

Secretaría General



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

ALADI/SEC/Estudio 56
25 de julio de 1989

RESTRINGIDO

COMERCIO INTRARREGIONAL DE PRODUCTOS BASICOS DE
AMERICA LATINA Y ACCESO A MERCADOS

Proyecto conjunto: ALADI-CASAR-INTAL
(Versión abreviada)
Mayo 1989

COMERCIO INTRARREGIONAL DE PRODUCTOS BASICOS
DE AMERICA LATINA Y ACCESO A MERCADOS

1. El mercado mundial de productos básicos

El comercio mundial de bienes creció significativamente durante las décadas de 1960 y 1970 observándose un estancamiento en los primeros años de la década de 1980, alrededor de 2.000.000 millones de dólares anuales. Sin embargo, la composición de dicho comercio ha variado significativamente. A mediados de la década de 1960 los productos básicos, excluidos los combustibles, representaban el 38% de las exportaciones mundiales y en 1985 sólo el 20%. La importancia de estos productos en las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe ha disminuido, pero todavía supera 40% del total (75% con combustibles) y las importaciones de productos básicos alcanzan 16.5% (41.9% incluidos combustibles). La participación de los países de la región en las exportaciones mundiales de productos básicos (entre 10 y 11%) y en las importaciones de las mismas (entre 4 y 5% del total) demuestra un estancamiento en los últimos años.

Desde mediados de la década de 1970 los precios de los productos básicos han observado una tendencia descendente que se ha agudizado notablemente durante la década de 1980. Esta disminución de los precios refleja cambios significativos en la estructura y en el crecimiento de la demanda mundial de esos productos provocados por la baja sustancial en la tasa de aumento del producto bruto mundial desde principios de la década de 1970, el cambio en la composición de la producción en los países desarrollados desde la agricultura y la industria hacia los servicios, la conservación en el uso de los materiales, y la sustitución de materiales tradicionales por nuevos.

El aumento en la producción de alimentos por parte de los países desarrollados como consecuencia de la aplicación de políticas proteccionistas y el aumento de la producción de productos básicos por parte de los países en desarrollo (1979=100, 1982=105, 1984=111, 1986=117) como resultante de la crisis del financiamiento externo de la década de 1980, permiten calificar a la situación actual como un caso de sobrecapacidad de oferta y resulta poco probable que antes de fines del siglo se observe un aumento significativo de los precios reales de los productos básicos.

Esta situación afecta notablemente los ingresos por exportaciones de los países de América Latina y el Caribe que a pesar de haber aumentado el volumen de sus exportaciones durante los últimos años (1980=100, 1982=106, 1981=122, 1987=123) no han podido incrementar el valor de las

mismas (1980=100, 1982=93, 1984=101, 1987=90). Estos países, además, deberán adaptarse sistemáticamente a modificaciones futuras en la demanda mundial debidas principalmente al cambio tecnológico. Como contraparte, la caída de los precios también beneficia a los países en desarrollo importadores de alimentos, aunque el resultado neto para estos últimos resulta generalmente desfavorable.

Los elementos destacados hasta aquí indican la necesidad por parte de los países de la región de poner en marcha alguna política de ajuste para enfrentar la desfavorable situación del sector externo. Una posibilidad es incrementar la exportación de productos básicos cuyos mercados mundiales están creciendo; otra, es desarrollar nuevas exportaciones de productos básicos para los cuales se identifiquen perspectivas de crecimiento de demanda y precios retributivos; una tercera estrategia pasa por el aumento del grado de procesamiento de los productos básicos actualmente exportados. Sin embargo, existe otra política de ajuste en la cual se inscribe el espíritu de los estudios del INTAL y es la de elevar la producción, reducir los costos y aumentar la participación en el mercado mundial de productos básicos empezando con el incremento de la participación en el mercado de la región, aun cuando el mercado mundial se encuentre estancado o en decrecimiento. En el sector agrícola la producción regional podría aumentar, sin grandes inversiones adicionales -que la región no está en condiciones de realizar-, a través de la reasignación de recursos. La movilización de recursos en el sector de productos básicos a través de una adecuada política de precios, la selección de tecnologías apropiadas a la dotación de recursos de cada país, la aplicación de renovadores programas de capacitación y de mejoras en los sistemas de almacenamiento y comercialización, componen un promisorio conjunto de medidas para aumentar la producción agrícola de la región. Los productos básicos que presentan mayores posibilidades para adaptarse positivamente a esos cambios son: carne bovina, productos lácteos, legumbres secas, maíz, arroz, semillas oleaginosas, frutas, maderas, algodón, productos primarios del hierro y del acero, bauxita, aluminio en bruto y petróleo y derivados.

El comercio regional de productos básicos seleccionados presenta coeficientes de abastecimiento regional que varían de 4 a 85% excluyendo los productos tropicales como café, bananas, cacao y otros, cuyo abastecimiento se realiza totalmente desde la región. Otra de las características es el peso que adquiere un grupo reducido de países en las importaciones totales de productos básicos y su bajo grado de abastecimiento regional, lo que se analizará en otra parte de este informe.

IMPORTACIONES Y COEFICIENTES DE ABASTECIMIENTO REGIONAL
DE PRODUCTOS BASICOS SELECCIONADOS

PRODUCTO	Valor de importaciones (1985-86) millones de dólares	Coeficiente de abasteci- miento regio- nal %	Principales países	
			Importadores	Exportadores
Trigo	765	25	BR, VE, COL, PE	AR
Maíz	476	29	BR, MX	AR
Legumbres secas	190	45	MX, BR, VE, COL	AR, CH, CR
Cobre en bruto	278	85	BR, AR, MX	CH, PE
Aluminio en bruto	82	27	MX, COL	VE, AR, BR
Algodón	172	85	BR, AR, CH	PA, COL, PE
Petróleo crudo	3424	15	BR, CH	VE, MX, EC
Desbastes de hierro	113	12	BR, EC	AR, BR, CH, VE
Soja	446	56	BR, MX, VE	AR, BR, PA, BO
Azúcar	112	64	MX, VE	BR, RD
Aceites de soja	259	25	COL, CH, MX, PE, VE	BR, AR, PA
Arroz	517	20	BR, PE, CH	UR, SU, AR, COL
Leche en polvo	561	4	MX, VE, COL, PE	UR, AR
Carne bovina	334	85	PE, CH, MX	UR, AR, BR
Harinas y tortas olea- ginasas	255	35	VE, MX	AR, BR
Productos pri- marios de hie- rro y acero	1626	15	MX, COL, AR, VE	BR, AR, VE
Bauxita	14	25	AR, MX, VE	JA, BR, GU

2. Potencial del comercio intrarregional de productos básicos

Las importaciones de productos básicos de los países de América Latina y el Caribe durante 1986 alcanzaron alrededor de 21.000 millones de dólares (33% del total) pero solamente 25% de las mismas tuvo origen en la región. Los estudios realizados por INTAL ^{1/} permiten pronosticar que es posible duplicar el coeficiente de abastecimiento regional lo que significaría aumentar las exportaciones totales en 6% y las regionales en 55%. Partiendo de los actuales 5.250 millones de dólares de comercio intrarregional de productos básicos hasta alcanzar un valor meta de duplicación se define un interesante campo para incentivar la integración comercial de la región con aumentos de la producción de aquellos productos que actualmente la región vende sin dificultades en el mercado mundial.

^{1/} Argentina, Adolfo Oyénard; Bolivia, Jorge Fernández Velazco; Brasil, Susans Inocencio da Silva; Colombia, Hugo Aldana; Chile, Norma Sepúlveda Bidegain; Ecuador, Claudio Revelo; México, Hilda Sánchez Martínez; Paraguay, Nelson Blanco; Perú, Víctor Revilla Calvo; Uruguay, Eduardo Mohezinger (ALADI); Venezuela, Pablo Quevedo; Costa Rica, El Salvador y Honduras, Jorge Torres Hernández (IICA); Guatemala, Enrique Betancourt; Panamá, Rogelio Alvarado; República Dominicana, Rafael Rodríguez Jerez; Barbados, Belize, Guyana, Suriname y Trinidad y Tobago, Leslie Wade (ECLAC).

Los productos básicos y los países de la región cuya producción según los citados estudios podría incrementarse a los fines de aumentar la participación en el mercado regional son los siguientes:

<u>Producto</u>	<u>País productor</u>
Carne bovina	ARG, BEL, BRA, CR, GUA, PAR, URU, HON.
Productos lácteos	ARG, PAN, URU.
Legumbres secas	ARG, CHI.
Trigo	ARG.
Maíz	ARG.
Arroz	ARG, COL, GUY, URU.
Semillas oleaginosas	ARG, BOL, BRA, CR, GUA, PAR, URU.
Aceites vegetales	ARG, BOL, BRA, PAR.
Azúcar	BRA, BEL, BRA, ELS, GUA, GUY, JAM, PAN, RDOM, TTOB, HON.
Harina y tortas de semillas oleaginosas	ARG, BRA, PAR.
Petróleo y derivados	COL, ECU, GUA, MEX, PER, TTOB, VEN.
Maderas	ECU, GUY, PAR, HON, CHI.
Algodón	GUA, PAR, ELS, NIC.
Fundición de hierro o acero	BRA, TTOB, VEN.
Desbastes planos y en rollos de hierro o acero	BRA, PAN, VEN.
Barras de hierro o acero	BRA.
Chapas de hierro o acero	BRA, VEN.
Tubos de hierro o acero	BRA, MEX, VEN.
Cobre en bruto	PER, CHI.
Cobre refinado	PER, CHI.
Aluminio en bruto	BRA, VEN.
Barras de aluminio	BRA, VEN.
Plomo	BOL, PER.
Estaño	BOL, BRA.
Zinc	BOL, MEX, PER.
Hullas y coques	COL.
Bauxita	GUY, JAM.
Fertilizantes	COL, TTOB, VEN.

3. Los coeficientes de integración y el abastecimiento regional

A partir de la crisis de financiamiento externo de principios de la década de 1980 todos los países de la región hicieron notables esfuerzos para aumentar sus exportaciones y para reducir las importaciones. En consecuencia, se observaron disminuciones en el coeficiente de integración regional en la medida que las exportaciones incrementales debieron venderse principalmente en mercados extrarregionales.

Desde el punto de vista del abastecimiento regional, la evolución ha sido más atenuada ya que la reducción de las importaciones afectó más las de origen extrarregional que las intrarregionales. Esto permite comprobar que los lazos comerciales de los países de la región son fuertes y estables, y que en consecuencia sería posible aumentar el coeficiente de abastecimiento regional en el marco de un crecimiento de las exportaciones de la región. El potencial más promisorio para el comercio intrarregional se encuentra en el aumento de las compras en la región por parte de aquellos países que presentan actualmente elevados niveles de importaciones de productos básicos y menores grados de abastecimiento regional: México, Venezuela y Brasil.

Sin embargo, cualquier propuesta para incrementar el intercambio de productos básicos debe referenciarse por la reducida dimensión del comercio intrarregional que alcanza sólo 10% de las exportaciones totales de la región y por la reducida capacidad de pago de los países de la región que afecta el tamaño y el origen de las importaciones.

Las importaciones de productos básicos de los países miembros de ALADI durante el trienio 1983-1986 promediaron 20.826 millones de dólares anuales, correspondiendo a los tres países mencionados el 74% de las mismas. Sin embargo, las importaciones de origen regional de estos países explican sólo 44% del comercio observado durante el trienio analizado. Brasil sólo compró 17% de sus importaciones de productos básicos en la región. México 8%; y Venezuela, 15%. La posible meta de duplicar las compras de productos básicos a la región por parte de estos tres países permitiría aumentar el valor del comercio intrarregional de esos productos en alrededor de 2.200 millones de dólares anuales. Los bajos coeficientes de abastecimiento regional (por debajo del promedio de la región, 24%) y la magnitud de las compras anuales de productos básicos de estos países (9.100, 4.200 y 2.100 millones de dólares anuales) reconocen una oportunidad para identificar las acciones necesarias para posibilitar la realización de este comercio.

El resto de los países presenta grados de abastecimiento regional más elevados, pero la mayoría de ellos se encuentra por debajo de 60% presentando, en consecuencia, un campo interesante para aumentar el comercio intrarregional.

GRADO DE ABASTECIMIENTO REGIONAL DE PRODUCTOS BASICOS
DE PAISES SELECCIONADOS DE LA REGION
(1984-1986)

GRADO DE ABASTECIMIENTO	PAISES
0 - 10	México
11 - 20	Brasil, Venezuela
21 - 30	--
31 - 40	Ecuador, Perú
41 - 50	Colombia, Chile, Uruguay, Nicaragua
51 - 60	Paraguay, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana
61 - 70	Argentina, Bolivia
71 - 80	El Salvador

4. Balances bilaterales de comercio

Durante las décadas de 1960 y 1970 el comercio intrarregional fue más dinámico que el comercio de los países de la región con el resto del mundo. Durante ese período, el análisis del comercio bilateral permite distinguir ocho países superavitarios con la región (Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Trinidad y Tobago y Venezuela) y en el resto de los países se observaban persistentes déficit en el comercio con la región, excepto Bolivia que presentaba equilibrio.

Sin embargo, cuando se excluye el comercio de petróleo, el panorama de los saldos comerciales varía significativamente. Los países exportadores de petróleo (Ecuador, México, Trinidad y Tobago y Venezuela) se vuelven deficitarios en su comercio con la región y algunos países deficitarios (Colombia, Chile y Guyana) se vuelven superavitarios o equilibrados. El superávit del comercio de Brasil con la región aumenta (de 950 a 1.500 millones de dólares anuales durante el trienio 1984-1986), lo que explica una gran parte del desequilibrio comercial total de la región.

Las crisis del financiamiento externo de la región provocó un brusco descenso del valor del comercio intrarregional (de más de 14.000 en 1980 a menos de 10.000 millones de dólares en 1986) y casi todos los países

redujeron sus exportaciones destinadas a la región con la excepción de Barbados, Belize, Bolivia, México y Paraguay. Simultáneamente se redujeron un 40% las importaciones totales, pero la mayor parte de los países aumentó el coeficiente de abastecimiento regional excepto México, los países del Mercado Común Centroamericano y algunos países del CARICOM. En consecuencia, no hubo cambios significativos en los desequilibrios comentados anteriormente aunque se observa un ligero cambio en algunos países (Chile, Uruguay) que empiezan a tener ligeros superávits con la región.

La reactivación del comercio intrarregional probablemente enfrentará la restricción de los desequilibrios comerciales que preveían antes de la crisis. Por esto, parece recomendable que en el diseño de las medidas que se identifiquen para reactivar el comercio se tenga en cuenta la conveniencia de generar un comercio intrarregional relativamente más equilibrado que en el pasado.

Suponiendo el máximo posible de compras en la región por Brasil, México y Venezuela sin cambios en sus ventas a la región se observa que habría cambios en la tradicional posición superavitaria de estos países, excepto México, que presentaría una posición relativamente equilibrada. Esta primera vuelta del comercio expresa el campo de negociación nuevo como contraflujo de estos productos básicos identificados que podría desarrollarse entre los países del área.

PAISES SELECCIONADOS	Saldo de comercio regional (1986)	Importaciones potenciales de productos básicos	Saldo de Comercio regional resultante
(millones de u\$s)			
Brasil	1280	4859	-3579
México	755	695	60
Venezuela	25	587	-562
Argentina	188	306	-118

Las relaciones bilaterales entre países de la región permiten clasificar a los pares de países en tres categorías:

- a) Pares de países con negociaciones bilaterales o multilaterales ampliamente desarrolladas, donde se observan pocas posibilidades de negociaciones adicionales significativas (países miembros de subesquemas de integración; países con avanzado nivel de negociaciones bilaterales tipo Argentina-Brasil, Argentina-Uruguay y Brasil-Uruguay).
- b) Pares de países que han desarrollado escasamente negociaciones bilaterales a los fines de incrementar el comercio (la mayoría de los miembros de ALADI con los países del MCCA y CARICOM y los países de estos dos esquemas de integración entre sí).
- c) Pares de países que han desarrollado negociaciones bilaterales pero para los cuales hay un margen significativo para la profundización de las negociaciones (cada uno de los países miembros del Grupo Andino con el resto de los países miembros de ALADI).

5. Productos básicos y estrategias comerciales

Tradicionalmente en la estrategia comercial de los esquemas de integración de la región, los productos básicos no ocuparon lugares prioritarios, ya que dichos esquemas buscaban principalmente ampliar mercados para el comercio de manufacturas. En consecuencia, el comercio intrarregional de productos básicos fue escasamente promocionado. Recientemente, en enero de 1987 se realizó en Guatemala la primera Conferencia Latinoamericana de Productos Básicos organizada por el SELA y que contó con la participación de representantes de todos los países de la región. Durante la misma se expresó el propósito de activar el comercio de productos básicos en la región. ALADI ha realizado varios estudios sobre comercio intrarregional de productos básicos y sobre oferta exportable y está realizando consultas entre los países miembros para poner en funcionamiento un Régimen Agropecuario. CEPAL ha realizado también estudios sobre el comercio de productos agropecuarios y mineros, todo lo cual expresa el interés de las agencias internacionales en estos temas.

También en el ámbito especializado de los ministros de agricultura se realizó en Ottawa (Canadá) en agosto-setiembre de 1987, la IX Conferencia Interamericana que al analizar el comercio de productos básicos agrícolas concluyó: "... la integración económica regional en América Latina y el Caribe, sea a través de los mecanismos institucionales existentes o de otras alternativas con el mismo objetivo, es un instrumento clave en la búsqueda de soluciones a problemas que les son comunes" y que "...la reactivación del comercio intrarregional, la concertación en las negociaciones comerciales, y la cooperación horizontal en el campo tecnológico, son sólo algunas de las múltiples acciones que debemos iniciar en el más breve plazo".

De esta manera, los países de la región han expresado, tanto en la reunión de Guatemala mencionada anteriormente, como en la de Ottawa, la decisión política de impulsar el comercio de productos básicos en la región.

6. Comercio intrarregional de productos básicos

Los bajos niveles alcanzados por el comercio intrarregional en general, y por el de productos básicos en particular, frente al potencial observado, indican la existencia de significativos obstáculos que han sido analizados por INTAL y se presentan a continuación a los fines de constituir un campo de negociación efectivo ante la decisión de los países de aumentar el valor del comercio recíproco.

OBSTACULOS AL COMERCIO INTRARREGIONAL DE PRODUCTOS BASICOS

PRODUCTOS	Obstáculos				
	Flete	Arancel	Paraarancel	Financ.y subsidios	Comercia- lización
Carne bovina	0			0	0
Productos lácteos				*	*
Trigo	0	0		*	*
Maíz	0			0	*
Arroz	0	0		0	*
Frutas	0				
Azúcar	0				
Semillas oleaginosas	0	0		0	*
Aceites vegetales	0	0		0	*
Madera	*				
Algodón	0				
Lana	0				
Bauxita/Alúmina			*		*
Aluminio			*		*
Cobre			*		
Mineral de hierro			*		
Desbastés		*	*		
Chapas de hierro		*	*		
Tubos de hierro/acero		*	*		
Plomo			*		
Manganeso			*		
Fosfatos			*		
Sulfuros			*		
Tungsteno			*		

* Muy significativo
0 Significativo

Los obstáculos al comercio intrarregional de productos básicos pueden clasificarse en arancelarios, paraarancelarios y no arancelarios.

i. Obstáculos arancelarios

Los aranceles ad valorem para los principales productos básicos presentan un amplio margen de variación, puesto que se observan productos que en algunos países no pagan arancel alguno y, en otros, pagan aranceles significativos. En México y Ecuador, por ejemplo, las importaciones de trigo, maíz, soja y azúcar están exentas del pago de aranceles; los aranceles máximos en la región, durante 1984, alcanzaban a: 45%, para trigo; 37, maíz; 30, poroto de soja; 55, aceites brutos; 130, frijoles y 200 para aceites refinados.

De las importaciones realizadas por los países miembros de la ALADI durante el período 1980-1982, no pagaron aranceles: 63% de las de trigo; 46, de maíz; 94, de soja; 79, de porotos; 58, de azúcar y 20 de las de aceite de soja. Estos porcentajes de importaciones exentas de pago de aranceles, son menores para los países miembros del MCCA y del CARICOM exceptuando, en este último esquema de integración, a los cereales.

Sin embargo, el volumen de importaciones regionales que pagan aranceles no es despreciable y existe un margen interesante para las desgravaciones arancelarias correspondiente a los orígenes regionales. A fin de que el margen de preferencia arancelario estimule al comercio intrarregional, se requieren rebajas arancelarias sustantivas. Por ejemplo, INTAL ha estimado que para compensar exclusivamente el diferencial de fletes observado a igualdad de precios FOB, los aranceles de trigo deberán bajar en Venezuela, de 10 a 0%; Colombia, de 15 a 1%; Chile, 20 a 15%, eliminándose en este último caso el gravamen variable. Los aranceles del maíz para los orígenes regionales deberán reducirse: en Brasil, de 37 a 32%; Colombia, 15 a 1%; Chile, 30 a 25%; Perú, de 5 a 0%; Venezuela, 15 a 3%. Los aranceles de la soja de origen regional deberán pasar en Chile, de 20 a 15%; Colombia, 25 a 10%; Venezuela, 15 a 3 por ciento. Los aranceles del aceite de soja de origen regional deberían descender: en Ecuador, de 40 a 13%; en Colombia, de 50 a 34% y de 20 a 14% en Venezuela.

ii. Obstáculos paraarancelarios

Si bien los aranceles siguen desempeñando un papel fundamental entre los instrumentos que emplean los países de América Latina y el Caribe para regular su comercio de importación, en los últimos años se observa el empleo generalizado de medidas paraarancelarias.

Las medidas para arancelarias adoptadas por los países de América Latina y el Caribe se caracterizan, a diferencia de las implementadas por los países desarrollados, por no discriminar en función del origen de las importaciones y predominar en ellas las medidas de control del nivel de volumen de las mismas. Sólo recientemente, Chile ha establecido medidas de control de los niveles de precios para el trigo y azúcar.

Las prohibiciones de importación para los productos agrícolas en los países de la región se aplicaban, a principios del decenio de 1980, a 55% más que el promedio para todos los productos y 67% más que el correspondiente a los productos industriales.

Los contingentes y licencias, en cambio, parecen aplicarse de manera más homogénea para todas las categorías de productos; entre ellos, los agropecuarios presentan una frecuencia de aplicación levemente superior al promedio.

La diferenciación de las políticas empleadas puede encontrarse en el hecho de que los países que imponen prohibiciones o suspensiones, generalmente tienen un mayor grado -y posibilidades- de autoabastecimiento de productos agropecuarios.

Entre los productos minerales las restricciones tienen especial incidencia en los productos vinculados a la industria siderúrgica y a las semi manufacturas de los minerales no ferrosos. Estas restricciones son aplicadas tanto por países importadores como exportadores. La regla es la de aplicar restricciones permanentes a los productos que compiten con los que son elaborados por firmas locales y restricciones transitorias a aquéllos en los que no existe fabricación nacional.

Algunos países han aplicado, sin embargo, cierto tipo de restricciones administrativas a los productos mineros de transformación primaria, buscando restringir las importaciones en períodos de elevación de las cotizaciones internacionales.

El comercio regional de productos básicos mineros y petroleros ha sido objeto predominantemente de restricciones cambiarias y financieras y, en general, de medidas vinculadas a permisos y licencias de importación y en menor grado de depósitos previos y de mecanismos de programación de importaciones.

Las licencias y permisos previos constituyen la instancia más utilizada para restringir el comercio. Los países que más las emplearon son Colombia y Chile, seguidos por Perú, Argentina, Brasil, México y Venezuela. Otra instancia de importantes efectos restrictivos fueron los depósitos y consignaciones previas, que han empleado Bolivia, México, Venezuela, Ecuador, Brasil y Chile. México y Perú fueron los únicos países que prohibieron importaciones.

La aplicación de cuotas y programas de importación tuvo vigencia especialmente en el Ecuador y en menor medida en Brasil y Venezuela.

La mayor parte de las restricciones aplicadas por Ecuador se ubican en el régimen de emisión de guías de importación, mecanismo que ha sido utilizado también por Venezuela y en menor escala por Perú, Chile y México.

Entre las medidas paraarancelarias se deben incluir también los impuestos al transporte marítimo. Estos gravámenes, en cuanto discriminan entre mercaderías de origen nacional y extranjero, se constituyen en verdaderos obstáculos para el comercio.

Los impuestos al transporte marítimo se aplican tanto sobre los fletes mismos como sobre la renta de los fletes, gastos portuarios y valor agregado. En algunos países se gravan sólo los fletes de importación; en otros sólo los de exportación y, en la mayor parte de los países, tanto los de exportación como los de importación.

Los impuestos sobre los fletes de exportación varían entre 2 y 20% del valor de los mismos y los correspondientes a fletes de importación varían entre el 1 y el 50 por ciento. Estos valores son ocasión de que algunos flujos del comercio intrarregional paguen gravámenes de hasta 70% del valor de los fletes y que aproximadamente 40% de los flujos posibles en la región paguen gravámenes por más de 20% de los fletes.

La eliminación y/o disminución de los impuestos sobre los fletes intrarregionales contribuirá a la reducción de los costos de transporte e incremento del comercio intrarregional.

No se advierten preferencias arancelarias significativas para el comercio de productos agropecuarios en la región y sí existen restricciones paraarancelarias a las importaciones de gran número de estos productos. En consecuencia, la región presenta un campo muy importante para la implementación de márgenes de preferencia paraarancelaria regional a los productos agropecuarios a través, por ejemplo, del establecimiento de cupos de autorización automática para orígenes regionales. Este tipo de medidas puede instituirse, en una primera etapa, en el marco de programas más amplios de liberación del comercio internacional.

Las normas sanitarias y las reglamentaciones relativas a envase y embalaje se caracterizan por su diversidad tanto entre países como entre las que rigen para productos nacionales y las que deben cumplir los productos importados.

Las diferencias en cuanto a las normas técnicas exigidas por los distintos países, y los procedimientos de certificación y aprobación en vigencia en cada uno de ellos, se transforman en una barrera adicional para el comercio intrarregional.

A fin de reducir el obstáculo que estas barreras levantan sobre el comercio intrarregional, se deberá estimular la elaboración de programas conjuntos para homogeneizar las normas de control de calidad, sanidad animal y vegetal, y la reglamentación de envases y embalajes.

iii. Obstáculos no arancelarios
- Costos de transporte

Los costos de transporte, barreras naturales al comercio internacional, constituyen un obstáculo al igual que ciertas barreras artificiales tales como los aranceles, cuotas, licencias, etcétera.

La incidencia del flete en el precio costo y flete para la producción agrícola de la región varía según productos y orígenes. A partir de 1980 se observan disminuciones en los valores de fletes a granel. La incidencia en el precio costo y flete de productos agropecuarios ha oscilado, en el período 1980-1985, entre 5 y 21% para el trigo y maíz, y de 3 a 12% para la soja.

El análisis según orígenes indica que las mayores disminuciones se observaron en los fletes con origen en el golfo de México reduciéndose la incidencia del mismo en el precio costo y flete; para los orígenes intrarregionales, la menor disminución de los valores de los fletes y la mayor de los precios FOB, no permitieron reducir la incidencia de aquél en el precio costo y flete de los productos analizados.

La incidencia del flete en los flujos originados en los Estados Unidos ha disminuido en 50% para todos los destinos regionales, excepto América Central y el Caribe; en cambio para los orígenes en el Río de la Plata, prácticamente no ha tenido cambios significativos. Existen, pues, posibilidades de aumentar aún más la competitividad de los productos agropecuarios de origen regional si se logra reducir los costos de transporte intrarregionales cuyas variaciones en los últimos años no han reflejado adecuadamente los cambios en el mercado mundial de fletes a granel.

El precio FOB regional es el resultado de un conjunto de variables entre las cuales se destacan: el precio en los principales mercados internacionales, costos de transporte y condiciones de financiamiento.

Los costos de transporte se encuentran determinados por la distancia, costos de operación en alta mar, costos portuarios, tiempos de espera en puertos, ritmos de carga y descarga y volúmenes de comercio en las distintas rutas.

Los factores que incrementan los costos de transporte intrarregional con respecto a los de origen extrarregional son: los menores volúmenes de comercio en las rutas intrarregionales, menores ritmos de carga, mayores costos en los puertos regionales y regulaciones del transporte marítimo (especialmente las leyes de reserva de carga) implementadas por gran parte de los países de la región.

El tamaño de los despachos observados, tanto para orígenes regionales como extrarregionales, indica que los buques entre 20000 y 30000 toneladas parecen ser los que más se adecuan a las características del mercado regional, y las economías de escala en el transporte marítimo de graneles secos resultan especialmente importantes en ese intervalo.

Las diferencias en el ritmo de carga (medido como las toneladas cargadas por día) entre los orígenes regionales y extrarregionales son importantes; mientras que las toneladas cargadas por día en el golfo de México más que duplican, por ejemplo, a las del Río de la Plata. El incremento del ritmo de carga para los despachos originados en la región es un objetivo que excede el marco del comercio intrarregional en tanto este último continúe siendo marginal con respecto al comercio externo total de la región. Sin embargo, al no observarse diferencias significativas en los despachos promedio según orígenes regionales y extrarregionales, el incremento del ritmo de carga regional podría traducirse en una sustancial reducción de los costos de transporte para el comercio intrarregional.

La disminución de los fletes por el aumento de la distancia no parece constituir una variable suficientemente significativa, a pesar de que -de manera potencial- las mayores distancias podrían permitir compensar los mayores costos en puertos.

El volumen del comercio es una variable muy significativa que explica la disminución de los fletes a medida que aumenta el volumen total de comercio en cada ruta. Las diferencias de volúmenes de comercio para los productos agropecuarios entre rutas intrarregionales y rutas con origen extrarregional son muy importantes y contribuyen a explicar las diferencias observadas en los fletes.

Las características de los puertos de la región y el tamaño de los despachos explican la similitud de los tamaños de los buques que operan en la mayor parte de las rutas de la región, ya que las desventajas en materia de transporte en el comercio internacional de productos agropecuarios se expresan tanto en su calidad de puertos de origen como de destino, desventajas que se incrementan para el comercio intrarregional. La preferencia costo de transporte es negativa para todos los productos analizados en este informe, y la ausencia de preferencias arancelarias regionales significativas no permite compensar a la del costo de transporte negativo.

Se concluye pues, que la región presenta desventajas para el transporte intrarregional; ellas se expresan en altos costos de transporte explicables por las características y condiciones portuarias prevaletentes en la región y el reducido volumen del comercio intrarregional. Las posibles ventajas por menores distancias de transporte para algunos flujos de comercio se ven compensadas por elevados costos de carga y restricciones a la competencia expresadas por legislaciones relativas a la reserva de cargas.

- Comercialización internacional

De acuerdo con estimaciones realizadas por UNCTAD, más de 80% del comercio mundial de los principales productos agropecuarios se encuentra en manos de un número reducido de empresas transnacionales. Durante los primeros años de la década de 1980, los países de América Latina y el Caribe compraron en los Estados Unidos y Canadá, 84% del volumen de las importaciones de trigo; 83 de maíz; 73 de aceite de soja; 68 de legumbres y 44 de porotos de soja. Este volumen de importaciones fue comercializado en su mayor parte por esas empresas transnacionales. Un porcentaje significativo del comercio intrarregional de productos agropecuarios, realizado en el mismo período, estuvo a cargo de dichas empresas comercializadoras. Estas organizaciones transnacionales no tendrían inconveniente en aumentar las ventas a la región con productos agropecuarios provenientes de ella misma si las condiciones de precio y los momentos de realización del comercio les resultaran ventajosos; pero los mecanismos de decisión -en cuanto a las fuentes de abastecimiento- se tornan altamente complejos en tanto son empresas que operan en el nivel mundial, y el mercado regional sólo provee 12% del valor de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios y compraba sólo 5% del valor de las importaciones mundiales de dichos productos.

El comercio internacional de productos agropecuarios se caracteriza por el conocimiento acabado entre los operadores. En América Latina y el Caribe, en la medida en que gran parte del comercio de estos productos tiene orígenes y destinos extrarregionales, se observa un escaso conocimiento de los operadores regionales entre sí y de las oportunidades de comercio, de manera especial en los países de menor desarrollo relativo. En consecuencia, la realización de reuniones o ruedas de negocios de productos agropecuarios regionales en las cuales participan operadores de comercio exterior tanto públicos como privados, permitirá mejorar el conocimiento -de instituciones y empresas así como de personas- que servirá de base a las futuras relaciones comerciales. Estas reuniones se realizan en el marco de los distintos esquemas de integración, pero en general, los operadores privados no han participado en ellas.

En muchos países de la región las operaciones de comercio exterior, y más en especial las de importación de productos agropecuarios, se encuentran reguladas por el sector público, desde el monopolio de importación hasta el otorgamiento de licencias, autorizaciones y tipos de cambio diferenciales. En los últimos años, se observa cierto grado de desregulación en algunos países (por ejemplo México y Venezuela), aunque las regulaciones siguen siendo importantes.

Desde el punto de vista de los países importadores, la presencia del Estado en la comercialización de productos agropecuarios se explica por un conjunto de factores. En primer lugar, el hecho de que las importaciones de alimentos representan una parte significativa de los egresos de divisas; en segundo lugar, en aquellos países que no tienen posibilidades de producción interna, el abastecimiento regular y fluido es condición necesaria para la seguridad alimentaria interna; en tercer lugar, en algunos países, el control de la importación de alimentos resulta ser el instrumento necesario, bien para proteger la producción interna de la competencia externa o para controlar -y a veces subsidiar- el consumo de alimentos básicos.

La capacidad de negociación de los organismos públicos importadores de alimentos no ha sido, en general, empleada para incentivar los flujos comerciales intrarregionales observándose cierta preferencia en la operación a través de licitaciones públicas internacionales que, si bien permiten asegurar la obtención de los menores precios, transforman la operación de importación en una operación tal que el país importador no tiene influencia alguna acerca del origen de los productos que compra.

En algunos casos, estos organismos del sector público han sido promotores de la implementación de convenios gobierno a gobierno para el intercambio de productos agropecuarios dentro de la región. Pareciera, sin embargo, que la decisión de incrementar el abastecimiento regional descansara principalmente en decisiones políticas, en el marco de objetivos para la diversificación de las fuentes de abastecimiento o equilibrio de los balances de comercio bilaterales, y no se valoriza la posibilidad de realizar intercambios ventajosos en el nivel regional. Resulta necesario, entonces, implementar acciones que permitan demostrar la existencia de ventajas en el abastecimiento regional frente a la alternativa de que el mismo se encuentre determinado por las reglas de juego tradicionales del mercado internacional de productos agropecuarios en donde los países de la región parecieran tener una influencia escasa o nula.

- Disponibilidad de financiamiento

Uno de los mayores obstáculos que enfrenta la región para acrecentar el comercio intrarregional se encuentra en las condiciones de financiamiento que países extrarregionales ofrecen a los importadores regionales de productos agropecuarios.

Las condiciones de financiamiento otorgadas por los países desarrollados son un factor importante en la explicación del abastecimiento extrarregional de algunos productos agropecuarios. Durante 1983, 60% de las ventas de trigo de los Estados Unidos (4.500.000 tn) a los países de la región se realizó a través del programa GSM1-2 de la Commodity Credit Corporation que ofrece un año de gracia, tres de plazo y tasa Libor. Las ventas financiadas a través de la Ley Pública 480, en ese mismo año, alcanzaron cerca de 500.000 tn que sólo representaron 6.5% de las ventas totales a la región pero eran muy significativas en las importaciones de trigo de Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Haití, Honduras y Jamaica. A través de la Commodity Credit Corporation, Estados Unidos financia también ventas de maíz, arroz, legumbres secas y aceites vegetales.

Los países que en los comienzos del decenio de 1980 han comprado trigo en los Estados Unidos a través del programa GSM102 son: Brasil, Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, Haití, Jamaica, Perú y República Dominicana. En 1986 el monto disponible alcanza a 5.000 millones de dólares.

El programa de crédito mezcla (blended credit program) tiene asignados 325 millones de dólares anuales y el programa GSM301 alcanza a 500 millones de dólares.

En marzo de 1985 fue aprobado el Programa para el Incremento de Exportaciones Agrícolas en Estados Unidos (Agricultural Export Enhancement Program), que tiene como objetivo subsidiar las exportaciones agrícolas para contrarrestar las prácticas de comercio desleales, y que opera por medio de pagos en bonos a los exportadores, lo que le permite aumentar la competitividad en el mercado internacional a través de reducciones de precios. El Programa dispone de un total de 2.000 millones de dólares para los próximos años.

Las posibilidades de incrementar el comercio intrarregional dependen del porcentaje de financiamiento disponible para la región, en tanto que las condiciones del sector externo imperantes en la mayor parte de los países obligarán a dar preferencia a las importaciones para las cuales se disponga de financiamiento.

Se concluye entonces que no existe en la región un margen de preferencia efectiva para los productos básicos, como en otros esquemas de integración, porque cuando existen preferencias arancelarias, éstas son compensadas por paraaranceles, mayores fletes, falta de financiamiento y desfavorables condiciones de comercialización.

7. Financiamiento del comercio intrarregional de productos básicos

Los sistemas nacionales de financiamiento al comercio se caracterizan por su orientación hacia el financiamiento de productos manufacturados y por su falta de atención con respecto a los productos básicos que, en la mayoría de los casos, se encuentran excluidos de los beneficios.

El análisis de los mecanismos de nivel regional permite constatar que en el caso del Programa de Financiamiento a las Exportaciones del BID se excluyen expresamente los productos básicos, mientras que los recursos del BLADDEX se destinan sólo 25% a financiar el comercio intrarregional y con éstos se atienden preferentemente operaciones de productos manufacturados.

En cuanto a los sistemas subregionales de financiamiento al comercio se ha puesto de manifiesto que solamente se encuentra en plena operación el Sistema Andino de Financiamiento al Comercio (SAFICO), que excluye de las operaciones lo que sus países miembros consideran los productos tradicionales y está en formación un programa para el financiamiento de exportaciones no tradicionales del Banco Centroamericano de Integración Económica y otro similar del Caribbean Development Bank.

La casi total ausencia de recursos financieros para el comercio intrarregional de productos básicos se corresponde con las prácticas de comercialización más tradicionales y frecuentes, consistentes en que las empresas transnacionales compradoras financien el comercio a su propio costo. Frente a este panorama las ventas de productos básicos de la región deben competir con facilidades crediticias mucho más amplias ofrecidas por los países desarrollados. Las ventajas de dichos esquemas derivan de plazos más largos y de las garantías gubernamentales con que cuentan, además de la mezcla de préstamos y ayuda que caracteriza el apoyo financiero de las colocaciones de alimentos.

Cabe recordar también las distorsiones en la determinación de precios que permiten los subsidios con que cuentan las ventas de los productos básicos alimenticios de los países desarrollados, productos lácteos, carne, cereales, ya que éstos constituyen un elemento más que juega en contra de la capacidad de los productores regionales para competir en su propio mercado.

Para atender esas necesidades específicas se propone la creación de un Fondo Especial de Financiamiento al Comercio Intralatinoamericano de Productos Básicos (FONALPRO) que podrá ubicarse dentro de cualquiera de las alternativas que se han propuesto hasta ahora: el FOFIEX, propuesto por ALADI; el Banco Latinoamericano de Exportaciones, planteado por CEPAL, y el Fondo en Fideicomiso que funcionaría en BLADDEX.

Las fuentes de recursos iniciales del Fondo podrán provenir del Banco Interamericano de Desarrollo, del BLADDEX, de los fondos nacionales y subregionales para financiar exportaciones y de otros fondos a determinar.

Con base en el análisis de flujos comerciales y de proyecciones de oferta y demanda de productos básicos, se estimó que no habría dificultades en incrementar el intercambio intrarregional de productos básicos no combustibles en unos U\$S 400 millones anuales hacia 1990. Suponiendo que un 50% de los préstamos serán otorgados a mediano y largo plazo, se estima que serían necesarios recursos iniciales de alrededor de U\$S 50 millones. Por encima de tal cantidad estarían los aportes de los fondos nacionales y subregionales.

FONALPRO deberá concentrarse solamente en el financiamiento de créditos de posembarque en divisas en base al descuento de obligaciones originadas por los importadores. No debería haber obstáculos para el financiamiento tanto de las exportaciones como de las compras.

Se propone también que FONALPRO atienda los requerimientos financieros de operaciones de comercio no convencionales tales como las operaciones de comercio compensado, "forfaiting" y "factoring" y el establecimiento del "escrow accounts" y las operaciones de "deudas por bienes".

Respecto de los plazos, la posibilidad de otorgar préstamos a mediano y largo plazo para poder competir mínimamente con la financiación otorgada por los países desarrollados, resulta una de las razones de ser de FONALPRO.

La necesidad de cubrirse en el exterior implicará para el Fondo trasladar las tasas de interés del mercado a sus créditos. Sin embargo, se ha constatado que los organismos nacionales de financiamiento y el Programa del BID ofrecen tasas subsidiadas o bien posibilidades de igualación de las mismas para cubrirse en el exterior con tasas normales. En la medida que ese tipo de tasas, menores que las del mercado, se apliquen a parte de los recursos del Fondo se podría hacer una mezcla de recursos y ofrecer tasas de interés un poco por debajo de las del mercado para algunas operaciones preferenciales.

Los beneficiarios de los créditos serán los bancos centrales, la banca privada, las empresas públicas responsables de la compra, venta, promoción y/o intermediación de productos básicos y las empresas privadas, tanto las productoras-exportadoras como las dedicadas exclusivamente a la comercialización.

8. Comercialización regional de productos básicos

Estudios y encuestas realizadas recientemente dan cuenta del desconocimiento por parte de importadores de la región respecto de las ofertas exportables de otros países y de la misma falta de información de los exportadores sobre la demanda. También se ha comprobado la ausencia de canales de comercialización apropiados y la poca confianza de los importadores respecto de conseguir abastecimientos seguros, continuos y adaptados a sus necesidades desde proveedores regionales.

En respuesta a la posición de desventaja en que se encuentran los productores latinoamericanos en los mercados internacionales algunos países han ensayado exitosas experiencias alternativas en los canales tradicionales de comercio.

Entre ellos merecen especial mención los esfuerzos de "acercamiento" al consumidor final que se han realizado en el campo de la penetración de mercados y que han logrado neutralizar tendencias adversas a los productores regionales. Este tipo de experiencia deberá aplicarse en el mercado regional por la potencialidad de este tipo de esfuerzos en el mismo. El tamaño más reducido de los mercados de América Latina y el Caribe puede desalentar las iniciativas por los mayores costos de promoción por unidad. Es por ello que se plantea que FONALPRO financie campañas de promoción, dado el interés que tendrá el Fondo mismo en aumentar el volumen de las operaciones comerciales.

Entre los diversos mecanismos comerciales analizados se destacan los contratos a largo plazo que permiten superar la desconfianza en el comercio regional. Parece necesaria, además de la renovación permanente de la voluntad política, una labor de intermediación comercial entre los organismos estatales que se encargue de traducir en intercambios comerciales incrementales las relaciones surgidas de intereses mutuos entre ellos.

El interés por abrir mercados, las dificultades que enfrentan los productos básicos en el mercado mundial y los desequilibrios comerciales entre países de la región hacen de las operaciones de intercambio compensado un mecanismo que no debe ser despreciado para aumentar el comercio intrarregional.

Dentro de lo que serían operaciones de comercio no convencional se presta especial atención a la potencialidad de conversión de deuda por bienes. Este tipo de intercambios podría ampliarse, en la medida que vaya teniendo un mayor peso la "captura de descuentos" como meta de la política regional de manejo de la problemática de la deuda externa.

La falta de transparencia e información en América Latina sobre transacciones comerciales de productos básicos hace aconsejable la ampliación de operaciones de mercado abierto por medio del establecimiento de bolsas de productos básicos de nivel regional o subregional. Para este propósito sería más apropiado el tipo de bolsa "cash" en la que se transan productos físicos, con diferentes tiempos de entrega a diferencia de las bolsas de futuro, cuya orientación e instrumentos son de carácter fundamentalmente financiero especulativo.

Tanto la ampliación de operaciones de mercado abierto como la utilización más intensa de nuevos mecanismos comerciales exigen que se fortalezca la intermediación comercial. Ello llevó a examinar con especial atención el papel de las "trading", incluyendo el análisis del caso de INTERBRAS de Brasil.

La agilidad para llevar a cabo todo tipo de operaciones comerciales mostrada por estas empresas y su función específica de acercar productores y consumidores en cualquier mercado por distantes y desconocidos que sean, hace pensar en la conveniencia de establecer una "trading" multilateral dedicada al comercio intrarregional. Esta empresa podría articular diversas operaciones comerciales, organizaría actividades de promoción, elevaría el volumen de transacciones de mercado abierto en bolsas, trasladaría información entre partes comerciales interesadas privadas y públicas e incluso podría hacer arreglos para conseguir economías de escala en el transporte. Se trataría de una empresa no monopólica que podría ser privada, pública o mixta. Se ha estimado que las necesidades de capital de trabajo podrían ascender a U\$S 500.000 y su financiamiento podría canalizarse a través de FONALPRO y los Fondos Nacionales de promoción de exportaciones.

9. Las negociaciones como forma de incrementar el comercio

Los bajos niveles de comercio intrarregional observados hasta el momento se explican por un conjunto de barreras al comercio entre las que se destacan los aranceles y otros impuestos al comercio, las medidas paraarancelarias, los altos costos de transporte, la falta de fluidez de los canales de comercialización y la ausencia de financiamiento disponible para el mismo. Estas barreras pueden ser eliminadas a través de negociaciones entre los países que permitan hacer efectivas las preferencias arancelarias regionales, establecer preferencias paraarancelarias para los países de la región, reducir los costos de transporte intrarregional a través de ciertas desregulaciones de la actividad que la encarecen innecesariamente, establecer preferencias de compra por parte de organismos públicos, conocer los operadores de comercio exterior que operan en la región y acceder al financiamiento disponible actualmente para otro tipo de productos.

Para ello resulta necesario impulsar la realización de negociaciones de productos básicos entre los países de cada esquema de integración y de cada uno de ellos con el resto de los países de la región.

A los fines de aumentar la eficiencia y mejorar los resultados de las negociaciones entre países el INTAL elaboró una rutina para su realización que permitiera maximizar los resultados de cada una de ellas. Para ello se recopiló y elaboró un volumen adecuado de información para los países con el objeto de brindar las mismas condiciones de negociación a todos los países de la reunión en tanto se ha observado que los resultados de las negociaciones observan generalmente un alto grado de correlación con la disponibilidad previa de información. Dicha rutina se resume en el Anexo II.

10. Reunión piloto de simulación de negociaciones

Durante diciembre de 1988 el INTAL organizó una reunión piloto de simulación de negociaciones entre cuatro países de la región: Argentina, México, Uruguay y Venezuela.

Esta reunión tuvo como base los informes preparados por los consultores locales y otros documentos elaborados por INTAL. Se realizaron seis reuniones entre pares de países durante las cuales se confirmaron los productos con posibilidades reales de intercambio previamente identificados; se analizaron los grados de abastecimiento e integración regional para cada producto; se revisaron las condiciones de exportación e importación de los mismos; se evaluaron las perspectivas de oferta excedente y de demanda en cada país y por último, se establecieron las condiciones de compra y de venta que debería asegurar cada país para posibilitar la realización del comercio potencial identificado. La reunión concluyó con la presentación de las acciones a implementar para posibilitar el comercio entre cada par de países. (Consultar Anexo III)

A continuación se presenta el valor del comercio actual entre los países estudiados y el comercio potencial incremental identificado.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ACTUALES DE PRODUCTOS BASICOS
Y SUS INCREMENTALES POSIBLES (millones de dólares)

Exportaciones	Argentina	Importaciones			Subtotal
		México	Uruguay	Venezuela	
Argentina					
Actuales	---	160	55	45	260
Incrementales		144	0	18	162
México					
Actuales	100	---	64	63,5	222,5
Incrementales	116		28	10	154
Uruguay					
Actuales	21	4,9	---	2,5	28,4
Incrementales	0	27		19	46
Venezuela					
Actuales	6	3,5	6,2	---	15,7
Incrementales	35	51	14		100
Subtotal					
	127	168,4	125,2	111	531,6
	151	222	42	47	462
Total general					
Actual	973	223	196	240	1632

El comercio incremental potencial de productos básicos identificado para los cuatro países analizados alcanza a 1.719 millones de dólares, de los cuales se consideraron como de rápida materialización, 464 millones. De este análisis parcial surge que México y Venezuela explican 75% de las importaciones potenciales identificadas y Argentina, el 52% de las exportaciones.

La realización del comercio total identificado implicaría aumentar los coeficientes de abastecimiento regional de México y Venezuela de 8 y 15% a 24 y 43%, respectivamente. El comercio potencial más probable los elevaría a 13 y 17%, respectivamente. Se estima que este primer paso puede constituir la meta de mediano plazo y el comercio potencial total la de largo plazo.

Comercio potencial incremental
(millones de dólares)

Exportaciones	Importaciones				Subtotal
	ARG	MEX	URU	VEN	
ARG	-	452	0	476	901
MEX	121	-	65	72	258
URU	0	170	-	39	209
VEN	185	100	66	-	351
Subtotal	306	695	131	587	1719

Durante las reuniones se utilizaron dos modalidades básicas de negociaciones bilaterales de productos básicos:

- a) por producto, como tradicionalmente se ha realizado;
- b) por grupo de productos; las variaciones bruscas de producción de productos básicos provocan similares variaciones de exportaciones e importaciones. Por lo tanto, se recomienda realizar convenios de intercambio por tonelajes determinados de una canasta de productos cuya composición pueda variar año a año.

La simulación de negociaciones realizada permitió realizar las siguientes recomendaciones:

- i) Homogeneizar las desgravaciones por producto para todos los países productores de la región, a los fines de asegurar la igualdad de oportunidades para la realización del comercio;
- ii) Aumentar las preferencias arancelarias de los productos gravados a los fines de compensar las diferencias de fletes con otros orígenes;
- iii) Implementar sistemas de financiamiento a más de 90 días, ágiles y eficaces, así como también sistemas de compensación, canje y trueque;
- iv) Analizar la posibilidad de cambiar las fuentes de abastecimiento de productos que se comercializan ya totalmente en la región a los fines de maximizar las posibilidades de comercio intrarregional;
- v) Extender las condiciones del Acuerdo de San José a los derivados del petróleo;

- vi) Reducir el valor de los impuestos que actualmente paga el transporte marítimo para el comercio intrarregional;
- vii) Disminuir las regulaciones del transporte marítimo en cuanto a impuestos a exportaciones e importaciones y leyes de reserva de carga que actualmente encarecen los costos de transporte intrarregional;
- viii) Aprovechar más intensamente las posibilidades de realizar comercio a través de intercambio compensado y otras modalidades operativas que permitan agilizar el comercio intrarregional a pesar de la escasez de divisas;
- ix) Homogeneizar normas sanitarias y las reglamentaciones relativas a envase y embalaje a los fines de aumentar la fluidez del comercio;
- x) Establecer márgenes de preferencia para arancelaria regional a través del establecimiento de cupos de autorización automática para orígenes regionales;
- xi) Potenciar la capacidad de negociación de los organismos públicos a los fines de maximizar las compras y ventas en la región a precios competitivos;
- xii) Extender las facilidades de financiamiento disponibles para productos no tradicionales para los productos básicos vendidos en el mercado regional.

11. Acciones posibles para promover el comercio intrarregional

Entre las acciones identificadas en el estudio se destacan:

- i. Realización de un estudio de factibilidad para la constitución de FONALPRO;
- ii. Realización de un estudio de factibilidad para la organización de una empresa trading, testigo y transitoria, dedicada exclusiva o principalmente al comercio intrarregional;
- iii. Realización de estudios de factibilidad para la organización de bolsas subregionales de productos básicos;
- iv. Analizar las alternativas de disponibilidad de las fuentes de financiamiento para aumentar la capacidad prestable de instituciones existentes para este propósito;

- v. Estudiar proyectos de acuerdos de intercambio de productos básicos entre pares de países;
- vi. Análisis de las reglamentaciones de transporte marítimo que encarecen los fletes intrarregionales, preparación de propuestas para su modificación y estimación de su impacto;
- vii. Estudiar el impacto de las políticas de ajuste sobre la oferta y la demanda de los principales productos básicos en la región.
- viii. Estudiar las posibilidades de Brasil, México y Venezuela para aumentar sus compras de productos básicos en la región.
- ix. Organizar ruedas de negociaciones entre los países miembros de ALADI, Mercado Común Centroamericano y Comunidad del Caribe y Panamá, República Dominicana y Haití, con el objeto de hacer efectivas las preferencias regionales.

ACCIONES PARA INCREMENTAR EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE
PRODUCTOS BASICOS

OBSTACULO	RECOMENDACION
Desbalances comerciales	* Aumento de compras regionales de Brasil, México y Venezuela.
Comercialización	* Empresa Trading Regional * Bolsas Subregionales de Productos Básicos.
Financiamiento	* FONALPRO * Aumento de capacidad prestable de instituciones existentes
Ausencia de preferencias regionales efectivas	* Ruedas de negociaciones entre países de ALADI, MCCA y CARICOM. * Proyectos de acuerdos de intercambio entre pares de países.
Aranceles	* Desgravaciones arancelarias regionales.
Paraaranceles	* Preferencias paraarancelarias regionales.
Fletes	* Cambio de reglamentaciones sanitarias y de transporte. * Reducción de impuestos al transporte marítimo intrarregional.
Tamaño del comercio	* Análisis del impacto de políticas de ajuste sobre oferta y demanda regional.

SINTESIS DE CONCLUSIONES

1. Establecimiento de mecanismo financiero para el comercio intrarregional. CONSTITUCION DE GRUPO DE TRABAJO OPERATIVO COMPUESTO POR ORGANISMOS INTERNACIONALES FINANCIEROS, A LIDERAR POR BID.
2. Estudio y funcionamiento temporario de una trading dedicada a la promoción del comercio de productos básicos. ALTERNATIVA: SOBRE BASE DE INSTITUCIONES PREEXISTENTES. ESTUDIO A FINANCIAR POR EL BID.
3. Organización de reuniones de negociación de comercio de productos básicos entre países de la región. ACCION A LIDERAR POR ALADI.
4. Estudio detallado de la demanda de productos básicos alimenticios de Brasil, México y Venezuela. Principales actores de la demanda. ESTUDIO A REALIZAR JUNTO CON GOBIERNOS POR INTAL U OTROS ORGANISMOS DE ASISTENCIA TECNICA.