Tel.: 331-4138

Tx: 12-18141 (BNINT AR)
Fax: (+541)342-2306

OFICINA REGIONAL
Tel.: 331-9041

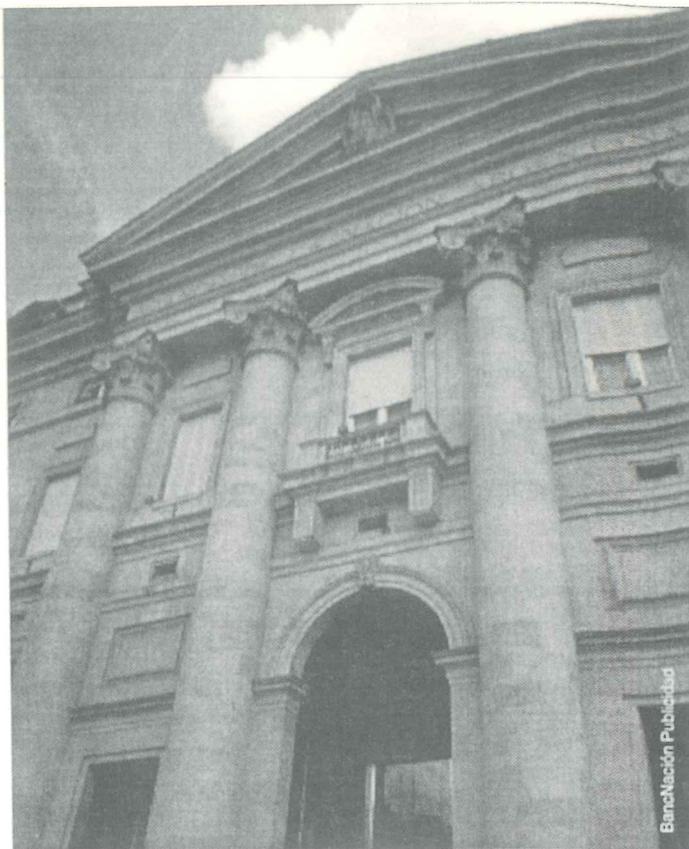
Fax: (+541)331-8745

SECTOR FINANCIERO
Tel.: 334-5355

Fax: (+541)331-4694

PROMOCION COMERCIO EXTERIOR
Tel.: 331-5667

GESTION COMERCIAL CREDITO CASA CENTRAL
Tel.: 342-4516



**FILIALES EN EL PAIS
QUE OPERAN EN
COMERCIO EXTERIOR**

Plaza de Mayo, Arrecifes, Avellaneda, Azul, Bahía Blanca, Bell Ville, Casilda, Chivilcoy, Clorinda, Comodoro Rivadavia, Concepción del Uruguay, Concordia, Córdoba, Coronel Suárez, Corrientes, Dolores, Gral. Pico, La Plata, La Rioja, Mar del Plata, Mendoza, Necochea, Neuquén, Nueve de Julio, Paraná, Pergamino, Posadas, P. Roque Saenz Peña, Rafaela, Reconquista, Resistencia, Río Cuarto, Río Gallegos, Rosario, Salta, San Carlos de Bariloche, San Francisco, San Isidro, San Juan, San Miguel del Tucumán, San Rafael, San Salvador de Jujuy, Santa Fe, Santa Rosa, Santiago del Estero, Suardi, Trelew, Trenque Lauquen, Venado Tuerto, Villa Carlos Paz y Villa María.

BRASIL

RIO DE JANEIRO
Av. Rio Branco 134-A
Tel.: 252-2029,507-6145
Tx 2123673, 2131101

SAO PAULO

Av. Paulista 2319 - CEP 01310
Tel. 280-2388, 883-1555
Tx 1123615, 1132591
Fax 00-55-11-881-4630

CHILE

SANTIAGO
Morandé 223/239
Tel. 671-2045
Tx 340637
Fax 00-56-2-698-7341

ESTADOS UNIDOS

MIAMI
777 Brickel Av. - Suite 802
Miami, Florida 33131
Tel. 374-3006, 371-7500
Tx 152438
RCA 264398
Fax 00-1-305-374-7805

NUEVA YORK

299 Park Avenue, N.Y.
N.Y. (10171) 2nd Floor
Tel. 303-0600/0770
Tx TRT 177730 RCA 237337
Fax 00-1-212-303-0805

PANAMA

PANAMA
Av. Federico Boyd y
Av. 3 A Sur-Bella Vista -
Apartado 63298.
Estafeta El Dorado
Tel. 269-4666/263-8868
Tx 3440/3416
Fax 00-50-7-269-6719

PARAGUAY

ASUNCION
Palma y Chile
Tel. 447-433-448-566
Tx PY-44034, 44221
Fax 00-595-21-444-365

CONCEPCION

Presidente Franco y
Carlos A. López
Tel. 2831 - Tx PY-73280
Fax 00-595-31-2831

ENCARNACION

Mcal. Estigarribia y Mcal. López
Tel. 5343 - Tx PY-94525
Fax 00-595-71-5343

VILLARRICA

R. D. Melgarejo y Gral. Díaz
Tel. 2.463, 2.673
Tx PY-73952
Fax 00-595-541-2463

URUGUAY

MONTEVIDEO
Juan C. Gómez 1372
Tel. 958760 - Tx (32)781
Fax 00-59-82-96-0078, int. 122

ESPAÑA

MADRID

José Ortega y Gasset N° 26
28006 - Madrid
Tel. 576-3703/4/5
576-4448/3858
Tx 49242, 23749 (BNAR.E)
Fax 00-34-1-576-6142

FRANCIA

PARIS

29 Rue de Berri - 75408
Tel. 53837799/53837788
Tx 644297
Fax 00-33-1-45636769

REINO UNIDO

LONDRES

Longbow House 14-20
Chiswell Street EC1Y4TD
Tel. 588-2738/8037
Tx 883950G
Fax 00-44-171-588-4034

**OFICINA DE
REPRESENTACION**

JAPON

TOKYO

Yurakucho Denki Building-N
Room 1402, 14th Floor,
Yurakucho.
I-Chome, Chiyoda-KU,
Tokyo 100
Tel. 3213-7351/2
Tx 222-4018
Fax 00-81-3-32137353

FILIALES EN EL EXTERIOR

BOLIVIA

LA PAZ

Av. 16 de Julio 1486
Tel. 359211/3/4
Tx 2282, 2501

SANTA CRUZ DE LA SIERRA

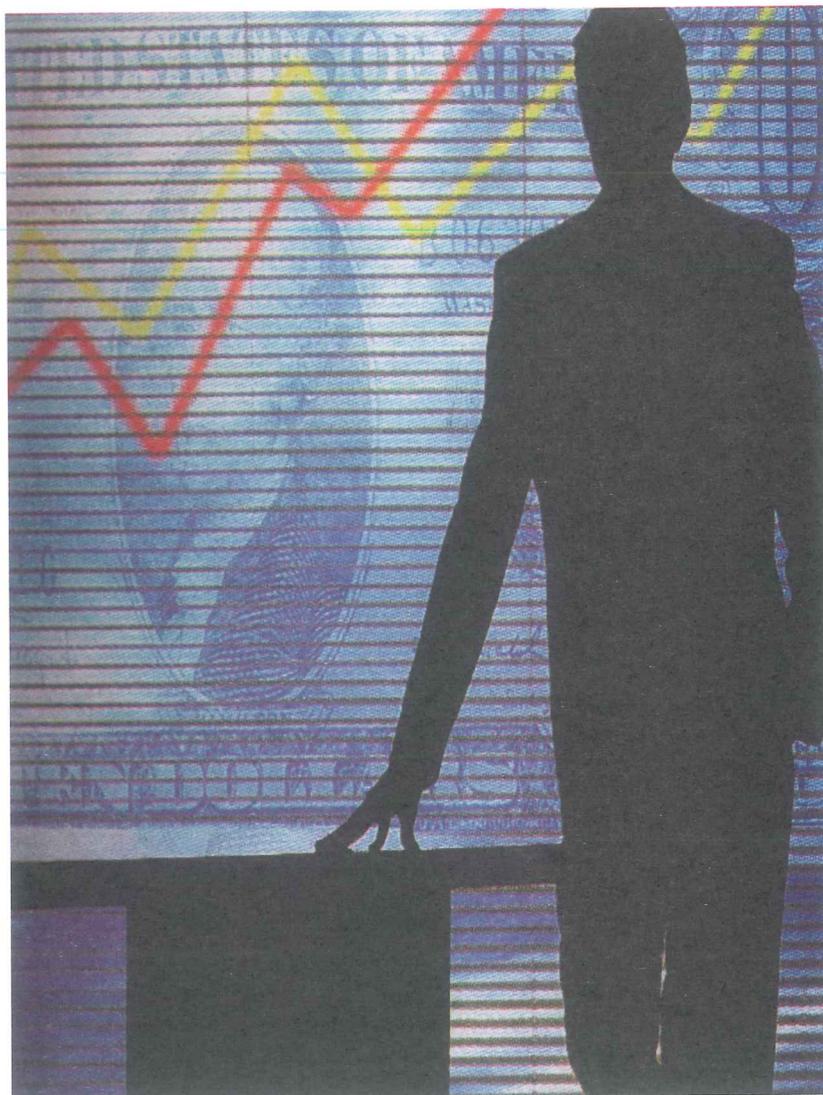
Junín 22, Plaza 24 de
Septiembre, Ac. N.
Tel.: 34-3777/3614
Tx 4236
Fax 00-59-1-3-34-37-29



**BANCO DE LA
NACION ARGENTINA**

4

Estadísticas de comercio



Exportaciones intra-ALADI según circuitos de comercio (1991-1996)

Se ofrece primeramente en esta sección información sobre la estructura de las ventas intrarregionales en el período 1991-1996, discriminadas según algunos circuitos de comercio al interior del área. Las estadísticas han sido elaboradas por la Secretaría General en base a datos suministrados por los países miembros.

Comercio exterior global (1996)

Seguidamente se reproducen las estadísticas oficiales recibidas en la Secretaría sobre el comercio global e intra-ALADI durante el pasado año correspondientes a Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay, incluyendo su comparación con las del año 1995.

ALADI



ALADI

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES SEGUN ALGUNOS CIRCUITOS DE COMERCIO

1991- 1996

En millones de dólares y porcentajes

CIRCUITO DE COMERCIO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
En millones de dólares						
Grupo Andino (a)	1 768	2 214	2 889	3 757	4 848	5 256
Grupo de los Tres (a)	1 198	1 754	2 402	2 962	3 485	3 686
Mercosur	5 103	7 215	10 028	12 044	14 403	17 042
Mercosur-Gr. Andino	2 909	3 153	3 443	3 974	5 959	6 045
Mercosur-Bolivia	684	670	769	868	964	1 006
Mercosur-Chile	2 030	2 588	2 901	3 436	4 526	4 729
Mercosur-México	1 440	2 065	2 026	2 099	1 854	2 515
Bolivia-México	16	15	25	24	25	42
Chile-Ecuador	162	216	171	249	318	365
Chile-Colombia	236	179	167	237	354	377
Chile-México	168	241	324	464	602	834
Chile-Venezuela	202	191	202	181	274	311
ALADI (b)	15 086	19 416	23 684	28 553	35 506	39 872
GLOBAL (c)	126 603	134 687	145 055	169 279	206 125	23 624
En porcentajes del comercio ALADI						
Grupo Andino (a)	11,7	11,4	12,2	13,2	13,7	13,2
Grupo de los Tres (a)	7,9	9,0	10,1	10,4	9,8	9,2
Mercosur	33,8	37,2	42,3	42,2	40,6	42,7
Mercosur-Gr. Andino	19,3	16,2	14,5	13,9	16,8	15,2
Mercosur-Bolivia	4,5	3,5	3,2	3,0	2,7	2,5
Mercosur-Chile	13,5	13,3	12,2	12,0	12,7	11,9
Mercosur-México	9,5	10,6	8,6	7,4	5,2	6,3
Bolivia-México	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Chile-Ecuador	1,1	1,1	0,7	0,9	0,9	0,9
Chile-Colombia	1,6	0,9	0,7	0,8	1,0	0,9
Chile-México	1,1	1,2	1,4	1,6	1,7	2,1
Chile-Venezuela	1,3	1,0	0,9	0,6	0,8	0,8
ALADI/GLOBAL	11,9	14,4	16,3	16,9	17,2	17,2

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Notas: -El comercio recíproco Colombia-Venezuela se incluye tanto en el Grupo Andino como en el Grupo de los Tres.

-La suma de los circuitos no coincide con el total de ALADI, pues ha y duplicaciones en algunos casos y faltan flujos.

-Los datos de México incluyen el comercio generado por las empresas maquiladoras.

-Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana.

Argentina



ARGENTINA COMERCIO EXTERIOR GLOBAL 1996-1995

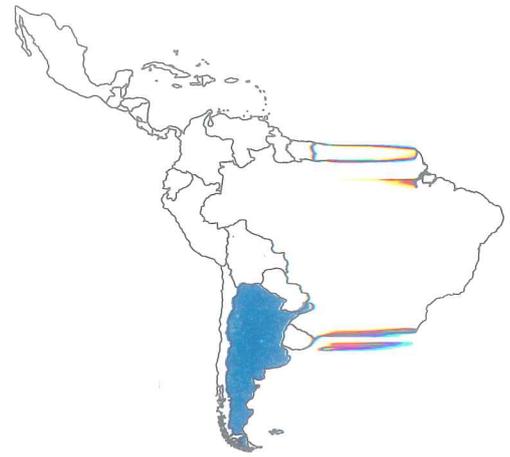
En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/A. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/A. ALADI	
Año 1996					
Bolivia	290 400	2,6	135 900	1,9	154 500
Brasil	6 567 200	59,5	5 300 100	72,5	1 267 100
Colombia	182 400	1,7	48 900	0,7	133 500
Chile	1 762 700	16,0	557 600	7,6	1 205 100
Ecuador	79 500	0,7	108 700	1,5	- 29 200
México	247 900	2,2	540 600	7,4	- 292 700
Paraguay	581 500	5,3	181 600	2,5	399 900
Perú	254 200	2,3	37 000	0,5	217 200
Uruguay	717 100	6,5	291 000	4,0	426 100
Venezuela	351 300	3,2	111 900	1,5	239 400
TOTAL ALADI	11 034 200	100,0	7 313 300	100,0	3 720 900
RESTO DEL MUNDO	12 667 500		16 399 200		-3 731 700
TOTAL GLOBAL	23 701 700		23 712 500		- 10 800
Año 1995					
Bolivia	254 000	2,6	135 100	2,3	118 900
Brasil	5 484 100	57,0	4 174 500	71,3	1 309 600
Colombia	233 400	2,4	50 900	0,9	182 500
Chile	1 475 100	15,3	513 800	8,8	961 300
Ecuador	86 300	0,9	100 800	1,7	- 14 500
México	144 400	1,5	376 400	6,4	- 232 000
Paraguay	631 400	6,6	139 800	2,4	491 600
Perú	275 600	2,9	33 900	0,6	241 700
Uruguay	654 200	6,8	279 300	4,8	374 900
Venezuela	377 700	3,9	46 300	0,8	331 400
TOTAL ALADI	9 616 200	100,0	5 850 800	100,0	3 765 400
RESTO DEL MUNDO	11 346 900		14 270 900		-2 924 000
TOTAL GLOBAL	20 963 100		20 121 700		841 400

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Elaboración: División de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



ARGENTINA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Bolivia	36 400	14,3	20,4
Brasil	1 083 100	19,7	34,6
Colombia	- 51 000	-21,9	18,5
Chile	287 600	19,5	29,3
Ecuador	- 6 800	-7,9	3,5
México	103 500	71,7	1,0
Paraguay	- 49 900	-7,9	26,7
Perú	- 21 400	-7,8	4,1
Uruguay	62 900	9,6	18,2
Venezuela	- 26 400	-7,0	11,8
TOTAL ALADI	1 418 000	14,7	26,8
RESTO DEL MUNDO	1 320 600	11,6	8,0
TOTAL GLOBAL	2 738 600	13,1	14,6
Importación			
Bolivia	800	0,6	-11,3
Brasil	1 125 600	27,0	28,3
Colombia	- 2 000	-3,9	7,3
Chile	43 800	8,5	7,9
Ecuador	7 900	7,8	33,5
México	164 200	43,6	24,5
Paraguay	41 800	29,9	33,5
Perú	3 100	9,1	-5,7
Uruguay	11 700	4,2	4,4
Venezuela	65 600	141,7	35,3
TOTAL ALADI	1 462 500	25,0	21,6
RESTO DEL MUNDO	2 128 300	14,9	24,3
TOTAL GLOBAL	3 590 800	17,8	23,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).
Elaboración: División de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.
Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



ARGENTINA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/L GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/L GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	11 034 200	46,6	7 313 300	30,8	3 720 900
Grupo Andino	1 157 800	4,9	442 400	1,9	715 400
Grupo de los Tres	781 600	3,3	701 400	3,0	80 200
MERCOSUR	7 865 800	33,2	5 772 700	24,3	2 093 100
Estados Unidos	1 958 200	8,3	4 738 200	20,0	-2 780 000
Unión Europea	4 554 900	19,2	6 898 500	29,1	-2 343 600
Japón	512 500	2,2	724 700	3,1	- 212 200
Resto de Asia (1)	603 900	2,5	697 300	2,9	- 93 400
RESTO DEL MUNDO	5 038 000	21,3	3 340 500	14,1	1 697 500
TOTAL GLOBAL	23 701 700	100,0	23 712 500	100,0	- 10 800
Año 1995					
ALADI	9 616 200	45,9	5 850 800	29,1	3 765 400
Grupo Andino	1 227 000	5,9	367 000	1,8	860 000
Grupo de los Tres	755 500	3,6	473 600	2,4	281 900
MERCOSUR	6 769 700	32,3	4 593 600	22,8	2 176 100
Estados Unidos	1 803 500	8,6	4 206 600	20,9	-2 403 100
Unión Europea	4 465 900	21,3	6 024 500	29,9	-1 558 600
Japón	457 300	2,2	710 800	3,5	- 253 500
Resto de Asia (1)	285 700	1,4	607 900	3,0	- 322 200
RESTO DEL MUNDO	4 334 500	20,7	2 721 100	13,5	1 613 400
TOTAL GLOBAL	20 963 100	100,0	20 121 700	100,0	841 400

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Elaboración: División de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

(1): El movimiento sólo incluye el comercio con la República Popular de China.



ARGENTINA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	1 418 000	14,7	26,8
Grupo Andino	- 69 200	-5,6	11,6
Grupo de los Tres	26 100	3,5	8,7
MERCOSUR	1 096 100	16,2	31,8
Estados Unidos	154 700	8,6	9,5
Unión Europea	89 000	2,0	2,7
Japón	55 200	12,1	2,5
Resto de Asia (1)	318 200	111,4	19,5
RESTO DEL MUNDO	703 500	16,2	13,4
TOTAL GLOBAL	2 738 600	13,1	14,6
Importación			
ALADI	1 462 500	25,0	21,6
Grupo Andino	75 400	20,5	3,0
Grupo de los Tres	227 800	48,1	24,0
MERCOSUR	1 179 100	25,7	26,2
Estados Unidos	531 600	12,6	20,4
Unión Europea	874 000	14,5	27,7
Japón	13 900	2,0	13,0
Resto de Asia (1)	89 400	14,7	66,0
RESTO DEL MUNDO	619 400	22,8	23,3
TOTAL GLOBAL	3 590 800	17,8	23,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Elaboración: División de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

(1): El movimiento sólo incluye el comercio con la República Popular de China.

Brasil



BRASIL
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/t. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/t. ALADI	
Año 1996					
Argentina	5 170 032	47,3	6 779 368	55,3	-1 609 336
Bolivia	531 679	4,9	30 465	0,2	501 214
Colombia	431 908	4,0	107 778	0,9	324 130
Chile	1 055 273	9,7	1 009 436	8,2	45 837
Ecuador	172 071	1,6	54 385	0,4	117 686
México	679 346	6,2	929 383	7,6	- 250 037
Paraguay	1 324 582	12,1	571 703	4,7	752 879
Perú	297 969	2,7	264 599	2,2	33 370
Uruguay	810 668	7,4	1 477 975	12,0	- 667 307
Venezuela	454 419	4,2	1 044 445	8,5	- 590 026
TOTAL ALADI	10 927 947	100,0	12 269 537	100,0	-1 341 590
RESTO DEL MUNDO	36 818 781		44 464 270		-7 645 489
TOTAL GLOBAL	47 746 728		56 733 807		-8 987 079
Año 1995					
Argentina	4 041 136	40,5	5 749 894	54,2	-1 708 758
Bolivia	530 083	5,3	24 714	0,2	505 369
Colombia	457 261	4,6	111 787	1,1	345 474
Chile	1 210 470	12,1	1 183 319	11,2	27 151
Ecuador	208 488	2,1	51 901	0,5	156 587
México	496 086	5,0	840 596	7,9	- 344 510
Paraguay	1 300 733	13,0	530 936	5,0	769 797
Perú	438 290	4,4	218 028	2,1	220 262
Uruguay	811 899	8,1	999 630	9,4	- 187 731
Venezuela	480 892	4,8	894 863	8,4	- 413 971
TOTAL ALADI	9 975 338	100,0	10 605 668	100,0	- 630 330
RESTO DEL MUNDO	36 530 949		43 131 063		-6 600 114
TOTAL GLOBAL	46 506 287		53 736 731		-7 230 444

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) Departamento Técnico de Intercambio Comercial (DTIC).
 Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.
 Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



BRASIL
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Argentina	1 128 896	27,9	7,2
Bolivia	1 596	0,3	4,3
Colombia	- 25 353	-5,5	2,7
Chile	- 155 197	-12,8	-1,0
Ecuador	- 36 417	-17,5	0,2
México	183 260	36,9	-7,4
Paraguay	23 849	1,8	6,6
Perú	- 140 321	-32,0	1,7
Uruguay	- 1 231	-0,2	0,9
Venezuela	- 26 473	-5,5	2,9
TOTAL ALADI	952 609	9,5	3,6
RESTO DEL MUNDO	287 832	0,8	4,6
TOTAL GLOBAL	1 240 441	2,7	4,3
Importación			
Argentina	1 029 474	17,9	31,2
Bolivia	5 751	23,3	6,4
Colombia	- 4 009	-3,6	12,3
Chile	- 173 883	-14,7	13,8
Ecuador	2 484	4,8	47,3
México	88 787	10,6	32,6
Paraguay	40 767	7,7	20,7
Perú	46 571	21,4	16,0
Uruguay	478 345	47,9	27,1
Venezuela	149 582	16,7	13,3
TOTAL ALADI	1 663 869	15,7	25,5
RESTO DEL MUNDO	1 333 207	3,1	18,5
TOTAL GLOBAL	2 997 076	5,6	19,8

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) Departamento Técnico de Intercambio Comercial (DTIC).

Elaboración: División de Estudios y Estadística o la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



BRASIL
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995

En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/l. GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	10 927 947	22,9	12 269 537	21,6	-1 341 590
Grupo Andino	1 888 046	4,0	1 501 672	2,6	386 374
Grupo de los Tres	1 565 673	3,3	2 081 606	3,7	- 515 933
MERCOSUR	7 305 282	15,3	8 829 046	15,6	-1 523 764
Estados Unidos	9 311 874	19,5	14 343 545	25,3	-5 031 671
Unión Europea	12 834 652	26,9	15 025 885	26,5	-2 191 233
Japón	3 047 134	6,4	2 181 107	3,8	866 027
Resto de Asia	2 066 069	4,3	2 107 675	3,7	- 41 606
RESTO DEL MUNDO	9 559 052	20,0	10 806 058	19,0	-1 247 006
TOTAL GLOBAL	47 746 728	100,0	56 733 807	100,0	-8 987 079
Año 1995					
ALADI	9 975 338	21,4	10 605 668	19,7	- 630 330
Grupo Andino	2 115 014	4,5	1 301 293	2,4	813 721
Grupo de los Tres	1 434 239	3,1	1 847 246	3,4	- 413 007
MERCOSUR	6 153 768	13,2	7 280 460	13,5	-1 126 692
Estados Unidos	8 797 974	18,9	12 739 332	23,7	-3 941 358
Unión Europea	12 911 952	27,8	14 981 721	27,9	-2 069 769
Japón	3 101 596	6,7	2 726 388	5,1	375 208
Resto de Asia	2 188 630	4,7	2 134 908	4,0	53 722
RESTO DEL MUNDO	9 530 797	20,5	10 548 714	19,6	-1 017 917
TOTAL GLOBAL	46 506 287	100,0	53 736 731	100,0	-7 230 444

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) Departamento Técnico de Intercambio Comercial (DTIC).
 Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.
 Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



BRASIL
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	952 609	9,5	3,6
Grupo Andino	- 226 968	-10,7	2,8
Grupo de los Tres	131 434	9,2	-2,4
MERCOSUR	1 151 514	18,7	6,2
Estados Unidos	513 900	5,8	7,9
Unión Europea	- 77 300	-0,6	4,8
Japón	- 54 462	-1,8	3,6
Resto de Asia	- 122 561	-5,6	11,4
RESTO DEL MUNDO	28 255	0,3	0,8
TOTAL GLOBAL	1 240 441	2,7	4,3
Importación			
ALADI	1 663 869	15,7	25,5
Grupo Andino	200 379	15,4	14,1
Grupo de los Tres	234 360	12,7	19,7
MERCOSUR	1 548 586	21,3	29,6
Estados Unidos	1 604 213	12,6	21,7
Unión Europea	44 164	0,3	22,7
Japón	- 545 281	-20,0	10,1
Resto de Asia	- 27 233	-1,3	40,2
RESTO DEL MUNDO	257 344	2,4	10,7
TOTAL GLOBAL	2 997 076	5,6	19,8

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) Departamento Técnico de Intercambio Comercial (DTIC).
Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.
Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

Colombia



COLOMBIA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/t. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/t. ALADI	
Año 1996					
Argentina	51 227	2,2	226 615	7,1	- 175 388
Bolivia	29 783	1,3	49 756	1,6	- 19 973
Brasil	119 021	5,2	411 817	12,8	- 292 796
Chile	182 567	8,0	214 369	6,7	- 31 802
Ecuador	420 040	18,3	333 170	10,4	86 870
México	89 098	3,9	505 917	15,8	- 416 819
Paraguay	4 373	0,2	1 206	0,0	3 167
Perú	611 918	26,7	126 678	4,0	485 240
Uruguay	5 197	0,2	32 040	1,0	- 26 843
Venezuela	778 057	34,0	1 304 946	40,7	- 526 889
TOTAL ALADI	2 291 281	100,0	3 206 514	100,0	- 915 233
RESTO DEL MUNDO	8 282 770		10 469 360		- 2 186 590
TOTAL GLOBAL	10 574 051		13 675 874		- 3 101 823
Año 1995					
Argentina	63 107	2,6	241 085	7,4	- 177 978
Bolivia	24 737	1,0	64 257	2,0	- 39 520
Brasil	136 508	5,6	452 547	13,8	- 316 039
Chile	165 478	6,7	199 737	6,1	- 34 259
Ecuador	423 276	17,2	272 210	8,3	151 066
México	100 646	4,1	505 424	15,4	- 404 778
Paraguay	3 228	0,1	8 337	0,3	- 5 109
Perú	566 891	23,1	125 593	3,8	441 298
Uruguay	8 953	0,4	23 128	0,7	- 14 175
Venezuela	962 347	39,2	1 382 615	42,2	- 420 268
TOTAL ALADI	2 455 171	100,0	3 274 933	100,0	- 819 762
RESTO DEL MUNDO	7 861 878		10 588 171		- 2 726 293
TOTAL GLOBAL	10 317 049		13 863 104		- 3 546 055

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).
 Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.
 Nota: Los datos tienen carácter provisional.
 0,0: El movimiento no alcanza a la mitad del decimal en que se presenta la información



COLOMBIA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL

1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes

Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Argentina	- 11 880	-18,8	7,6
Bolivia	5 046	20,4	26,6
Brasil	- 17 487	-12,8	17,4
Chile	17 089	10,3	0,2
Ecuador	- 3 236	-0,8	27,1
México	- 11 548	-11,5	10,0
Paraguay	1 145	35,5	47,7
Perú	45 027	7,9	23,5
Uruguay	- 3 756	-42,0	0,8
Venezuela	- 184 290	-19,2	12,6
TOTAL ALADI	- 163 890	-6,7	15,6
RESTO DEL MUNDO	420 892	5,4	6,1
TOTAL GLOBAL	257 002	2,5	7,8
Importación			
Argentina	- 14 470	-6,0	20,5
Bolivia	- 14 501	-22,6	14,7
Brasil	- 40 730	-9,0	21,0
Chile	14 632	7,3	35,4
Ecuador	60 960	22,4	57,9
México	493	0,1	25,3
Paraguay	- 7 131	-85,5	12,1
Perú	1 085	0,9	1,9
Uruguay	8 912	38,5	25,5
Venezuela	- 77 669	-5,6	30,7
TOTAL ALADI	- 68 419	-2,1	26,6
RESTO DEL MUNDO	- 118 811	-1,1	21,3
TOTAL GLOBAL	- 187 230	-1,4	22,5

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.



COLOMBIA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995

En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/L GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/L GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	2 291 281	21,7	3 206 514	23,4	- 915 233
Grupo Andino	1 839 798	17,4	1 814 550	13,3	25 248
Grupo de los Tres	867 155	8,2	1 810 863	13,2	- 943 708
MERCOSUR	179 818	1,7	671 678	4,9	- 491 860
Estados Unidos	4 213 251	39,8	5 226 229	38,2	-1 012 978
Unión Europea	2 421 967	22,9	2 734 370	20,0	- 312 403
Japón	348 475	3,3	773 433	5,7	- 424 958
RESTO DEL MUNDO	1 299 077	12,3	1 735 328	12,7	- 436 251
TOTAL GLOBAL	10 574 051	100,0	13 675 874	100,0	-3 101 823
Año 1995					
ALADI	2 455 171	23,8	3 274 933	23,6	- 819 762
Grupo Andino	1 977 251	19,2	1 844 675	13,3	132 576
Grupo de los Tres	1 062 993	10,3	1 888 039	13,6	- 825 046
MERCOSUR	211 796	2,1	725 097	5,2	- 513 301
Estados Unidos	3 519 927	34,1	4 692 123	33,8	-1 172 196
Unión Europea	2 633 633	25,5	2 571 571	18,5	62 062
Japón	363 962	3,5	1 230 522	8,9	- 866 560
RESTO DEL MUNDO	1 344 356	13,0	2 093 955	15,1	- 749 599
TOTAL GLOBAL	10 317 049	100,0	13 863 104	100,0	-3 546 055

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.



COLOMBIA
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
 Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	- 163 890	-6,7	15,6
Grupo Andino	- 137 453	-7,0	18,8
Grupo de los Tres	- 195 838	-18,4	12,3
MERCOSUR	- 31 978	-15,1	13,7
Estados Unidos	693 324	19,7	8,6
Unión Europea	- 211 666	-8,0	4,0
Japón	- 15 487	-4,3	8,5
RESTO DEL MUNDO	- 45 279	-3,4	2,5
TOTAL GLOBAL	257 002	2,5	7,8
Importación			
ALADI	- 68 419	-2,1	26,6
Grupo Andino	- 30 125	-1,6	28,6
Grupo de los Tres	- 77 176	-4,1	29,0
MERCOSUR	- 53 419	-7,4	21,0
Estados Unidos	534 106	11,4	24,7
Unión Europea	162 799	6,3	22,0
Japón	- 457 089	-37,1	8,9
RESTO DEL MUNDO	- 358 627	-17,1	19,0
TOTAL GLOBAL	- 187 230	-1,4	22,5

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.

Chile



CHILE
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/l. ALADI	
Año 1996					
Argentina	699 856	23,9	1 634 219	35,1	- 934 363
Bolivia	207 805	7,1	35 852	0,8	171 953
Brasil	946 758	32,3	1 065 653	22,9	- 118 895
Colombia	194 058	6,6	222 375	4,8	- 28 317
Ecuador	143 844	4,9	224 892	4,8	- 81 048
México	146 162	5,0	927 214	19,9	- 781 052
Paraguay	66 356	2,3	69 354	1,5	- 2 998
Perú	324 931	11,1	117 903	2,5	207 028
Uruguay	57 696	2,0	44 967	1,0	12 729
Venezuela	140 996	4,8	313 210	6,7	- 172 214
TOTAL ALADI	2 928 462	100,0	4 655 639	100,0	-1 727 177
RESTO DEL MUNDO	12 478 373		12 154 363		324 010
TOTAL GLOBAL	15 406 835		16 810 002		-1 403 167
Año 1995					
Argentina	584 103	19,6	1 384 522	34,3	- 800 419
Bolivia	196 897	6,6	24 669	0,6	172 228
Brasil	1 064 027	35,6	1 194 632	29,6	- 130 605
Colombia	188 425	6,3	149 863	3,7	38 562
Ecuador	124 220	4,2	209 051	5,2	- 84 831
México	127 374	4,3	600 647	14,9	- 473 273
Paraguay	75 954	2,5	57 997	1,4	17 957
Perú	432 321	14,5	147 370	3,7	284 951
Uruguay	56 326	1,9	40 001	1,0	16 325
Venezuela	135 110	4,5	226 779	5,6	- 91 669
TOTAL ALADI	2 984 757	100,0	4 035 531	100,0	-1 050 774
RESTO DEL MUNDO	12 916 511		10 867 544		2 048 967
TOTAL GLOBAL	15 901 268		14 903 075		998 193

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.

México



MEXICO
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. ALADI	Miles de dólares FOB	% s/l. ALADI	
Año 1996					
Argentina	519 796	15,0	299 643	15,3	220 153
Bolivia	30 364	0,9	8 005	0,4	22 359
Brasil	878 523	25,4	690 049	35,1	188 474
Colombia	438 167	12,7	97 021	4,9	341 146
Chile	688 522	19,9	402 044	20,5	286 478
Ecuador	120 911	3,5	62 039	3,2	58 872
Paraguay	30 237	0,9	18 185	0,9	12 052
Perú	211 345	6,1	116 655	5,9	94 690
Uruguay	115 591	3,3	35 794	1,8	79 797
Venezuela	423 612	12,3	234 015	11,9	189 597
TOTAL ALADI	3 457 068	100,0	1 963 450	100,0	1 493 618
RESTO DEL MUNDO	92 542 668		87 505 319		5 037 349
TOTAL GLOBAL	95 999 736		89 468 769		6 530 967
Año 1995					
Argentina	309 421	11,0	190 705	10,9	118 716
Bolivia	23 569	0,8	5 126	0,3	18 443
Brasil	793 245	28,3	565 263	32,2	227 982
Colombia	447 372	16,0	97 459	5,5	349 913
Chile	473 549	16,9	497 099	28,3	- 23 550
Ecuador	113 014	4,0	68 740	3,9	44 274
Paraguay	20 683	0,7	2 739	0,2	17 944
Perú	171 781	6,1	98 734	5,6	73 047
Uruguay	75 152	2,7	17 449	1,0	57 703
Venezuela	373 864	13,3	214 005	12,2	159 859
TOTAL ALADI	2 801 650	100,0	1 757 319	100,0	1 044 331
RESTO DEL MUNDO	76 713 867		70 686 358		6 027 509
TOTAL GLOBAL	79 515 517		72 443 677		7 071 840

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



CHILE
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	- 56 295	-1,9	18,2
Grupo Andino	- 65 339	-6,1	18,7
Grupo de los Tres	30 307	6,7	25,6
MERCOSUR	- 9 744	-0,5	17,4
Estados Unidos	234 230	11,0	11,3
Unión Europea	- 509 680	-12,0	4,1
Japón	- 309 633	-10,9	8,6
Acuerdo de Bangkok	13 083	1,3	29,0
Resto de Asia	69 629	6,5	16,3
RESTO DEL MUNDO	64 233	3,9	16,5
TOTAL GLOBAL	- 494 433	-3,1	11,4
Importación			
ALADI	620 108	15,4	18,0
Grupo Andino	156 500	20,7	10,2
Grupo de los Tres	485 510	49,7	24,2
MERCOSUR	137 041	5,1	16,1
Estados Unidos	316 646	8,3	21,0
Unión Europea	382 429	12,1	17,8
Japón	- 63 215	-6,2	8,0
Acuerdo de Bangkok	56 487	9,9	28,4
Resto de Asia	144 341	20,2	25,9
RESTO DEL MUNDO	450 131	27,8	11,9
TOTAL GLOBAL	1 906 927	12,8	17,7

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.



CHILE
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACIÓN 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Argentina	115 753	19,8	22,2
Bolivia	10 908	5,5	12,2
Brasil	- 117 269	-11,0	14,9
Colombia	5 633	3,0	28,8
Ecuador	19 624	15,8	20,0
México	18 788	14,8	27,0
Paraguay	- 9 598	-12,6	12,0
Perú	- 107 390	-24,8	17,4
Uruguay	1 370	2,4	16,4
Venezuela	5 886	4,4	20,8
TOTAL ALADI	- 56 295	-1,9	18,2
RESTO DEL MUNDO	- 438 138	-3,4	10,1
TOTAL GLOBAL	- 494 433	-3,1	11,4
Importación			
Argentina	249 697	18,0	24,2
Bolivia	11 183	45,3	13,0
Brasil	- 128 979	-10,8	8,8
Colombia	72 512	48,4	6,9
Ecuador	15 841	7,6	13,1
México	326 567	54,4	46,3
Paraguay	11 357	19,6	3,2
Perú	- 29 467	-20,0	13,1
Uruguay	4 966	12,4	16,5
Venezuela	86 431	38,1	9,6
TOTAL ALADI	620 108	15,4	18,0
RESTO DEL MUNDO	1 286 819	11,8	17,5
TOTAL GLOBAL	1 906 927	12,8	17,7

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.



CHILE
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/l. GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	2 928 462	19,0	4 655 639	27,7	-1 727 177
Grupo Andino	1 011 634	6,6	914 232	5,4	97 402
Grupo de los Tres	481 216	3,1	1 462 799	8,7	- 981 583
MERCOSUR	1 770 666	11,5	2 814 193	16,7	-1 043 527
Estados Unidos	2 372 569	15,4	4 109 518	24,4	-1 736 949
Unión Europea	3 731 764	24,2	3 537 926	21,0	193 838
Japón	2 530 560	16,4	949 707	5,6	1 580 853
Acuerdo de Bangkok	1 014 583	6,6	629 703	3,7	384 880
Resto de Asia	1 135 983	7,4	858 029	5,1	277 954
RESTO DEL MUNDO	1 692 914	11,0	2 069 480	12,3	- 376 566
TOTAL GLOBAL	15 406 835	100,0	16 810 002	100,0	-1 403 167
Año 1995					
ALADI	2 984 757	18,8	4 035 531	27,1	-1 050 774
Grupo Andino	1 076 973	6,8	757 732	5,1	319 241
Grupo de los Tres	450 909	2,8	977 289	6,6	- 526 380
MERCOSUR	1 780 410	11,2	2 677 152	18,0	- 896 742
Estados Unidos	2 138 339	13,4	3 792 872	25,5	-1 654 533
Unión Europea	4 241 444	26,7	3 155 497	21,2	1 085 947
Japón	2 840 193	17,9	1 012 922	6,8	1 827 271
Acuerdo de Bangkok	1 001 500	6,3	573 216	3,8	428 284
Resto de Asia	1 066 354	6,7	713 688	4,8	352 666
RESTO DEL MUNDO	1 628 681	10,2	1 619 349	10,9	9 332
TOTAL GLOBAL	15 901 268	100,0	14 903 075	100,0	998 193

Fuente: Dirección Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos tienen carácter provisional.



MEXICO
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Argentina	210 375	68,0	22,9
Bolivia	6 795	28,8	19,0
Brasil	85 278	10,8	36,2
Colombia	- 9 205	-2,1	23,0
Chile	214 973	45,4	40,3
Ecuador	7 897	7,0	15,1
Paraguay	9 554	46,2	2,0
Perú	39 564	23,0	22,2
Uruguay	40 439	53,8	33,3
Venezuela	49 748	13,3	27,3
TOTAL ALADI	655 418	23,4	28,5
RESTO DEL MUNDO	15 828 801	20,6	17,3
TOTAL GLOBAL	16 484 219	20,7	17,6
Importación			
Argentina	108 938	57,1	-3,9
Bolivia	2 879	56,2	-4,8
Brasil	124 786	22,1	-3,0
Colombia	- 438	-0,4	14,3
Chile	- 95 055	-19,1	51,9
Ecuador	- 6 701	-9,7	21,6
Paraguay	15 446	563,9	62,1
Perú	17 921	18,2	2,7
Uruguay	18 345	105,1	1,0
Venezuela	20 010	9,4	10,8
TOTAL ALADI	206 131	11,7	4,5
RESTO DEL MUNDO	16 818 961	23,8	12,6
TOTAL GLOBAL	17 025 092	23,5	12,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



MEXICO
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. GLOBAL	Miles de dólares FOB	% s/l. GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	3 457 068	3,6	1 963 450	2,2	1 493 618
Grupo Andino	1 224 399	1,3	517 735	0,6	706 664
Grupo de los Tres	861 779	0,9	331 036	0,4	530 743
MERCOSUR	1 544 147	1,6	1 043 671	1,2	500 476
Canadá	2 170 394	2,3	1 743 564	1,9	426 830
Estados Unidos	80 671 848	84,0	67 628 940	75,6	13 042 908
Unión Europea	3 553 281	3,7	7 732 057	8,6	-4 178 776
Japón	1 363 226	1,4	3 900 824	4,4	-2 537 598
Resto de Asia	713 650	0,7	2 965 705	3,3	-2 252 055
RESTO DEL MUNDO	4 070 269	4,2	3 534 229	4,0	536 040
TOTAL GLOBAL	95 999 736	100,0	89 468 769	100,0	6 530 967
Año 1995					
ALADI	2 801 650	3,5	1 757 319	2,4	1 044 331
Grupo Andino	1 129 600	1,4	484 064	0,7	645 536
Grupo de los Tres	821 236	1,0	311 464	0,4	509 772
MERCOSUR	1 198 501	1,5	776 156	1,1	422 345
Canadá	1 974 831	2,5	1 374 252	1,9	600 579
Estados Unidos	66 574 698	83,7	54 009 281	74,6	12 565 417
Unión Europea	3 358 796	4,2	6 725 771	9,3	-3 366 975
Japón	924 487	1,2	3 608 029	5,0	-2 683 542
Resto de Asia	674 032	0,8	2 203 491	3,0	-1 529 459
RESTO DEL MUNDO	3 207 023	4,0	2 765 534	3,8	441 489
TOTAL GLOBAL	79 515 517	100,0	72 443 677	100,0	7 071 840

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



MEXICO
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	655 418	23,4	28,5
Grupo Andino	94 799	8,4	23,1
Grupo de los Tres	40 543	4,9	25,0
MERCOSUR	345 646	28,8	29,3
Canadá	195 563	9,9	14,0
Estados Unidos	14 097 150	21,2	18,9
Unión Europea	194 485	5,8	1,5
Japón	438 739	47,5	1,9
Resto de Asia	39 618	5,9	33,4
RESTO DEL MUNDO	863 246	26,9	16,2
TOTAL GLOBAL	16 484 219	20,7	17,6
Importación			
ALADI	206 131	11,7	4,5
Grupo Andino	33 671	7,0	9,7
Grupo de los Tres	19 572	6,3	11,7
MERCOSUR	267 515	34,5	-2,8
Canadá	369 312	26,9	21,1
Estados Unidos	13 619 659	25,2	12,9
Unión Europea	1 006 286	15,0	6,2
Japón	292 795	8,1	16,9
Resto de Asia	762 214	34,6	32,0
RESTO DEL MUNDO	768 695	27,8	6,2
TOTAL GLOBAL	17 025 092	23,5	12,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

Perú



PERU
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/l. ALADI	
Año 1996					
Argentina	37 730	4,1	277 840	10,4	- 240 110
Bolivia	101 200	11,0	124 010	4,6	- 22 810
Brasil	239 210	26,0	350 200	13,1	- 110 990
Colombia	120 150	13,1	673 520	25,2	- 553 370
Chile	123 160	13,4	284 480	10,7	- 161 320
Ecuador	70 270	7,6	44 140	1,7	26 130
México	95 610	10,4	272 100	10,2	- 176 490
Paraguay	1 480	0,2	18 200	0,7	- 16 720
Uruguay	5 110	0,6	39 350	1,5	- 34 240
Venezuela	125 660	13,7	586 710	22,0	- 461 050
TOTAL ALADI	919 580	100,0	2 670 550	100,0	-1 750 970
RESTO DEL MUNDO	4 905 480		5 093 480		- 188 000
TOTAL GLOBAL	5 825 060		7 764 030		-1 938 970
Año 1995					
Argentina	30 838	3,5	347 211	13,7	- 316 373
Bolivia	76 936	8,7	123 448	4,9	- 46 512
Brasil	199 881	22,5	426 823	16,9	- 226 942
Colombia	118 247	13,3	611 708	24,2	- 493 461
Chile	152 127	17,1	284 465	11,2	- 132 338
Ecuador	46 819	5,3	70 468	2,8	- 23 649
México	96 272	10,8	241 748	9,6	- 145 476
Paraguay	1 244	0,1	15 814	0,6	- 14 570
Uruguay	3 172	0,4	23 845	0,9	- 20 673
Venezuela	163 155	18,4	384 702	15,2	- 221 547
TOTAL ALADI	888 691	100,0	2 530 232	100,0	-1 641 541
RESTO DEL MUNDO	4 551 016		5 053 861		- 502 845
TOTAL GLOBAL	5 439 707		7 584 093		-2 144 386

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

0,0: El movimiento no alcanza a la mitad del decimal en que se presenta la informa



PERU
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	30 889	3,5	11,1
Grupo Andino	12 123	3,0	10,6
Grupo de los Tres	- 36 254	-9,6	5,6
MERCOSUR	48 395	20,6	14,3
Estados Unidos	219 638	23,4	12,0
Unión Europea	- 105 370	-6,3	10,5
Japón	- 70 587	-15,5	4,4
Resto de Asia (1)	71 794	20,6	13,7
RESTO DEL MUNDO	238 989	20,8	20,6
TOTAL GLOBAL	385 353	7,1	12,6
Importación			
ALADI	140 318	5,5	20,9
Grupo Andino	238 054	20,0	25,0
Grupo de los Tres	294 172	23,8	31,0
MERCOSUR	- 128 103	-15,7	11,6
Estados Unidos	114 505	6,0	22,9
Unión Europea	24 621	1,8	20,9
Japón	- 129 727	-24,4	18,4
Resto de Asia (1)	- 53 667	-22,2	60,3
RESTO DEL MUNDO	83 887	8,3	27,2
TOTAL GLOBAL	179 937	2,4	22,5

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

(1): El movimiento sólo incluye el comercio con la República Popular de China.

0,0: El movimiento no alcanza a la mitad del decimal en que se presenta la inform



PERU
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/t. GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/t. GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	919 580	15,8	2 670 550	34,4	-1 750 970
Grupo Andino	417 280	7,2	1 428 380	18,4	-1 011 100
Grupo de los Tres	341 420	5,9	1 532 330	19,7	-1 190 910
MERCOSUR	283 530	4,9	685 590	8,8	- 402 060
Estados Unidos	1 157 200	19,9	2 025 710	26,1	- 868 510
Unión Europea	1 555 190	26,7	1 378 480	17,8	176 710
Japón	384 900	6,6	402 900	5,2	- 18 000
Resto de Asia (1)	420 810	7,2	188 320	2,4	232 490
RESTO DEL MUNDO	1 387 380	23,8	1 098 070	14,1	289 310
TOTAL GLOBAL	5 825 060	100,0	7 764 030	100,0	-1 938 970
Año 1995					
ALADI	888 691	16,3	2 530 232	33,4	-1 641 541
Grupo Andino	405 157	7,4	1 190 326	15,7	- 785 169
Grupo de los Tres	377 674	6,9	1 238 158	16,3	- 860 484
MERCOSUR	235 135	4,3	813 693	10,7	- 578 558
Estados Unidos	937 562	17,2	1 911 205	25,2	- 973 643
Unión Europea	1 660 560	30,5	1 353 859	17,9	306 701
Japón	455 487	8,4	532 627	7,0	- 77 140
Resto de Asia (1)	349 016	6,4	241 987	3,2	107 029
RESTO DEL MUNDO	1 148 391	21,1	1 014 183	13,4	134 208
TOTAL GLOBAL	5 439 707	100,0	7 584 093	100,0	-2 144 386

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

(1): El movimiento sólo incluye el comercio con la República Popular de China.



PERU
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	30 889	3,5	11,1
Grupo Andino	12 123	3,0	10,6
Grupo de los Tres	- 36 254	-9,6	5,6
MERCOSUR	48 395	20,6	14,3
Estados Unidos	219 638	23,4	12,0
Unión Europea	- 105 370	-6,3	10,5
Japón	- 70 587	-15,5	4,4
Resto de Asia (1)	71 794	20,6	13,7
RESTO DEL MUNDO	238 989	20,8	20,6
TOTAL GLOBAL	385 353	7,1	12,6
Importación			
ALADI	140 318	5,5	20,9
Grupo Andino	238 054	20,0	25,0
Grupo de los Tres	294 172	23,8	31,0
MERCOSUR	- 128 103	-15,7	11,6
Estados Unidos	114 505	6,0	22,9
Unión Europea	24 621	1,8	20,9
Japón	- 129 727	-24,4	18,4
Resto de Asia (1)	- 53 667	-22,2	60,3
RESTO DEL MUNDO	83 887	8,3	27,2
TOTAL GLOBAL	179 937	2,4	22,5

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

(1): El movimiento sólo incluye el comercio con la República Popular de China.

Uruguay



URUGUAY COMERCIO EXTERIOR GLOBAL 1996-1995

En miles de dólares y porcentajes

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/t. ALADI	Miles de dólares CIF	% s/t. ALADI	
Año 1996					
Argentina	267 937	18,7	690 701	41,5	- 422 764
Bolivia	2 278	0,2	2 379	0,1	- 101
Brasil	908 354	63,2	745 453	44,8	162 901
Colombia	15 148	1,1	5 359	0,3	9 789
Chile	115 669	8,1	55 401	3,3	60 268
Ecuador	972	0,1	23 565	1,4	- 22 593
México	26 918	1,9	48 918	2,9	- 22 000
Paraguay	49 513	3,4	25 259	1,5	24 254
Perú	36 532	2,5	4 665	0,3	31 867
Venezuela	12 905	0,9	63 683	3,8	- 50 778
TOTAL ALADI	1 436 226	100,0	1 665 383	100,0	- 229 157
RESTO DEL MUNDO	961 222		1 657 014		- 695 792
TOTAL GLOBAL	2 397 448		3 322 397		- 924 949
Año 1995					
Argentina	257 665	24,4	608 596	41,4	- 350 931
Bolivia	2 092	0,2	1 922	0,1	170
Brasil	660 090	62,6	698 484	47,5	- 38 394
Colombia	18 296	1,7	8 991	0,6	9 305
Chile	29 347	2,8	49 321	3,4	- 19 974
Ecuador	1 293	0,1	18 419	1,3	- 17 126
México	14 910	1,4	41 560	2,8	- 26 650
Paraguay	24 684	2,3	13 553	0,9	11 131
Perú	35 982	3,4	3 225	0,2	32 757
Venezuela	10 340	1,0	25 193	1,7	- 14 853
TOTAL ALADI	1 054 699	100,0	1 469 264	100,0	- 414 565
RESTO DEL MUNDO	1 051 396		1 397 327		- 345 931
TOTAL GLOBAL	2 106 095		2 866 591		- 760 496

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



URUGUAY
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
 Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

PAIS	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
Argentina	10 272	4,0	10,4
Bolivia	186	8,9	-5,2
Brasil	248 264	37,6	18,8
Colombia	- 3 148	-17,2	13,8
Chile	86 322	294,1	39,1
Ecuador	- 321	-24,8	-6,6
México	12 008	80,5	-1,0
Paraguay	24 829	100,6	36,7
Perú	550	1,5	33,5
Venezuela	2 565	24,8	20,6
TOTAL ALADI	381 527	36,2	17,8
RESTO DEL MUNDO	- 90 174	-8,6	0,4
TOTAL GLOBAL	291 353	13,8	8,8
Importación			
Argentina	82 105	13,5	20,5
Bolivia	457	23,8	21,5
Brasil	46 969	6,7	14,8
Colombia	- 3 632	-40,4	35,3
Chile	6 080	12,3	16,4
Ecuador	5 146	27,9	121,3
México	7 358	17,7	10,9
Paraguay	11 706	86,4	18,7
Perú	1 440	44,7	12,2
Venezuela	38 490	152,8	12,6
TOTAL ALADI	196 119	13,3	17,3
RESTO DEL MUNDO	259 687	18,6	15,6
TOTAL GLOBAL	455 806	15,9	16,4

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



URUGUAY
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
 1996-1995
 En miles de dólares y porcentajes

AREA GEOECONOMICA	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO
	Miles de dólares FOB	% s/l. GLOBAL	Miles de dólares CIF	% s/l. GLOBAL	
Año 1996					
ALADI	1 436 226	59,9	1 665 383	50,1	- 229 157
Grupo Andino	67 835	2,8	99 651	3,0	- 31 816
Grupo de los Tres	54 971	2,3	117 960	3,6	- 62 989
MERCOSUR	1 225 804	51,1	1 461 413	44,0	- 235 609
Estados Unidos	144 147	6,0	398 593	12,0	- 254 446
Unión Europea	406 883	17,0	644 909	19,4	- 238 026
Japón	24 786	1,0	72 079	2,2	- 47 293
Resto de Asia	210 056	8,8	124 888	3,8	85 168
RESTO DEL MUNDO	175 350	7,3	416 545	12,5	- 241 195
TOTAL GLOBAL	2 397 448	100,0	3 322 397	100,0	- 924 949
Año 1995					
ALADI	1 054 699	50,1	1 469 264	51,3	- 414 565
Grupo Andino	68 003	3,2	57 750	2,0	10 253
Grupo de los Tres	43 546	2,1	75 744	2,6	- 32 198
MERCOSUR	942 439	44,7	1 320 633	46,1	- 378 194
Estados Unidos	123 296	5,9	284 053	9,9	- 160 757
Unión Europea	307 615	14,6	597 908	20,9	- 290 293
Japón	18 414	0,9	73 295	2,6	- 54 881
Resto de Asia	180 971	8,6	105 111	3,7	75 860
RESTO DEL MUNDO	421 100	20,0	336 960	11,8	84 140
TOTAL GLOBAL	2 106 095	100,0	2 866 591	100,0	- 760 496

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.



URUGUAY
COMERCIO EXTERIOR GLOBAL
1996-1995

Variaciones de valores en miles de dólares y porcentajes
Tasa media porcentual de crecimiento anual 1992-1996

AREA GEOECONOMICA	VARIACION 1996-1995		CRECIMIENTO 1992-1996
	Miles de dólares	Porcentaje	
Exportación			
ALADI	381 527	36	18
Grupo Andino	- 168	0	21
Grupo de los Tres	11 425	26	6
MERCOSUR	283 365	30	17
Estados Unidos	20 851	17	- 2
Unión Europea	99 268	32	0
Japón	6 372	35	4
Resto de Asia	29 085	16	9
RESTO DEL MUNDO	- 245 750	- 58	- 5
TOTAL GLOBAL	291 353	14	9
Importación			
ALADI	196 119	13	17
Grupo Andino	41 901	73	20
Grupo de los Tres	42 216	56	12
MERCOSUR	140 780	11	17
Estados Unidos	114 540	40	21
Unión Europea	47 001	8	18
Japón	- 1 216	- 2	4
Resto de Asia	19 777	19	28
RESTO DEL MUNDO	79 585	24	9
TOTAL GLOBAL	455 806	16	16

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Elaboración: División de Estudios y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Nota: Los datos del año 1996 tienen carácter provisional.

ESTADÍSTICAS

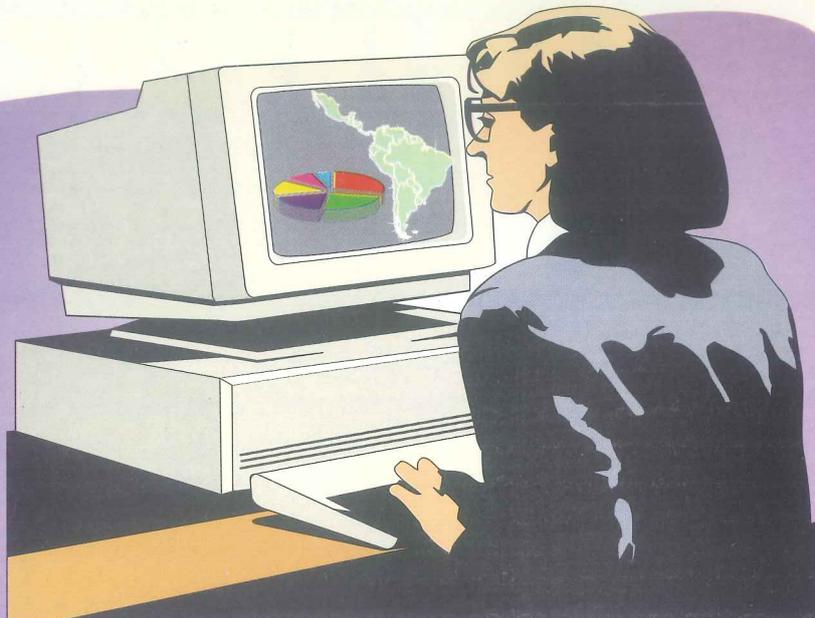
y comercio

Año II - Número 10 - Marzo-mayo 1997
Publicación periódica editada por
la Secretaría General de la Asociación
Latinoamericana de Integración (ALADI).

Se autoriza la reproducción íntegra o
parcial del contenido de esta publicación,
toda vez que se mencione expresamente
la fuente.

Los interesados en publicar en esta
publicación deberán dirigirse a:

Secretaría General de la ALADI
Oficina de Publicaciones
Cebollatí 1461
Montevideo CP 11000
Uruguay
Teléfono: (5982) 40 11 21
Fax: (5982) 49 06 49
E-mail: aladi@chasque.apc.org



Bases de Datos de la ALADI

La Secretaría General de la ALADI tiene la responsabilidad --por disposición del Tratado de Montevideo 1980-- de procesar y suministrar a los países miembros, en forma sistemática y actualizada, informaciones estadísticas y sobre los regímenes nacionales de regulación del comercio exterior que faciliten las negociaciones en los diversos mecanismos de la Asociación y el posterior aprovechamiento de las respectivas concesiones.

A partir de 1984, la Secretaría ha creado un banco de datos que consta de diferentes archivos interrelacionados, con información actualizada de todos los países miembros a nivel de ítem arancelario nacional, lo cual posibilita obtener información completa sobre cualquier producto respecto de su comercio, los aranceles pertinentes, los regímenes legales que regulan su importación, y las negociaciones de que ha sido objeto en los Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI.

Es así que la Secretaría atiende un número creciente de solicitudes de información de las Representaciones Permanentes, de organismos oficiales de los países miembros, de organismos internacionales, de cámaras y de asociaciones empresariales, de centros de investigación y docencia, de técnicos de la Secretaría, y de particulares.

Los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros encomendaron a la Secretaría el establecimiento de un Sistema Integral de Información y Apoyo al Comercio Exterior de la Región (Resolución 31 [VI]).

El Sistema desarrollado, implantado en microcomputadores, ha entrado en operaciones en el segundo semestre de 1994 y ha sido instalado en todos los países miembros. Funciona en forma descentralizada en los organismos nacionales oficiales o privados seleccionados como contrapartes, en los que se implementaron bases de datos iguales a la Base de Datos Central del Sistema radicada en la sede de la ALADI.

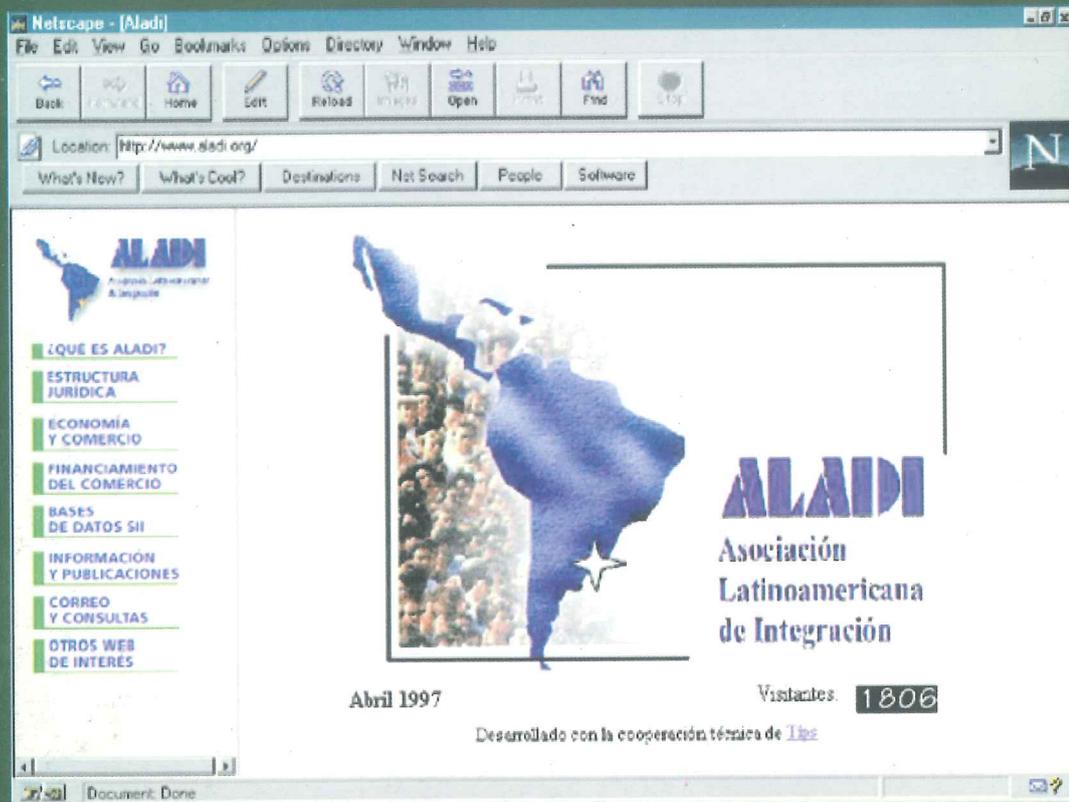
Es competencia de la Asociación proporcionar y adecuar los mecanismos de consultas de dichas bases de datos, como también efectuar los complejos procesos de mantenimiento del Sistema y adecuación de la información en cada uno de dichos organismos.



ALADI
Secretaría General

ALADI EN INTERNET

www.aladi.org



ALADI

Asociación
Latinoamericana
de Integración

Associação
Latino-Americana de
Integração

Secretaría General de la ALADI

Cebollatí 1461

Montevideo CP 11000 / Uruguay

Teléfono: (5982) 40 11 21

Fax: (5982) 49 06 49

Correo electrónico: aladi@chasque.apc.org

dataladi@chasque.apc.org