

# Secretaría General



Asociación Latinoamericana  
de Integración  
Associação Latino-Americana  
de Integração

SUSTENTACION EMPIRICA BASICA PARA EL  
DISEÑO DE UN PROGRAMA REGIONAL DE EX  
PANSION DEL COMERCIO RECIPROCO

ALADI/SEC/Estudio 42  
26 de febrero de 1987

## INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION .....	2
CAPITULO I - INFORMACIONES AGREGADAS DE LOS PROYECTOS DE NEGOCIACION .....	5
CAPITULO II - EXAMEN DE LA SUPERPOSICION DE OFERTA EN LOS PROYECTOS DE NEGOCIACION .....	24
CAPITULO III - CONCLUSIONES .....	35

---

Estudio realizado por el consultor  
doctor Eugenio Maffucci

mas

//

//

### INTRODUCCION

1. La Secretaría General ha realizado una serie de ensayos a partir de los cuales se han identificado las posibilidades potenciales de sustitución de importaciones, por pares de países. Estos ejercicios, denominados proyectos de negociación (PN), ofrecen la más amplia información disponible en la Secretaría General, sobre los productos involucrados en cada uno de ellos. De hecho, estos proyectos de negociación ofrecen un panorama preliminar de las posibilidades de negociación, a partir del segmento del mercado regional satisfecho al presente por importaciones provenientes de terceros países.

Complementariamente, se consideró oportuno adelantar algunas de las características más relevantes que surgen del análisis de los datos consolidados de todos los proyectos de negociación, en tanto dicha caracterización pueda constituir un elemento útil para orientar y promover el diseño de un programa regional de expansión del comercio recíproco entre los países miembros, contribuir a la concreción de acuerdos parciales entre uno o varios pares o grupos de países.

Las informaciones contenidas en cada uno de los proyectos de negociación permiten apreciar, dentro de las limitaciones derivadas de la metodología que debió utilizarse, las posibilidades de sustitución de importaciones actualmente procedentes de terceros países, a nivel bilateral. Sin perjuicio de la utilidad que pueda ofrecer dicha información como un elemento de juicio para las negociaciones en curso o a realizarse en el futuro, las mayores ventajas del esfuerzo realizado resultan del examen conjunto de los 55 proyectos elaborados, ya que del mismo surgen elementos tales como la estimación del potencial regional de sustitución de importaciones procedentes del resto del mundo, la posición de cada país dentro del conjunto en cuanto a perspectivas de incremento de sus importaciones y exportaciones intrarregionales y las implicancias para la organización, realización y apreciación de los resultados de las negociaciones, que derivan del hecho de que, para la gran mayoría de los productos, son varios los países miembros que tendrían posibilidad de concurrir como oferentes a un mismo mercado de la región.

El informe describe los hallazgos más importantes de la tarea de análisis que se efectuara sobre la consolidación de los datos de los proyectos de negociación. El objetivo esencial fue confrontar tres o cuatro preguntas que se consideran relevantes con los datos del ejercicio consolidado. Entre estas cuestiones, la primera pretende esclarecer la importancia cuantitativa de la potencialidad de desvío de comercio. Otra es contribuir a caracterizar la muestra de productos involucrados en los proyectos de negociación, en términos de la fuente del comercio; de la importancia relativa del abastecimiento regional; la demanda que confrontan algunos de los países de la región, en particular los países de menor desarrollo económico relativo; del régimen legal, los gravámenes y acuerdos existentes en relación con esos productos; y de la participación relativa de distintos tipos de bienes en los proyectos de negociación. Otra de las cuestiones se refiere a identificar y analizar las posibilidades y patrones que emergen de la consideración de las demandas y ofertas consolidadas, es decir, las circunstancias que se presentan para un país como oferente cuando la demanda confrontada es la de todos los otros países miembros las que sobrevienen cuando se consideran las diferentes ofertas de los demás

//

//

países miembros para la demanda del país en cuestión. Finalmente, los principales resultados del análisis son considerados en sus implicancias para el diseño de un programa regional de expansión del comercio recíproco a partir de la sustitución de importaciones desde el resto del mundo.

2. Una serie de consideraciones preliminares servirán para poner en propia perspectiva la realización de los proyectos de negociación y sus potenciales implicancias. En primer lugar, su realización misma descansa en el convencimiento de que, los avances de los países miembros en materia comercial en el contexto de la ALADI están limitados por la dificultad de negociar en un ámbito excesivamente extendido sobre el que se descarga una importante y diversa batería de instrumentos. Parte importante de las dificultades confrontadas para plasmar acuerdos tienen que ver, por otro lado, con el hecho de que no es fácil discernir los potenciales impactos que generalmente implicará una determinada modificación instrumental.

Estas circunstancias son las que están detrás de la línea de razonamiento empleada. La inquietud está dada más bien en el sentido de identificar criterios razonables con los cuales acotar el ámbito, dado un propósito, de manera de hacerlo factible así como de facilitar la identificación de las implicancias de potenciales acuerdos. Esto conduce a la vez, a una modificación del enfoque en términos de precisar objetivos para luego identificar a través de qué manipulaciones instrumentales se los puede obtener.

En ese sentido, en esencia, estos ejercicios sólo constituyen una forma de acomodar la información disponible, de manera de facilitar potenciales negociaciones entre los países miembros, dada la prioridad de lograr, en la medida posible, sustituir importaciones desde fuera de la región para contribuir a aumentar el flujo de comercio intrarregional.

3. Los criterios utilizados para acotar el ámbito y así diseñar los proyectos de negociación se discutieron oportunamente (ver documento no. 161). En el presente documento interesa precisar la naturaleza restrictiva de esos criterios y, particularmente, su razón de ser. Los estudios de "brecha comercial", que han proliferado en los últimos años, se remiten, esencialmente, a identificar la porción de la demanda de los países de la región que es satisfecha por exportaciones de países de fuera de la misma. Es sabido que en el caso de los países miembros de la ALADI, estas porciones son significativas y se han generado, a menudo, expectativas exageradas en torno a las posibilidades de expansión del comercio intrarregional a partir de esas cifras. Escapar a este tipo de dificultades ha sido un objetivo central de los proyectos de negociación, por lo cual se centran en establecer la correlación entre las demandas y sus potenciales fuentes de satisfacción, lo que contribuye a asentar significativamente las bondades de la muestra resultante.

#### Algunas dificultades metodológicas

4. Los proyectos de negociación son el resultado del cotejo, a nivel de pares de países, de las informaciones sobre importaciones realizadas por cada país miembro desde el resto del mundo, como indicador de demanda y con las exportaciones de cada país miembro, como indicador de oferta, salvo en el caso de Bolivia, Ecuador y Paraguay en que para la identificación de la oferta se dispone en la Secretaría General de listados de productos proporcionados por cada uno de dichos países.

mas

//

//

El cruce de las informaciones sobre oferta y demanda se realizó a partir de una correlación entre las respectivas nomenclaturas, la cual no siempre asegura la comparabilidad de los ítem que se pretende confrontar. Por ello, conviene hacer referencia, aunque someramente, a las dificultades metodológicas que se debieron sortear para poder realizar las referidas correlaciones entre demandas y ofertas potenciales. Como es bien conocido, los países de la región tienen nomencladores nacionales no coincidentes y las comparaciones sólo son posibles a partir de utilizar la experiencia existente en la Secretaría General para el análisis y trabajo empírico con todos los nomencladores nacionales.

Como surge obvio para quienes han podido trabajar con los proyectos de negociación, la cantidad de información que es necesario manipular para su preparación es considerable, por lo que no resultaría una empresa factible su análisis por medios no mecánicos, lo cual evidencia la importancia de las posibilidades metodológicas derivadas de la experiencia de la Secretaría General (1).

Delimitado de esa forma el ámbito de ítem relevantes para cada par de países, se incorporaron las informaciones correspondientes a importaciones, gravámenes, restricciones no arancelarias y negociaciones realizadas en acuerdos de alcance parcial, de forma de ofrecer el panorama más completo posible de la situación de cada ítem recogido en la muestra respectiva.

5. Si bien a través de la realización de los proyectos de negociación, la Secretaría General promueve el tipo de análisis que los países tienen más dificultades para acometer individualmente, su objetivo último es el de poner a todos los países miembros en un pie de igualdad en lo que hace a disponibilidad de información que, potencialmente, puede facilitar las futuras negociaciones, entre ellos. El argumento implícito es que, disponer de esta información, contribuirá a la transparencia de las negociaciones, característica deseable para el logro de los objetivos de la ALADI.

---

(1) Un ejemplo ayuda a su visualización. En términos estrictos, ítem de dos países con idéntica numeración y glosa pueden significar productos diferentes y no puede excluirse la posibilidad de que ítem con numeración y/o glosas diferentes en distintos países refieran alternativamente a un mismo producto. Es decir, de no mediar esas alternativas de verificar las correlaciones entre ítem de diferentes nomencladores manualmente, a partir de la experiencia, la naturaleza de las dificultades hace que ejercicios de este tipo no serían accesibles a los países.

//

//

## CAPITULO I

### INFORMACIONES AGREGADAS DE LOS PROYECTOS DE NEGOCIACION

6. En el período considerado (1980/84), las importaciones regionales desde el resto del mundo (RM) alcanzan su mayor valor en 1981 y declinan fuertemente desde entonces. De casi 80 mil millones en 1981, caen a cerca de 46 mil millones en 1984. Si bien estas cifras llevan implícita una gran potencialidad de desvío de comercio, es útil reiterar que la potencialidad real se basa en encontrar ítem importados desde terceros países con correlativa potencialidad de oferta en los otros países de la región. Es por ello que las restricciones implícitas en la metodología de formulación de los proyectos de negociación dan cabida a expectativas de reemplazos en magnitudes significativas. En los cuadros 1 y 2, se presentan cifras detalladas a nivel de país, del comercio total y del de la muestra (conjunto de proyectos de negociación) para las importaciones regionales desde el resto del mundo. De los datos que contienen esos cuadros queremos rescatar unos pocos con los cuales validar la significativa importancia cuantitativa de las potencialidades de desvío de comercio:
- i) el total de importaciones de los productos seleccionados desde el resto del mundo es superior, en 1984, a los 33 mil millones;
  - ii) esta es una cifra a la que se llega aun en presencia de caídas en dichas importaciones del orden del 60 por ciento en los últimos tres años; y
  - iii) la importancia relativa de la muestra, con relación al total del comercio intrarregional, es significativa y persistente.
7. Aun la más somera evaluación que se haga de estas circunstancias alcanzará para precisar que existen posibilidades significativas en lo que respecta a demanda. Así vemos que, aun los países donde la participación relativa de su muestra sobre el total es menor, el monto de los productos seleccionados en los proyectos de negociación (no olvidar que esto presupone oferta potencial en algún otro país miembro) es importante. Sin embargo, el corolario obligado es que el foco de atención para cualquier proyecto regional de sustitución de importaciones extrarregionales deberá centrarse en las posibilidades de oferta.

Otra inquietud que surge de la observación de tan disímil participación de los países miembros en el total de los proyectos de negociación tiene que ver con desarrollar el racional que permita priorizar como objetivo que lo que interesa en una primera etapa, mientras las posibilidades de oferta se generan, no es tanto lograr cambios que deriven su importancia en función de los montos (valores absolutos) sino hacerlo a partir de aumentos en los flujos bilaterales con tasas de crecimiento diferentes para las contribuciones de cada miembro, atendiendo a criterios de equidad.

#### Importancia del desvío del comercio potencial

8. A partir de las cifras consolidadas de los proyectos de negociación (ver cuadros 1 y 2) surge claro que aun escenarios muy modestos de sustitución de importaciones extrarregionales pueden significar cambios importantes en el comercio intrarregional. Un examen primario de esas cifras permite destacar los siguientes aspectos de interés:

mas

//

//

- a) Las importaciones realizadas por los países miembros desde terceros países, de los productos incorporados en los proyectos de negociación, muestran una contracción a partir de 1982, que se acentúa considerablemente en 1983, y una ligera recuperación en 1984.

No todos los países miembros muestran el mismo comportamiento en esta variable, sin embargo, en la mayoría de los casos, se observan descensos bruscos entre 1981 y 1983. En cambio, la recuperación de 1984 sólo se da en las importaciones de Chile, Ecuador, México y Venezuela; las de Argentina, Bolivia, Brasil y Colombia siguen descendiendo en dicho año, mientras que las de Uruguay no sufren prácticamente variación.

- b) A pesar de la caída en los valores de las importaciones realizadas desde el resto del mundo, que se registra entre 1981 y 1984 (un 44 por ciento), una sustitución del 10 por ciento del valor de las importaciones de los productos seleccionados en 1984, implicaría incrementar el intercambio intrarregional en casi 3.400 millones de dólares, es decir en un 40 por ciento del nivel de dicho comercio en el año señalado.

- c) Las importaciones regionales de los productos incorporados en los proyectos de negociación muestran un comportamiento diferente a las importaciones provenientes del resto del mundo. En efecto, la caída del valor de dichas importaciones se registra en 1983, en lugar de 1982, y la recuperación de 1984 es más intensa (24 por ciento contra 9 por ciento). El resultado es un incremento significativo en la participación de las importaciones regionales en las globales, que pasa del 9.7 por ciento en 1980 al 12.3 por ciento en 1984, lo cual es indicativo de que ya se ha alcanzado un cierto grado de sustitución de importaciones y de que éste podría incrementarse a través de una negociación específicamente orientada hacia dicho objetivo.

El comportamiento a nivel de países muestra ciertas diferencias. En términos generales, también en este caso se observa una contracción fuerte en valores entre 1982 y 1983, seguida de una recuperación en 1984, con la excepción de Colombia, cuyas importaciones regionales continúan descendiendo también en dicho año. Las diferencias más notables se dan en la participación de las importaciones intrarregionales y en las totales. Mientras que en el caso de Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Uruguay y Venezuela existe un incremento significativo en el grado de abastecimiento regional, para México, Paraguay y Perú no se registran variaciones apreciables, mientras que en el caso de Brasil, la participación de las importaciones regionales desciende entre 1980 y 1984.

- d) El mayor incremento relativo de las importaciones regionales de los productos seleccionados entre 1980 y 1984 se debe a los procedentes de Argentina, Brasil y México, que tenían una participación del 6.1 por ciento en 1980, que se incrementa a un 8.7 por ciento en 1984. Las importaciones provenientes de los países de desarrollo intermedio se mantienen estables, pasando de un 3.1 por ciento en 1980 a un 3.3 por ciento en 1984, mientras que las provenientes de los países de menor desarrollo económico relativo descienden de un 0.5 a un 0.3 por ciento en los años señalados.

Esencialmente, el mensaje que dejan las cifras consolidadas se resume en: ser capaces de obtener, a nivel regional, sustitución de porcentajes pequeños de las importaciones desde el resto del mundo genera cambios importantes (y deseables) en el flujo comercial intrarregional.

//

CUADRO No. 1

INTERCAMBIO DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS (PN)

(Valores CIF)

Importaciones de la región

	1980		1981		1982		1983		1984	
	MILES US\$	%								
Desde la región	5.848,540	9,7	6.642,209	10,0	6.728,019	10,6	3.850,069	11,0	4.770,069	12,3
Desde países de:										
- Mayor desarrollo	3.697,830	6,1	4.405,048	6,5	4.373,152	6,8	2.449,111	7,0	3.377,021	8,7
- Desarrollo intermedio	1.876,159	3,1	1.867,185	2,7	2.007,036	3,0	1.220,890	3,0	1.277,288	3,3
- Menor desarrollo económico relativo	274,551	0,5	369,976	0,5	347,831	0,5	180,068	0,5	115,760	0,3
Desde el resto del mundo	54.590,264	90,3	60.518,458	90,0	56.898,439	89,4	31.200,516	89,0	33.925,178	87,7
Total de la muestra	60.438,804	100,0	67.160,667	100,0	63.626,458	100,0	35.050,585	100,0	38.695,247	100,0
Comercio total - global (Millones)	83.892,7	(72,0)	91.995,6	(73,0)	71.682,6	(88,8)	51.533,7	(68,0)	54.481,7	(71,0)

Fuente: ALADI, Secretaría General.

- Los datos de Paraguay y Perú corresponden al año 1983.

- Este cuadro presenta, en valores y porcentajes, las importaciones realizadas por los once países miembros, de los productos incorporados en los "PN" 1984, para el período 1980/1984 con el siguiente detalle:

- a) Importaciones desde la región desglosadas según origen, por categoría de países;
- b) Importaciones del resto del mundo; y
- c) Importaciones totales.

- Los porcentajes están referidos al total de las importaciones realizadas en cada año.

//

## CUADRO No. 2

## INTERCAMBIO DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS (PN)

## Importaciones de los países de la región

(En miles de dólares)

AÑO	REGION		MAYOR DESARROLLO		DESARROLLO INTERMEDIO		PYDER		RESTO DEL MUNDO			TOTAL		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	AÑO	US\$	%	AÑO	US\$	
ARG	1980	832.927	11,5	395.879	8,3	197.647	2,7	39.405	0,5	1980	6.361.904	88,5	1980	7.214.831
	1981	695.776	10,8	309.695	7,9	150.478	2,3	35.603	0,4	1981	5.743.996	89,2	1981	6.439.772
	1982	462.018	14,2	346.356	10,6	81.857	2,8	23.805	0,8	1982	2.791.948	85,8	1982	3.253.966
	1983	437.103	17,5	360.834	14,4	69.072	2,8	3.197	0,3	1983	2.063.471	82,5	1983	2.500.574
	1984	567.798	21,3	486.136	18,7	67.239	2,6	9.423	0,4	1984	2.034.027	78,3	1984	2.598.820
BOL	1980	141.345	27,3	107.516	20,8	31.084	6,4	745	0,1	1980	376.555	72,7	1980	517.900
	1981	197.362	27,9	154.652	21,9	41.124	5,8	1.565	0,2	1981	509.220	72,1	1981	706.572
	1982	133.358	29,2	86.577	21,3	21.459	5,5	5.283	1,4	1982	275.190	70,8	1982	388.549
	1983	128.520	32,3	103.419	26,0	24.791	6,3	310	0,1	1983	216.851	67,2	1983	397.171
	1984	159.616	46,8	129.597	38,0	28.637	8,4	1.362	0,4	1984	181.764	52,2	1984	361.360
BRA	1980	3.722.185	13,2	971.438	7,5	643.507	5,1	87.240	0,6	1980	11.302.729	86,8	1980	13.024.514
	1981	1.330.391	13,7	730.091	6,5	405.774	3,6	184.526	1,6	1981	9.566.116	88,3	1981	11.287.007
	1982	1.713.281	12,4	650.860	6,6	412.973	4,2	149.440	1,6	1982	8.609.016	87,6	1982	9.822.317
	1983	649.864	9,1	300.078	5,2	210.637	3,7	19.124	0,2	1983	6.681.251	90,9	1983	7.331.115
	1984	844.482	17,7	561.593	8,5	262.456	4,0	20.432	0,2	1984	5.795.399	87,3	1984	6.639.281
COL	1980	483.370	11,9	173.059	4,3	295.638	7,3	14.073	0,3	1980	3.591.669	88,1	1980	4.065.569
	1981	765.337	16,8	274.671	4,9	516.175	11,3	24.491	0,6	1981	3.758.800	83,2	1981	4.564.137
	1982	697.985	18,7	388.526	8,1	495.382	10,3	14.073	0,3	1982	3.508.884	81,3	1982	4.806.669
	1983	832.244	18,8	256.618	5,8	456.956	10,4	118.670	2,7	1983	3.540.501	81,1	1983	4.382.765
	1984	763.730	19,5	284.034	7,3	468.941	12,0	30.755	0,7	1984	3.153.027	80,5	1984	3.916.353
CHI	1980	583.489	14,7	464.654	12,7	77.603	2,2	40.892	1,8	1980	2.910.139	83,3	1980	3.493.428
	1981	807.700	16,7	643.229	13,3	118.056	2,4	45.935	1,0	1981	4.033.617	83,3	1981	4.841.017
	1982	425.300	15,4	331.074	12,1	74.538	2,7	37.688	0,4	1982	2.733.470	84,6	1982	2.758.970
	1983	399.894	20,7	377.387	16,5	55.733	2,8	16.774	0,9	1983	1.583.710	79,6	1983	1.583.710
	1984	493.116	21,2	381.031	14,3	79.429	3,4	34.636	1,5	1984	1.845.103	78,8	1984	2.340.219
ECU	1980	720.533	10,8	84.820	4,3	124.242	6,3	11.451	0,6	1980	1.830.146	69,7	1980	2.050.659
	1981	209.181	11,9	118.624	6,4	93.054	5,3	303	0,0	1981	1.549.447	88,1	1981	1.758.628
	1982	207.565	14,0	168.151	7,7	138.524	4,3	510	0,0	1982	1.893.362	86,0	1982	2.198.947
	1983	193.562	14,7	87.108	6,2	113.067	8,5	397	0,0	1983	1.335.510	65,3	1983	1.331.072
	1984	296.447	19,1	203.503	13,1	92.981	6,0	182	0,0	1984	1.357.445	80,9	1984	1.554.117
MEX	1980	502.079	3,3	395.556	2,6	102.749	0,7	3.774	0,0	1980	14.794.092	56,7	1980	15.296.176
	1981	695.894	4,4	763.827	3,7	117.240	0,6	14.817	0,1	1981	19.110.431	95,4	1981	20.406.325
	1982	410.052	3,4	374.743	3,1	34.727	0,3	578	0,0	1982	11.504.258	94,6	1982	11.914.350
	1983	146.678	1,4	113.063	1,3	33.413	0,4	703	0,0	1983	9.215.560	98,4	1983	9.362.259
	1984	442.370	3,5	401.591	3,3	40.407	0,3	372	0,0	1984	12.050.688	96,5	1984	12.483.058
PAR	1980	381.266	43,4	163.211	39,2	17.987	4,3	88	0,1	1980	234.744	56,4	1980	416.010
	1981	131.513	39,3	135.370	35,1	15.862	4,1	331	0,1	1981	234.235	60,7	1981	385.248
	1982	202.483	46,4	189.493	43,7	13.803	3,3	187	0,0	1982	234.237	53,4	1982	436.720
	1983	144.480	43,0	139.113	41,4	5.220	1,6	127	0,0	1983	191.289	57,0	1983	335.719
	1984(*)													
PER	1980	263.319	11,7	172.393	7,7	76.664	3,4	14.262	0,4	1980	1.982.961	88,3	1980	2.246.280
	1981	404.930	12,3	297.696	8,9	100.815	3,0	11.219	0,3	1981	2.901.551	87,8	1981	3.306.441
	1982	333.389	13,8	270.076	11,7	55.678	2,3	7.635	0,3	1982	2.078.628	86,2	1982	2.412.017
	1983	236.085	12,7	171.366	9,2	56.207	2,9	12.512	0,4	1983	1.631.361	87,3	1983	1.869.666
	1984(*)													
URU	1980	228.010	30,8	211.828	28,6	10.323	1,4	5.839	0,8	1980	511.826	69,7	1980	739.836
	1981	230.878	31,1	220.447	29,7	4.194	0,8	4.237	0,6	1981	510.759	48,9	1981	741.637
	1982	112.219	27,4	104.230	25,3	4.901	1,2	3.088	0,7	1982	296.723	72,4	1982	406.942
	1983	82.754	31,8	78.040	30,0	3.774	1,4	970	0,4	1983	177.154	68,2	1983	259.908
	1984	117.580	38,7	107.449	36,9	4.605	1,4	1.126	0,4	1984	178.470	61,3	1984	291.010
VEN	1980	689.637	4,3	377.440	3,3	276.435	2,4	35.662	0,4	1980	10.663.164	93,9	1980	11.373.001
	1981	963.767	7,6	614.585	4,8	302.432	2,4	46.769	0,4	1981	11.759.576	92,4	1981	12.723.343
	1982	2.250.368	8,9	1.461.612	5,8	643.154	2,6	125.532	0,5	1982	22.524.433	91,1	1982	25.224.861
	1983	573.084	10,9	437.045	8,3	134.080	2,5	3.659	0,1	1983	4.691.818	89,1	1983	5.264.902
	1984	710.145	11,2	511.589	8,1	173.766	2,7	24.791	0,4	1984	5.116.610	86,8	1984	6.376.755

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Sin información del año 1984.

- Este cuadro presenta la misma información del cuadro no. 1, discriminada según las importaciones realizadas por cada país miembro.

//

//

9. Los resultados empíricos en relación con la importancia del desvío del comercio potencial adquieren significación cuando se los vincula con los restrictivos que han sido los criterios utilizados para derivar los proyectos de negociación. Esa importancia se ve también sustentada con informaciones de otro tipo, que surgen de la consolidación de los proyectos de negociación. Así, por ejemplo, distintos aspectos que tienen que ver con la representatividad de la muestra.

En los años considerados, el comercio de importaciones desde el resto del mundo en los productos seleccionados implicaron, en monto, entre el 71 y el 93 por ciento del comercio total desde el resto del mundo y en número de ítem entre el 12.4 y el 14.9 por ciento. La participación relativa a nivel de país miembro ha variado entre el 53 y el 72 por ciento en los países de menor participación y entre el 80 y el 98 por ciento en los de mayor participación relativa. Por otro lado, la proporción del comercio de importación en los productos seleccionados con relación a las importaciones totales de toda fuente, osciló entre el 68 y el 89 por ciento. Estas proporciones hablan a las claras de la robustez de la representatividad de la muestra.

Otro tipo de información que fortalece algunas de las deducciones básicas sobre la muestra y su potencialidad, tiene que ver con la estabilidad porcentual en número de ítem y en participación en valor de los bienes sin abastecimiento regional a través del período considerado, y, por diferencia y por sus implicancias, en los bienes sobre los que sí existen diferentes grados de abastecimiento regional (alrededor de dos tercios del total, en valor e ítem).

En resumen, los montos del desvío potencial, aun considerados en términos de importancia relativa según los datos del comercio del período preajuste (1980-81), indican que proyectos de sustitución de importaciones del resto del mundo partirían de una base factual importante, consistente a través del período y lo suficientemente diversificada como para cobijar alternativas de diseño que sean factibles.

#### Caracterización de la muestra de productos

10. La revisión de los proyectos de negociación permite el análisis de diferentes aspectos con los cuales conformar una caracterización de los bienes que resultaron seleccionados según los criterios utilizados. Así, para distintas agregaciones, se puede tomar conocimiento sobre la fuente del comercio de importaciones; la participación regional en dicho abastecimiento; la demanda que confrontan algunos países, en particular los países de menor desarrollo económico relativo; las diferentes estructuras a nivel de restricciones no arancelarias, de aranceles y también sobre los acuerdos ya negociados, y también sobre la participación de diferentes tipos de bienes. En esta sección del informe se comentan brevemente algunos de estos aspectos de manera de conformar un panorama más amplio sobre los proyectos de negociación.
11. Interesa establecer para la muestra que constituyen los proyectos de negociación, cuál es la fuente predominante del comercio. Es decir, si es intrarregional o si es del resto del mundo. Si ha variado durante el período considerado. Si las proporciones son similares a través de los diferentes tipos de países. etc.. De los cuadros 1A y 1B (ALADI/RP.RRN/I/dt 1), surge que en los productos de la muestra, el comercio regional ha satisfecho entre un 11 y un 16 por ciento, con el resto del mundo supliendo la diferencia. Estas contribuciones relativas han sido bastante estables en el período considera

mas

//

//

do con excepción del último año donde las importaciones desde la región alcanzaron el valor máximo de la proporción. En realidad, estas proporciones virtualmente no difieren de las que se registran en las importaciones regionales totales.

En otro orden, los países de mayor desarrollo suplen alrededor de dos tercios de la oferta regional. Con la adición de la oferta desde los países de desarrollo intermedio se completa más del 90 por ciento del comercio de la región. Sin embargo, complementando estos datos con los correspondientes a nivel de país permite reconocer diferencias importantes en la participación regional particularmente en los casos de países de mayor desarrollo.

12. La potencialidad de los proyectos de negociación se puede visualizar también a través de los porcentajes de abastecimiento regional de los ítem de la muestra. A estos fines resulta instructivo comentar los principales resultados de cotejar los cuadros 3 y 4 respectivamente. Un examen primario de estos cuadros, permite destacar las siguientes conclusiones:

- a) Una parte relevante de la muestra comprende productos que no registran importaciones desde la región en ninguno de los años considerados, lo cual hace pensar que en algunos casos su inclusión en la muestra es el resultado de la metodología utilizada, pero que probablemente no existe oferta exportable regional de los mismos. La participación de este tipo de productos muestra un crecimiento significativo entre 1980 y 1984, pasando del 30.7 por ciento al 38.1 por ciento;
- b) Es dable pensar que los productos que ofrecen mayor potencial de sustitución son aquellos en los cuales se han registrado algunas exportaciones originarias de la región, pero que aún tienen márgenes considerables de abastecimiento de terceros países, lo cual llevaría a concentrar la atención en las categorías con abastecimiento regional inferior al 50 por ciento. Estas categorías sumaban en 1980, el 34.5 por ciento del valor de las importaciones desde el resto del mundo de los productos de la muestra, alcanzando el mismo porcentaje en 1984;
- c) Las importaciones de los ítem con alto grado de abastecimiento regional, es decir superior al 50 por ciento, disminuyen su participación del 33.8 por ciento en 1980 al 27.4 por ciento en 1984;
- d) El comportamiento a nivel de país muestra un cierto paralelismo entre el grado de abastecimiento regional y la participación de las importaciones regionales en las globales analizadas en el punto anterior. En general, en los países con participación más alta de las importaciones regionales en las globales, se observa una participación más elevada que el promedio, de los ítem que registran importaciones regionales superiores al 50 por ciento. Por el contrario, los países con participación más baja muestran índices elevados para los productos sin abastecimiento regional;
- e) También puede observarse que el número total de ítem de cada país que integra la muestra, tiende a disminuir en la mayoría de los casos entre 1981 y 1984, en proporciones en general moderadas, con la excepción de Argentina, en cuyo caso disminuyen de 1.639 en 1980 a 873 en 1984. En algunos países, México, Paraguay y Perú, el número de ítem presenta un ligero incremento;

//

mas

CUADRO No. 3

GRADO DE ABASTECIMIENTO REGIONAL (PN)

Valores CIF correspondientes a importaciones desde el resto del mundo

Importaciones de la región

	1 9 8 0	1 9 8 1	1 9 8 2	1 9 8 3	1 9 8 4*
	MILES US\$				
	%	%	%	%	%
Sin abastecimiento regional	16780694	19570004	17485732	14538927	12927167
Con abastecimiento regional:					
-Hasta 10%	17181937	18948004	16601677	8861374	10291354
-Mas de 10% y menos de 50%	2202480	3114498	2555607	1206717	1424997
-50% o mas	18425153	16885952	20255423	6593498	9281720
<b>T O T A L (R. del Mundo)</b>	<b>54590264</b>	<b>60518458</b>	<b>56898439</b>	<b>31200516</b>	<b>33925178</b>
	100	100	100	100	100

Fuente: ALADI, Secretaría General.

- Los datos de Paraguay y Perú corresponden a 1983.

- Este cuadro presenta, en valores y porcentajes, las importaciones desde el resto del mundo, realizadas por los once países miembros, de los productos incorporados en los "PN", para el período 1980/1984, con el siguiente detalle:

- Importaciones del resto del mundo de ítem para los cuales no se registran importaciones desde la región;
- Importaciones del resto del mundo de ítem para los cuales se registra abastecimiento regional hasta un 10 por ciento del total;
- Importaciones del resto del mundo de ítem para los cuales se registra abastecimiento regional superior a un 10 por ciento e inferior a un 50 por ciento del total;
- Importaciones del resto del mundo de ítem para los cuales el abastecimiento regional es superior a un 50 por ciento del total.

Los porcentajes corresponden al total de importaciones provenientes del resto del mundo de los productos de la muestra, en cada año presentado.

//

## CUADRO No. 4

## GRADO DE ABASTECIMIENTO REGIONAL (PN)

(Miles de dólares)

Valores CIF correspondientes al comercio con el resto del mundo  
Importaciones de los países de la Región

Año	Sin abastecimiento regional				Más de 10%				Más de 10% y menos de 50%				50% o más				TOTAL			
	Cant	%	US\$	%	Cant	%	US\$	%	Cant	%	US\$	%	Cant	%	US\$	%	Cant	%	US\$	
ARG	1980	1002	61,1	630.229	13,0	380	23,7	1.898.267	11,3	60	3,7	349.030	5,5	197	17,0	1.204.358	50,7	1639	100	6.361.504
	1981	707	57,5	507.656	17,2	398	29,4	2.032.074	25,7	66	4,9	317.741	5,5	175	17,0	2.360.465	41,6	1344	100	5.753.556
	1982	475	46,1	436.485	22,8	316	30,6	930.664	23,3	104	10,1	197.761	7,1	136	12,2	1.026.598	26,8	1031	100	3.791.648
	1983	386	42,6	484.952	23,6	268	29,5	640.815	31,0	93	10,3	106.122	5,1	160	17,6	809.578	29,3	907	100	2.863.471
	1984	365	39,3	430.305	21,2	242	27,7	596.633	29,4	94	10,8	169.774	8,3	192	22,0	635.811	41,1	873	100	2.634.022
BOL	1980	233	35,7	41.521	11,0	171	25,8	138.799	35,9	169	25,3	39.979	21,3	89	13,5	116.304	20,9	467	100	376.355
	1981	206	30,2	41.728	8,2	197	28,5	218.057	42,8	193	26,9	39.390	15,6	95	14,0	110.060	22,4	481	100	509.239
	1982	255	39,7	50.526	18,4	169	23,2	89.613	22,6	161	22,0	43.647	15,8	97	15,1	51.604	22,7	442	100	235.150
	1983	203	33,0	43.460	16,3	146	23,7	78.931	28,4	151	24,4	35.677	20,7	115	18,7	60.763	23,7	415	100	268.451
	1984	174	29,0	22.707	12,5	117	19,5	46.591	29,6	156	26,5	49.703	27,3	169	25,0	42.743	26,6	599	100	151.744
BRA	1980	608	32,0	4.193.725	27,1	398	24,0	3.006.170	26,1	34	2,9	294.516	3,5	129	11,1	3.704.778	22,8	1169	100	11.307.729
	1981	749	65,1	4.550.611	45,7	259	22,5	2.153.137	21,6	28	2,4	430.652	4,3	114	10,0	2.831.736	28,4	1120	100	8.544.414
	1982	766	68,1	4.374.464	48,7	225	20,7	1.997.041	23,2	27	2,4	97.288	1,1	50	4,8	2.340.301	26,0	1138	100	6.669.044
	1983	830	52,3	4.649.350	69,5	178	16,1	973.848	14,4	31	3,9	162.594	1,4	74	6,8	527.055	13,9	1103	100	6.181.251
	1984	794	75,0	2.734.992	47,9	158	14,9	643.814	14,4	23	2,3	61.739	1,4	84	7,9	2.095.302	34,1	1059	100	5.393.319
COL	1980	343	35,4	627.774	23,8	410	42,8	1.211.601	34,7	107	11,2	211.670	5,9	100	10,4	1.274.354	35,4	650	100	3.511.599
	1981	305	31,6	777.453	20,3	423	46,6	1.419.454	37,4	89	9,2	150.217	4,0	116	12,3	1.456.434	38,3	615	100	3.159.060
	1982	323	33,3	655.034	22,9	436	44,9	1.413.267	36,2	64	6,9	109.140	2,8	123	12,6	1.481.723	39,1	970	100	3.508.484
	1983	315	32,4	736.139	20,7	424	45,2	1.338.450	38,7	103	10,7	253.442	6,2	109	11,3	1.153.479	32,4	961	100	3.510.201
	1984	375	39,1	647.113	23,5	398	41,5	1.237.356	35,3	78	8,1	141.114	4,3	107	11,3	507.417	28,8	958	100	2.552.027
CHI	1980	158	20,3	335.057	11,0	337	43,4	660.916	33,7	129	14,6	211.306	7,3	153	16,7	1.296.810	44,0	777	100	2.810.139
	1981	140	18,3	440.689	10,9	338	43,6	1.655.260	36,3	112	13,3	440.348	11,9	183	21,8	2.057.790	51,0	643	100	4.633.413
	1982	103	14,4	439.378	16,8	343	48,0	731.155	35,4	136	19,0	196.460	7,1	133	14,6	686.150	29,0	715	100	2.332.430
	1983	131	16,4	266.325	16,8	313	41,9	620.372	38,7	133	18,3	144.343	5,7	114	11,7	350.450	24,8	713	100	2.353.723
	1984	99	12,8	241.408	13,1	321	44,8	738.535	43,2	143	19,4	159.117	6,4	154	21,4	445.593	31,1	716	100	1.645.102
ECU	1980	260	30,7	533.338	29,1	393	46,4	632.766	34,6	114	13,5	108.105	5,5	80	9,4	555.864	30,4	447	100	1.230.164
	1981	282	33,5	377.702	24,1	354	42,0	630.958	40,7	120	15,2	93.222	4,0	79	9,3	422.225	29,2	443	100	1.265.443
	1982	248	29,8	423.207	25,0	393	47,3	797.514	48,3	111	13,4	18.612	4,7	75	9,5	333.379	26,1	621	100	1.452.323
	1983	244	27,0	321.211	28,3	333	40,9	441.483	40,7	144	17,3	120.332	10,4	79	9,4	231.520	20,4	424	100	1.352.150
	1984	287	35,7	444.043	35,3	373	36,5	364.103	30,7	147	18,3	105.262	8,4	93	11,5	321.117	25,6	604	100	1.277.442
MEX	1980	865	35,9	6.791.902	43,9	509	37,9	3.950.002	26,4	50	3,7	210.789	1,8	123	8,0	3.861.404	23,9	1547	100	14.754.027
	1981	823	27,4	6.131.184	44,0	263	25,8	3.444.606	27,9	42	2,0	487.611	3,3	138	8,4	4.249.674	21,4	1571	100	15.510.431
	1982	918	28,0	6.381.075	35,5	519	32,8	3.604.096	31,4	57	3,6	272.508	2,4	89	5,4	1.243.413	10,7	1564	100	11.504.798
	1983	1173	24,7	5.899.029	14,0	341	21,6	3.451.111	34,6	31	2,0	31.496	0,6	35	2,2	613.411	8,4	1579	100	9.215.510
	1984	1051	44,2	6.093.430	30,6	432	27,2	3.808.464	31,6	20	1,9	311.071	2,4	76	4,7	1.625.703	15,7	1547	100	12.048.649
PAR	1980	47	12,1	52.545	22,4	89	27,7	53.397	27,7	86	26,8	33.068	14,1	104	32,4	95.714	40,8	321	100	234.744
	1981	46	14,4	31.010	13,2	69	21,6	75.083	22,1	69	21,0	36.943	15,8	103	32,0	91.179	34,9	319	100	234.235
	1982	53	16,5	47.082	20,1	58	18,0	33.763	23,0	94	28,4	47.774	18,1	115	35,7	91.018	34,8	322	100	234.237
	1983	47	14,4	16.383	9,6	73	22,7	46.877	23,5	95	29,5	39.444	20,7	107	31,7	88.345	40,7	322	100	231.789
	1984(*)																			
PER	1980	257	32,1	556.220	28,0	342	42,7	768.573	40,3	112	14,0	111.560	5,4	90	11,2	516.208	24,1	401	100	1.682.561
	1981	208	25,5	717.227	24,5	386	47,3	1.118.965	38,4	106	13,0	225.044	7,8	117	14,3	646.325	29,1	417	100	2.401.551
	1982	197	24,2	521.561	25,1	378	46,4	781.559	37,7	128	15,7	140.058	6,7	111	13,7	433.071	30,5	414	100	2.026.426
	1983	224	27,4	346.918	21,3	365	44,9	687.484	41,9	121	14,1	99.898	6,1	93	11,4	501.680	30,7	413	100	1.621.381
	1984(*)																			
URU	1980	282	37,6	61.150	22,1	79	14,7	136.452	24,7	84	18,5	74.255	14,4	76	14,2	238.469	46,6	526	100	511.824
	1981	264	30,5	60.447	11,9	93	18,7	155.333	30,1	95	18,2	11.744	16,0	69	13,1	213.031	41,7	323	100	510.759
	1982	249	29,9	60.057	22,9	89	17,8	90.310	27,0	104	20,8	57.513	17,7	57	11,5	55.651	32,4	493	100	394.731
	1983	247	30,3	30.649	17,0	79	14,1	50.445	24,5	103	21,0	65.322	25,8	67	12,6	31.343	28,9	481	100	377.154
	1984	231	28,3	25.226	14,2	67	14,0	27.728	22,3	104	21,8	48.644	27,4	74	15,9	44.434	26,1	478	100	328.430
VEN	1980	793	41,7	2.547.672	23,8	765	40,7	4.262.344	40,1	145	7,4	364.322	3,4	159	10,5	3.474.818	32,4	1907	100	10.483.164
	1981	752	39,2	2.469.705	21,0	903	41,8	4.622.708	39,3	143	7,3	336.624	4,4	134	11,7	4.131.102	35,1	1920	100	11.759.576
	1982	793	40,3	3.699.314	18,5	716	36,4	4.016.754	26,2	114	5,9	1.325.554	5,8	145	12,5	11.921.531	51,9	1566	100	22.574.633
	1983	772	46,3	1.720.160	24,7	581	34,8	1.451.652	31,0	171	10,2	343.727	3,1	145	8,7	1.237.784				

//

- f) Para toda la muestra, el valor de los ítem sin abastecimiento regional está alrededor del 30 por ciento del total (entre 29.4 y 32.6 por ciento). También en términos del número de ítem, las proporciones son similares (entre 30.8 y 32.6 por ciento). Por otro lado, las proporciones en valor son similares a las de las importaciones regionales globales;
- g) En términos generales, consistentemente a través del período, las importaciones regionales se distribuyen en tres grupos de significación similar, que son sin abastecimiento, con abastecimiento hasta el 10 por ciento y con abastecimiento de más del 50 por ciento. Estos tres grupos suman alrededor del 90 por ciento del total, con el grupo de abastecimiento regional entre el 10 por ciento y el 50 por ciento contribuyendo el remanente; y
- h) Para el comercio regional global, la proporción del mismo sin abastecimiento regional alcanza generalmente a alrededor de dos tercios, en términos del número de ítem.

Estas proporciones permiten calificar algunos estimados adelantados más arriba sobre la potencialidad de desvío del comercio, ya que es difícil incluir apriorísticamente la porción de la muestra que constantemente no tuvo abastecimiento regional en el período considerado. De todas maneras, revisando aquellos estimados por el tercio del total, deja márgenes para el diseño de proyectos de sustitución aun muy generosos.

En otro orden de cosas, estas cifras sobre abastecimiento regional pueden ser muy útiles para profundizar la investigación en el sentido de identificar y analizar, por un lado, los ítem donde la presencia regional es mayoritaria y, por el otro, aquellos de abastecimiento menor del 10 por ciento. Esto es así porque en esos productos no sólo ya existe el flujo bilateral regional sino que, combinadamente, engloban alrededor del 60 por ciento del valor de la muestra.

13. Otro aspecto que es necesario analizar es si las potencialidades de desvío de comercio están presentes para todos los países miembros. Más adelante, en el próximo capítulo, se analizarán los principales aspectos vinculados a la consolidación de demanda y de oferta. Sin embargo, importa aquí preguntarse sobre las posibilidades de los países de menor desarrollo económico relativo en particular y de las demandas que ellos confrontan según la muestra. A continuación resumimos información a estos fines, como sigue:

Productos con oferta de Bolivia, Ecuador o Paraguay  
y con importaciones en los países de la región (\*)

(En porcentajes)

Agrupamiento	
- Único oferente	6.1
- Acompañado por otro país miembro que no sea ni Argentina ni Brasil ni México	3.4
- Acompañado por Argentina, Brasil o México	7.6
- Acompañado por más de otro país	82.9
TOTAL	100.0

- (\*) Los porcentajes son el número de ítem para los cuales Bolivia, Ecuador o Paraguay tienen potencialidad de oferta en relación al total del número de ítem que surgen de la demanda consolidada intrarregional (en los proyectos de negociación).

//

Este tipo de información sirve para señalar otro aspecto de las negociaciones potenciales; las posibilidades de los países de menor desarrollo económico relativo están acotadas no sólo por sus propias limitaciones de oferta, sino también porque en muy pocos ítem, estos países podrían concurrir con chances ciertas de ser el único o el mejor ofertante. Al margen de cuestiones de demanda y/o superposición de oferta, esto sugiere la necesidad de considerar una estrategia de negociación que permita preservar esas posibilidades para los países de menor desarrollo económico relativo incorporando una secuencia de negociación que priorite su participación.

14. Otros aspectos que ciertamente califican la muestra tales como las referencias al régimen legal, al nivel de gravamen y a los acuerdos negociados por los países miembros, implican un grado de desagregación máximo (a nivel de ítem) por lo que es muy difícil consolidar estas características. De todas maneras, para cada uno de los pares de países, se han consolidado en resumen, los datos que surgen de todos los ítem de la muestra y se presentan, para cada proyecto de negociación como los cuadros 5, 7 y 9 de los mismos. En los cuadros 5 y 6 se agrupan los ítem según sea el régimen legal imperante, en aquellos con importaciones prohibidas o suspendidas, aquellos que requieren de una licencia previa o medidas análogas y aquellos de libre importación. Un examen primario de estos dos cuadros, permite destacar los siguientes aspectos de interés:

- a) La mayor parte de las importaciones y porcentajes del resto del mundo están concentradas en los productos cuyo régimen legal actual es de libre importación, excepto en el caso de Colombia y Venezuela.

Las importaciones de los ítem sujetos actualmente a licencias previas o medidas análogas, constituyen un segmento significativo de la muestra para Argentina, Chile, Ecuador, México y Venezuela y son la categoría más importante en el caso de Colombia.

Llama la atención el hecho de que los ítem actualmente con importación prohibida o suspendida registren importaciones en el año 1984 por un valor superior a los 3.500 millones de dólares. Esta situación puede deberse, en parte, a que esos ítem no estuvieran en esa situación en 1984. También es posible que los países admitan la realización de algunas operaciones, por ejemplo importaciones estatales, aun existiendo prohibición o suspensión de carácter general. Los ítem de importación prohibida o suspendida son particularmente relevantes en las importaciones de Venezuela (41 por ciento del total del resto del mundo).

- b) La participación de las importaciones intrarregionales en las totales es mayor en el caso de los ítem sujetos a licencia previa o medidas análogas, que en los de libre importación (14.8 por ciento contra 10.7 por ciento), lo cual estaría sugiriendo que al menos dentro de la muestra, este tipo de restricción ha afectado menos, en términos relativos, a las importaciones regionales que a las procedentes del resto del mundo.
- c) La situación a nivel de países debería ser analizada a la luz del grado de utilización, por cada uno de ellos, de las restricciones no arancelarias, para poder extraer conclusiones de validez general.
15. En los cuadros 7 y 8 se distinguen los ítem con gravámenes iguales a cero de tres otros estratos cuyas cifras corresponden a una idea de gravámenes bajos, medianos y altos, según la estructura arancelaria nacional correspondiente. El examen primario de estos cuadros permite destacar los siguientes aspectos de interés:

//

mas

CUADRO No. 5

RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS (PN)

Valores CIF en miles de US\$

Año: 1984

Importaciones de la región

REGIMEN LEGAL	Año 1984 (*)		
	TOTAL	Resto del mundo	%
Importación prohibida o suspendida	3.520,609	3.096,530	87,9
Licencia previa o análoga	13.566,756	11.550,895	85,1
Libre importación	21.607,882	19.277,753	89,2
TOTAL	38.695,247	33.925,178	87,6
		4,240	12,1
		20,158	14,9
		23,301	10,8
		47,700	12,4

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Los datos de Paraguay y Perú corresponden a 1983.

- Este cuadro presenta, en valores y porcentajes, las importaciones realizadas por los once países miembros, de los productos seleccionados, para el año 1984, con el siguiente detalle:

- a) Las correspondientes a ítem de importación prohibida o suspendida;
- b) Las correspondientes a ítem sujetos a licencia previa o medidas análogas;
- c) Las correspondientes a ítem de libre importación.

- Los porcentajes están referidos al valor total de las importaciones del año 1984.

- Debe tenerse en cuenta que los datos sobre restricciones no arancelarias corresponden a la situación actual.

//

CUADRO No. 6

## RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS - IMPORTACIONES POR PAISES DE LA REGION

Año 1984 y promedio del período 1980-84  
Valores en Miles de US\$

PAIS	RECIMEN LEGAL	ITEM		R del N		AÑO 1984		TOTAL
		Cant.	%		%	ALADI	%	
ARG	Imp.prohibida o suspendida	2	0,1	689	99,7	2	0,3	691
	Licencia previa o análoga	796	45,7	846.652	70,0	362.502	30,0	1.209.154
	Libre importación	944	54,2	1.186.681	85,6	200.294	14,4	1.386.975
	TOTAL	1742	100,0	2.034.022	78,3	562.798	21,7	2.596.820
BOL	Imp.prohibida o suspendida	8	1,2	5.950	85,9	977	14,1	6.927
	Licencia previa o análoga	9	1,3	18.051	47,3	20.096	52,7	38.147
	Libre importación	675	97,5	157.743	53,2	136.543	46,8	296.286
	TOTAL	692	100,0	181.744	53,2	159.616	46,8	341.360
BRA	Imp.prohibida o suspendida	154	11,7	466.445	87,4	66.968	12,6	533.413
	Licencia previa o análoga	223	17,0	791.991	86,4	124.872	13,6	916.863
	Libre importación	937	71,3	4.536.963	87,4	652.642	12,6	5.189.605
	TOTAL	1314	100,0	5.795.399	87,3	844.482	12,7	6.639.881
COL	Imp.prohibida o suspendida	7	0,7	10.556	96,0	435	4,0	10.991
	Licencia previa o análoga	1010	97,6	3.102.492	80,3	761.767	19,7	3.864.259
	Libre importación	18	1,7	39.979	96,3	1.528	3,7	41.507
	TOTAL	1035	100,0	3.153.027	80,5	763.730	19,5	3.916.757
CHI	Imp.prohibida o suspendida	2	0,2	26.636	93,7	1.790	6,3	28.426
	Licencia previa o análoga	167	19,7	516.055	79,0	136.932	21,0	652.987
	Libre importación	677	80,1	1.302.412	78,5	356.394	21,5	1.658.806
	TOTAL	846	100,0	1.845.103	78,8	495.116	21,2	2.340.219
ECU	Imp.prohibida o suspendida	46	4,9	48.252	96,7	1.635	3,3	49.887
	Licencia previa o análoga	224	24,2	340.023	89,1	41.497	10,9	381.520
	Libre importación	661	70,9	869.170	77,4	253.535	22,6	1.122.705
	TOTAL	933	100,0	1.257.445	80,9	296.667	19,1	1.554.112
MEX	Imp.prohibida o suspendida	59	3,7	138.607	100,0	65	0,0	138.672
	Licencia previa o análoga	229	14,3	4.203.099	93,5	298.007	6,5	4.501.106
	Libre importación	1310	82,0	7.610.982	93,1	144.298	1,9	7.763.289
	TOTAL	1598	100,0	12.049.688	96,5	442.370	3,5	12.493.058
PAR(*)	Imp.prohibida o suspendida	7	2,2	7.080	42,6	9.529	57,4	16.609
	Licencia previa o análoga	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
	Libre importación	317	97,8	184.209	57,7	134.951	42,3	319.160
	TOTAL	324	100,0	191.289	57,0	144.480	43,0	335.769
PER(*)	Imp.prohibida o suspendida	30	2,7	66.744	74,8	22.515	25,2	89.259
	Licencia previa o análoga	300	27,0	835.974	86,1	134.439	13,9	970.413
	Libre importación	782	70,3	728.663	90,0	81.131	10,0	809.794
	TOTAL	1.112	100,0	1.631.381	87,3	238.035	12,7	1.869.466
URU	Imp.prohibida o suspendida	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
	Licencia previa o análoga	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
	Libre importación	543	100,0	178.470	61,3	112.580	38,7	291.050
	TOTAL	543	100,0	178.470	61,3	112.580	38,7	291.050
VEN	Imp.prohibida o suspendida	987	46,4	2.325.571	87,9	329.163	12,1	2.645.734
	Licencia previa o análoga	134	6,3	816.558	85,7	135.749	14,3	952.307
	Libre importación	1005	47,3	2.474.481	90,7	254.233	9,3	2.728.714
	TOTAL	2126	100,0	5.616.610	88,8	719.145	11,2	6.335.755

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Los datos de comercio corresponden a 1983.

- Este cuadro presenta la misma información que el cuadro no. 5, discriminada según las importaciones realizadas por cada país miembro, agregando los datos sobre el número de ítem. Los porcentajes correspondientes a comercio, se refieren al total de importaciones de cada categoría y los porcentajes correspondientes al número de ítem al total de ítem de cada país.

//

//

- a) El 38 por ciento del valor de las importaciones procedentes del resto del mundo se canalizan a través de los ítem que actualmente tienen niveles intermedios de gravámenes. Los ítem totalmente liberados significan un 13 por ciento de dicho valor y los ítem con niveles bajos el 29 por ciento. Las importaciones de ítem que registran niveles altos de gravámenes, constituyen por su parte el 20 por ciento de la muestra.

Estos datos son relevantes ya que la aplicación de una preferencia arancelaria no tendría ningún efecto en el caso de productos que están liberados de gravámenes y tendría escasos efectos en los productos cuyos gravámenes son bajos.

- b) Las importaciones regionales muestran una mayor participación en los ítem de niveles bajos y altos, en relación a los ítem liberados de gravámenes y los ítem de las franjas intermedias del arancel. No obstante, este dato debe ser analizado a la luz de las preferencias arancelarias vigentes.
- c) A nivel de países se observa que en el caso de Bolivia, Chile, Ecuador, Uruguay y Venezuela las importaciones liberadas o realizadas con gravámenes bajos, constituyen más del 50 por ciento de la muestra. En cambio, en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela, las importaciones de los ítem correspondientes a niveles intermedios y altos prevalecen.
- d) Estas consideraciones se basan en los niveles nominales, ya que no se ha podido tener en cuenta el impacto de las exoneraciones de gravámenes que pueden beneficiar a las importaciones del sector público y determinadas importaciones realizadas al amparo de regímenes promocionales.
16. Finalmente, en los cuadros 9 y 10, se agrupan los ítem de cada proyecto de negociación según estén o no negociados entre el país demandante de que se trate y uno o varios de los otros países miembros.

El examen primario de los cuadros 9 y 10 permite destacar los siguientes aspectos de interés:

- a) Si bien la mayor parte del comercio corresponde a productos no negociados (59 por ciento) la participación de los productos que registran negociación es también significativa (41 por ciento).
- b) La participación de las importaciones desde la región es obviamente más alta en el caso de los ítem que registran negociación que en los que no han sido negociados.
- c) A nivel de países se observan algunas diferencias importantes. La participación de los ítem negociados es sensiblemente inferior en el caso de los países miembros del Grupo Andino, tanto en términos de número de ítem como de valores. En el caso de Argentina, Brasil y México la participación de los productos negociados es superior a la de los no negociados. En general, estas diferencias se vinculan a la mayor o menor amplitud del ámbito negociado en acuerdos de alcance parcial por cada país miembro.
17. Otro aspecto que sirve para completar la caracterización de la muestra, se refiere al tipo de bienes intervinientes, donde interesa saber la diferente importancia relativa de los distintos bienes; como compara la muestra con las importaciones globales a estos fines; las principales diferencias entre países según tipos de bienes; y si se han producido diferencias en estas relaciones durante el período considerado. A estos fines se presenta la siguiente información:

mas

//



CUADRO No. 8

GRAVAMENES PARA TERCEROS PAISES (PN) - IMPORTACIONES POR PAISES DE LA REGION

Año 1984 y promedio del periodo 1980-84  
Valores en Miles de US\$

PAIS	GRAVAMENES	ITEM		AÑO 1984					
		Cant.	%	R	del H	1	ALADI	%	TOTAL
ARG	Iguales a 0	3	0,2	4.384	83,6		841	16,4	5.125
	Hasta 15%	380	21,0	255.449	89,2		31.049	10,8	286.498
	De 15 a 30%	412	23,7	691.360	85,1		121.348	14,9	812.708
	Más de 30%	947	54,3	1.082.929	72,6		409.540	27,4	1.492.469
	TOTAL	1742	100,0	2.034.022	78,3		562.798	21,7	2.596.820
BOL	Iguales a 0	0	0,0	0	0,0		0	0,0	0
	Hasta 15%	668	96,5	176.348	55,5		141.464	44,5	317.812
	De 15 a 40%	24	3,5	5.396	22,9		18.152	77,1	23.548
	Más de 40%	0	0,0	0	0,0		0	0,0	0
	TOTAL	692	100,0	181.744	53,2		159.616	46,8	341.360
BRA	Iguales a 0	41	3,1	177.083	76,0		119.177	24,0	496.260
	Hasta 25%	112	8,5	962.342	86,3		152.239	13,7	1.114.581
	De 25 a 55%	380	28,0	1.481.555	88,5		192.679	11,5	1.674.234
	Más de 55%	781	59,5	2.975.419	88,7		380.387	11,3	3.354.806
	TOTAL	1314	100,0	5.795.399	87,7		844.482	12,7	6.639.881
COL	Iguales a 0	0	0,0	0	0,0		0	0,0	0
	Hasta 30%	357	34,5	1.452.982	73,0		536.210	27,0	1.989.192
	De 30 a 60%	591	57,1	1.431.744	87,1		212.889	12,9	1.644.633
	Más de 60%	87	8,4	269.301	54,8		14.631	5,2	283.932
	TOTAL	1035	100,0	3.153.027	80,5		763.730	19,5	3.916.757
CHI	Iguales a 0	1	0,1	5.373	100,0		0	0,0	5.373
	Hasta 20%	817	96,6	1.780.854	79,4		461.055	20,6	2.241.909
	Más de 20%	28	3,3	58.876	63,4		34.061	36,6	92.937
	TOTAL	846	100,0	1.845.103	78,8		495.116	21,2	2.340.249
	ECU	Iguales a 0	24	2,6	25.017	94,8		1.359	5,2
Hasta 20%		490	52,5	841.698	70,3		233.688	21,7	1.075.386
De 20 a 50%		181	19,4	269.137	85,5		45.607	14,5	314.744
Más de 50%		238	25,5	121.593	68,4		16.013	11,6	137.606
TOTAL		933	100,0	1.257.445	80,9		296.667	19,1	1.554.112
MEX	Iguales a 0	115	7,2	3.599.008	92,8		278.929	7,2	3.877.937
	Hasta 10%	95	5,9	921.994	94,0		58.907	6,0	980.901
	De 10 a 50%	1225	76,7	6.863.722	98,6		100.067	1,4	6.963.789
	Más de 50%	163	10,2	655.964	99,3		4.387	0,7	660.351
	TOTAL	1598	100,0	12.040.688	96,5		442.370	3,5	12.483.058
PAR (*)	Iguales a 0	15	4,6	25.427	34,4		48.540	65,6	73.967
	Hasta 20%	269	83,0	128.651	61,3		81.073	38,7	209.724
	De 20 a 50%	36	11,1	30.607	85,1		5.353	14,9	35.960
	Más de 50%	4	1,3	6.604	41,0		9.514	59,0	16.118
	TOTAL	324	100,0	190.289	57,0		144.480	43,0	335.769
PER (*)	Iguales a 0	126	11,3	184.682	83,0		37.975	17,0	222.657
	Hasta 25%	47	4,2	164.682	89,7		21.022	11,3	185.704
	De 25 a 50%	353	31,7	606.663	86,1		98.320	13,9	704.983
	Más de 50%	586	52,0	675.054	89,3		80.768	10,7	755.822
	TOTAL	1.112	100,0	1.631.101	87,3		238.085	12,7	1.869.186
URU	Iguales a 0	1	0,2	2.628	61,8		1.751	38,2	4.379
	Hasta 20%	369	69,0	135.939	58,4		96.746	41,6	232.684
	De 20 a 45%	31	5,7	25.159	75,3		6.232	24,7	33.391
	Más de 45%	142	26,1	14.545	71,3		5.851	28,7	20.396
	TOTAL	543	100,0	178.270	61,3		112.580	38,7	290.850
VEN	Iguales a 0	66	3,1	122.711	84,4		22.688	15,6	145.399
	Hasta 15%	946	44,5	2.934.899	89,0		363.416	11,0	3.298.315
	De 15 a 50%	716	33,7	1.487.427	93,8		150.158	9,2	1.637.585
	Más de 50%	398	18,7	1.071.573	86,0		173.883	14,0	1.245.456
	TOTAL	2126	100,0	5.616.610	88,8		710.145	11,2	6.326.755

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Sin información del año 1984.

- Presenta la misma información del cuadro no. 7, discriminada por países, incluyendo las respectivas franjas del arancel que se han considerado como gravámenes bajos, medianos o altos y el número de ítem. Los porcentajes de comercio se refieren al total de importaciones de cada categoría y los porcentajes de ítem al total de ítem de cada país.

CUADRO No. 9

PRODUCTOS NEGOCIADOS (PN)

Año 1984

(Valores CIF en miles de US\$)

Importaciones de la región

		Año 1984 (*)	
	TOTAL	Resto del mundo	%
No negociados	22.332,200	19.867,823	88,9
Negociados	16.363,047	14.057,355	85,9
TOTAL	38.695,247	33.925,178	87,6
		ALADI	%
		2,464	11,1
		2,305	14,1
		4,770	12,4

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Los datos de Paraguay y Perú corresponden al año 1983.

- Este cuadro presenta en valores y porcentajes, las importaciones realizadas por los once países miembros, del total de la muestra para el año 1984, con el siguiente detalle:

- a) Importaciones de ítem que no registran negociación en acuerdos de alcance parcial; y
  - b) Importaciones de ítem que registran alguna negociación en acuerdos de alcance parcial.
- Los porcentajes se refieren al total de importaciones de cada categoría.

//

//

CUADRO No. 10

PRODUCTOS NEGOCIADOS (PN) - IMPORTACIONES POR PAISES DE LA REGION

Año 1984 y promedio del período 1980-84  
 Valores en Miles de US\$

PAIS	REGIMEN LEGAL	ITEM		AÑO 1984				
		Cant.	%	R del H	%	ALADI	%	TOTAL
ARG	No negociados	1128	64,8	967.434	78,0	273.487	22,0	1.240.921
	Negociados	614	35,2	1.066.588	78,7	289.311	21,3	1.355.899
	TOTAL	1742	100,0	2.034.022	78,3	562.798	21,7	2.596.820
BOL	No negociados	643	92,9	159.060	54,2	143.008	45,8	312.068
	Negociados	49	7,1	12.684	43,3	16.608	56,7	29.292
	TOTAL	692	100,0	181.744	53,2	159.616	46,8	341.360
BRA	No negociados	730	55,6	2.275.486	95,8	100.794	4,2	2.376.280
	Negociados	584	44,4	3.519.913	82,6	743.688	17,4	4.263.601
	TOTAL	1314	100,0	5.795.399	87,3	844.482	12,7	6.639.881
COL	No negociados	899	86,9	2.615.338	81,7	587.041	19,3	3.202.379
	Negociados	136	13,1	537.689	75,3	176.689	24,7	714.378
	TOTAL	1035	100,0	3.153.027	80,5	763.730	19,5	3.916.757
CHI	No negociados	407	57,6	932.885	83,8	180.906	16,2	1.113.791
	Negociados	359	42,4	912.218	74,4	314.210	25,6	1.226.428
	TOTAL	846	100,0	1.845.103	78,8	495.116	21,2	2.340.219
ECU	No negociados	794	85,1	934.872	88,0	127.647	12,0	1.062.519
	Negociados	139	14,9	322.573	65,6	169.020	34,4	491.593
	TOTAL	933	100,0	1.257.445	80,9	296.667	19,1	1.554.112
MEX	No negociados	861	53,9	5.984.167	96,7	203.806	3,3	6.187.973
	Negociados	737	46,1	6.056.521	96,2	238.564	3,8	6.295.085
	TOTAL	1598	100,0	12.040.688	96,5	442.370	3,5	12.483.058
PAR (*)	No negociados	196	60,5	107.118	57,3	79.931	42,7	187.049
	Negociados	128	39,5	84.171	56,6	64.549	43,4	148.720
	TOTAL	324	100,0	191.289	57,0	144.480	43,0	335.769
PER (*)	No negociados	994	89,4	1.333.395	88,9	165.717	11,1	1.499.112
	Negociados	118	10,6	297.996	80,5	72.368	19,5	370.354
	TOTAL	1112	100,0	1.631.381	87,3	238.085	12,7	1.869.466
URU	No negociados	394	72,6	112.712	67,7	53.769	32,3	166.481
	Negociados	149	27,4	65.758	52,8	58.811	47,2	124.569
	TOTAL	543	100,0	178.470	61,3	112.580	39,7	291.050
VEN	No negociados	1920	90,3	4.435.356	89,0	548.271	11,0	4.983.627
	Negociados	206	9,7	1.181.254	87,9	161.874	12,1	1.343.128
	TOTAL	2126	100,0	5.616.610	88,8	710.145	11,2	6.326.755

Fuente: ALADI, Secretaría General.

(\*) Sin información del año 1984.

- Este cuadro presenta la misma información del cuadro no. 9, discriminada por países o incluyendo la referencia al número de ítem. Los porcentajes de comercio están referidos al total de importaciones de cada categoría y los porcentajes de ítem al total de ítem de cada país.

//

//

Importaciones de los productos de la muestra según GCE

## Total ALADI

1980 y 1984 (Millones US\$ y %)

Tipos de bienes	1980				1984			
	Total \$ Mill.	%	RM %	ALADI %	Total \$ Mill.	%	RM %	ALADI %
Consumo	6.108	12	12	18	3.521	10	9	12
Intermedios	28.646	58	57	67	23.988	66	64	79
Capital	14.461	30	31	15	9.069	25	27	9
Total	49.215	100	88	12	36.578	100	88	12

Estas cifras coinciden, en varios sentidos, con las expectativas que podrían tenerse a priori. Por un lado, está la participación relativa por tipo de bienes, con los intermedios no sólo tomando más de la mitad del total, sino ampliando su participación a través del período de ajuste a expensas de los bienes de consumo y los de capital. Por otro lado, la fuente resto del mundo supliendo el 88 por ciento mientras que la participación intrarregional se mantuvo en el 12 por ciento entre 1980 y 1984. Tampoco se advierten cambios bruscos en las participaciones relativas por tipos de bienes entre los años extremos del período.

En cambio, es posible advertir marcadas diferencias en las participaciones de los distintos tipos de bienes a nivel de país (\*), así como variaciones en dichas participaciones a través del período. Seguramente estas diferencias son resultado de las políticas de ajuste y, particularmente de la diferente fase del ciclo de ajuste en que se encontraba un país dado en cada uno de los años del período.

18. Finalmente, entre los datos subsidiarios que complementan el panorama de importancia cuantitativa de la muestra es interesante tratar de rescatar, si es que se detectan, algunos patrones de intercambio, como por ejemplo la participación relativa de diferentes tipos de países, en el comercio o en el abastecimiento intrarregional. También es útil completar este tipo de información con referencias a la participación de los distintos países individualmente, en función del comercio involucrado en los productos seleccionados. De los indicadores computados, extraemos algunas conclusiones:

- 1) En las importaciones regionales globales, para el período 1980/84, la distribución según tipo de países (por estadio de desarrollo) de dichas importaciones es llamativamente estable, con los de mayor desarrollo importando entre el 52.9 por ciento y el 57.7 por ciento, los de desarrollo intermedio entre el 34.6 por ciento y el 36.3 por ciento, y los países de menor desarrollo económico relativo entre el 10.6 por ciento y el 11.8 por ciento;

(\*) Estos cuadros no se anexan pero están disponibles.

//

//

- ii) El por ciento de dichas importaciones globales que se abastece intrarregionalmente ha oscilado entre el 12.6 por ciento y el 15 por ciento;
- iii) Es muy interesante reiterar algunas de las cualidades de representatividad de la muestra, a partir de la marcada similitud en las distribuciones relativas del abastecimiento desde dentro y fuera de la región y según sea el tipo de países, para los productos seleccionados y las importaciones regionales totales, según comparaciones de los cuadros 1A y 1B del documento ALADI/RP.RRN/I/dt 1; y
- iv) Que la participación relativa de los distintos países en términos de las importaciones del resto del mundo en productos seleccionados ha variado con frecuencia, quizás como resultado de las diferentes y no sincronizadas políticas de ajuste seguidas por los países miembros.

mas

//

//

CAPITULO IIEXAMEN DE LA SUPERPOSICION DE OFERTA EN  
LOS PROYECTOS DE NEGOCIACION

19. Como se recordará, el elemento discriminante para determinar si un ítem en particular integra o no la demanda de un país es si el país de contraparte tiene una potencialidad exportadora en dicho bien (consultar por detalle de metodología, el documento no. 161). Naturalmente que en los diez proyectos de negociación de un determinado país miembro, con cada uno de los restantes países miembros, no aparecen, necesariamente, los mismos ítem. Cuando aquí se habla de demanda consolidada de un determinado país, se hace referencia al listado completo de todos los ítem que aparecieron en las importaciones de ese país en sus proyectos de negociación con los restantes países miembros, obviando las repeticiones. Es decir la demanda consolidada de Argentina, por ejemplo, es la demanda implícita en sus importaciones desde el resto del mundo según los ítem que aparecieron en sus respectivos proyectos de negociación, hayan estos ocurrido en una sola ocasión o en las diez.

Estas características permiten analizar una serie de cuestiones interesantes a partir de establecer cuántos oferentes potenciales tiene cada uno de los ítem de la demanda consolidada y, especialmente, quiénes son esos países miembros oferentes. El cuadro 11 resume estas cifras. Sin embargo, antes de proceder a comentarlas, es conveniente hacer hincapié en ciertos aspectos que, de alguna manera, limitan los alcances que se le puede dar a la interpretación de esos resultados.

20. En principio, para hacer un cierto tipo de aseveraciones comparativas, sería imprescindible que las categorías utilizadas para analizar las demandas consolidadas fuesen mutuamente excluyentes y éstas sólo lo son parcialmente. Es oportuno enfatizar que en el análisis de demandas y ofertas consolidadas siempre se hace referencia al número de ítem que aparece en las mismas y estas cifras no deben asimilarse a proporción alguna de comercio ya que las mismas no conllevan ningún tipo de connotación de valor de comercio, sea éste real o potencial. En general, si bien estas limitaciones proveen de un cierto encuadre al análisis de los resultados, de manera alguna los invalidan.
21. La consolidación de las demandas implícitas en los proyectos de negociación provee, esencialmente, información sobre tres tipos de inquietudes diferentes, a saber: i) el monto total potencial demandado desde países del resto del mundo, en valor y en número de ítem, discriminado por país y por año; ii) dada esa demanda, la cantidad de esos ítem que tienen uno o más oferentes potenciales dentro de la región, discriminado por países, en número de ítem; y iii) distintas agrupaciones de estas ofertas potenciales para las demandas de cada uno de los países miembros, discriminados según sea el número de oferentes y según quiénes sean (cuáles países).
22. A los efectos del análisis se han establecido dos tipos de categorías para calificar los ítem de la muestra.

El primero se refiere al número de países oferentes, para lo cual se han establecido las siguientes categorías: A = un solo país oferente; B = dos países oferentes; C = tres a seis países oferentes; y D = siete a diez países oferentes.

mas

//

//

Este tipo de categorías puede permitir extraer algunas conclusiones respecto a la modalidad de negociación a utilizar. La existencia de un solo país oferente o incluso de dos países oferentes, puede indicar que el procedimiento de negociación más eficiente para esos ítem sería el bilateral, ya que la mayoría de los países miembros no tendrían posibilidades de exportación. En el otro extremo, cuando el número de países oferentes es de siete o más, parecería que el producto en cuestión podría llegar a ser negociado multilateralmente. En la categoría intermedia (de tres a seis países oferentes) cualquiera de las dos aproximaciones puede ser idónea, debiendo tenerse en cuenta, en el caso de negociaciones bilaterales, las implicancias de que el producto pueda estar siendo negociado simultáneamente con varios países miembros.

El segundo tipo de categorías, permite distinguir los ítem, según exista "oferta" de Argentina, Brasil o México, correspondiendo la categoría E cuando los únicos oferentes son Argentina, Brasil o México, sin que se hayan identificado posibilidades de exportación del resto de los países miembros; la categoría F corresponde a ítem en los cuales existe oferta de Argentina, Brasil o México y de algún otro país miembro; y la categoría G a ítem en los cuales no se registra oferta ni de Argentina, ni de Brasil, ni de México.

La utilización de estas categorías permite evaluar los requerimientos de tratamiento diferencial y enfrentar las implicancias de una negociación en la cual pueden estar involucrados los países mayores de la región, con los de mediano y menor desarrollo económico relativo.

Las categorías de ambos tipos se han combinado, a fin de ofrecer un panorama completo de la situación de cada ítem, tanto desde el punto de vista del número de países potencialmente concurrentes al mercado, como el grado de desarrollo de dichos países.

23. La consolidación de demandas la dan las cifras del cuadro 11 donde se presentan el número de ítem de una determinada demanda sobre los que existen uno o varios potenciales exportadores. Esta es una extensión lógica del análisis si se tiene presente que una de las más serias complicaciones para incrementar el comercio intrarregional estriba en la superposición de oferta. A estos fines se diseñó una tipología de situaciones para confrontar las demandas consolidadas según sea el número de países potencialmente oferentes, y también, según quiénes participen concurrentemente como tales.

Del cruce de estas dos clasificaciones (número de países oferentes y quiénes sean) para una demanda determinada, surgen una serie de implicancias cuyo análisis a nivel de detalle escapa al objetivo de esta nota (\*). De todas maneras, interesa remarcar, los altos porcentajes relativos de los ítem para los cuales hay sólo un oferente potencial, que van según sea la demanda de que se trate, desde un 4.3 por ciento hasta un 28.4 por ciento. También importa llamar la atención sobre las cifras que se refieren a la cuestión de superposición de oferta (categorías C y D) o aquellos ítem en cada demanda donde el oferente es único y no es ninguno de los países mayores (categoría combinada AG en el cuadro 11).

Estas preocupaciones son válidas a partir del objetivo de que no sólo es necesario incrementar los flujos del comercio intrarregional sino hacerlo de manera de que todos los países miembros, si bien en diferente medida, puedan aspirar a una participación ampliada.

(\*) Sin embargo, el lector puede cotejar los resultados que se presentan en el cuadro 11, para cada una de las demandas consolidadas.

man

//

CUADRO No. 11

CONSOLIDACION DE LA DEMANDA DE LOS PAISES MIEMBROS

Periodo 1980-1984

Demanda expresada en número de ítems y porcentajes  
por categorías

Cat.	FRB % Ítems	BOL % Ítems	ERA % Ítems	CBL % Ítems	CH % Ítems	EDU % Ítems	PEX % Ítems	FAR % Ítems	FE % Ítems	URU % Ítems	VEN % Ítems	TOTAL											
A	26.4	495	7.67	53	26.6	326	14.0	156	14.4	97	32.8	110	24.4	394	4.32	14	8.45	70	12.2	72	22.5	477	2742
B	17.7	344	16.7	314	25.5	512	20.3	260	15.5	124	20.7	178	24.4	351	11.4	37	15.9	157	15.1	82	24.5	520	2471
C	37.4	768	44.6	447	54.5	545	57.5	585	40.6	513	41.3	525	47.2	725	65.7	213	47.4	540	51.5	280	48.5	1026	4137
D	12.3	215	10.8	75	3.27	40	4.10	60	12.0	102	5.02	43	2.87	62	18.5	60	4.55	41	20.0	109	4.30	91	698
TOTAL	100	1742	100	691	100	1223	100	953	100	646	100	656	100	1598	100	324	100	628	100	543	100	2114	11748
E	26.3	328	15.4	136	30.3	371	25.0	225	21.6	182	26.1	224	21.7	347	5.25	30	26.2	217	23.2	126	41.5	856	3374
F	64.5	1124	78.4	542	42.4	744	43.9	427	74.2	428	70.2	401	42.9	1006	87.6	284	71.9	594	75.5	410	54.4	1151	7735
G	5.10	89	1.88	13	7.19	88	2.95	27	4.13	35	3.42	31	15.3	245	3.08	10	1.61	15	1.28	7	3.64	77	438
TOTAL	100	1742	100	691	100	1223	100	953	100	646	100	656	100	1598	100	324	100	628	100	543	100	2114	11748
GE	439		46		285		116		73		89		258		8		60		67		422		1869
EE	50		40		84		128		71		93		85		18		102		37		337		1191
EE	6		30		0		81		29		42		6		4		55		22		127		400
EE	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0
EE	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0
EE	228		52		188		48		55		75		231		18		51		43		169		1172
EE	231		415		536		501		471		453		713		204		504		258		892		3465
EE	215		75		40		40		102		43		42		60		41		109		91		898
AS	56		7		41		22		24		21		132		6		10		5		35		379
EE	26		4		38		4		8		10		71		1		4		2		28		188
EE	7		2		9		3		3		0		42		3		1		0		2		72
EE	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0

Fuente: ALADI, Secretaría General.

//

En el cuadro 11 la información se divide en tres partes. La primera tiene que ver con las características de las diferentes demandas potenciales en lo que hace a las proporciones de los mismos que son "potencialmente" atendidos por uno, dos o más exportadores regionales (categorías A a D). La segunda tiene que ver con quiénes son esos oferentes potenciales tratando de distinguir la presencia aislada o acompañada de los tres países de mayor desarrollo económico relativo. Finalmente en la tercera parte, se presentan los ítem según sea la combinación de ambas tipologías, lo que permite un análisis complementario.

24. Como puede observarse en el primer tramo del cuadro, la categoría más importante en todos los casos es la C, correspondiente a la existencia de tres a seis oferentes. La categoría A, un solo oferente, es relevante especialmente en el caso de Argentina, Brasil, México y Venezuela (entre el 22.5 por ciento de los ítem para Venezuela y el 28.4 por ciento para Argentina). La categoría B (dos oferentes) oscila entre un máximo de 25.5 por ciento para Brasil y un mínimo de 11.4 por ciento para Paraguay. Finalmente, la categoría D (siete o más oferentes) oscila entre un 33 por ciento para Brasil y un 20 por ciento para Uruguay.

Estos datos están indicando que en algunos casos, fundamentalmente Argentina, Brasil y en menor medida México, las categorías A y B son mayoritarias y estarían ambientando negociaciones preponderantemente bilaterales (y en particular entre sí, como lo indica la proporción de ítem en AE, en la tercer parte del cuadro). En los demás prevalecen las combinaciones plurilaterales.

En el segundo tramo se observa una participación relevante de Argentina, Brasil y México como únicos oferentes (categoría E) en las importaciones de Argentina (30.3 por ciento), Brasil (30.3 por ciento), Colombia (33 por ciento), Ecuador (26.1 por ciento) y Venezuela (41.9 por ciento). La categoría F abarca una parte sustancial de la muestra en todos los países miembros, oscilando entre el 54.4 por ciento en el caso de Venezuela y el 87.6 por ciento en el caso de Paraguay. Los ítem en que no participan como oferentes Argentina, Brasil y México son en general de importancia marginal (en cantidad de ítem), salvo en el caso de México en que ascienden a 15.3 por ciento del total. Esta situación indica que en la enorme mayoría de los ítem figurarán como oferentes Argentina, Brasil o México y por tanto que el establecimiento de corrientes de comercio puede depender de que los términos de negociación contemplen tratamientos diferenciales suficientes.

Al examinar las combinaciones de categorías se observa nuevamente una neta preponderancia de Argentina, Brasil y México en la categoría A (un solo oferente). En la categoría B las combinaciones entre Argentina, Brasil o México y otro país miembro (BF), prevalecen en las importaciones de Argentina, Brasil, México y Uruguay, mientras que las combinaciones de sólo Argentina, Brasil y México (BE) prevalecen en el caso de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

La importancia de las categorías AE y BE en la demanda de Argentina, Brasil y México es indicativa de que estos tres países tendrían posibilidades de negociar entre sí, un potencial significativo de sustitución de importaciones que actualmente se realizan desde terceros países.

mas

//

//

Desde el punto de vista de la demanda por tanto, se puede concluir que si bien el grado de superposición no es excesivamente alto, ya que en su conjunto las categorías A y B (uno y dos oferentes respectivamente) abarcan desde un mínimo del 15.7 por ciento en el caso de Paraguay a un máximo de 52.1 por ciento en el caso de Brasil, la oferta de los países miembros, exceptuados Argentina, Brasil y México, se va a concentrar en los ítem de las categorías C y D.

25. A manera de resumen, se presentan dos cuadros que sucintamente enfatizan aspectos importantes que surgen del análisis del cuadro 11. En primer lugar, se caracterizan las demandas consolidadas por grupos de países según las proporciones en que esas demandas son potencialmente atendidas por uno, dos o varios países miembros.

Características de las demandas consolidadas  
por número de oferentes potenciales

(Promedios sin ponderar a través de los países de cada grupo -  
En porcentajes del total de cada demanda)

Grupo de países	Unico Oferente %	Unico oferente distinto de ABM %	Dos Oferentes %	Varios Oferentes %
	(1)	(2)	(3)	(4)
ABM	39	13	31	30
PMDER	28	5	30	42
PDERI	36	6	30	34

Surge de estas cifras la significación de las demandas con único oferente, que es alrededor de un tercio de los ítem con comercio según los proyectos de negociación para los distintos grupos de países. Si bien no son despreciables, las posibilidades de los países distintos de Argentina, Brasil y México como oferentes únicos, son más bien limitadas, particularmente en los mercados de esos mismos países (segunda columna) y aquí se patentiza el problema de la superposición de oferta, que sería el caso en virtualmente dos tercios de los ítem importados desde el resto del mundo (la sumatoria de las columnas 3 y 4, respectivamente).

En segundo lugar, centrando ahora la atención sobre las demandas más importantes, es decir las de Argentina, Brasil y México y, en particular sobre las que tienen un sólo oferente, permite corroborar, desde otro ángulo, lo limitado de las chances de los otros países en dichas demandas en calidad de oferente único.

mas

//

//

Demandas consolidadas de Argentina, Brasil y México con oferente único. Partición de la participación relativa según sea el país miembro que es oferente

(En número de ítem y porcentajes)

Unico oferente		Partición del porcentaje sobre el total	
Demanda	% sobre el total	Oferente es alguno de los otros países grandes	Oferente es otro país miembro distinto de Argentina, Brasil y México
Argentina	30	19	11
Brasil	43	34	9
México	44	24	20

26. En otro orden de cosas, el análisis de las cifras de demandas consolidadas permite establecer, aun con las limitaciones inherentes al conteo de ítem, sin connotación de valor de comercio, una serie de cuestiones a tomar en consideración en negociaciones, entre las que deben destacarse las siguientes:

- i) En general, aparecen oportunidades, aun como oferentes potenciales únicos para todos los países, virtualmente en todas las demandas de la región;
- ii) Como era de esperar las demandas más importantes son las de Argentina, Brasil y México, con este último sobresaliendo en su potencialidad como mercado para las exportaciones de la región (\*);
- iii) La proporción de los ítem con oferente único es mayor, y nada despreciable (39 por ciento del total) en el grupo de países de mayor desarrollo económico relativo. Esta proporción disminuye a 36 por ciento en los de desarrollo intermedio y es sólo del 28 por ciento en el caso de las demandas de los países de menor desarrollo económico relativo;
- iv) La aparente superposición de oferta es importante en todos los mercados y un aspecto que exige, quizás, modalidades creativas de negociación para tratar de preservar las posibilidades, limitadas en el mejor de los casos, de los países menores; y
- v) Las posibilidades de los otros países miembros como oferentes únicos en los mercados de Argentina, Brasil y México, sin ser inexistentes, son muy limitadas.

27. Así como se consolidaron las demandas, es decir la agrupación de aquellas que surgían utilizando las importaciones de un determinado país miembro en todos y cada uno de los proyectos de negociación evitando duplicaciones de

(\*) No parece trivial enfatizar la necesidad de evaluar la protección natural que puede representar la distancia para varias ofertas potenciales de varios países miembros.

mas

//

//

ítem, era pensable e interesante, tratar de consolidar todos aquellos ítem-demanda de algún país miembro en los que un país determinado aparecía como oferente potencial. Sin embargo, esto sólo es factible utilizando un subterfugio metodológico que permite obviar algunas de las dificultades involucradas en el hecho de que en cada proyecto de negociación se estén simultáneamente conjugando dos nomencladores (no necesariamente idénticos), es decir el del país "demandante" y el del país "oferente". En consecuencia, cuando hablamos de ofertas consolidadas, siempre se estará indicando ítem para los que un país aparece como oferente potencial pero a partir de la identificación hecha posible en el ítem del país cuyas importaciones desde el resto del mundo se estaban considerando.

Es con este proviso que podemos presentar las cifras del cuadro 12, donde se presentan el número de ítem en que un determinado país apareció como oferente potencial en las demandas de quién y en qué condiciones, es decir, si como único oferente, como oferente acompañado de otro/s país miembro, etc. En este cuadro la categoría de discriminación de los datos utilizada es idéntica con la empleada para la consolidación de demanda. Es decir categorías A a D para el número de oferentes y, categorías E a G para discriminar los países oferentes (\*).

Para poder analizar la misma información desde el punto de vista de la oferta, se extrajo del cuadro 11, para cada país miembro, la posición frente a cada contraparte potencial en cada una de las categorías de ítem definidas anteriormente.

28. Los datos del cuadro 12 nos dan una indicación de qué países son los que aparentemente (\*\*) acceden a la demanda regional con mayor potencialidad. Ahora bien, a pesar de las limitaciones apuntadas al pie de página, de sumarse el número de ítem, podrían ser relativamente representativos de la diferente frecuencia con que se han dado los cruces, según la oferta del país de que se trate. En términos proporcionales, en función de la frecuencia de "aparición", los datos del cuadro 12 permiten agrupar los países según cinco grupos, según sea la cantidad de cruces de oferta/demanda que registren.

El primer grupo, que recoge la mayor frecuencia de cruces, está integrado por México y Brasil. El segundo comprende a Argentina y Venezuela. En el tercer grupo se ubican Chile, Colombia y Perú. En el cuarto grupo están Ecuador, Uruguay y Bolivia. Finalmente, quedaría Paraguay con el menor número de cruces. De todas maneras, esto debe entenderse a la luz de que la metodología utilizada puede determinar que para algunos países, fundamentalmente México, el número de ítem puede haberse incrementado por un mayor grado de diversificación de las exportaciones hacia terceros países, debido a razones geográficas.

(\*) Es necesario hacer notar que estas cifras agregadas en los cuadros 11 y 12 han sido discriminadas para cada país en términos de cada una de las demandas confrontadas, es decir, precisando cuál era la situación de Argentina como oferente en las demandas de Bolivia, Brasil, etc.. Ambos, en número de oferentes y acompañado de quiénes.

(\*\*) Si bien el cuadro presenta la posición de la oferta del país miembro respectivo frente a cada uno de los restantes países miembros, el total de ítem no es estrictamente sumable, en función de las diferencias en nomenclaturas y el hecho de que existen frecuentes repeticiones de un mismo producto de oferta en varios países demandantes. Por otro lado, se debe recordar que número de ítem no conlleva indicación alguna sobre el potencial de comercio involucrado.

CUADRO No. 12

CONSOLIDACION DE OFERTA

(En número de ítem)

OFEREN TES DEMAN DANTES	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	ECUADOR	MEXICO	PARAGUAY	PERU	URUGUAY	VENEZUELA
ARGENTINA	-	135	971	648	623	217	1.482	133	413	342	664
BOLIVIA	346	-	600	214	213	157	577	30	185	154	338
BRASIL	590	125	-	257	317	175	1.031	41	257	122	484
COLOMBIA	559	94	716	-	262	155	839	39	136	169	382
CHILE	397	135	698	269	-	253	675	80	213	176	415
ECUADOR	435	90	658	210	218	-	683	34	128	138	370
MEXICO	712	175	1.183	430	437	242	-	72	422	238	670
PARAGUAY	147	48	205	52	118	88	101	-	99	159	203
PERU	466	80	636	163	263	128	755	34	-	181	362
URUGUAY	308	267	374	173	196	195	478	109	174	-	209
VENEZUELA	795	224	1.409	481	514	329	1.690	107	387	250	-

Fuente: ALADI, Secretaría General.

- Este cuadro extrae de cuadros preparados a nivel de cada país pero no presentados en el informe, los totales de ítem que registran cruces con demanda para la oferta de cada país miembro. Con el provisto de que existen, potencialmente, diferencias entre las nomenclaturas y el hecho de que existen frecuentes repeticiónes de un mismo producto de oferta en varios países demandantes, es que debe hacerse su interpretación.

//

//

29. A nivel individual, si bien la información disponible en relación a las ofertas consolidadas es tan amplia y diversa que hace prohibitivo su análisis de detalle, se puede focalizar el mismo en los datos que le hacen a los países como oferentes únicos. En el cuadro 13, cada fila da cuenta de las distintas oportunidades que el país correspondiente tiene en los mercados de la región como oferente único. De su análisis es útil rescatar algunos puntos salientes:
- i) Aun en el caso de los países de menor desarrollo económico relativo existen posibilidades a explorar donde estos países son los únicos oferentes potenciales. Si bien estas alternativas son limitadas, en número de ítem y en número de países con compras de ese tipo de bien en el resto del mundo, es importante su existencia en sí misma ya que ellas permitirían negociaciones de otra naturaleza en esos ítem;
  - ii) Si bien el caso de los países de desarrollo intermedio es más alentador, la posibilidad de Perú y Venezuela como oferentes únicos es casi tan limitada como las de los países de menor desarrollo económico relativo;
  - iii) Entre los países mayores a estar al número de ítem, las mayores posibilidades estarían asociadas con México. Aquí juega un rol especial la estructura vía mercados del comercio exterior mexicano, donde su inserción mucho más intensa que la de otros países con el resto del mundo, ha generado seguramente este tipo de resultados (\*).
30. El mismo cuadro 13 admite otro tipo de análisis, enfocándolo a partir de sus columnas. De esa forma obtenemos el panorama de la situación de los países miembros como demandantes para oferentes únicos. Como era de esperar, aquí las mayores posibilidades las ofrecen los países mayores, nuevamente sobresaliendo México, quizás por razones similares. En parte la potencialidad como demanda depende también del peso relativo del comercio intrarregional, en este caso inversamente y como resultado también de la metodología utilizada (\*). Así, México con abundantes compras en el resto del mundo de ítem que los países miembros pueden potencialmente ofrecer, implica de necesidad importantes alternativas.
31. A efectos de mostrar algunas de las implicancias que este conteo de ítem puede tener para las potencialidades de comercio, se presenta a continuación, información sumariada de los cuadros individuales en relación con la demanda potencial que significan los países grandes para su propia oferta potencial.

---

(\*) Conviene recordar que un país pasa a ser considerado oferente potencial en estos ejercicios (proyectos de negociación), a partir de tener exportaciones al resto del mundo en esos ítem.

//

CUADRO No. 13

CONSOLIDACION DE OFERTAS A PARTIR DE LOS CASOS CON UN UNICO OFERENTE POTENCIAL

(No. de ítem de la demanda consolidada respectiva)

OFERENTE UNICO	DEMANDA CONSOLIDADA										
	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	ECUADOR	MEXICO	PARAGUAY	PERU	URUGUAY	VENEZUELA
ARGENTINA	-	2	46	21	13	11	69	0	5	5	28
BOLIVIA	1	-	1	1	0	0	3	0	0	0	0
BRASIL	33	21	-	16	29	29	189	1	11	14	100
COLOMBIA	18	2	4	-	3	4	22	2	0	0	10
CHILE	7	1	4	3	-	1	17	0	2	0	13
ECUADOR	7	0	6	2	3	-	10	0	0	1	6
MEXICO	406	23	239	79	31	49	-	7	44	48	294
PARAGUAY	0	0	0	0	0	2	2	-	0	2	2
PERU	9	0	5	3	6	2	20	0	-	0	12
URUGUAY	4	1	3	2	5	4	18	2	2	-	6
VENEZUELA	10	3	18	11	7	8	40	2	6	2	-

Fuente: ALADI, Secretaría General.

//

Demanda potencial de Argentina, Brasil y México  
para su propia oferta potencial alternativa

(En número de ítem y porcentajes)

PAIS OFERENTE	DEMANDA CONSOLIDADA														
	ARGENTINA					BRASIL					MEXICO				
	TOTAL		UNICO OFERENTE		SOLO DOS(*) OFERENTES	TOTAL		UNICO OFERENTE		SOLO DOS(*) OFERENTES	TOTAL		UNICO OFERENTE		SOLO DOS(*) OFERENTES
	N° de ítem	N° de ítem	%	N° de ítem	%	N° de ítem	N° de ítem	%	N° de ítem	%	N° de ítem	N° de ítem	%	N° de ítem	%
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
ARG	-	-	-	-	-	971	33	3	145	15	1482	406	27	263	18
BRA	590	46	8	113	19	-	-	-	-	-	1031	239	23	247	24
MEX	712	69	10	127	18	1183	189	16	282	24	-	-	-	-	-

(\*) Acompañado por otro país grande.

La más somera observación de este cuadro, permite apreciar la importancia relativa que el comercio potencial de los países grandes tiene también en términos de alternativas. Baste decir que Argentina es único oferente en los otros dos mercados en el 30 por ciento de los ítem, Brasil en el 31 por ciento, y México en el 26 por ciento. Aún más significativamente, tomados en pares de países, Argentina tiene acceso, en promedio a otro 16 por ciento, Brasil a otro 22 por ciento y México a otro 21 por ciento, respectivamente.

//

### CAPITULO III

#### CONCLUSIONES

32. Los proyectos de negociación constituyen una forma ordenada de presentación de la información necesaria con la cual intentar potenciales negociaciones. Su presentación por la Secretaría General contribuye a facilitar algunas de las tareas involucradas en las negociaciones. En esencia, los proyectos de negociación ponen a los países miembros en un pie de igualdad en lo que hace a la disponibilidad de información y, por otro lado, han permitido a la Secretaría General, y a las mismas Representaciones, una serie de tareas analíticas complementarias que han contribuido a orientar y adelantar las negociaciones, focalizando las mismas en bienes y medidas concretas del comercio intrarregional.

En lo que sigue, interesa precisar un par de cuestiones de diferente naturaleza. Por un lado, conviene reenfatizar la representatividad de la muestra; sus características más salientes, la importancia de las potencialidades de desvío de comercio y los principales resultados de las consolidaciones de demanda y oferta. Por el otro interesa rescatar las tres o cuatro principales implicancias que parecen derivarse del análisis de los proyectos de negociación.

33. Como se afirmase más arriba, los criterios utilizados para conformar los proyectos de negociación han sido restrictivos. Sin embargo, y a pesar de ello, la importancia relativa de la muestra con relación al total del comercio de los países miembros con el resto del mundo es significativa a través de todos los años considerados y a través de los proyectos de negociación de todos los países. El total de importaciones desde el resto del mundo en los productos seleccionados, no sería inferior a los 34 mil millones de dólares en el comercio de 1984. A partir de estas cifras de demanda (con posibilidades de oferta) es posible afirmar que las potencialidades de desvío de comercio, hacia el intrarregional, hacen aparecer como factibles proyectos que implicarían, de concretarse, incrementos muy fuertes en el flujo del comercio intrarregional actual. Por otro lado, estas posibilidades no están distribuidas equilibradamente entre los países miembros, tanto en términos de quién provee la demanda como de quién, o quiénes, son los oferentes potenciales.
34. Si bien esta apreciación es sólo preliminar y se descuenta la necesidad de completar la tarea de análisis del conjunto de los proyectos de negociación, se pueden destacar algunas conclusiones iniciales, que se detallan en los capítulos anteriores.

En primer lugar, el potencial de sustitución de importaciones procedentes de terceros países, a pesar de la fuerte contracción experimentada por las mismas entre 1981 y 1984, permitiría que un desvío relativamente pequeño, del orden del 10 por ciento del valor de dichas importaciones en 1984, produjera un impacto sustancial en el comercio intrarregional. Esta posibilidad se refuerza por el hecho de que entre 1980 y 1984, sin mediar un esfuerzo deliberado a nivel regional, se haya producido una sustitución de importaciones de entidad que se refleja en el crecimiento de la participación de las importaciones regionales en las globales entre 1980 y 1984.

mas

//

//

En otra alternativa, y siempre a estar de las cifras de 1984, es posible establecer que el reemplazo de alrededor del 25 por ciento de las importaciones desde el resto del mundo, identificadas para ese año en los proyectos de negociación, podría virtualmente duplicar el flujo intrarregional. Sin embargo, este tipo de cálculos, sólo son realizados para establecer el entorno de factibilidad que podrían tener proyectos mucho más modestos (y en consecuencia, probables) y debiera complementarse a partir de los análisis y diseños de alternativas que tomen en consideración los "cómo", vía qué países, en qué tipos de bienes, y como resultado de qué tipo de negociaciones.

En segundo lugar, el comportamiento de las importaciones de la muestra indica que ese crecimiento relativo se debe fundamentalmente a exportaciones realizadas por Argentina, Brasil y México. Esto se suma al hecho, que se examina en el capítulo II, de que para la gran mayoría de los productos de la muestra existe oferta de los tres países mencionados, de lo que se desprende que materializar las oportunidades de crecimiento de las exportaciones de que dispongan los países de menor desarrollo económico relativo y de desarrollo intermedio, requeriría una atención especial.

Finalmente, como consecuencia lógica de la composición de las importaciones desde el resto del mundo y el grado de diversificación de la oferta exportable de cada país miembro, existen sensibles diferencias en las posibilidades de incrementar las exportaciones para los países de distintas categorías de desarrollo. Debe reiterarse el hecho que, en la gran mayoría de los casos, los países de menor desarrollo económico relativo y los países de desarrollo intermedio, tendrían que enfrentar la competencia de productos de Argentina, Brasil y México. Este dato se considera relevante para la organización de las negociaciones, así como para la aplicación de tratamientos diferenciales.

35. En otro orden de cosas, conviene recordar que el ámbito de negociación que ofrecen los proyectos de negociación está siendo acotado por tres factores:
- a) Una parte relevante de la muestra corresponde a productos que no registran importaciones desde la región en ninguno de los años considerados, lo cual puede hacer pensar que, como se señala en el capítulo II, no existe, realmente, oferta regional importante;
  - b) Un segmento también relevante del comercio corresponde a productos que, o bien están liberados de gravámenes a la importación o cuyos gravámenes corresponden a la franja inferior del arancel respectivo. En esos casos, la negociación a través de preferencias análogas, muy probablemente, tendría un efecto limitado o nulo; y
  - c) Una parte significativa de los productos ya ha sido objeto de negociación en, al menos, algún acuerdo de alcance parcial.

Estos datos son importantes, sea para concentrar el esfuerzo de negociación alrededor de los productos que ofrezcan el mayor potencial de sustitución de importaciones, o sea para identificar las modalidades de negociación más adecuadas en cada caso.

//

mas

//

36. El análisis realizado permite también enfatizar algunas características salientes de la muestra. Así, por ejemplo, el comercio intrarregional suple un porcentual bajo y relativamente estable (entre el 9.7 y el 12.3 por ciento) del total de la muestra, porcentajes que son similares a los del comercio total de la región. Los países de mayor desarrollo económico relativo de la región, suplen alrededor de dos tercios de la oferta regional.

Alrededor de un tercio (en número de ítem y en valor) de los ítem de la muestra no cuentan con abastecimiento regional y otro tercio tiene abastecimiento regional en más del 50 por ciento del valor de las importaciones en los ítem respectivos.

37. En otro orden de cosas, importa remarcar que cuatro países miembros (Argentina, Brasil, México y Venezuela) involucran más de las tres cuartas partes del total de demanda que representan los países miembros en el contexto de los proyectos de negociación. Similarmente, los países de menor desarrollo económico relativo contribuyen con sólo el 5 por ciento respectivo. Por otro lado, en tanto que el objetivo último de un potencial proyecto de sustitución de importaciones regionales es no sólo incrementar los flujos del comercio intrarregional, sino hacerlo de manera tal que todos los países miembros puedan acceder a alternativas de participación ampliada, interesa enfatizar que en un alto porcentaje de los ítem seleccionados existe un solo oferente potencial. Sin embargo, surge del análisis agregado que también es importante la proporción de ítem en los cuales existe una seria superposición de oferta, y esto es así a través de todos los mercados.

A pesar de que la diversidad y amplitud de la información resultante de las ofertas consolidadas, hacen difícil su análisis de detalle, surge de la misma que aun en el caso de los países de menor desarrollo económico relativo existen posibilidades a explorar. Los países de menor desarrollo económico relativo son oferentes únicos en 6.1 por ciento del total de los ítem donde ellos pueden competir. Por otro lado, las posibilidades de estos países están acotadas no sólo por sus propias limitaciones de oferta, sino también porque estas están superpuestas significativamente con las de otros países miembros. El caso de los países de desarrollo económico intermedio, la situación parece más alentadora, con la posible excepción del Perú y Venezuela en este respecto, mientras que entre los países de mayor desarrollo económico relativo las mejores posibilidades aparecen conectadas con la oferta de México.

38. Entre los resultados del análisis para fines estrictamente negociadores, hay tres que contribuyen a demarcar un entorno a la vez promisorio y complejo. Por un lado, la relevancia empírica e importancia relativa de los proyectos de negociación como grupo, con más de 34 mil millones de dólares de productos hoy demandados de fuera de la región con potencialidad de ser ofrecidos por la región misma. Por otro, la cautela que impone una muy diferente participación de los distintos países miembros de ese potencial. Esta cautela encuentra dos vertientes que la hacen más relevante. Una es la necesidad de considerar distintas fases en un proyecto de sustitución de importaciones regionales donde, al principio, sólo participarían significativamente aquellos países miembros con oferta potencial de muy fácil acceso y los otros en la medida de sus posibilidades. Otra, es la que sobreviene de reconocer las dificultades inherentes a diseñar alternativas que tomen en consideración los aspectos operativos de las negociaciones, tales como establecer qué tipos de concesiones, en qué tipos de bienes, en qué medida o con qué restricciones se harían multilateralizables estos acuerdos, etc.. En tercer lugar, la importancia que tiene el flujo intrarregional en el abastecimiento regional.

mas

//

//

39. Tres características que surgen del análisis de las demandas y ofertas consolidadas ameritan atención. Las mismas tienen que ver con la demanda que confrontan los países de menor desarrollo económico y los de desarrollo intermedio en condiciones de acceso no muy competitivo; con la importancia que tiene la superposición de oferta de los países miembros; y con la necesidad de arbitrar los medios para ampliar la potencialidad de oferta de varios de los países miembros. Así por ejemplo, para los países de menor desarrollo económico relativo y los países de desarrollo intermedio considerados conjuntamente, confrontan como único oferente la demanda de Argentina, Brasil y México en un 13 por ciento, la de los países de menor desarrollo económico relativo en un 5 por ciento y la de los países de desarrollo intermedio en un 6 por ciento. Para esos mismos mercados, concluyen varios oferentes en 30 por ciento, 42 por ciento y 34 por ciento, respectivamente, lo que enfatiza la situación de superposición de oferta. Finalmente, y como se comentara más arriba, sobre todo el caso de los países de menor desarrollo económico relativo (ver especialmente el cuadro en la página 28), en algunos países el problema no es sólo con quienes más se concurre como oferente, sino lo limitadas que son las ofertas potenciales de los mismos.

Estas características de demandas, superposición de ofertas y ofertas potenciales advierten sobre la conveniencia de explorar modalidades creativas de negociación que permitan preservar, o al menos priorizar, las posibilidades más limitadas de algunos de los países miembros, quizás incorporando una secuencia en las negociaciones a esos fines.

40. El análisis realizado ha generado una serie de inquietudes cuya dilucidación será sin duda útil a los países miembros en el proceso negociador, pero que son ciertamente privativos de los mismos. Así, por ejemplo, a nivel global y desde el punto de vista de un país en particular, será decisivo el poder organizar su estrategia negociadora según sea el caso de: i) con qué otros países miembros se es oferente conjuntamente, y en qué productos; ii) de la demanda de qué países miembros se es oferente único y en qué productos; iii) de quiénes (en su carácter de oferentes únicos) se es demanda; iv) las implicancias de multilateralización, o grupalización, de algunas de estas cuestiones; etc. Similarmente, a nivel de ítem la estrategia negociadora deberá nutrirse según sea la característica de régimen legal, restricciones no arancelarias, gravámenes, acuerdos, etc. de la demanda confrontada.
41. En esencia, el análisis realizado tratando de establecer la factibilidad e importancia de obtener, vía desvío de comercio, objetivos modestos para el flujo intrarregional, permiten asegurar que, de ser capaces los países miembros en un esfuerzo concertado, de sustituir porcentajes razonablemente modestos de las importaciones desde el resto del mundo, generarían cambios importantes en el flujo comercial intrarregional. A partir de las decisiones de naturaleza política, se puede mostrar que no son muy significativos los porcentajes de importaciones desde el resto del mundo que sería necesario reemplazar. También sería relativamente sencillo analizar cuáles serían los más probables cambios en los flujos bilaterales y, en general, qué requerimientos tendría.
42. A partir de la base factual y analítica acumulada como resultado de la realización de los proyectos de negociación originales (con datos de 1983), la Secretaría General está en condiciones de preparar la documentación de base con la cual los países miembros podrían iniciar la discusión de acuerdos cuyo objetivo central fuese, por ejemplo, entre otros:

//

//

- a) La duplicación del flujo intrarregional ALADI en tres/cuatro años, como resultado de desviar, hacia la región, el 25.2 por ciento de las importaciones hoy (\*) realizadas desde el resto del mundo;
- b) Triplicar los ingresos externos de los países de menor desarrollo económico relativo provenientes del comercio intrarregional a través de un acuerdo por el cual Argentina, Brasil y México desvíen comercio por el 9.5 por ciento de sus importaciones del resto del mundo en su beneficio (con reciprocidad a negociar); o
- c) Duplicar los ingresos externos de los países andinos provenientes del comercio intrarregional, a través de uno/varios acuerdos por el cual el resto de los países miembros desvíen comercio por el 6.2 por ciento de sus importaciones del resto del mundo en beneficio de esos países (con reciprocidad a negociar).

La cuestión, en suma, es si los países miembros quieren y pueden administrar su comercio recíproco como para lograr alguno/s de estos objetivos u otros similares que convengan. El análisis realizado permite albergar expectativas favorables sobre su factibilidad. Si bien el desafío aparece, de todas maneras, como exigente hay algunas cuestiones que pueden contribuir a su dilucidación.

43. La experiencia recogida por la Secretaría General sugiere que en la elaboración de estos nuevos elementos de juicio se traten de introducir algunos criterios e inquietudes, lo que podría exigir un cierto escalonamiento en el tiempo. Así en una primera fase, la cuestión estaría más bien centrada en producir proyectos de negociación con objetivos del tipo de los enunciados en el numeral anterior, o similares, pero a partir de la introducción de criterios más selectivos/realistas y que, en esencia, puedan también ser resultantes de un proceso de pre-negociación entre los países.

En particular, creemos que dichos proyectos debieran incluir por un lado criterios más restrictivos en lo que hace a demanda (\*\*) y por otro debería aligerarse la restricción en lo que hace a oferta, de manera de incluir la potencialidad exportadora a partir de la existencia de exportaciones, no exclusivamente al resto del mundo sino también con destino a ALADI. Por otro lado, si como resultado de una determinada pre-negociación, dos países (o grupos) se pusiesen de acuerdo en iniciar negociaciones con objetivos como los previstos pero, o bien priorizando, o bien excluyendo ítem de uno o varios subsectores o sectores de sus respectivos aranceles, estas condicionantes se podrían hacer jugar para el diseño de proyectos más restrictivos pero acordes al espíritu negociador de los países.

---

(\*) Se refiere a los niveles de consolidación de los proyectos de negociación que incluye datos de 1984.

(\*\*) Recordemos que el ingreso de un determinado ítem como demanda potencial puede hacerse no solamente a partir de los montos de importación (en valor absoluto) o de determinadas participaciones relativas en el total, sino también requiriendo, por ejemplo, que un determinado ítem tenga movimiento en un número de años, en determinadas proporciones, etc.

mas

//

//

Quizás, proyectos así generados se puedan mejorar, en una segunda fase, a partir de una requisitoria sistemática sobre la oferta exportable real de los países miembros con los cuales correlacionar a ciencia cierta las demandas potenciales de sus pares.

En esencia, estas constituyen algunas de las direcciones en las cuales profundizar el análisis de la información disponible, con la finalidad de completar el diseño de un esquema conceptual dentro del cual relacionar las distintas tareas de análisis, completadas y en curso, que tienen que ver con el objetivo de lograr mayores niveles de abastecimiento intrarregional e incremento del comercio.

---