

PERÍODO:
SEGUNDO SEMESTRE 2004
PRIMER SEMESTRE 2005

Intal

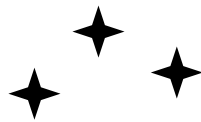
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - INTAL

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
Informe MERCOSUR N° 10 - Diciembre 2005



Intat

*Informe MERCOSUR
Número 10*



INFORME

MERCOSUR

PERÍODO

SEGUNDO SEMESTRE 2004 - PRIMER SEMESTRE 2005

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 C1035ABD Buenos Aires, República Argentina
Tel: (54 11) 4 320-1850 Fax: (54 11) 4 320-1865
E-mail: pubintal@iadb.org <http://www.iadb.org/intal>

Los autores son responsables de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones del BID o del INTAL.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
Informe MERCOSUR N° 10
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, diciembre 2005.
140 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-225-9

1. Desarrollo económico - Mercosur I. Título
CDD 338.9

US\$ 15.00

Edición:
Susana Filippa

La serie Informes Subregionales de Integración representa un esfuerzo del INTAL destinado a fomentar el conocimiento y la difusión de información referidos al dinámico proceso de integración vigente en América Latina y el Caribe. Como parte de esta corriente integracionista, el Mercado Común del Sur se ha constituido desde la firma del Tratado de Asunción en 1991, en un caso testigo para evaluar los éxitos y los desafíos que encierra esta ambiciosa iniciativa.

La intención del INTAL, mediante la publicación de esta serie anual, es facilitar el acceso de información a un universo de potenciales lectores interesados en el MERCOSUR, comprendiendo a los sectores público y privado y a la comunidad en general de la subregión. Se intenta además trascender el interés que el MERCOSUR despierta a nivel subregional, facilitando su difusión a la comunidad internacional con la publicación del Informe en idioma inglés, además de los dos idiomas oficiales del proceso, español y portugués.

Este Informe N° 10, abarca el período que transcurre entre el segundo semestre del 2004 y primer semestre del 2005. La versión inicial del documento fue elaborada por el Lic. Ricardo Rozemberg, economista especializado en negociaciones económicas internacionales, con la colaboración de los economistas Dr. Raúl Ochoa y los Lic. Marcelo Onesto y Alejo Espora. Asimismo, Paolo Giordano, Cristian Volpe y Mauricio Mesquita, economistas de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos han contribuido con valiosos comentarios y sugerencias en la revisión del documento. La coordinación y edición del Informe estuvo a cargo de los Sres. Ricardo Carciofi y Uziel Nogueira, Director y Economista Senior en Integración del INTAL, respectivamente.

Continuando con el objetivo de seguir cubriendo las expectativas que despertara la aparición de los anteriores informes, se invita a los lectores a enviar sus comentarios y/o sugerencias a fin de mejorar en el futuro el alcance o enfoque del contenido de estas publicaciones.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

| | | |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| CAPITULO I. | PANORAMA MACROECONÓMICO Y COMERCIAL DEL MERCOSUR | 1 |
| A. | Evolución y perspectivas de la economía mundial y América Latina | 1 |
| B. | Situación macroeconómica subregional | 3 |
| C. | Evolución del comercio exterior del bloque | 20 |
| D. | La evolución de la IED en el MERCOSUR | 38 |
| CAPITULO II . | EL DEBATE SOBRE LAS ASIMETRÍAS | 41 |
| A. | El debate sobre las asimetrías y el origen de los conflictos sectoriales | 41 |
| B. | Del debate a las propuestas: la negociación de diferentes iniciativas de "administración" del comercio y las inversiones | 43 |
| C. | Convergencias y divergencias de las visiones empresariales y de los gobiernos | 46 |
| CAPITULO III. | UNA APROXIMACIÓN A LOS PRINCIPALES TEMAS SECTORIALES EN EL COMERCIO ARGENTINA-BRASIL | 49 |
| A. | Sectores "sensibles" de Argentina | 51 |
| B. | Sectores "sensibles" de Brasil | 61 |
| C. | Temas especiales | 65 |
| CAPÍTULO IV. | UN REPASO DE LA AGENDA INTERNA DEL MERCOSUR DEL PERÍODO 2004-2005 | 71 |
| A. | Evolución de los principales aspectos de la Agenda Interna | 71 |
| B. | Las perspectivas de la Agenda Interna | 86 |

| | | |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| CAPITULO V. | LA EVOLUCIÓN DE LA AGENDA EXTERNA DEL MERCOSUR 2004-2005 | 89 |
| A. | Una visión de conjunto de la agenda | 89 |
| B. | Las negociaciones del ALCA | 90 |
| C. | Las negociaciones MERCOSUR-UE | 92 |
| D. | Las negociaciones en la OMC y el rol del G-20 | 96 |
| E. | Las negociaciones Sur-Sur y el Sistema Global de Preferencias Comerciales: un intento de revitalización | 99 |
| F. | El Acuerdo MERCOSUR-CAN: ¿acuerdo birregional o acumulación de acuerdos bilaterales? | 99 |
| G. | La conformación de la CSN | 101 |
| H. | La negociación MERCOSUR-China y los diálogos bilaterales | 102 |
| I. | El Acuerdo MERCOSUR-India: avanzando en la modalidad de preferencias fijas | 103 |
| J. | Acuerdo MERCOSUR-SACU | 104 |
| K. | Negociaciones MERCOSUR-Canadá: más allá del ALCA | 104 |
| L. | Las negociaciones MERCOSUR-México: entre lo bilateral y la zona de libre comercio | 105 |
| M. | Las relaciones MERCOSUR-Rusia: empezando por lo político | 105 |
| N. | MERCOSUR-Corea, empezando por un estudio de factibilidad | 106 |
| O. | Otras negociaciones en curso | 106 |
| CAPÍTULO VI. | LA INFRAESTRUCTURA Y LA INTEGRACIÓN FÍSICA REGIONAL | 109 |
| A. | IIRSA | 110 |
| B. | Logros alcanzados | 112 |

BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN EJECUTIVO

El período que va entre el segundo semestre de 2004 y los primeros seis meses de 2005 puede ser caracterizado como de convergencia en la evolución macroeconómica regional. Los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) observaron en esta etapa no sólo un importante dinamismo económico y comercial, sino también patrones comunes de solvencia fiscal y monetaria, regímenes cambiarios similares y con paridades más elevadas que las registradas en la década previa, balances positivos de cuenta corriente, entre otros factores.

No obstante esta mayor coincidencia del ciclo económico regional, esta etapa ha estado signada por mayores tensiones comerciales que involucraron a actores públicos y privados de los países socios, en especial de Argentina y Brasil. Si bien los problemas de carácter bilateral en torno al comercio intrazona de los denominados productos "sensibles", han sido un común denominador del crecimiento del bloque a lo largo de su historia, durante el bienio 2004-2005 han adquirido una dinámica especial. Uno de los patrones básicos ha sido la tendencia hacia una defensa más marcada de la producción interna por parte de Argentina, decisión enmarcada en los objetivos de "reindustrialización" de ese país. De otro lado, la creciente penetración brasileña de numerosos productos en dicho mercado tornaba más difícil aquel objetivo.

Un rasgo sobresaliente en el bienio 2004-2005 ha sido la consolidación de Brasil como una economía con una mayor capacidad productiva y exportadora y, en términos relativos, de menor absorción de importaciones. Este fenómeno de índole interno, que está relacionado con el fuerte flujo inversor en los sectores transables de la economía del socio más grande del MERCOSUR luego de la devaluación del real en enero de 1999, impacta de lleno sobre la dinámica productiva y comercial de la región en su conjunto. Un dato interesante es que durante 2004 se observa una apreciación de la moneda brasileña frente al dólar, que se profundiza en la primera parte de este año. Este fenómeno, que en principio podría haber funcionado como impulsor de las importaciones y un menor dinamismo exportador brasileño, en la práctica no operaba como tal y, por ende, no contribuía a calmar las inquietudes comerciales de los demás socios del bloque.

En el marco de estas tendencias, se discutió la conveniencia de establecer en el ámbito del MERCOSUR algún tipo de cláusula de escape que permitiera atender eventuales situaciones disruptivas en el ámbito del comercio intrazona. Esta negociación ha estado presente en buena parte de los debates regionales, en especial desde 1999, en diferentes instancias y bajo signos políticos de los gobiernos del MERCOSUR. Sin embargo, durante 2004-2005 el gobierno argentino ha sido particularmente activo a la hora de defender la producción interna. En forma análoga, y en cuanto a la preocupación por la distribución de las inversiones en el espacio ampliado, Argentina también ha propiciado mecanismos tendientes a regular de alguna manera un flujo inversor, en especial de empresas transnacionales, que pudiera distribuirse de un modo más acorde con la configuración productiva del bloque.

En relación con la Agenda Negociadora Interna, el período comprendido entre julio de 2004 y junio de 2005 estuvo básicamente enmarcado por el Programa de Trabajo 2004-2006. A él se sumó la posible reforma del Protocolo de Ouro Preto, idea introducida por el Canciller de Uruguay en la Cumbre de Iguazú y que demandó una gran cantidad de esfuerzos negociadores durante 2004, en particular por parte de los Coordinadores Nacionales del Grupo Mercado Común. En el período cubierto por este informe se concretaron dos grandes temas que refuerzan el proceso integrador: la definición de un primer mecanismo tendiente a eliminar el doble cobro del arancel externo común (AEC) y la creación de un Fondo para la Convergencia Estructural (FCEM) del MERCOSUR. A la luz de la historia del bloque, ambas cuestiones revisten un valor estratégico. En particular, la constitución de los fondos estructurales significó un cambio radical respecto a la actitud de cada socio con relación al proceso de integración. La definición lograda en torno a ambas medidas no se ha traducido aún en el plano de su aplicación, dado que resta la sanción de normas y reglamentaciones complementarias.

Por su parte, el recorrido por la agenda externa del MERCOSUR muestra ciertos avances en las negociaciones con países y/o subregiones de similar desarrollo relativo, y crecientes dificultades en el acercamiento con los países más avanzados. En tal sentido, no se cumplieron pronósticos optimistas formulados a fines de 2003 que asignaban posibilidades a la concreción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y a la firma de un Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea (UE). La aparición de cuestionamientos de la política comercial externa del bloque por parte de sectores empresarios de Brasil, habida cuenta de las dificultades para avanzar en las negociaciones con los países desarrollados, ha sido un fenómeno nuevo y no menor del esquema regional de este período. Así, la agenda externa resultaba un motivo más para el incremento de las tensiones a nivel regional.

En este marco de dificultades de las relaciones Norte-Sur, entre mediados de 2004 y el primer semestre de 2005, se observó un importante dinamismo en las negociaciones Sur-Sur. Así, por ejemplo, pudo cerrarse el acuerdo MERCOSUR-Comunidad Andina (CAN), tras muchos traspies y diversas dificultades técnicas. En igual sentido, continuaron las negociaciones con México y se firmaron Acuerdos de Preferencias Fijas con *South Africa Customs Union* (SACU) e India, se iniciaron tratativas para avanzar en este mismo tipo de vinculación comercial con Marruecos y Egipto, y se intercambiaron propuestas de negociación de Áreas de Libre Comercio con la Comunidad del Caribe (CARICOM) y con la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA). De un modo más general, las conversaciones comerciales de este período incluyeron la firma de un Acuerdo Marco con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), el inicio de un estudio de factibilidad de un eventual acuerdo comercial MERCOSUR-Corea, la celebración de sucesivas reuniones con Canadá para evaluar diferentes alternativas de acercamiento, y -en un estadio muy preliminar- conversaciones con el Consejo de Países de Lengua Portuguesa, con Rusia y con Pakistán.

Un aspecto clave de la agenda externa, aunque de tipo bilateral, ha sido la visita del Presidente Hu Jintao de China en noviembre de 2004 a Brasil y Argentina, cuyo eje consistía en la obtención por parte de China del reconocimiento del *status* de economía de mercado, a cambio de algunas ventajas de acceso al país oriental para productos de la región, compromisos de inversiones chinas en las economías del Cono Sur, y la definición de estos países como "aptos para el turismo" de ciudadanos de ese origen. Cabe señalar que en estas negociaciones no existieron mecanismos de consulta ni cooperación entre los Estados Parte del MERCOSUR.

Por el contrario, sí hubo en este período acciones de consulta intrabloque en el caso de la crisis institucional boliviana, así como en la búsqueda de alternativas conjuntas en materia de provisión energética regional y de financiamiento de la infraestructura necesaria a mediano y largo plazo. A este respecto, el mayor acercamiento político de los Estados Parte -en especial de Argentina y Brasil- con Venezuela, tuvo como eje central la complementación energética y de infraestructura en la región. Del mismo modo, la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, en diciembre de 2004 aparecía como un nuevo ámbito para el fortalecimiento político-institucional del subcontinente. Así, tanto a nivel cuatripartito como de modo más general, a escala subcontinental a través de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), la integración del sector energético se instalaba en esta etapa como una de las prioridades de la agenda interna y externa del bloque.

En el contexto de las negociaciones multilaterales, la actividad del G-20, grupo de países emergentes que articula sus acciones para una mejor defensa de sus intereses frente a los países desarrollados, aparecía como otro ámbito de posible cooperación de los países de la región, no exento de desencuentros. En efecto, desde la conformación del Grupo sólo tres Estados Parte del MERCOSUR (Argentina, Brasil y Paraguay) se sumaron a éste, en tanto que Uruguay se mantendría al margen del G-20 e ingresaría recién al grupo en marzo de 2005. El programa de trabajo acordado en julio de 2004 a nivel de la Organización Mundial de Comercio (OMC), con temas esenciales en lo relativo a la negociación agrícola, remarcaba el valor de actuar en conjunto. A pesar de ello, los avances han sido lentos y las perspectivas de llegar a la 6ª Reunión Ministerial de diciembre en Hong Kong con los temas lo suficientemente desarrollados como para posibilitar avances sustantivos en la negociación multilateral son inciertas.

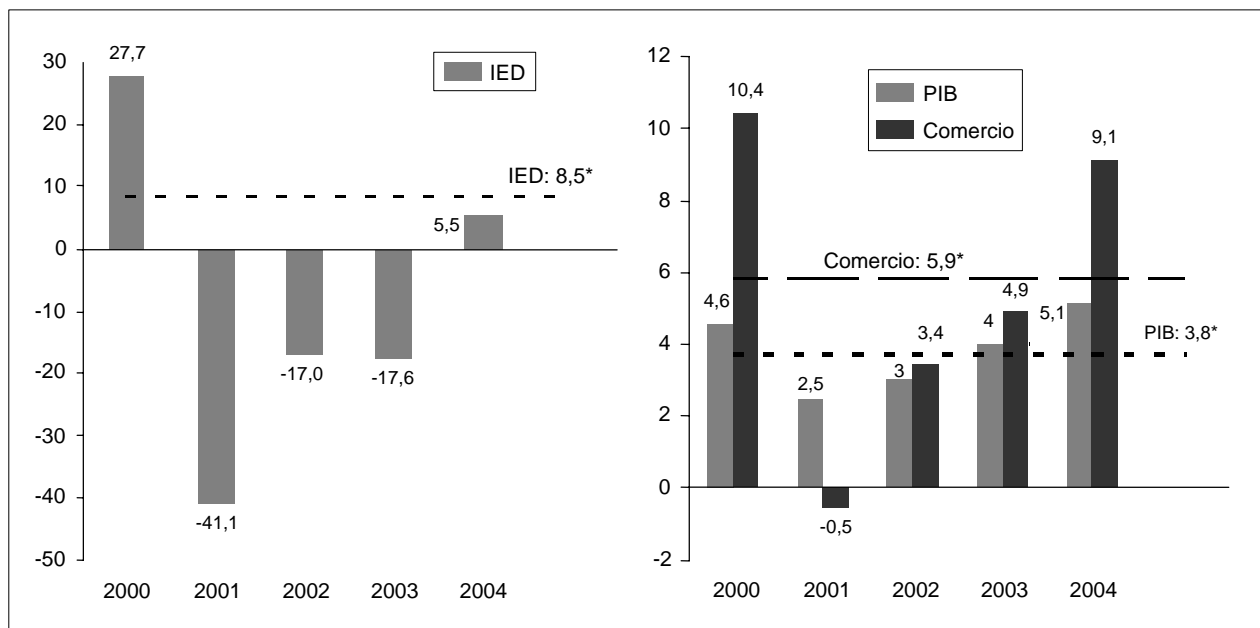
CAPITULO I. PANORAMA MACROECONÓMICO Y COMERCIAL DEL MERCOSUR

A. Evolución y perspectivas de la economía mundial y América Latina

Durante 2004 la economía mundial tuvo un desempeño excepcional, presentando la mayor tasa de crecimiento de los últimos treinta años. En 2005 también ha continuado la expansión económica global. De la mano de este marcado dinamismo, el comercio global también registró un importante aumento, tanto en los precios como en las cantidades comercializadas. La firme demanda mundial se reflejó en la aparición de ciertas restricciones de capacidad y alzas en los precios de los productos básicos, fundamentalmente del petróleo, a la vez que en el intercambio también se observaron pronunciados y crecientes desbalances externos entre las principales economías del globo. Por último, la recuperación se dio en un ámbito de favorables condiciones en los mercados financieros mundiales, detectándose, luego de tres años consecutivos de caída, un repunte de la Inversión Extranjera Directa (IED) impulsada principalmente por los flujos dirigidos hacia economías emergentes.

Las proyecciones para el presente año auguran un nuevo crecimiento de la economía mundial, aunque a un ritmo ligeramente más moderado que el de 2004, previéndose algo similar para los flujos comerciales. En cuanto a la IED, las perspectivas para 2005 son positivas, especialmente para los países en desarrollo. En este sentido (y a pesar de un leve empeoramiento reciente de algunos de los factores de riesgo para la economía mundial), se observa que el contexto externo fue y sigue siendo altamente favorable para el desenvolvimiento de los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), alentando el comercio con el resto del mundo, la recuperación económica y la financiación de inversiones productivas.

GRÁFICO 1
VARIACIÓN REAL INTERANUAL Y CRECIMIENTO MEDIO 1994-2004
Producto Interno Bruto (PIB), Comercio Mundial de Mercancías e IED



Nota: (*) Tasa promedio anual 1994-2004.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FMI, OMC y UNCTAD.

En este contexto de bonanza internacional, los países en desarrollo observaron durante 2004 la tasa de crecimiento más alta de los últimos años, superando holgadamente a la de los países de altos ingresos, lo que les permitió recuperar participación en el producto global. Los buenos resultados se deben en gran medida al aumento del comercio mundial, el firme incremento de la inversión, las bajas tasas de interés reales y el alza de los flujos de capitales internacionales, en especial de IED.

En este marco, la actividad económica en América Latina aumentó en 2004 muy por encima de los años anteriores (5,9%). A diferencia de lo ocurrido en los dos últimos decenios, esta expansión alcanzó a la mayoría de los países de la región, contribuyendo a este singular desempeño la sostenida demanda mundial de productos básicos. Las bajas tasas de interés y la elevada liquidez internacional también cumplieron una importante función, al brindar una afluencia de capital que favoreció el resurgimiento de la inversión y el consumo interno.

Se espera que, como en el resto de la economía mundial, la normalización de los precios de los productos básicos, el incremento de las tasas de interés internacionales y las presiones inflacionarias internas tiendan a suavizar el ritmo de crecimiento regional durante 2005, aunque el mismo se mantendría en niveles históricamente elevados (en torno al 4,3%-4,5% y aproximadamente el 4% en 2006).

Tal como afirma el Estudio Económico de América Latina y el Caribe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [2005], de confirmarse estas previsiones se estaría completando "un período de cuatro años consecutivos de expansión económica que implicaría un aumento del PIB *per capita* de alrededor del 10% entre 2003 y 2006".

CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO REAL DEL PIB
2001-2004 y previsiones 2005-2006

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005* | 2006* |
|-----------------------------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Países en desarrollo | 4,2 | 4,7 | 6,4 | 7,2 | 6,3 | 6,0 |
| América Latina y el Caribe | 0,3 | -0,8 | 2,0 | 5,9 | 4,3 | 3,7 |
| Argentina | -4,4 | -10,9 | 8,8 | 9,0 | 6,0 | 3,6 |
| Bolivia | 1,7 | 2,4 | 2,8 | 3,6 | 4,4 | 4,5 |
| Brasil | 1,3 | 1,9 | 0,5 | 4,9 | 3,7 | 3,5 |
| Chile | 3,4 | 2,2 | 3,7 | 6,1 | 6,1 | 5,4 |
| Colombia | 1,5 | 1,9 | 4,1 | 4,1 | 4,0 | 4,0 |
| Ecuador | 5,1 | 3,4 | 2,7 | 6,9 | 3,9 | 3,7 |
| México | 0,0 | 0,8 | 1,4 | 4,4 | 3,7 | 3,3 |
| Paraguay | 2,1 | 0,0 | 3,8 | 4,0 | 2,5 | 3,0 |
| Perú | 0,2 | 4,9 | 4,0 | 4,8 | 4,5 | 4,5 |
| República Dominicana | 3,6 | 4,4 | -1,9 | 2,0 | 2,5 | 4,3 |
| Uruguay | -3,4 | -11,0 | 2,2 | 12,3 | 5,0 | 3,5 |
| Venezuela | 3,4 | -8,9 | -7,7 | 17,9 | 4,6 | 3,8 |
| Asia en desarrollo | 5,8 | 6,5 | 8,1 | 8,2 | 7,4 | 7,1 |
| China | 7,5 | 8,3 | 9,3 | 9,5 | 8,5 | 8,0 |
| India | 4,8 | 4,4 | 7,5 | 7,3 | 6,7 | 6,4 |
| Europa Central y del Este | 0,2 | 4,4 | 4,6 | 6,1 | 4,5 | 4,5 |
| Rusia | 5,1 | 4,7 | 7,3 | 7,1 | 6,0 | 5,5 |
| África | 4,0 | 3,6 | 4,6 | 5,1 | 5,0 | 5,4 |

Nota: (*) Proyectado.

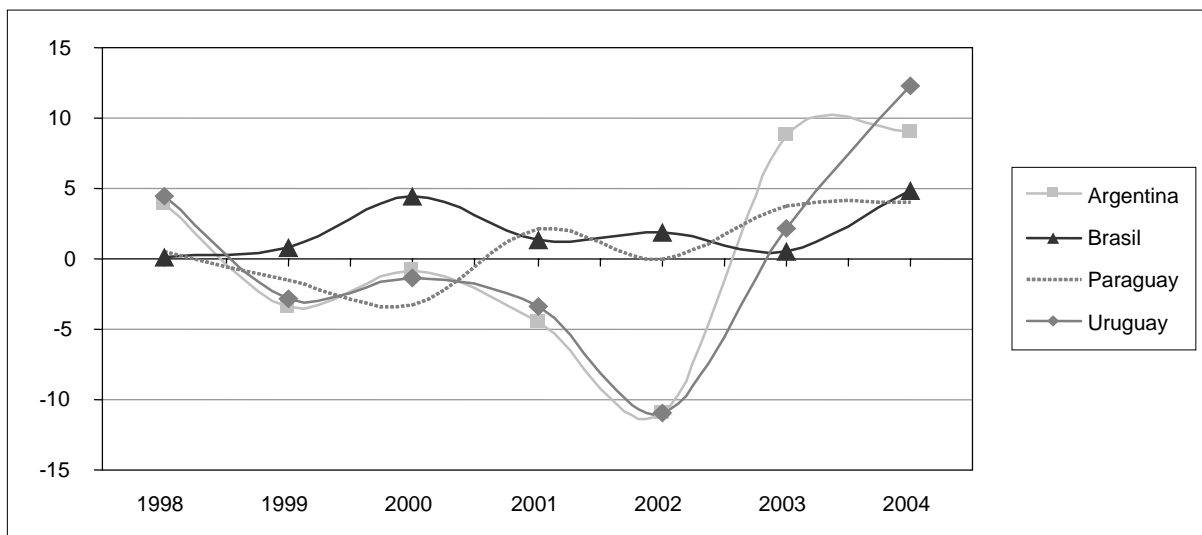
Fuente: Elaboración propia en base a FMI, CEPAL y Banco Mundial.

B. Situación macroeconómica subregional

Inmersos en un contexto internacional excepcional, todos los miembros del MERCOSUR presentaron un desempeño macroeconómico destacado en 2004 que se continuó en 2005. Prácticamente sin excepción, los cuatro socios experimentaron un notorio repunte de la actividad económica, conjuntamente con una reducción en las tasas de inflación, un mantenimiento de tipos de cambio competitivos y estables y superávits "gemelos" en la cuenta corriente y en el balance fiscal primario. Este desempeño de las principales variables macroeconómicas redujo las chances de que en el corto plazo vuelvan a repetirse las crisis externas o financieras del pasado. Asimismo, se registró una generalizada mejora de los indicadores laborales, con un alza del empleo y una caída del desempleo, a pesar de que esta última variable aún se encuentra en niveles históricamente elevados.

Por otro lado, 2005 se ha presentado como un año de características similares a las de 2004. Si bien los países del bloque muestran un ritmo de crecimiento algo menor al del período precedente, las tasas reales de variación del PIB continúan resultando elevadas en comparación con el promedio de los últimos años. Paralelamente, aunque la inflación en varios de los miembros es mayor que en 2004, continúa el superávit de cuenta corriente y la situación fiscal sigue siendo favorable. Por último, los indicadores del mercado de trabajo también muestran un nuevo avance, pese a que el mismo resulta algo más lento, en concordancia con la parcial atenuación en la velocidad a la que se expande el producto.

GRÁFICO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO
Tasas anuales de variación



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, IBGE, INE y Banco Central de Paraguay

En todos los casos, el alto crecimiento reciente se desarrolló en un ámbito en el que las favorables condiciones externas, sumadas a tipos de cambio reales competitivos, alentaron un importante aumento de las exportaciones, que treparon a niveles récord históricos en los cuatro países bajo análisis. A su vez, la demanda interna también mostró un destacado dinamismo, motorizada tanto por la inversión, como por el consumo privado, que recuperaron parte de la caída observada en los años precedentes.

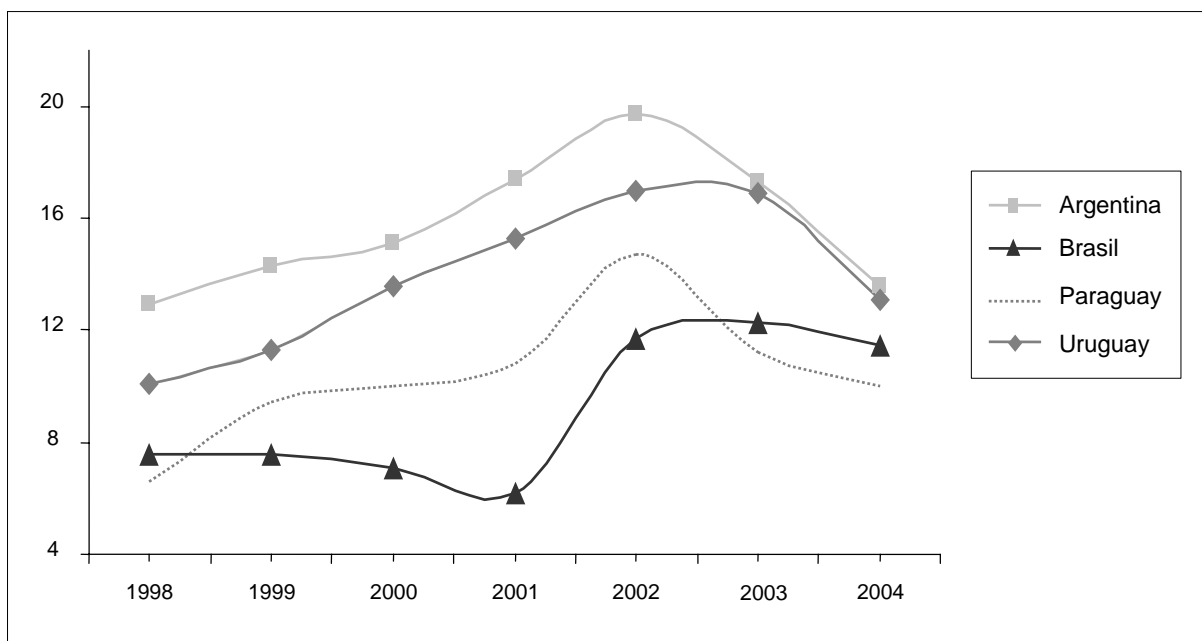
En lo que respecta al *sector externo*, en 2004 los países del MERCOSUR en conjunto incrementaron 28% sus exportaciones de bienes hasta un nivel récord histórico de US\$ 135 mil millones. Esta suba respondió tanto a aumentos en las cantidades vendidas externamente, como a alzas en los precios de buena parte de las materias primas y manufacturas comercializadas por la región, lo que permitió compensar el repunte que por segundo año consecutivo evidenciaron las importaciones que totalizaron US\$ 94 mil millones, con un alza de 38% respecto de 2004.

Consecuentemente, incluyendo los servicios, la balanza comercial del bloque fue positiva en más de US\$ 40 mil millones, monto que junto con el saldo de la balanza de transferencias corrientes (US\$ 4 mil millones) sumó US\$ 45 mil millones. Por el contrario, las balanzas de renta (incluyendo intereses y dividendos, entre otros) representaron una salida neta de divisas por US\$ 30 mil millones, dando por resultado un superávit de la cuenta corriente del orden de US\$ 15 mil millones. Esta cifra equivale a 1,9% del PIB regional, en lo que fue el tercer año consecutivo en el que el saldo de este componente del Balance de Pagos terminó siendo positivo para el bloque, tras una década de depender del financiamiento externo.

En cuanto a las cuentas capital y financiera, su saldo fue negativo por más de US\$ 14 mil millones, lo que en buena medida indica que el contexto financiero internacional benigno no es utilizado por los países de la subregión para endeudarse sino que, por el contrario, están aprovechando para cancelar pasivos con el exterior. Ello, más el saldo de la Cuenta Corriente, dio lugar a un leve superávit de la Balanza Global de menos de US\$ 100 millones, al que se sumaron US\$ 8 mil millones correspondientes a fuentes de financiamiento extraordinario. La contrapartida de lo anterior fue una acumulación de Reservas por US\$ 8 mil millones, que ayudó a reducir la vulnerabilidad externa.

GRÁFICO 3 DESEMPLEO URBANO

Tasas anuales promedio (como % de la población económicamente activa)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, IBGE, INE y Banco Central de Paraguay.

Por otro lado, la favorable evolución macroeconómica fue acompañada por una mejora de la *situación fiscal*. El crecimiento de la actividad económica y de los ingresos impactó positivamente sobre la recaudación impositiva, tanto vía la ampliación de la base imponible como a través de un mayor grado de cumplimiento de los compromisos tributarios. Este aumento de los ingresos permitió que los países de la subregión llevaran adelante una política expansiva por el lado del gasto, pero conservando un elevado superávit primario en términos históricos. Una vez computados los pagos de intereses de la deuda, tres de los cuatro socios registraron un déficit en las cuentas globales, aunque sustancialmente inferior al de años anteriores.

Todo parece indicar que habría una marcada determinación oficial por mantener las cuentas públicas ordenadas, aprovechando la coyuntura favorable, para recurrir lo menos posible a la colocación de nueva deuda o incluso poder cancelar parte de la deuda vieja. Asimismo, en muchos casos el superávit fiscal actúa como ancla monetaria en la medida que se utiliza parte del mismo para comprar divisas, reduciendo las presiones para que los bancos centrales intervengan en los mercados de cambios.

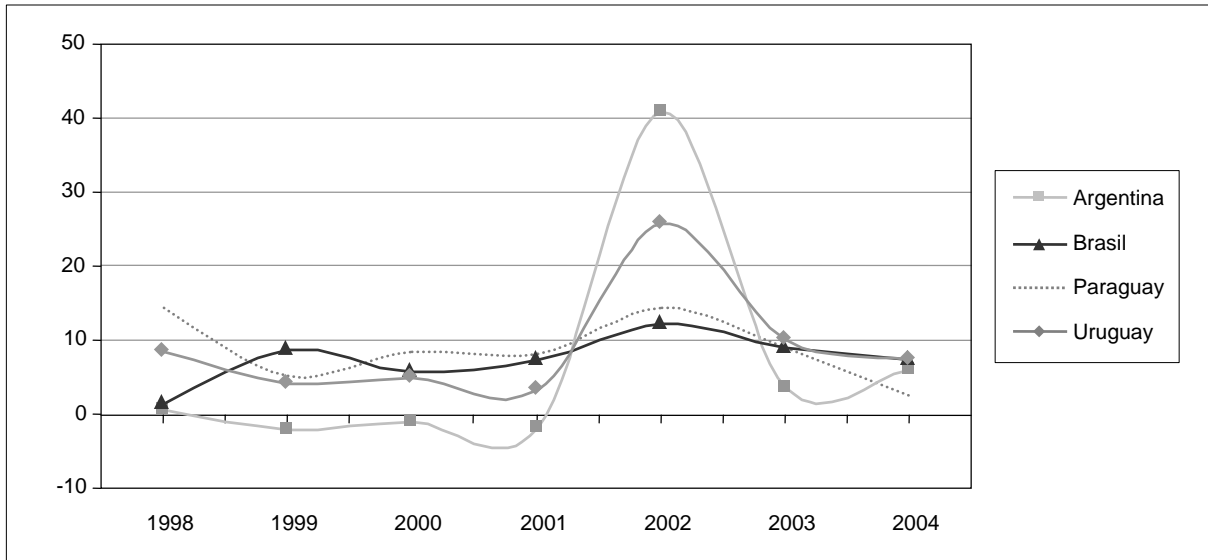
En cuanto a los *precios*, en 2004 las tasas de inflación profundizaron la tendencia declinante observada en 2003, luego del salto experimentado en 2002 como consecuencia de la brusca suba que habían sufrido los tipos de cambio nominales de los países de la subregión. Ante una mayor estabilidad cambiaria, en 2004 todos los socios tuvieron inflaciones minoristas de un solo dígito por segundo año consecutivo, trepando a 7,6% en Brasil y Uruguay, 6,1% en Argentina, y 2,8% en Paraguay. Por su parte, en algunos casos, en el tramo final del año pasado e inicio del corriente los precios aceleraron ligeramente su ritmo de aumento, acompañando la destacada expansión de la actividad económica en general y de la demanda interna en particular.

En este contexto, si bien entre los miembros del bloque el control de la inflación continúa siendo la principal finalidad de la política monetaria, no debe pasar por alto que en el último año los bancos centrales debieron atender de forma simultánea diferentes objetivos que tornaron más compleja su tarea. El ingreso de divisas derivado de un incremento de las exportaciones y una creciente entrada de capitales a la región motivó en ciertos casos a una mayor intervención en los mercados de cambios. El propósito fue evitar una apreciación excesiva de la moneda local capaz de poner en juego la competitividad y la reactivación de la producción. La mayor liquidez generada por la compra de moneda extranjera obligó a realizar operaciones de mercado abierto (esterilización), con el propósito de reducir las presiones inflacionarias; mientras que el ciclo de lenta suba de tasas de interés iniciado por la Reserva Federal de Estados Unidos en la segunda mitad de 2004 indujo una suave alza de las tasas domésticas.

Cada país optó por una diferente combinación de instrumentos entre estas opciones básicas de política, alcanzando diversos grados de éxito en el objetivo primario de mantener en línea a los precios internos. Brasil fue el que más bregó por el control de la inflación, dejando caer la cotización del real y apostando por una política monetaria contractiva. Si bien en el corto plazo ello repercutió negativamente sobre el nivel de actividad económica permitió contener las subas de precios y las expectativas inflacionarias, previéndose para fines de 2005 el cumplimiento de la meta anual de inflación fijada por el Banco Central. En el otro extremo, Argentina prefirió realizar una fuerte intervención en el mercado de cambios con la intención de sostener la paridad de su moneda y dar continuidad al elevado ritmo de expansión económica. A pesar de las políticas de esterilización y de control fiscal, ello no ha evitado un alza de las tasas de inflación.

**GRÁFICO 4
PRECIOS AL CONSUMIDOR**

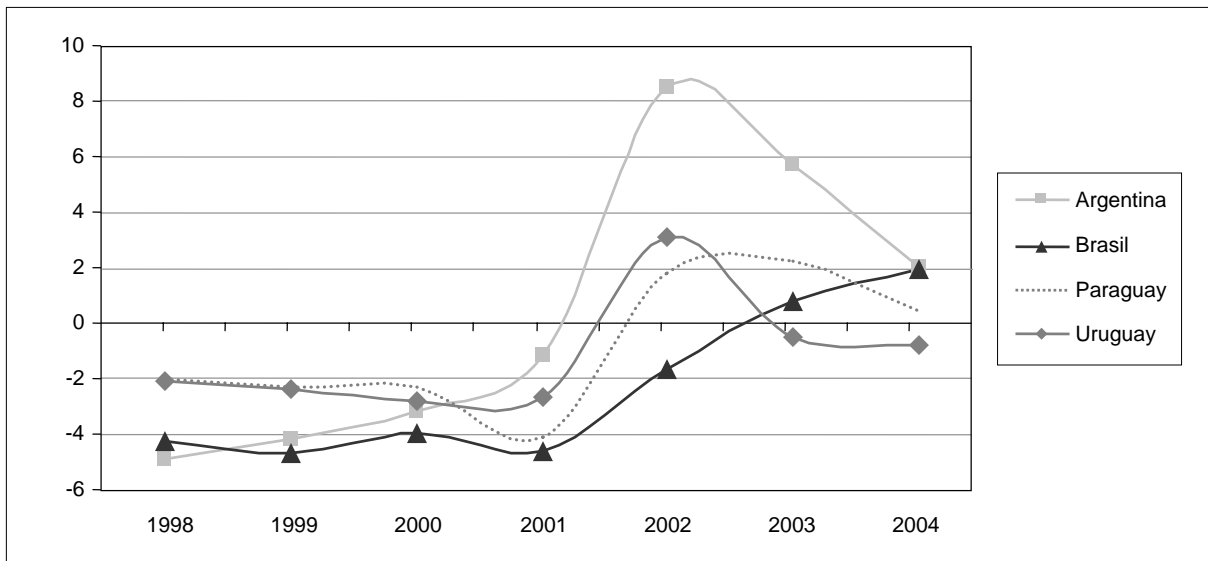
Variación porcentual acumulada entre diciembre y diciembre



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, IBGE, INE y Banco Central de Paraguay.

**GRÁFICO 5
SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS**

En porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, IBGE, INE y Banco Central de Paraguay.

De la mano de la reactivación económica, durante el año pasado la tasa de *ocupación* aumentó en todos los Estados Parte del MERCOSUR fomentando una generalizada caída del desempleo. Los casos más notorios fueron los de Argentina (cuya tasa de desocupación alcanzó en promedio 13,6%) y Uruguay (13,1%), donde el desempleo se redujo en promedio cerca de cuatro puntos porcentuales respecto de 2003,

hasta niveles similares a los previos al inicio del ciclo recesivo. Adicionalmente, Paraguay (10%) y Brasil (11,5%) también experimentaron mermas en sus tasas de desempleo, que si bien resultaron menos pronunciadas que las de los otros dos socios aún conservan niveles sensiblemente más bajos.

En el comienzo de 2005 todas las tasas de desocupación mostraron una caída significativa respecto de los valores de inicios de 2004, aunque el empleo avanza a una velocidad algo más lenta que en el pasado, como reflejo del menor ritmo al que se expande la economía regional. Asimismo, el problema del desempleo sigue siendo importante en los cuatro países, mientras que muchos de los puestos de trabajo creados en los últimos años fueron de naturaleza informal, lo que plantea a futuro el doble desafío de generar más y "mejores" empleos.

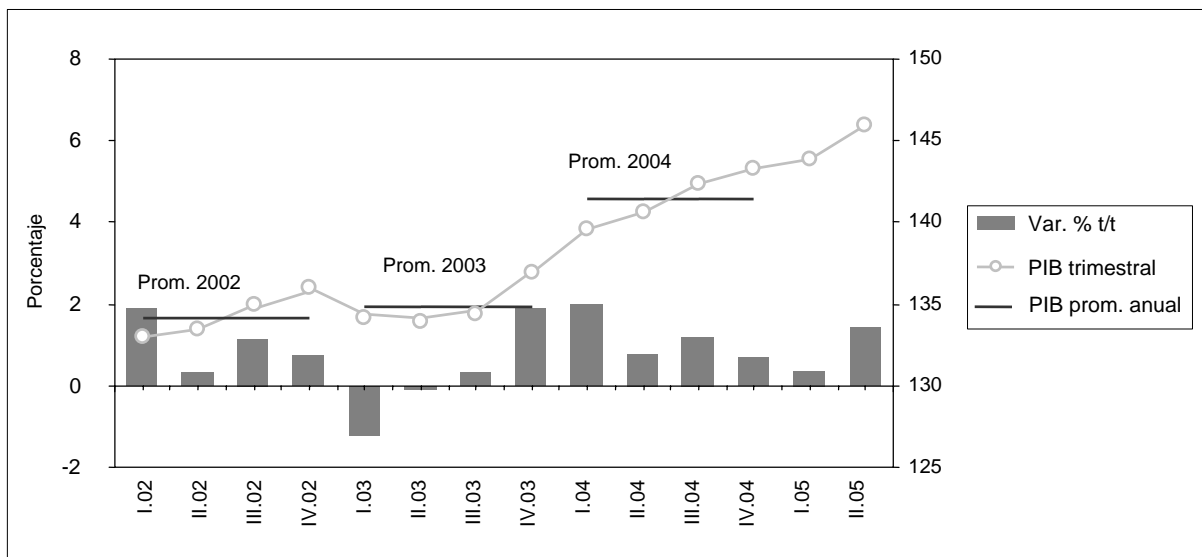
Principales desarrollos y tendencias en cada uno de los Estados Parte

BRASIL

Desde todo punto de vista 2004 fue un muy buen año para Brasil. Aprovechando plenamente el favorable contexto internacional, en el marco de una política económica prudente, el año 2004 la economía brasileña presentó el mayor crecimiento de la última década. Este fenómeno fue acompañado por una caída del desempleo y una mejora de las cuentas externas y fiscales, que no sólo se reflejó en una próspera evolución de los indicadores financieros, sino que también llevó al gobierno a no renovar su acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), tras seis años consecutivos de celebrar programas con dicho organismo.

**GRÁFICO 6
PRODUCTO INTERNO BRUTO**

Índice base 1990=100. Serie desestacionalizada



Fuente: Elaboración propia en base a datos de IBGE.

Luego de la variación prácticamente nula de 2003 (0,5%), el PIB brasileño finalizó 2004 con un crecimiento real de 4,9%, la mayor tasa de expansión desde 1994. Por el lado de la oferta, la mejora resultó ampliamente difundida, situación que difiere de lo observado el año anterior, cuando el único sector que había presentado un aumento de magnitud había sido el agrícola.

Por el lado de la demanda, en 2004 las exportaciones exhibieron un aumento en volumen de 18%, con un desempeño todavía mejor al de 2003 (cuando se incrementaron 9%), lo que les permitió alcanzar un nuevo récord histórico. A su vez, la demanda doméstica reaccionó positivamente a partir del segundo semestre, sumando otro motor al crecimiento. Así, la inversión y el consumo privado finalizaron el año con una importante expansión de 10,9% y 4,3%, respectivamente, recuperando parte de la caída que ambas variables acumularon a lo largo de los tres años precedentes.

El excelente desempeño de las exportaciones no sólo ayudó a dar el puntapié inicial a la recuperación de la actividad económica, sino que también fue responsable de que se observara un superávit comercial récord, de más de US\$ 30 mil millones. Gracias a ello Brasil mostró por segundo año consecutivo un superávit de cuenta corriente inédito, tanto en términos absolutos (US\$ 11,7 mil millones), como en porcentaje del PIB (1,9%), lo que indica que en los últimos años las cuentas externas brasileñas exhibieron una transformación sorprendente.

Mientras que en 1999, aún luego de la maxi-devaluación del real y con una economía casi estancada, la cuenta corriente del Balance de Pagos arrojaba un déficit de 4,7% del PIB, el desequilibrio se fue revirtiendo progresivamente hasta alcanzar el año pasado un superávit récord para este país, que en valores absolutos es el mayor de toda América Latina y el Caribe. Más interesante todavía es que la profundización de esta reversión en las cuentas externas no es subproducto de una contracción del gasto doméstico, como sucedió inicialmente en 2003. Actualmente el superávit de cuenta corriente se da en forma paralela al mayor crecimiento de los últimos años tanto del producto, como de la demanda doméstica.

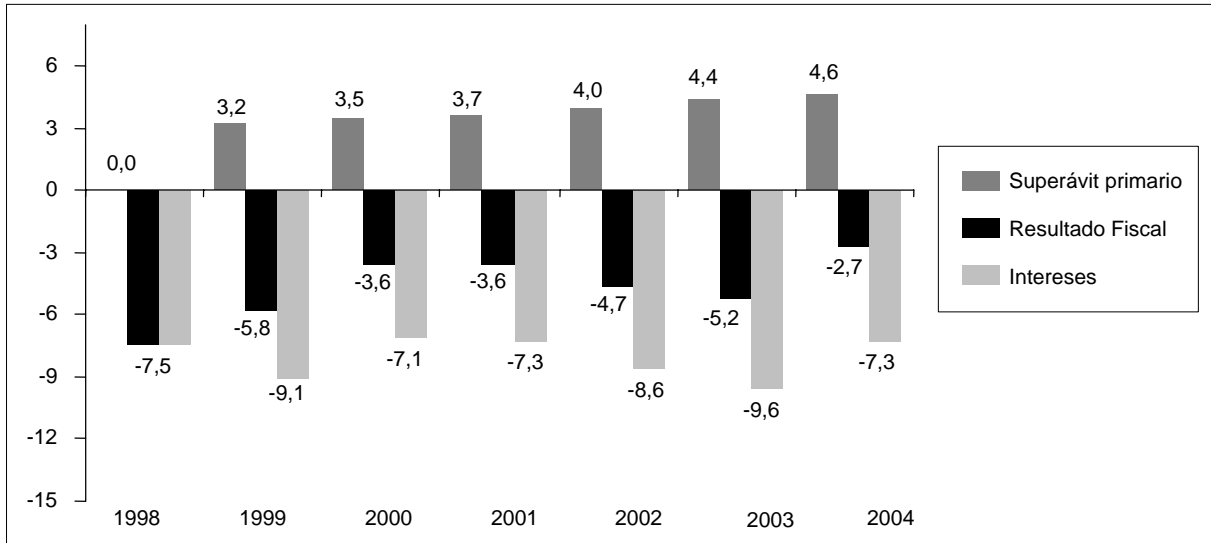
Por otro lado, en 2004 las Cuentas Capital y Financiera del Balance de Pagos acumularon un resultado negativo cercano a US\$ 5 mil millones, señalando que el benigno contexto internacional no está siendo utilizado para captar capital sino, por el contrario, para cancelar deuda con el exterior. Con estos datos, el resultado global fue positivo en alrededor de US\$ 7 mil millones, equivalentes a 1,1% del producto.

En el plano fiscal, durante el año pasado la mejora de la actividad económica se tradujo en un aumento de la recaudación, que permitió al Gobierno no sólo sobrecumplir cómodamente el superávit primario comprometido en el acuerdo por ese entonces vigente con el FMI, sino incluso doblar la apuesta y aumentar por su propia voluntad las metas de ahorro primario (del 4,25% del PIB originalmente pactado con el organismo a 4,5%). El superávit primario trepó a 4,6% del PIB (US\$ 30 mil millones), completando el mejor de seis años consecutivos de resultados positivos.

Por otra parte, los pagos en conceptos de intereses representaron 7,3% del PIB, cifra que si bien sigue resultando elevada (equivalente a US\$ 48.100 millones) es la menor de los últimos tres años (la reducción con relación a 2003 fue de 2,3 puntos del PIB). Con todo, el déficit fiscal global se redujo en 2,5 puntos del producto, pasando de 5,2% en 2003 a 2,7% en 2004 (US\$ 17.700 millones), el menor nivel en dos décadas.

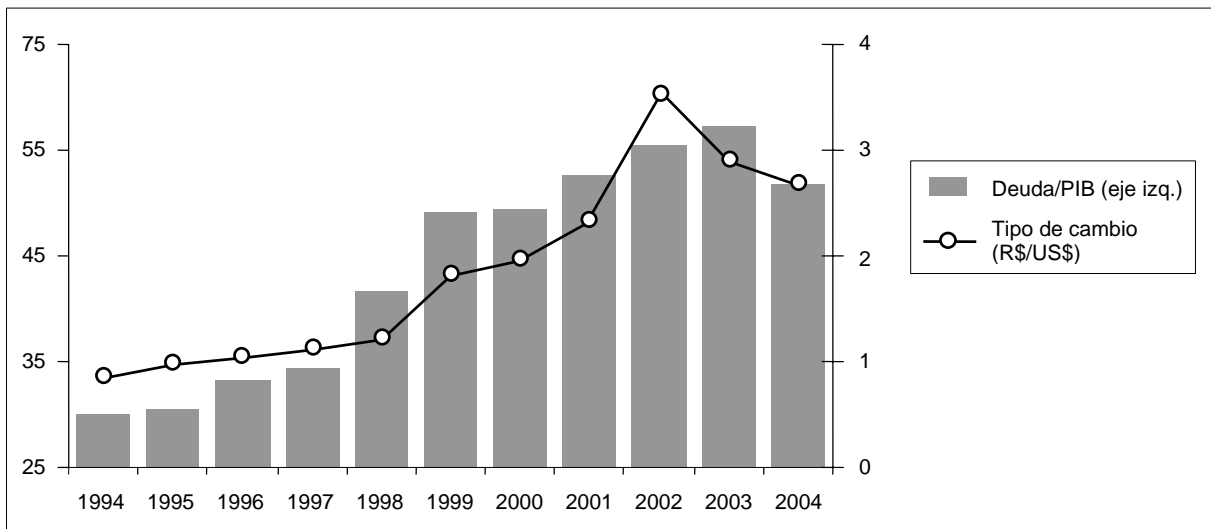
El aumento del superávit primario, sumado a la menor carga de intereses, el fuerte crecimiento del producto nominal, y la apreciación del tipo de cambio, generó por primera vez en 10 años una importante reducción del ratio entre Deuda Pública y PIB, pasando de 57,2% en 2003 a 51,8% en 2004. A su vez, en términos cualitativos la composición de la deuda también mejoró notablemente, al caer la participación de los títulos en dólares sobre el total adeudado.

GRÁFICO 7
RESULTADO FISCAL
% PIB



Fuente: Elaboración propia en base a BACEN.

GRÁFICO 8
DEUDA PÚBLICA NETA Y TIPO DE CAMBIO



Fuente: Elaboración propia en base a BACEN.

En este contexto, a fines de marzo 2005, cuando culminó el programa con el FMI, el gobierno brasileño tomó la decisión de no renovar el acuerdo.¹

¹ En los últimos años, la asistencia del FMI a Brasil fue particularmente importante durante la transición política de 2002, cuando la victoria de Luiz Inácio Lula da Silva había despertado inquietud entre los inversores, en tanto que la continuidad del programa con el Fondo por parte de la nueva administración jugó un papel importante en generar la confianza dentro del mercado acerca de que el Gobierno adoptaría políticas prudentes. Actualmente, los fundamentos de la economía muestran mucho más solidez que en el pasado, en tanto que las perspectivas también han mejorado, lo que llevó al gobierno a desligarse del "paraguas" del Fondo.

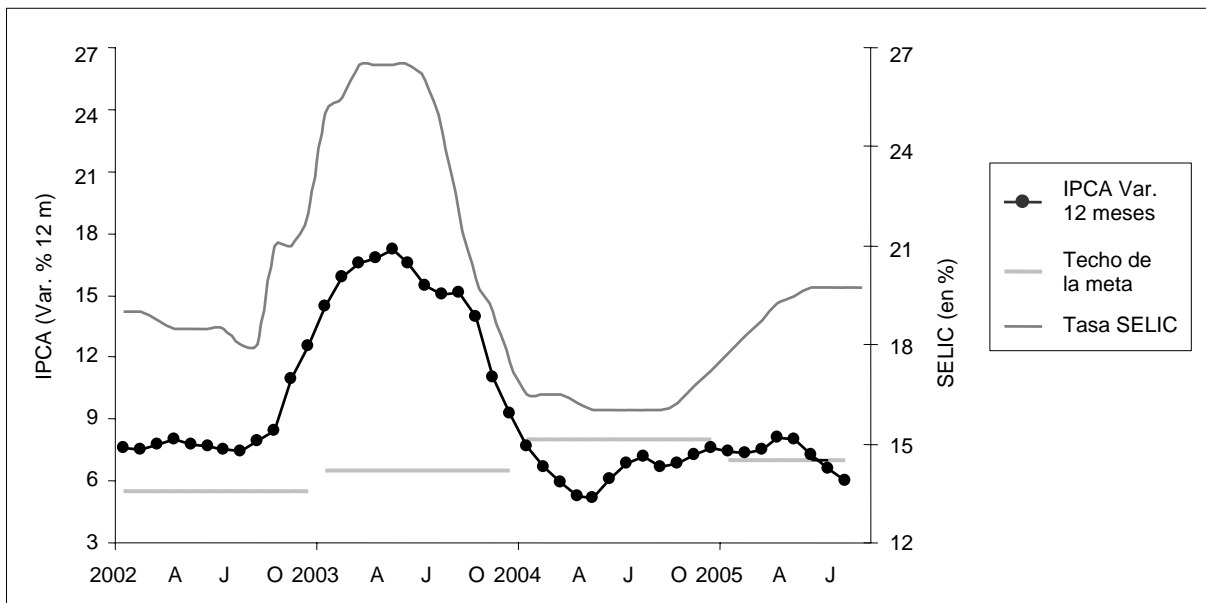
Asimismo, esta mayor holgura en las cuentas externas y fiscales brasileñas también tuvo como correlato una evolución positiva de las variables financieras de dicho país. El año pasado se registró una marcada caída del riesgo país (que a fines de 2004 se ubicaba en torno a 400 puntos básicos, nivel más bajo desde que Luiz Inácio Lula da Silva llegó al poder), acompañado por un aumento del índice Bovespa (que por ese entonces alcanzaba niveles récord) junto con una persistente apreciación del real, tendencias que se profundizaron en la primera mitad de 2005.

En el ámbito laboral, en 2004 el crecimiento económico impactó positivamente, fomentando la creación de cerca de un millón y medio de puestos de trabajo sólo en el mercado formal, lo que a fin de año empujó la tasa de desempleo a 11,5%, menor nivel desde 2001 y casi un punto porcentual inferior al promedio de 2003 (12,3%). Ello, sumado a la suave pero progresiva recuperación del salario real (que en las zonas metropolitanas resultó la primera suba en siete años) fue lo que impulsó el incremento del Consumo privado.

En cuanto a la evolución de los precios, en 2004 la inflación minorista (medida a través del Índice de Precios al Consumidor -IPC- en su concepto Amplio) fue de 7,6% diciembre-diciembre, situándose cerca del margen de tolerancia de 2,5 puntos porcentuales fijado sobre la meta de 5,5% establecida por el Banco Central. De este modo, este fue el primer año desde 2000 (cuando los precios aumentaron 6,0%) en el que la autoridad monetaria logró cumplir con el rango objetivo.

No obstante, en la segunda mitad del año las presiones inflacionarias derivadas del elevado ritmo de crecimiento económico y de ciertas cláusulas de indexación aplicadas sobre los servicios regulados, el Banco Central comenzó a desarrollar una política monetaria contractiva, para cumplir con la cota superior de la inflación prevista para 2004 y para contener los precios y las expectativas inflacionarias de cara a 2005. Para este año, la meta originalmente fijada en 4,5% terminó siendo elevada a 5,1%, con un rango de tolerancia de 2,5%. A partir de septiembre 2004 la autoridad monetaria inició un proceso de suba de la tasa de interés de referencia (SELIC), que se extendió por nueve meses, a lo largo de los cuales dicha tasa subió 375 puntos básicos, de 16% a 19,75% (mayor nivel desde fines de 2003).

GRÁFICO 9
VAR. % INTERANUAL DEL IPC-A, METAS DE INFLACIÓN Y TASA SELIC



Fuente: Elaboración propia en base a datos de IBGE y BACEN.

Los resultados de esta estrategia sobre los precios hasta el momento han sido favorables, detectándose una lenta convergencia hacia la banda superior de la meta. En julio el Índice de Precios de Consumo Armonizado (IPCA) acumuló un aumento interanual de 6,6%, luego de haber alcanzado un pico de 8,07% en abril.

Paralelamente, el alza de las tasas de interés impactó sobre el nivel de actividad, observándose una desaceleración en el ritmo de crecimiento. En el cuarto trimestre 2004 y el primero de este año el PIB aumentó a razón de 0,7% y 0,4% por trimestre, mientras que en la primera parte del año pasado había crecido en promedio 1,3% trimestralmente. Asimismo, la inversión presentó dos caídas consecutivas, de 2,9% y 3,6% en el cuarto trimestre del año pasado y el primero del corriente. En este marco, según la encuesta de expectativas realizada periódicamente por el Banco Central, para 2005 el consenso del mercado prevé una suba del producto de 3,2%, que resulta inferior a la de 2004 (aunque no deja de ser elevada si se la compara con la *performance* de la economía brasileña de los últimos diez años, cuando en promedio se expandió 2,5% por año).

Por último, a pesar de la apreciación de la moneda y la recuperación de la demanda doméstica, en lo que va del año la balanza comercial brasileña continuó registrando un sendo superávit, que mantiene casi intacta la buena salud de las cuentas externas. Más concretamente, en los primeros seis meses de 2005 el saldo comercial trepó a US\$ 18 mil millones (32% por encima del correspondiente al mismo período de 2004), mientras que el resultado acumulado de los doce meses terminados en junio fue positivo en US\$ 34 mil millones (exportaciones por cerca de US\$ 107 mil millones e importaciones por US\$ 72 mil millones), algo inédito en la historia económica brasileña.

ARGENTINA

En 2004 el PIB de Argentina registró un alza de 9%, la más elevada de los últimos doce años, superando incluso marginalmente la observada en 2003 (8,8%). Por otra parte, durante los primeros seis meses de 2005 la actividad económica continuó avanzando a paso firme (el PIB aumentó 9% con respecto a un año atrás) y quebró su anterior máximo pre-recesivo. Desde una óptica sectorial, la recuperación de 2004 resultó altamente difundida, volviendo a ser la industria la principal responsable del alza del producto, seguida por el comercio, la construcción, y los servicios de transporte y comunicaciones.

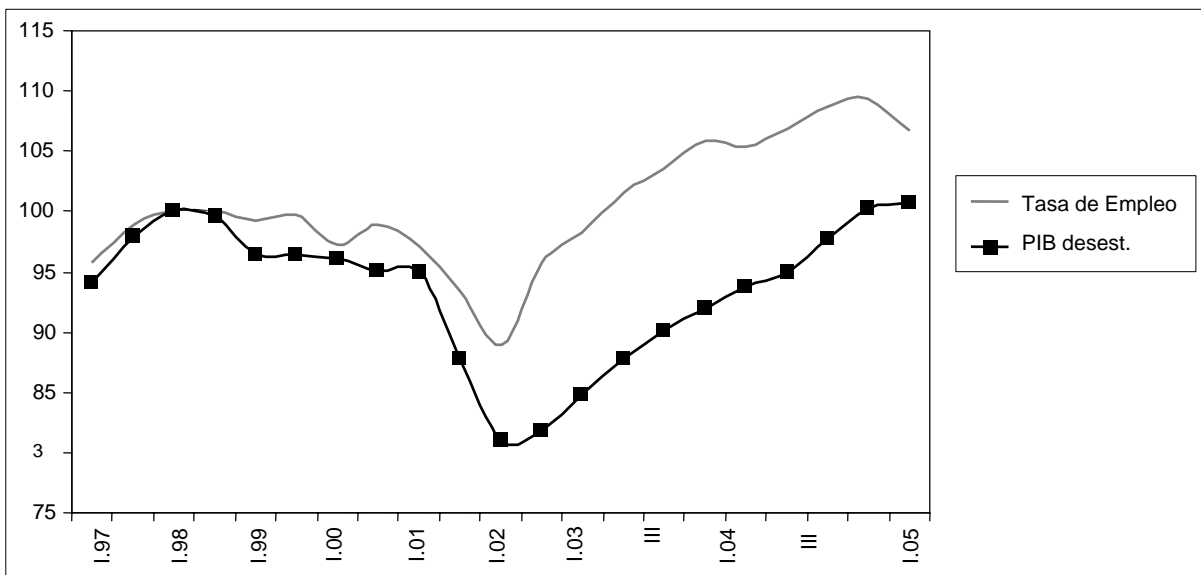
En cuanto a los componentes del gasto, por segundo año consecutivo la demanda doméstica cumplió un rol clave en el avance a nivel agregado durante 2004, advirtiéndose a su vez un promisorio avance de las exportaciones en el segundo semestre. Más concretamente, el año pasado el consumo privado se expandió 9,4% (algo más velozmente que el año previo) y la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) se recuperó 34,5%, impulsada tanto por una creciente inversión en construcción, como en máquinas y equipos. Así, luego de alcanzar un mínimo histórico de 12% del PIB en 2002, la Inversión (medida a precios corrientes) logró significar 21% del producto a fines de 2004.

La elevada velocidad a la que se recuperó la actividad agregada generó un sostenido incremento del empleo, tanto formal como informal, que abarcó a prácticamente todas las actividades económicas, destacándose la creación de puestos de trabajo observada en la industria manufacturera, la construcción y ciertos servicios. En este contexto, el año pasado la Tasa de Empleo trepó a niveles históricamente elevados. Ello llevó a que (aún habiéndose producido un aumento de la oferta laboral)² la Tasa de Desempleo registre un importante descenso, cayendo en el cuarto trimestre 2004 hasta el 12,1% de la PEA. Dicha tasa se ubicó casi 2,5 puntos porcentuales por debajo de la de fines de 2003, resultando a su vez casi la mitad del máximo alcanzado en mayo del año 2002. Al efectuar un recálculo de las tasas considerando como

² Cociente entre Población Económicamente Activa y Población Urbana Total.

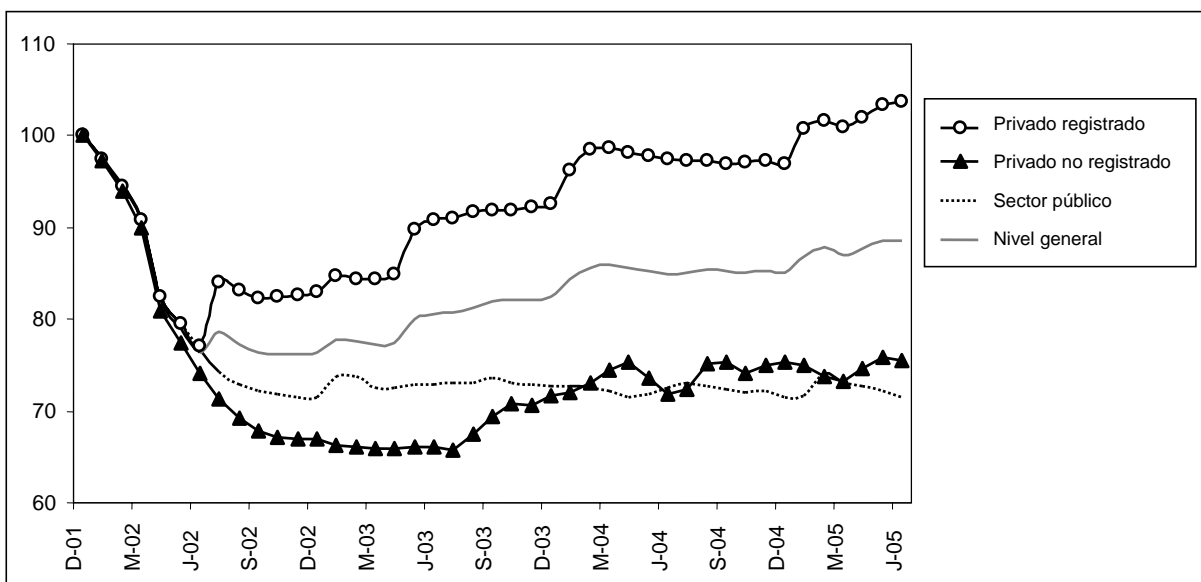
desocupados a todos los ocupados cuya ocupación principal proviene de un plan de empleo oficial, a fines de 2004 el desempleo hubiera ascendido al 16%. En la primera mitad de 2005 la desocupación se ubicó en torno a los niveles de fines de 2004.

GRÁFICO 10
PRODUCTO INTERNO BRUTO Y TASA DE EMPLEO URBANO
 Índices base I Semestre 1998=100. Serie desestacionalizada



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

GRÁFICO 11
SALARIO REAL * - ÍNDICES BASE DICIEMBRE 2001=100



Nota (*): Salario deflactado por precios minoristas.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

Por su parte, el año pasado se observó un aumento de los salarios nominales superior al registrado por los precios minoristas, dando lugar a una recomposición del poder de compra de los trabajadores en relación de dependencia. Más allá de que las mejoras salariales fueron motorizadas por decisiones gubernamentales y los aumentos se concentraron principalmente en el sector privado formal (grupo que a comienzos de 2005 había logrado recuperar los niveles de salario real pre devaluación), también se detectaron subas en el sector privado informal. Aún así, ante las diferencias observadas entre trabajadores públicos y privados, e incluso entre los propios privados (ya sean éstos formales o informales), la discusión salarial cobró protagonismo.

Asimismo, la recuperación del empleo y el salario generó una caída en los índices de pobreza e indigencia. A pesar de que este es un problema que sigue abarcando a un porcentaje muy elevado de la población; en el segundo semestre de 2004 el índice de pobreza se redujo al 40% y el de indigencia al 15%.

En 2004 la inflación minorista (diciembre-diciembre) fue del 6,1%. Si bien esta tasa resultó superior a la registrada en 2003 (+3,7%), no fue hasta inicios de este año que se detectaron alzas significativas de precios, volviendo a situar a la inflación en el epicentro de la agenda económica. En particular, hasta diciembre 2004 la tasa promedio de inflación mensual fue del 0,5%, mientras que entre enero y marzo 2005 la misma se incrementó de manera significativa, superando el 1% mensual.

En este aumento de la inflación se conjugó una diversa gama de factores. Por un lado, cuestiones estacionales. Por otro, una recomposición de precios relativos a favor de los bienes y servicios menos transables, los cuales venían más rezagados desde el abandono de la convertibilidad, y ante las presiones de costos, reducción de la capacidad ociosa y elevado dinamismo de la demanda doméstica comenzaron a realizar ajustes discretos de precios. A ello se sumaron subas en algunos productos con elevada incidencia en la canasta del IPC (como la carne), las cuales tuvieron lugar en un ámbito de incremento simultáneo de la demanda externa e interna, que chocó con una oferta inelástica.

Ahora bien, entre el segundo y tercer trimestre 2005 la inflación se desaceleró respecto de lo observado en los primeros tres meses del año. Entre abril y agosto³ la tasa promedio mensual de inflación fue del 0,7%, casi la mitad de la del primer trimestre (1,3%). Esto obedeció a factores estacionales, al efecto fiscal contractivo característico de esa etapa del año (asociada al vencimiento del impuesto a las ganancias, entre otros tributos) y a un mayor control de la política monetaria.

A pesar de esta parcial desaceleración, el IPC acumuló a agosto 2005 un aumento de 7,7% respecto de diciembre 2004 (+9,7% interanual), ubicándose ya muy cerca del límite superior de la meta prevista por la autoridad monetaria para fines de año, equivalente al 8%. Lo anterior, junto con la dinámica alcista de los precios propia del tramo final del segundo semestre, la política fiscal estacionalmente más expansiva, y las presiones inflacionarias previstas en varios sectores económicos en función de ajustes salariales recientemente acordados, tornan muy difícil que en los meses que restan hasta diciembre, la variación de los precios se ubique en torno a la banda superior de la meta, estimándose que puede llegar a dos dígitos.

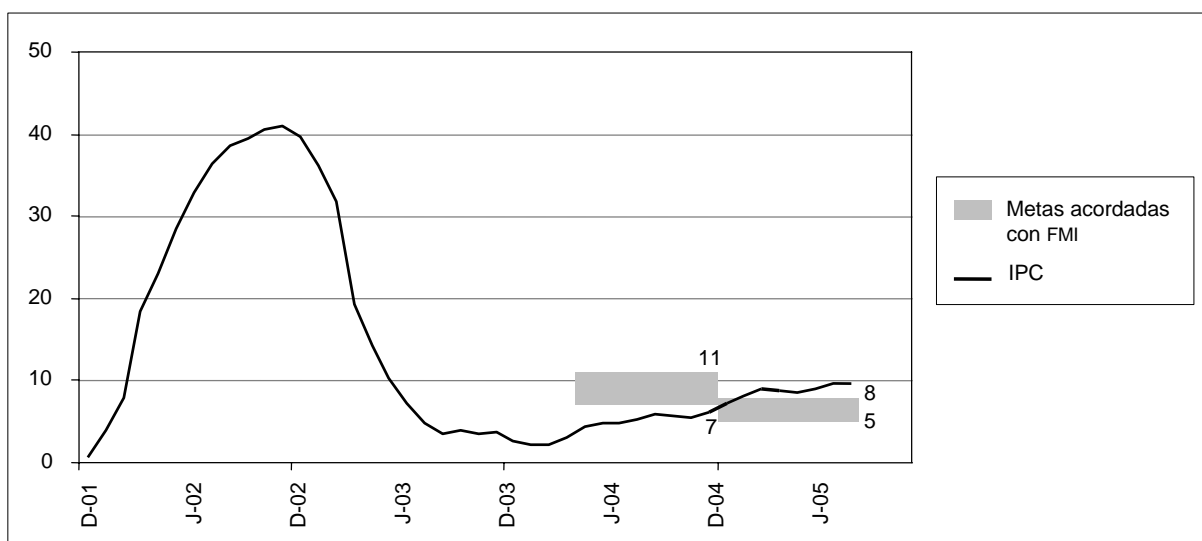
Asimismo, la inflación mayorista en 2004 ascendió al 7,9%, siendo significativamente más elevada que la del año 2003 (2%). Esta *performance* fue impulsada por las subas de precios de los productos manufacturados y la energía eléctrica (+10%), ya que los productos primarios se mantuvieron relativamente estables (+1,4%), en respuesta a la baja evidenciada por los productos agrícolas (-22%). En los primeros ocho meses de 2005 el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) acumula un aumento de 6,3%.

³ Último dato disponible.

Frente a la aceleración de la inflación, desde el gobierno se optó por mantener el tipo de cambio nominal estable y sellar una serie de acuerdos de precios sectoriales, tendientes a mantener inalterados por un determinado tiempo los valores de distintos productos de la canasta básica. Adicionalmente, se contuvieron las subas de algunos servicios públicos como el transporte, a cambio de subsidios estatales.

Dados los incrementos registrados hasta el momento por el IPC y el IPIM, esta estabilidad del tipo de cambio nominal en la práctica implicó una leve apreciación real, aunque el peso argentino mantuvo prácticamente inalterada su competitividad cambiaria respecto de sus principales socios comerciales (incluidos los de la región), como consecuencia de la tendencia a la apreciación nominal de la mayoría de las monedas de las economías con las que Argentina comercia.

GRÁFICO 12
IPC E IPIM: VARIACIÓN PORCENTUAL INTERANUAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

En el plano fiscal, durante 2004 el incremento de la actividad, el empleo y los precios, sumado a un mayor grado de cumplimiento de los compromisos tributarios, trajo aparejada una importante suba de 34% en la recaudación de los impuestos nacionales, muy por encima de la tasa de crecimiento del producto, lo que elevó la presión tributaria hasta el 22% del PIB, nivel récord histórico. Entre los tributos más dinámicos se encontraron el impuesto al valor agregado (IVA) (que aumentó casi 50% durante el año pasado) y el impuesto a las ganancias (+43%), detectándose también una muy buena *performance* de las contribuciones a la seguridad social (+30%). Como contrapartida de este aumento de los ingresos, el gobierno llevó adelante un incremento del gasto de menor cuantía, que permitió acumular un superávit primario cercano al 4% del PIB, el más elevado en décadas.

Más allá de que el superávit primario superó con holgura las metas acordadas con el FMI, el gobierno argentino decidió suspender el programa que mantenía con dicho organismo, en virtud de las diferencias que existían entre ambos respecto de los alcances de las denominadas "reformas estructurales" y el canje de la deuda pública. Esto generó una suspensión de desembolsos por parte del FMI y llevó a Argentina a realizar desembolsos netos por más de US\$ 2.000 millones. En lo que va de 2005, las finanzas públicas continuaron evolucionando favorablemente y, a pesar de algunos aumentos del gasto, los crecientes ingresos permitieron sostener el elevado superávit primario.

Por otro lado, en febrero de 2005 concluyó la reestructuración de la deuda pública en situación irregular, alcanzándose un nivel de aceptación del 76%, equivalente a US\$ 62,318 millones sobre un total de deuda elegible de US\$ 81,837 millones. En base a información de la Secretaría de Hacienda, el *stock* de deuda pública tras el canje ascendía a US\$ 125,283 millones (72% del PIB), cifra sustancialmente menor a la previa a la operación de reestructuración (US\$ 191,254 millones, equivalentes al 124% del PIB). Si bien el grado de participación fue elevado, el tratamiento del 24% de los acreedores que no ingresaron al canje fue motivo de debate público y generó discusiones entre el gobierno y el FMI.

En lo que respecta al sector externo, en 2004 el resultado de la balanza comercial de bienes volvió a ser positivo, aunque decreciente, ascendiendo a US\$ 12 mil millones, monto equivalente al 8% del PIB. Asimismo, el saldo de cuenta corriente también fue superavitario, a pesar de reducirse respecto de 2003, trepando a cerca del 2% del PIB. Éste causó un importante ingreso de divisas, que fue acompañado por acumulación de reservas, en virtud de la decisión oficial de sostener la cotización del peso.

En cuanto a las exportaciones, el año pasado las mismas experimentaron un incremento de 16%, hasta alcanzar un nuevo récord histórico de US\$ 34 mil millones. El alza provino tanto por el lado de los precios (+11%) como de las cantidades (+5%), y fue impulsada principalmente por las mayores colocaciones externas de manufacturas de origen agropecuario (+19%) e industrial (+24%). Por su parte, las importaciones (US\$ 22 mil millones) volvieron a mostrar por segundo año consecutivo una suba significativa (+62%, tras la recuperación de 54% de 2003), motorizada por un nuevo e importante repunte de las importaciones de bienes de capital (+114%) y de combustibles (+83%).

En el primer semestre de 2005, las exportaciones crecieron nuevamente (+13%), a la vez que las importaciones siguieron avanzando a paso firme (+34%), ubicándose sólo 18% debajo de los niveles que tenían a fines de 1997, previo al abandono de la convertibilidad. Este comportamiento se prevé que se repita en lo que resta del año, con lo cual los superávits comercial y de cuenta corriente de 2005 es probable que, si bien positivos, se ajusten nuevamente a la baja.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, se aprecia que durante 2004 Argentina continuó avanzando en la normalización de su situación económica y financiera. Asimismo, el superávit fiscal y de cuenta corriente restan vulnerabilidad externa y tornan improbable que en el corto-mediano plazo vuelva a repetirse un "choque de trenes" como el del derrumbe de la convertibilidad. Tal vez uno de los principales temas pendientes sea la redefinición de los marcos de concesión de los servicios públicos privatizados.

URUGUAY

El PIB de Uruguay experimentó un aumento de 12,3% durante 2004, que superó incluso las expectativas más optimistas. Esta notoria expansión permitió consolidar la incipiente mejora observada en 2003, cuando la actividad agregada se incrementó 2,%, dando comienzo a la salida de la profunda recesión registrada entre 1998 y 2002 (-17,7%). Asimismo, este vigoroso proceso de recuperación permitió que a fines de 2004 la producción de bienes y servicios se ubicara sólo 4% por debajo de su máximo pre-recesivo.

En el primer trimestre 2005 la economía siguió avanzando, aunque algo más lentamente. El PIB verificó un alza de 7,1% con respecto a un año atrás y, en términos desestacionalizados, se ubicó sólo 0,1% por encima del cuarto trimestre 2004, presentando una ligera desaceleración en el ritmo de avance.

Por el lado de la oferta, el año pasado el incremento del producto fue motorizado por la industria manufacturera (que se expandió 21,7%), las actividades de comercio, restaurantes y hoteles (21,1%), y el sector agropecuario (13%), los cuales fueron responsables de cerca de dos terceras partes de la recuperación global.

En el caso de la industria, resultó importante tanto el empuje del mercado interno, como del externo, detectándose un aumento de la producción de todas las ramas manufactureras, entre las que sobresalieron las fabricantes de alimentos, bebidas, tabaco, químicos, y productos metálicos. El favorable desempeño del rubro comercio, restaurantes y hoteles estuvo influenciado por el alza del consumo interno, la recuperación del turismo extranjero y la mayor demanda doméstica por actividades de esparcimiento. El incremento de la actividad agrícola se debió principalmente a la ampliación de las áreas sembradas de soja, girasol, trigo y cebada; mientras que la creciente actividad pecuaria encontró su origen en la mayor producción de ganado vacuno.

CUADRO 2
PIB. VAR. % 2004/2003 DEL ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO

| Tipo de Actividad | Variación (%) | Contribución (%) |
|----------------------------------|----------------------|-------------------------|
| Industria Manufacturera | 21,7 | 3,7 |
| Comercio, Restaurantes y Hoteles | 21,1 | 2,3 |
| Agropecuaria | 13,0 | 1,6 |
| Transporte y Comunicaciones | 11,7 | 1,4 |
| Construcción | 7,2 | 0,2 |
| Electricidad, Gas y Agua | 1,2 | 0,1 |
| Otras | 7,4 | 3,0 |
| <i>PIB</i> | 12,3 | 12,3 |

Fuente: Banco Central de Uruguay.

Analizando el comportamiento de los componentes de la demanda agregada, se aprecia que la recuperación del PIB del año pasado respondió principalmente al aumento de la demanda interna (13,3%), derivado de un incremento tanto del consumo (11,4%), como de la Formación Bruta de Capital Fijo (32%). Adicionalmente, a pesar de que su ingerencia en la suba del producto fue algo menor a la del mercado interno, la demanda externa también resultó dinámica, presentando un alza de 22,7%, según las estimaciones a precios constantes de las cuentas nacionales.

Como contrapartida de la rápida velocidad a la que se recuperó la actividad agregada, en 2004 la tasa de desempleo profundizó la tendencia descendente observada en 2003. En el trimestre móvil finalizado en diciembre 2004 la desocupación cayó a 12,1%, nivel notoriamente inferior al de igual lapso del año anterior (15,4%). Esta importante merma se vio parcialmente "opacada" por el hecho de que en buena medida la misma fue consecuencia de un aumento del empleo informal (problema que abarca a cerca de 40% de la fuerza laboral uruguaya), al tiempo que a fin de 2004 un 16% de los ocupados se encontraban subempleados, es decir, que trabajaban menos horas semanales de las deseadas. Por otra parte, en el inicio de 2005 la tasa de desempleo detuvo su tendencia declinante, fluctuando en torno a 12%. Ello respondió a un incremento de la demanda de trabajo similar al de la oferta, que se produjo en un contexto de atenuación del ritmo de crecimiento económico.

Además de aumentar la actividad y ceder el desempleo, en 2004 se registró una reducción en la tasa de inflación. El año pasado los precios minoristas crecieron 7,6% entre puntas (es decir, entre diciembre y diciembre), mientras que los precios mayoristas de productos nacionales subieron 5,1%. Ambas tasas resultaron inferiores a las verificadas en 2003 (cuando el IPC se incrementó 10,2% y el Índice de Precios al por Mayor -IPM- 20,5%), registrándose una notoria desaceleración en el tramo final del año pasado. Mientras que en los tres primeros trimestres de 2004 el IPC aumentó entre 2,5% y 2,9%, en el cuarto trimestre la inflación minorista fue de sólo 0,1%. Por su parte, los precios mayoristas cayeron en los

últimos tres meses del año, retrocediendo 2,7% respecto del trimestre previo. Entre los factores que más contribuyeron a estas bajas figuran la apreciación de la moneda uruguaya, el retroceso en el valor interno de la carne y la parcial caída en el precio internacional del petróleo que tuvo lugar por aquel entonces.

La favorable evolución de los precios domésticos permitió cumplir con la banda de 7% a 9% fijada como meta por el Banco Central de Uruguay, y dio margen para flexibilizar la política monetaria, basada en el control de agregados monetarios. Asimismo, ello indujo una reducción de la pauta inflacionaria de 2005, que finalmente fue establecida en un rango de 5,5% a 7,5%. Hasta julio 2005 el IPC llevaba acumulado un incremento levemente superior a 3% desde fines de 2004 y de 4% en los últimos doce meses, encontrándose por debajo de la banda inferior establecida como meta de inflación. A su vez, los precios mayoristas acumularon una merma de 0,7% entre julio 2005 y fines del año pasado, que ascendió a 5,4% respecto de agosto 2004.

En cuanto a la política fiscal, el año pasado el aumento nominal de los ingresos derivado de la reactivación económica permitió llevar adelante una expansión del gasto corriente de 12%, sin poner en juego la acumulación de un abultado superávit primario cercano a 4% del PIB. Una vez computados los pagos de la deuda, el resultado global fue negativo en 2% del producto. Ambos resultados, primario y global, permitieron cumplir holgadamente con las metas cuantitativas pactadas con el FMI (superávit primario de 3,4% del PIB y déficit global de 2,9% del PIB), lo que ayudó a destrabar la revisión del acuerdo de noviembre pasado, situación que tuvo lugar a pesar de que se retrasó la implementación de algunas de las reformas estructurales previstas en la carta de intención. Entre otras cosas, no se avanzó en la reforma del sistema impositivo, ni en la modificación del régimen de jubilaciones y pensiones de las fuerzas de seguridad y de otros grupos de trabajadores.

Una cuestión que no debe pasar inadvertida es que esta evolución altamente favorable de las principales variables macroeconómicas se dio en el marco de la contienda electoral que depositó en el gobierno al Frente Amplio, partido uruguayo de centro izquierda que hasta el momento nunca había llegado al poder. En este sentido, el ruido político característico de todo año electoral en esta oportunidad no impactó sobre la economía, observándose de hecho que tras la asunción del nuevo gobierno se registró una virtual continuidad en la política económica de la anterior administración, orientada a mantener en orden las finanzas públicas, controlar la inflación y ganar nuevos mercados para las exportaciones. Tal vez la principal diferencia entre las autoridades salientes y las entrantes radica en que estas últimas han dado fuerte impulso a una serie de medidas de carácter social, entre las que se destaca el lanzamiento de un ambicioso plan de ayuda a las franjas más pobres de la sociedad.

Mirando para adelante, el principal desafío que enfrenta el nuevo gobierno seguramente sea el de crear las condiciones propicias para el despegue de la inversión, teniendo en cuenta que la economía uruguaya continúa evidenciando problemas en este terreno. Pese al fortalecimiento de la formación bruta de capital desde la crisis de 2001-2002, a fines de 2004 el ratio a precios corrientes entre inversión y PIB era del 11,4%, no sólo muy inferior al 15,2% alcanzado en 1998, sino también al necesario para lograr un crecimiento económico sostenido en el tiempo.

Otro importante objetivo a alcanzar es la consolidación de las posiciones ganadas por las exportaciones uruguayas en extrazona, lo que ayudaría a reducir la vulnerabilidad externa de dicho país. En 2004 las exportaciones al MERCOSUR alcanzaron sólo una cuarta parte de las ventas externas totales de Uruguay, tras haber llegado a representar más de la mitad de dicho total en 1998. Esta diversificación de destinos se produjo como consecuencia de la mayor participación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de la Unión Europea (UE), cada uno de los cuales actualmente representa casi el mismo porcentaje de las exportaciones totales de este país que las destinadas al mercado común.

PARAGUAY

En 2004 la tasa de crecimiento del PIB de Paraguay fue de 4%, la más alta desde 1995. Esta expansión, que es excepcional para la economía paraguaya y que reafirma el crecimiento del año anterior (3,8%), respondió en buena medida al aumento registrado en el cuarto trimestre 2004, cuando el producto se ubicó 12% por encima del trimestre anterior, considerando la serie ajustada estacionalmente.⁴

Desde una óptica sectorial, el alza del PIB resultó altamente difundida, no dependiendo en forma exclusiva del avance del sector agrícola, tal como había sucedido en 2003. El año pasado, además de evolucionar favorablemente la agricultura (impulsada por mayores cultivos de algodón, trigo, maíz, girasol, mandioca y caña de azúcar, entre otros), la actividad ganadera también tuvo un muy buen comportamiento (creció 8%) como consecuencia de una mejora en los estándares sanitarios paraguayos, lo que trajo aparejada una ampliación de los mercados externos de estos productos. Asimismo, luego de dos años consecutivos en baja, la producción industrial presentó una considerable recuperación (3%) de la mano de la mayor actividad de los frigoríficos. A su vez, todos los servicios evolucionaron positivamente (5%), destacándose las subas de los servicios básicos y el comercio.

Por el lado de la demanda, el consumo privado fue el que más contribuyó a la mejora a nivel agregado, presentando una suba de 3,5%, similar a la PIB. También fue importante el dinamismo del consumo público, que se recuperó 24% tras contraerse sistemáticamente en los cinco años precedentes, a la vez que la inversión aumentó sólo 2,7% (mucho menos que el 7% del año anterior), dada la magra *performance* del rubro construcción (2%). Por último, se encontraron las exportaciones, que a pesar de haber aumentado considerablemente, su aporte al crecimiento del producto fue más que compensado por el efecto contractivo generado por el incremento de las importaciones.

En el inicio de 2005 se observa una desaceleración en el ritmo de crecimiento, como consecuencia de la evolución negativa del agro y del amesetamiento de otras actividades no agrícolas. Dado el peso de la agricultura en la economía paraguaya, a nivel agregado se hizo notar el impacto de la sequía que tuvo lugar en los primeros meses del año, además de la desfavorable evolución de los precios internacionales de los productos cultivados en dicho país. Con todo, se estima que el crecimiento del PIB paraguayo en el corriente año será inferior a 3%, coronando tres años consecutivos de aumento.

La tasa de desocupación urbana disminuyó por segundo año consecutivo, pasando de 11,2% en 2003 a 10% en 2004, aunque ello tuvo lugar a la par de un incremento del subempleo. Estas tasas de desocupación son las más bajas desde 1997, luego de haberse observado picos de desempleo superiores a 20% entre 2001 y 2002.

La inflación en 2004, medida por la variación diciembre-diciembre del IPC, evidenció una significativa caída respecto de 2003, pasando de 9,3% a 2,8%. Esta tasa de inflación fue la menor de los últimos treinta y cinco años y se ubicó por debajo de la proyección incluida en el acuerdo con el FMI, establecida en 8% - con una banda de tolerancia de 1,5% en ambos sentidos-. Esta marcada desaceleración de la inflación puede notarse en la disminución de las tasas mensuales de variación interanual, que en 2003 se ubicaron en torno a 20% durante el primer semestre y alrededor de 10% a lo largo del segundo, para luego el año

⁴ Cabe acotar que el Banco Central de Paraguay cambió la metodología de cálculo de las series de las cuentas nacionales, llevando el año base de 1982 a 1994. Si se aplicara la vieja metodología, el crecimiento promedio de 2004 hubiera sido de 2,9%, mientras que el de 2003 hubiera ascendido a 2,6%.

pasado moverse en un rango de 2% a 5%. En línea con esta menor inflación de los precios al consumidor, la variación en el Índice de Precios del Productor (IPP) fue de 4,7% en 2004 *versus* 9,3% en 2003.⁵

En el caso del IPC, la inflación acumulada a julio de 2005 fue de 5,6%, tras haber alcanzado sólo 2% en igual lapso del año anterior. En este contexto de parcial aceleración de la suba de precios, para el corriente año se estima que la inflación minorista se ubique cerca de la banda superior de la meta incluida en el acuerdo de *Stand By* vigente con el FMI, de un 6% más (o menos) un margen de tolerancia de 2%.

En correspondencia con la evolución del nivel de precios al consumidor, el guaraní se depreció 2,9% entre diciembre 2003 y diciembre 2004, manteniendo el tipo de cambio real estable, en niveles competitivos. De hecho, fue la evolución del tipo de cambio contra el dólar la que en buena medida permitió mantener en línea los precios internos de los bienes de consumo correlacionados con esta variable, como así también los valores de algunos de los servicios básicos. Adicionalmente, el comportamiento del tipo de cambio contribuyó a contener las expectativas inflacionarias de los agentes económicos, que hasta mediados de 2003 estuvieron muy vinculadas a la cotización de la divisa norteamericana.

En la estabilización de los precios y el tipo de cambio nominal resultó clave el desarrollo de una política monetaria y cambiaria prudente por parte del Banco Central. Dicha política figuraba explícitamente en el acuerdo de *Stand By* firmado con el FMI, y uno de sus principales objetivos era alcanzar un nivel de reservas internacionales de US\$ 1.080 millones, que logró ser sobrecumplido. A fines de 2004 las reservas internacionales treparon a casi US\$ 1.170 millones, US\$ 90 millones más de la pactado y US\$ 180 millones por encima del año anterior, cifra que, a su vez, duplica el piso alcanzado a mediados de 2002, cuando las mismas cayeron a alrededor de US\$ 500 millones. Esta acumulación de reservas aumentó la capacidad de intervención en el mercado de cambios por parte de la autoridad monetaria, con el fin de evitar movimientos bruscos en la cotización del guaraní que pudieran afectar la estabilidad de precios.

Otra cuestión a tener en cuenta es que, en un contexto de fuerte crecimiento económico, en el último año se llevó adelante una política fiscal tendiente fortalecer las finanzas públicas nacionales. En 2004 la recaudación total del gobierno central verificó un incremento nominal de 26%, mientras que los gastos crecieron cerca de 10%. Ello dio lugar a un aumento del superávit fiscal primario, que pasó de representar 0,4% del PIB en 2003 a 2,7% el año pasado, permitiendo que el resultado global (una vez computado el pago de intereses de la deuda) arrojara un superávit de 1,6% del PIB *versus* un déficit global de 0,4% del producto en 2003.

Este buen desempeño de las cuentas fiscales permitió cumplir con los metas estipuladas en el acuerdo suscripto con el FMI, y en buena medida refleja la exitosa aplicación de una serie de reformas convenidas con dicho organismo, con el objeto de ordenar la administración pública y aumentar la formalidad de la economía paraguaya. Entre otras leyes y normas que ayudaron a incrementar la eficiencia del gasto y subir la recaudación, sobresale la Ley de Adecuación Fiscal promulgada a principios de 2004, la que introduce un nuevo impuesto a la renta personal, la ampliación de la base imponible del IVA (junto con una baja especial de la tasa aplicada a los productos de la canasta familiar), además de ajustes en los impuestos a las empresas privadas. A ello se agrega la reforma del Código Aduanero y la introducción de algunos cambios en el sistema de seguridad social.

⁵ Considerando la evolución de los precios de los componentes de los índices minoristas y mayoristas, el descenso de la inflación estuvo influenciado significativamente por la importante caída observada en el valor de los productos del sector agrícola, cuya baja permitió compensar el aumento de los combustibles, derivado de la evolución de los precios del petróleo en los mercados internacionales.

Por otro lado, gracias al pago de amortizaciones e intereses y el incremento del PIB nominal, el peso de la deuda externa como porcentaje del producto cayó del 44% en 2003 al 36% en 2004. Hasta mediados de 2005 la deuda externa pública había continuado con la tendencia declinante iniciada el año pasado.

Por último, en cuanto al sector externo, en 2004 las importaciones de bienes (42%) crecieron más rápido que las exportaciones (31%), sumando las primeras US\$ 2.650 millones y las segundas US\$ 1.630 millones, dando por resultado un déficit comercial del orden de US\$ 1.000 millones, muy superior al del año previo (US\$ 624 millones).

El déficit comercial fue compensado por los saldos de las balanzas de servicios, renta y transferencias corrientes, que arrojaron un superávit de cuenta corriente de US\$ 30 millones (equivalente a 0,4% del PIB), positivo por tercer año consecutivo, aunque inferior tanto al de 2003 (2,2% del PIB) como de 2002 (1,8% del PIB). Si a lo anterior se agrega el superávit observado en la cuenta capital, el saldo global del balance de pagos resultó positivo en US\$ 268 millones de dólares, lo cual permitió acumular reservas Internacionales y cubrir pasivos con el exterior.

En el primer semestre de 2005 el saldo de la balanza comercial se deterioró aún más, por la suba de las importaciones y la leve disminución de las exportaciones, si se las compara con igual período del año anterior. Así, el saldo de la balanza comercial que en los primeros seis meses de 2004 había sido negativo por US\$ 286 millones, en igual período del año en curso fue de US\$ 376 millones también deficitario. En este ámbito, se prevé que el saldo de la cuenta corriente en 2005 sea menor al de 2004.

C. Evolución del comercio exterior del bloque

En un contexto de expansión del comercio mundial de mercancías, a lo largo del último año y medio se registró un importante incremento de los flujos comerciales del MERCOSUR, que consolidó la tendencia alcista que ya había comenzado a observarse en 2003. En este marco, el hecho más destacado estuvo dado por el nuevo "salto" de las exportaciones del bloque, que permitió compensar la fuerte recuperación evidenciada por las importaciones, dando lugar a una ampliación del superávit comercial hasta niveles inéditos para la subregión.

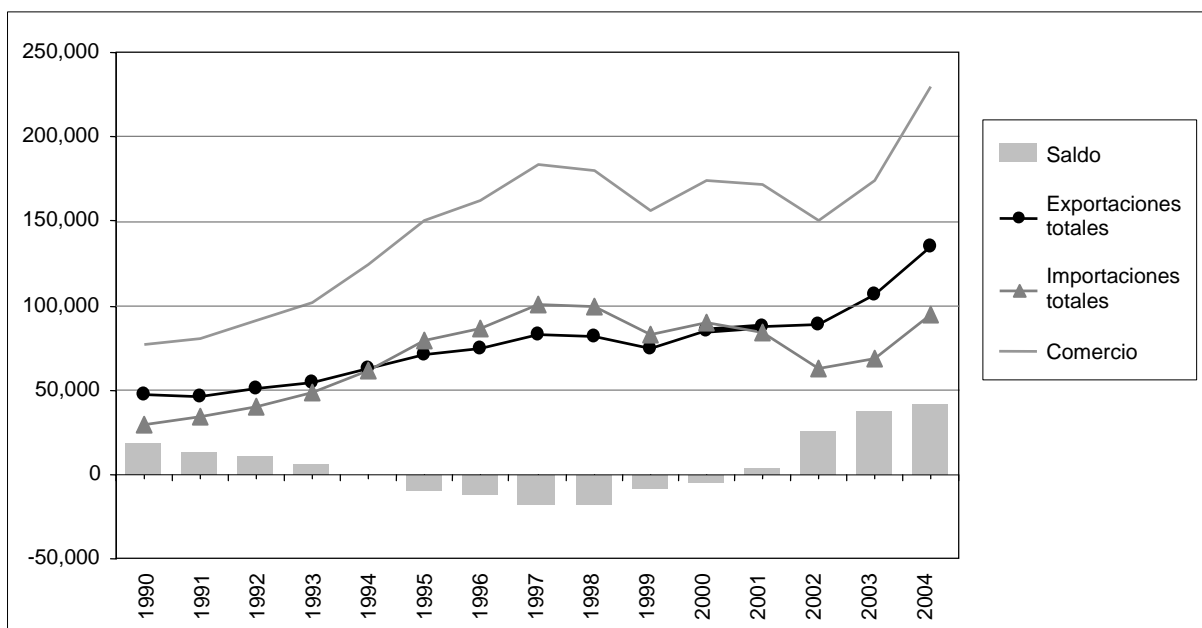
En 2004 las ventas externas totales del MERCOSUR treparon al récord histórico de US\$ 135 mil millones, presentando un aumento de 28% en comparación con los ya elevados niveles de 2003, a la vez que superaron en más de 55% a las exportaciones del período 2000-2002.

Paralelamente, motorizadas por la pronunciada recuperación económica de todos los países miembros, en 2004 las compras externas totales alcanzaron US\$ 95 mil millones, 38% superiores a las del año anterior y 52% mayores a las de 2002, cuando cayeron al nivel más bajo de la última década. A diferencia de las exportaciones (que en 2004 alcanzaron un nuevo pico histórico), las importaciones se ubicaron por debajo de su máximo de 1997, previo a la devaluación de las monedas de los principales Estados Parte.

Con estos datos, el saldo comercial en 2004 fue positivo, ascendiendo a la cifra récord de US\$ 41 mil millones. Asimismo, este fue el cuarto año consecutivo en el que el intercambio comercial global resultó favorable al bloque, teniendo en cuenta que entre 1995 y 2000 se registraron sendos déficits en la balanza comercial subregional.

En lo que respecta a 2005, hasta el momento el escenario se presenta similar al de 2004. En la primera mitad del año el comercio y el superávit continuaron aumentando, fruto de importantes incrementos interanuales de las exportaciones (20%) que contrarrestaron el alza de las importaciones (24%).

GRÁFICO 13
COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR
US\$ millones



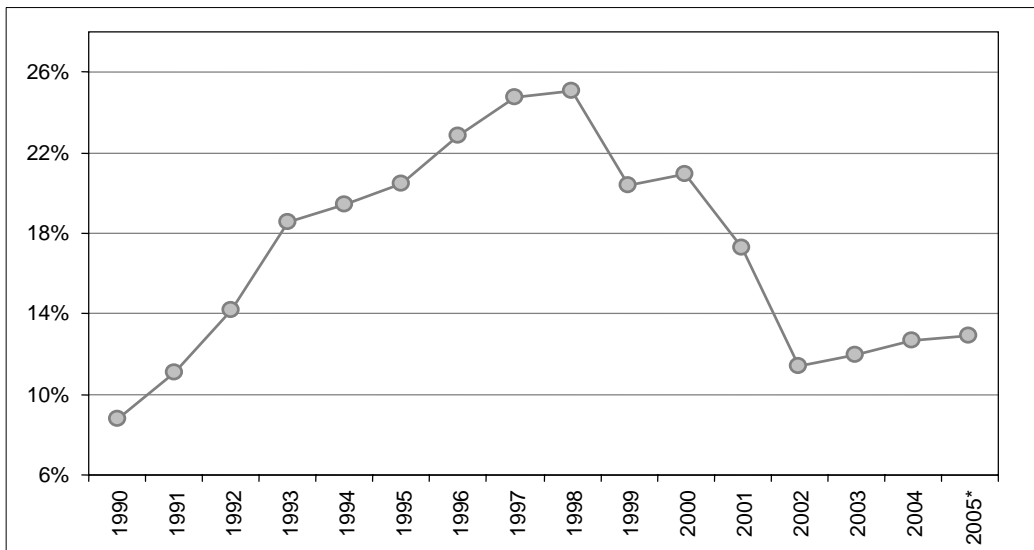
CUADRO 3
COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR
US\$ millones

| | Totales anuales | | | Enero-junio | | |
|-----------------------|-----------------|---------|--------|-------------|---------|--------|
| | 2003 | 2004 | Var. % | 2004 | 2005 | Var. % |
| Exportaciones Totales | 106,008 | 135,313 | 28 | 62,226 | 74,951 | 20 |
| Intrazona | 12,635 | 17,192 | 36 | 7,894 | 9,704 | 23 |
| Extrazona | 93,373 | 118,121 | 27 | 54,332 | 65,247 | 20 |
| Importaciones Totales | 68,693 | 94,500 | 38 | 42,513 | 52,564 | 24 |
| Intrazona | 13,396 | 18,064 | 35 | 8,101 | 10,242 | 26 |
| Extrazona | 55,297 | 76,436 | 38 | 34,412 | 42,322 | 23 |
| Saldo Total | 37,315 | 40,813 | 9 | 19,713 | 22,387 | 14 |
| Comercio Total | 174,701 | 229,813 | 32 | 104,739 | 127,515 | 22 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, Secex, INE y Banco Central de Paraguay.

Otra de las características salientes del intercambio de mercancías a lo largo del último año y medio fue que el comercio intrazona avanzó más rápido que el extrazona, lo que ayudó a recomponer el protagonismo del espacio económico integrado. Este fenómeno profundizó la tendencia observada a partir de 2003, cuando comenzó a registrarse un lento resurgimiento del comercio regional tras la fase de reversión (1999-2002).

GRÁFICO 14
PARTICIPACIÓN DEL MERCOSUR EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL BLOQUE
 Exportaciones intrazona / Exportaciones totales (en %)



Nota: (*) Período enero-junio 2005.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, Secex, INE y Bancos Centrales de Uruguay y Paraguay.

A partir de 2002, de la mano de la depreciación y fuerte crecimiento económico de Argentina primero, y de otros de los socios después, paulatinamente el mercado común está volviendo a recobrar atractivo como destino, tendiendo a recuperar los valores máximos alcanzados, aunque lejos de ubicarse en los porcentajes del bienio 1997-1998. En 2004 el comercio intrazona sumó US\$ 17 mil millones, equivalentes al 13% de las exportaciones totales del bloque.⁶ Es importante señalar que este fenómeno es particularmente importante para Brasil, que justamente fue el miembro para el que el MERCOSUR había perdido más importancia relativa en la etapa previa (1999-2002).

En cuanto al balance comercial con el resto del mundo, tanto en 2004 como en la primera mitad de 2005, el mismo resultó ampliamente superavitario, como consecuencia del ya comentado salto exportador, que permitió compensar la vigorosa recuperación evidenciada por las importaciones. Habiendo transcurrido ya varios años desde las traumáticas experiencias devaluatorias, con un tipo de cambio real competitivo y estable, los Estados Parte pudieron aprovechar plenamente el *boom* económico y comercial mundial, expandiendo las ventas externas hasta niveles sin precedentes para la subregión. Paralelamente, ante el crecimiento generalizado de sus miembros (a las tasas más elevadas de los últimos diez años) las importaciones del MERCOSUR recuperaron buena parte del terreno perdido desde 1997.

⁶ Tras el salto evidenciado por las exportaciones totales del mercado común (impulsado en buena medida por las crecientes ventas externas brasileñas), resulta difícil imaginar que -al menos en el corto plazo- el MERCOSUR vuelva a representar el 25% de las exportaciones totales de los cuatro socios. Para que ello suceda, las importaciones intrazona totales deberían superar los US\$ 33 mil millones, monto que casi duplica el observado en 2004 (US\$ 17 mil millones). Esto implicaría que los productos brasileños virtualmente "inunden" el mercado interno de los otros tres socios, o (inversamente) que se produzca un drástico redireccionamiento de las ventas externas de Argentina, Uruguay y Paraguay hacia Brasil, siendo ambos escenarios altamente improbables.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL EXTRAZONA
DEL MERCOSUR POR REGIONES ECONÓMICAS
 US\$ millones

| | Totales anuales | | | Enero-Junio | | |
|----------------------------------------|-----------------|----------------|-----------|---------------|---------------------|-----------|
| | 2003 | 2004 | Var. % | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Var. % |
| NAFTA | 25.256 | 31.334 | 24 | 13.535 | 16.594 | 23 |
| UE | 24.593 | 30.024 | 22 | 14.270 | 15.803 | 11 |
| China, Japón, Corea | 11.561 | 13.303 | 15 | 6.724 | 7.336 | 9 |
| Chile | 5.410 | 6.460 | 19 | 2.965 | 3.544 | 20 |
| <i>Resto Sudamérica ⁽¹⁾</i> | 3.800 | 6.000 | 58 | 2.583 | 3.684 | 43 |
| <i>Resto</i> | 22.752 | 30.998 | 36 | 14.258 | 18.292 | 28 |
| Total | 93.372 | 118.119 | 27 | 54.335 | 65.253 | 20 |

| | Totales anuales | | | Enero-Junio | | |
|----------------------------------------|-----------------|---------------|-----------|---------------|---------------------|-----------|
| | 2003 | 2004 | Var. % | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Var. % |
| NAFTA | 13.864 | 17.852 | 29 | 8.306 | 9.603 | 16 |
| UE | 16.365 | 20.757 | 27 | 9.563 | 11.538 | 21 |
| China, Japón, Corea | 3.908 | 5.462 | 40 | 1.440 | 4.124 | 186 |
| Chile | 1.213 | 1.517 | 25 | 386 | 1.094 | 183 |
| <i>Resto Sudamérica ⁽¹⁾</i> | 1.491 | 2.187 | 47 | 907 | 1.227 | 35 |
| <i>Resto</i> | 18.456 | 28.660 | 55 | 13.721 | 14.684 | 7 |
| Total | 55.297 | 76.435 | 38 | 34.323 | 42.270 | 23 |

| | Totales anuales | | | Enero-Junio | | |
|----------------------------------------|-----------------|---------------|--------------|---------------|---------------------|--------------|
| | 2003 | 2004 | Diferencia | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Diferencia |
| NAFTA | 11.392 | 13.482 | 2.090 | 5.229 | 6.991 | 1.762 |
| UE | 8.228 | 9.267 | 1.039 | 4.707 | 4.265 | -442 |
| China, Japón, Corea | 7.653 | 7.841 | 188 | 5.284 | 3.212 | -2.072 |
| Chile | 4.197 | 4.943 | 746 | 2.579 | 2.450 | -129 |
| <i>Resto Sudamérica ⁽¹⁾</i> | 2.309 | 3.813 | 1.504 | 1.676 | 2.457 | 781 |
| <i>Resto</i> | 4.296 | 2.338 | -1.958 | 537 | 3.608 | 3.071 |
| Total | 38.075 | 41.684 | 3.609 | 20.012 | 22.983 | 2.971 |

Notas: (1) Contribución de cada país a la variación de las exportaciones e importaciones totales.

(2) Valores preliminares.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, Secex, INE y Banco Central de Paraguay.

Analizando el saldo comercial con aquellos grandes bloques con los que el intercambio es relevante, se desprende que a lo largo del último año y medio el resultado positivo fue generalizado. No obstante ello, el superávit estuvo altamente concentrado en el comercio con las regiones de mayor desarrollo económico, entre las cuales sobresale el caso del TLCAN, con Estados Unidos a la cabeza.

Tal como viene sucediendo desde hace ya varios años en casi todo el mundo y en la subregión, Estados Unidos volvió a ser el gran comprador neto del MERCOSUR, resultando el TLCAN el bloque con el que se obtuvo el mayor superávit comercial. Este segmento fue responsable de un tercio del saldo global extrazona durante 2004 y la primera mitad de 2005 (US\$ 13.482 y US\$ 6.991 millones, respectivamente), explicando cerca de 60% de la ampliación del balance agregado en ambos períodos.

Le siguió en orden de importancia la UE, que captó el 22% del superávit extrazona, aunque (a diferencia de lo sucedido con el TLCAN) el saldo positivo con este bloque si bien se ensanchó entre 2004 y 2003 (pasando del orden de US\$ 8.200 a US\$ 9.200 millones), en el primer semestre de 2005 se redujo con respecto a igual lapso del año pasado (de alrededor de US\$ 4.700 a US\$ 4.300 millones). Ello tuvo lugar como consecuencia de la marcada desaceleración reciente en el ritmo de crecimiento de las exportaciones hacia esa región, a la vez que las importaciones desde ese origen siguieron subiendo a tasas elevadas.

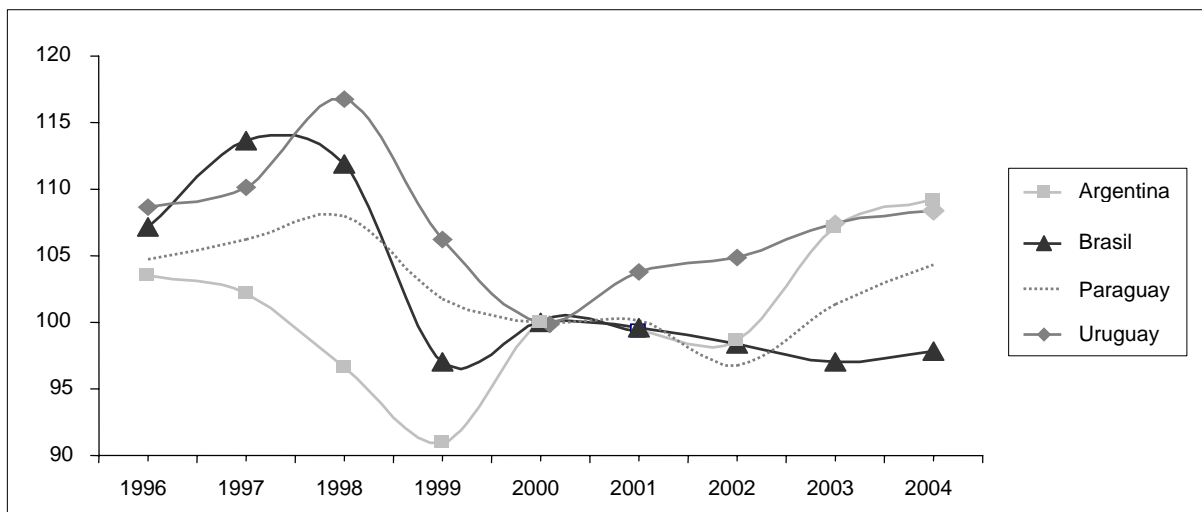
Esta disímil evolución de los balances comerciales con las regiones más desarrolladas durante el corriente año (ampliándose en un caso y contrayéndose ligeramente en el otro), respondió tanto a la *performance* de los mercados de destino (fruto del mayor dinamismo evidenciado por la economía norteamericana -y del TLCAN en su conjunto- respecto de la economía europea), como a las características de la propia oferta y demanda externa del MERCOSUR.

Otro grupo con el que se registró un elevado superávit comercial fue el de las naciones vecinas al mercado común. En 2004, el comercio con Chile y el resto de América del Sur arrojó en conjunto un saldo positivo del orden de US\$ 8.760 millones, contribuyendo con US\$ 2.250 de los US\$ 3.609 millones en los que se incrementó el superávit general de dicho año. Esto lo transforma en el bloque que más contribuyó al ensanchamiento del balance total, con una cifra similar a la aportada por el TLCAN, que duplica a la de la UE. Adicionalmente, en la primera mitad de 2005 el comercio con la región sudamericana volvió a ser relevante, detectándose en el caso de Chile (Estado asociado al mercado común) que el balance se mantuvo relativamente estable, a la vez que con el resto de América del Sur continuó ampliándose el superávit.

Por último, se encuentra el resultado del intercambio con las grandes economías de Oriente, como China, Japón y Corea, que ascendió a casi US\$ 7.842 millones en 2004 y US\$ 3.212 millones en el primer semestre 2005. Este fue el único bloque con el que el balance de 2004 se mantuvo prácticamente estancado en los mismos valores de 2003, al tiempo que en la primera mitad de 2005 se redujo pronunciadamente, cayendo a cerca de la mitad del valor del año previo. Este fenómeno respondió al importante aumento verificado por las exportaciones orientales (principalmente chinas) hacia el MERCOSUR, que en 2005 prácticamente triplicaron los niveles de 2004.

Por otro lado, es importante destacar que el saldo comercial favorable al MERCOSUR se dio en un contexto de mejora general de los términos de intercambio de los países del bloque, lo que tendió a "potenciar" el efecto positivo del aumento en las cantidades vendidas al resto del mundo a lo largo del último año y medio. Ello se produjo como consecuencia de las subas de los precios internacionales de buena parte de los productos que conforman la canasta exportadora subregional (a saber, *commodities* agrícolas, petroleras, y ciertas manufacturas de origen agropecuario e industrial), motorizada tanto por el alza sostenida en la demanda mundial de productos primarios (donde China desempeñó un papel importante) como por el surgimiento de ciertas restricciones de oferta, en especial en lo referido a petróleo y combustibles.

GRÁFICO 15
TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO DE BIENES (FOB/FOB)
 Índices base 2000=100



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

Evolución del comercio por país

Al analizar lo sucedido al interior del bloque es indispensable remarcar la importancia de Brasil tanto en lo que se refiere al aumento de las exportaciones como de las importaciones totales, resultando dicho país una pieza clave en el incremento de los flujos comerciales y en la ampliación del balance general de la subregión.

En materia de exportaciones, en 2004 el principal socio del MERCOSUR experimentó un alza de 32% con respecto a los niveles récord de 2003, logrando prácticamente duplicar los montos exportados previo a la devaluación del real de 1999. Así, este miembro fue responsable de 80% de la suba de las ventas externas regionales,⁷ seguido por Argentina que, con un crecimiento de 16%, explicó un 16% del incremento global. Por otro lado, las exportaciones de Uruguay y Paraguay aumentaron 33% y 31%, respectivamente, avanzando a una velocidad similar a la de las ventas externas brasileñas. No obstante ello, por una cuestión de tamaño, ambos socios aportaron en conjunto cuatro puntos porcentuales de la mejora global.

En cuanto a las importaciones, Brasil (con una suba de 31%) alentó alrededor de 60% de la recuperación total del año pasado, mientras que Argentina (con un alza de 62%, muy superior a la media regional) contribuyó con una tercera parte del aumento. Uruguay y Paraguay también acompañaron esta tendencia alcista, ambas con incrementos de 42%.

⁷ Si bien históricamente Brasil fue quien determinó el destino del comercio total del MERCOSUR (fundamentalmente por una cuestión del tamaño de su economía en relación con la del resto de los socios), no debe pasar por alto que el particular dinamismo reciente de sus ventas externas (tanto fuera, como dentro del mercado común) llevó a que este país haya ampliado aún más su protagonismo. En lo que a exportaciones extrazona se refiere, a lo largo de los últimos años Brasil incrementó progresivamente su participación, pasando de representar el 70% del total antes de la devaluación del real de 1999, al 74% en 2004. Por su parte, en materia de exportaciones intrazona, mientras que hasta 2002 Argentina había ostentado una posición mayoritaria escoltada por Brasil, en 2003 y 2004 esa situación se revertió, pasando Brasil a abarcar más de la mitad de las ventas al interior del bloque. Además de la mencionada pérdida de participación de Argentina, el avance de Brasil en las exportaciones intrazona también tuvo lugar en detrimento de Uruguay, al tiempo que Paraguay amplió ligeramente su participación, como consecuencia de la favorable evolución de sus exportaciones hacia el MERCOSUR.

En la primera mitad de 2005 el panorama resultó similar al de 2004. La única excepción fue Paraguay, que mantuvo prácticamente inalteradas sus exportaciones en los mismos niveles del año pasado (acumulando en rigor una leve contracción de 2%).

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL 2004-2005 DE CADA SOCIO
US\$ millones

| | Exportaciones | | | | | | | |
|--------------|-----------------|----------------|-----------|-------------------------|---------------|---------------------|-----------|-------------------------|
| | Totales anuales | | | | Enero-Junio | | | |
| | 2003 | 2004 | Var% | Contrib. ⁽¹⁾ | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Var% | Contrib. ⁽¹⁾ |
| Argentina | 29,484 | 34,290 | 16 | 16% | 16,699 | 18,802 | 13 | 17% |
| Brasil | 73,084 | 96,475 | 32 | 80% | 43,306 | 53,677 | 24 | 82% |
| Paraguay | 1,242 | 1,626 | 31 | 1% | 886 | 867 | -2 | 0% |
| Uruguay | 2,198 | 2,922 | 33 | 2% | 1,335 | 1,605 | 20 | 2% |
| <i>Total</i> | <i>106,008</i> | <i>135,313</i> | <i>28</i> | <i>100%</i> | <i>62,226</i> | <i>74,951</i> | <i>20</i> | <i>100%</i> |

| | Importaciones | | | | | | | |
|--------------|-----------------|---------------|-----------|-------------------------|---------------|---------------------|-----------|-------------------------|
| | Totales anuales | | | | Enero-Junio | | | |
| | 2003 | 2004 | Var% | Contrib. ⁽¹⁾ | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Var% | Contrib. ⁽¹⁾ |
| Argentina | 13,813 | 22,320 | 62 | 33% | 10,080 | 13,533 | 34 | 34% |
| Brasil | 50,824 | 66,414 | 31 | 60% | 29,864 | 35,971 | 20 | 61% |
| Paraguay | 1,865 | 2,652 | 42 | 3% | 1,172 | 1,243 | 6 | 1% |
| Uruguay | 2,190 | 3,114 | 42 | 4% | 1,398 | 1,817 | 30 | 4% |
| <i>Total</i> | <i>68,692</i> | <i>94,500</i> | <i>38</i> | <i>100%</i> | <i>42,514</i> | <i>52,564</i> | <i>24</i> | <i>100%</i> |

| | Saldo | | | | | | |
|--------------|-----------------|---------------|--------------|--|---------------|---------------------|--------------|
| | Totales anuales | | | | Enero-Junio | | |
| | 2003 | 2004 | Diferencia | | 2004 | 2005 ⁽²⁾ | Diferencia |
| Argentina | 15,671 | 11,970 | -3,701.0 | | 6,619 | 5,269 | -1,350.0 |
| Brasil | 22,260 | 30,061 | 7,801.0 | | 13,442 | 17,706 | 4,264.0 |
| Paraguay | -623 | -1,026 | -403.0 | | -286 | -376 | -90.0 |
| Uruguay | 8 | -192 | -200.0 | | -63 | -212 | -149.0 |
| <i>Total</i> | <i>37,316</i> | <i>40,813</i> | <i>3,497</i> | | <i>19,712</i> | <i>22,387</i> | <i>2,675</i> |

Si bien los cuatro socios aumentaron sus exportaciones e importaciones a lo largo del último año y medio, cada uno presentó sus particularidades en cuanto al saldo de su respectiva balanza comercial, distinguiéndose tres cuadros de situación diferentes. Por un lado, se encontró Brasil, cuyas ventas externas crecieron lo suficiente como para compensar la pronunciada suba de sus importaciones, dando lugar a una persistente ampliación de su superávit comercial hasta niveles récord históricos. Por otro lado, se ubicó Argentina, que si bien evidenció un considerable dinamismo de sus ventas externas, sus importaciones se recuperaron a tasas muy elevadas, generando una reducción de la brecha comercial a favor del país. Por último, se situaron Uruguay y Paraguay, que conformaron los únicos dos casos en los que las importaciones no sólo

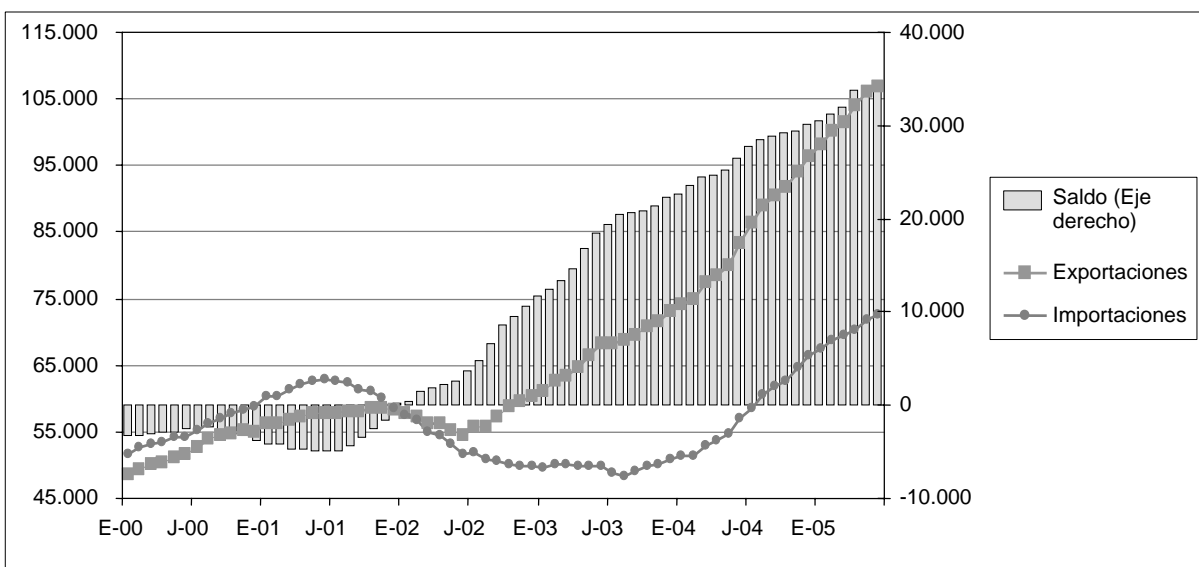
crecieron más rápido que las exportaciones, sino que también se ubicaron levemente por encima de estas últimas, induciendo un aumento del déficit comercial. En este contexto, se aprecia que Brasil fue el exclusivo responsable del incremento del superávit total del bloque en el período analizado, explicando a su vez un 70% del aumento en los montos comercializados.

BRASIL

Brasil registró un importante aumento de su superávit comercial, que pasó de US\$ 22.260 millones en 2003 a algo más de US\$ 30.000 millones en 2004. A su vez, en los primeros seis meses de 2005 el balance comercial acumuló un saldo positivo por cerca de US\$ 17.700 millones, superando con creces al de igual lapso del año pasado (US\$ 13.442 millones).

GRÁFICO 16
BALANZA COMERCIAL DE BRASIL

Datos acumulados de doce meses. En US\$ millones



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secex.

Como ya fuera comentado previamente, la porción más significativa de este cambio vino básicamente por el lado de las exportaciones, cuya *performance* de los últimos años presenta varios aspectos más que sugestivos. Entre 1994 y 1998 las ventas externas brasileñas oscilaron entre US\$ 45 mil y US\$ 50 mil millones anuales, para luego (tras la devaluación de enero de 1999) ubicarse en una franja que fue de US\$ 55 mil a US\$ 60 mil millones (2000-2002). A partir de entonces, se produjo un considerable y sostenido "salto" de las exportaciones (de 28% en 2003, 32% en 2004, y 24% en el primer semestre del corriente año), previéndose para 2005 colocaciones por encima de los US\$ 100 mil millones.

El incremento de las exportaciones (y del superávit comercial) brasileño del último año y medio logró convivir con una persistente apreciación cambiaria, que resultó particularmente pronunciada en el tramo final de 2004 y la primera mitad de 2005. Así, en junio del corriente año el tipo de cambio nominal contra el dólar se ubicó en el nivel más bajo desde inicios de 2002 (previo a las elecciones en las que el Partido

de los Trabajadores -PT- llegó al poder), a la vez que el tipo de cambio real (ajustado tanto por precios minoristas como mayoristas) se retrotrajo a valores similares a los vigentes en 1999.

Otro elemento a considerar es que en 2004 y 2005 las ventas externas de Brasil continuaron avanzando a muy buen ritmo, a pesar de registrarse una sólida recuperación de su mercado interno. Esto difiere sensiblemente de lo ocurrido en 2003, cuando ante la retracción de la demanda doméstica la producción no vendida localmente debió buscar salida en el exterior.

A nivel de grandes rubros, el año pasado se destacó el repunte de las ventas externas de productos manufacturados, que se incrementaron 34% (explicando alrededor de 60% del alza total de las exportaciones del período). Lideraron este segmento las colocaciones de material de transporte (con una suba de 50%, motorizada -en parte- por la recuperación de las ventas de automóviles hacia Argentina), productos metalúrgicos, aceites, carnes, químicos, máquinas y equipos, y calzado, por sólo nombrar los principales aumentos de los productos con mayor peso en la canasta exportadora.

En orden de importancia, la variación del rubro manufacturas fue acompañada por una también notoria mejora de 35% de las ventas externas de productos básicos (a pesar de que su suba resultó levemente superior a la del primer grupo, este segmento fue responsable de sólo un tercio del incremento de las exportaciones brasileñas, ya que su participación en el total exportado -30%- es algo inferior a la de los productos industriales -55%-). Entre otras, sobresalieron las mayores exportaciones de soja, petróleo, minerales y madera.

En lo que respecta a las importaciones, las mismas se recuperaron 30% en 2004, motorizadas principalmente por las compras de materias primas (que aumentaron 30%), en función del destacado crecimiento evidenciado por la producción doméstica. También fueron relevantes las contribuciones de las importaciones de combustibles y bienes de capital (con subas de 57% y 17%, respectivamente), estando la variación de los combustibles altamente influenciada por el alza de precios en los mercados internacionales. Por último, se situaron las compras de externas de productos de consumo (24%).

En lo que respecta al panorama visualizado en 2005, las manufacturas encabezan el incremento de las exportaciones brasileñas, mientras que las importaciones siguen avanzando de la mano de las crecientes compras de materias primas, combustibles y bienes de capital.

ARGENTINA

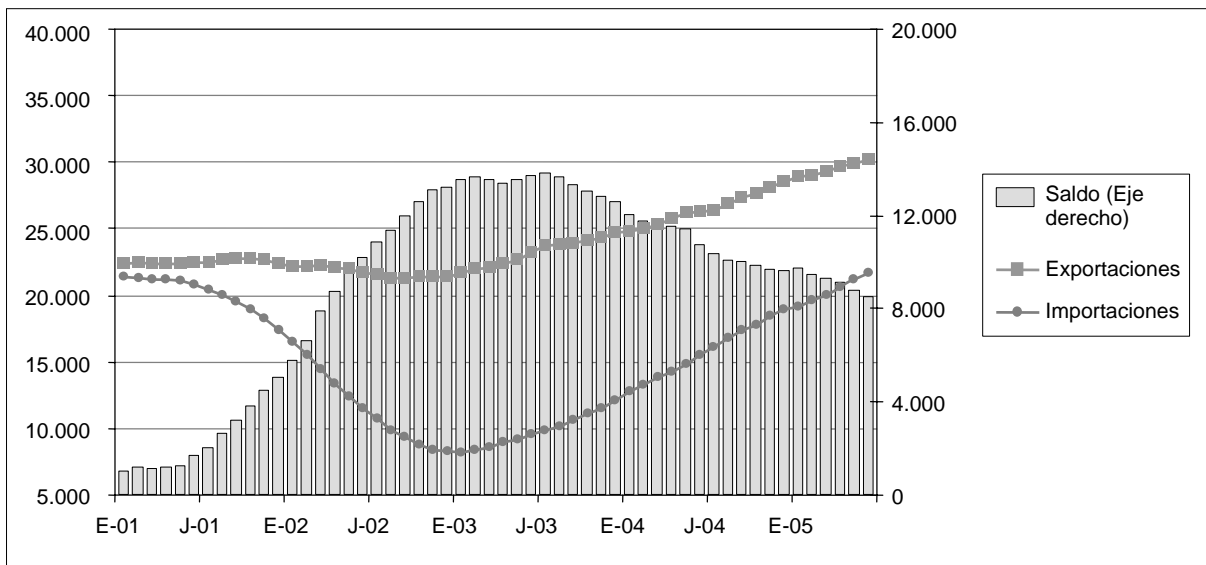
En 2004 las ventas argentinas al exterior alcanzaron un nuevo récord histórico, al ascender a US\$ 34.290 millones, cifra 16% mayor a la del año previo y 29% superior a la de 2001, anterior máximo de la época del "1 a 1". Asimismo, las compras externas sumaron US\$ 22.320 millones, 62% más que en 2003 y prácticamente el triple que en 2002, cuando Argentina devaluó su moneda y alcanzó el valle del ciclo recesivo atravesado desde 1998 (año en el que las importaciones totalizaron US\$ 31.400 millones). Dado que las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones, se observó una parcial corrección del voluminoso superávit comercial que este país viene registrando desde hace ya más de cuatro años. El año pasado la balanza comercial argentina arrojó un saldo positivo cercano a US\$ 12 mil millones, inferior al de los dos años precedentes (US\$ 16.414 millones en 2002 y US\$ 15.671 millones en 2003).

Las exportaciones en 2004 estuvieron traccionadas por los mayores volúmenes de Manufactura de Origen Industrial (MOI) colocados en el exterior y, sobre todo, por los precios internacionales vigentes en el primer cuatrimestre, destacándose las cotizaciones de la soja y sus derivados, que alcanzaron niveles sumamente elevados entre los meses de enero y abril, para luego retroceder en la segunda mitad del año. El incremento obtenido en las exportaciones MOI fue impulsado en buena medida por la mayor demanda de los distintos

mercados de América Latina, incluyendo a los miembros del mercado común. En el aumento de los envíos industriales sobresalieron los automotores, químicos, plásticos, material eléctrico, y papel y cartón.

En materia de importaciones, el alza se encontró muy influenciada por las crecientes compras de bienes de capital y automóviles. No obstante, el alza fue generalizada y también se detectó un importante incremento de las importaciones de combustibles (para aliviar los problemas energéticos) y de los bienes de consumo, en especial aquéllos de uso durable. En cuanto a los orígenes de las importaciones, en 2004 se verificaron subas desde prácticamente todos los países proveedores, destacándose el caso de Brasil que indujo a que el saldo positivo a nivel global conviva con un déficit récord intrazona.⁸

GRÁFICO 17
BALANZA COMERCIAL DE ARGENTINA
Datos acumulados de doce meses. En US\$ millones



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

En el primer semestre de 2005 las cifras del comercio exterior argentino reflejaron nuevamente niveles muy altos. Las exportaciones totalizaron US\$ 18.800 millones, 13% por encima de las de la primera mitad del año anterior, mientras que las importaciones (US\$ 13.530 millones) también marcaron un considerable aumento (34%), dando lugar a una nueva reducción del superávit comercial, que pasó de US\$ 6.620 millones entre enero y junio 2004 a US\$ 5.270 millones en igual lapso de 2005.

Todos los grandes rubros contribuyeron al avance de las exportaciones del primer semestre del año, aunque con distinta intensidad. En dólares, las MOI y los productos primarios registraron incrementos de 31% y 15%, respectivamente, concretándose el ascenso de las MOI tanto en los precios como en las cantidades. Los productos primarios se vieron fuertemente impulsados por las cantidades (37%) gracias al valor récord de la cosecha agrícola. Los combustibles subieron 13%, debido a los fuertes aumentos de las cotizaciones en el mercado mundial, aunque con volúmenes en baja. Por último, el valor FOB (*Free on Board* - Libre a Bordo) de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) se expandió sólo 1%, por la merma en los precios de los productos oleaginosos ocurrida en los primeros meses del año.

⁸ Ver punto "La relación comercial entre Argentina y Brasil" en este mismo Capítulo.

Por su parte, el dinamismo importador en la primera mitad de 2005 estuvo vinculado en gran medida a la mayor demanda de bienes de inversión, con un alza de 42%. También los insumos intermedios experimentaron un aumento importante, en un contexto de sostenida suba de la producción manufacturera interna.

URUGUAY

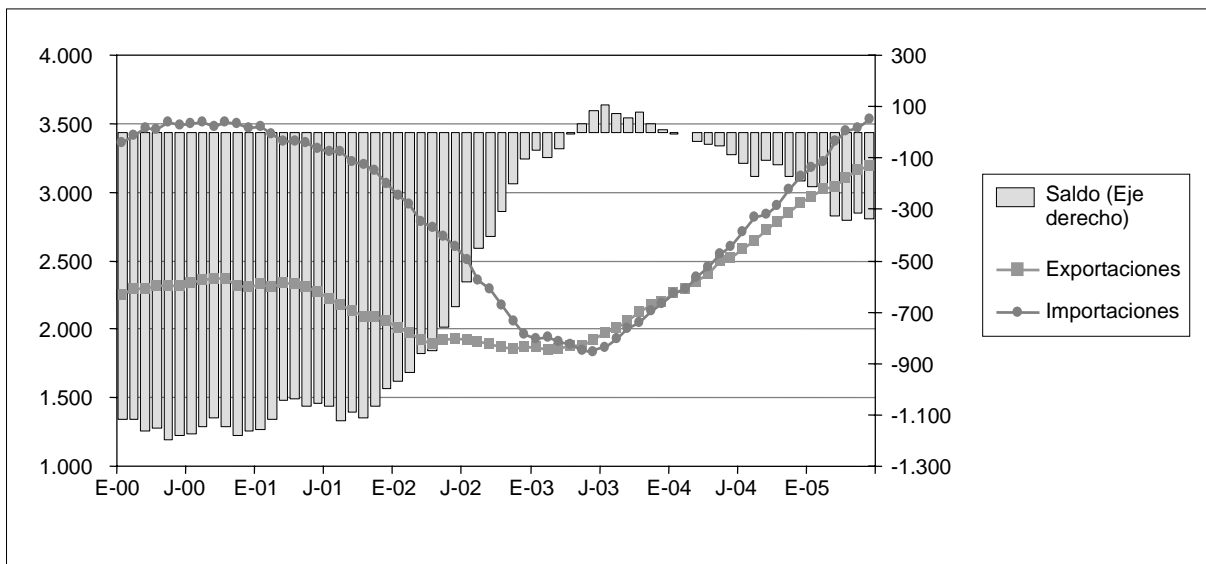
Durante 2004 las exportaciones de bienes totalizaron US\$ 2.922 millones, registrando un sustancial aumento respecto al año anterior (33%). Las mayores ventas externas fueron impulsadas por el alza de la demanda externa, por la suba de los precios de exportación y el incremento de la oferta de bienes agropecuarios, en el marco de un tipo de cambio competitivo y estable.

A nivel de productos, sobresalió el alza de las ventas externas de carne, que (con una suba de 58%) en 2004 superaron los US\$ 700 millones, representando una cuarta parte de las exportaciones totales de bienes de Uruguay. También tuvieron una favorable *performance* las exportaciones de cueros, productos agrícolas y lácteos. En cuanto a los destinos, Estados Unidos resultó el más dinámico y el principal comprador, con una participación del 20% del total exportado (destacándose su relevancia en el rubro carnes, donde dicho país absorbe el 60% de las ventas externas uruguayas). Asimismo, las ventas a Brasil y Argentina también verificaron considerables alzas, siendo estos países el segundo y tercer cliente, respectivamente, en orden de importancia.

Por su parte, durante 2004 las importaciones de bienes (US\$ 3.114 millones) experimentaron un destacado crecimiento (42%), en el marco de una sólida reactivación interna y un pronunciado aumento de los precios internacionales de varios de los productos importados, entre los que sobresale el petróleo. Los rubros que más aumentaron fueron los bienes de capital, consumo y petróleo y energía.

Al comparar los montos exportados con los importados, se observa que en 2004 Uruguay registró un ligero déficit de US\$ 192 millones, que resulta muy moderado si se lo compara con el previo a la crisis de 2001 y 2002. A su vez, en los primeros seis meses del corriente año dicha brecha tendió a agrandarse, pasando de US\$ 64 millones entre enero y junio de 2004 a US\$ 213 millones en igual lapso de 2005.

GRÁFICO 18
BALANZA COMERCIAL DE URUGUAY
Datos acumulados de doce meses. En US\$ millones



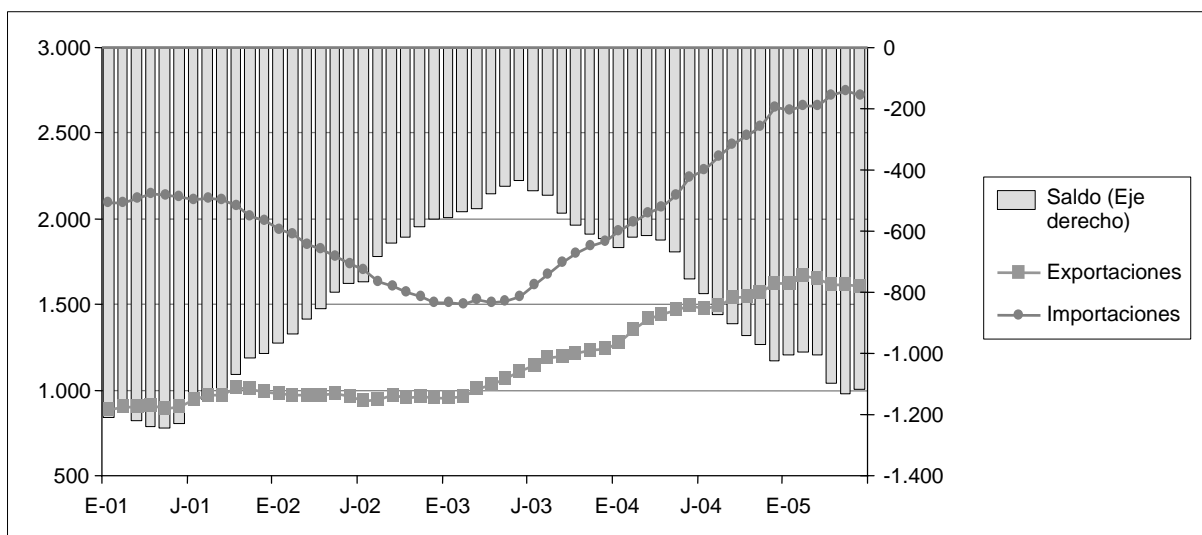
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INE y Banco Central de Uruguay.

PARAGUAY

Las ventas externas de Paraguay sumaron cerca de US\$ 1.600 millones, verificando un aumento de 31%, que las ubicó en el nivel más alto de la serie histórica. En un contexto externo altamente favorable las exportaciones paraguayas se mostraron muy dinámicas tanto hacia al interior del MERCOSUR (con un crecimiento de 18%) como hacia el exterior del mismo (con un alza de 50%). A su vez, el rubro que más impulsó el avance de las ventas externas fue el de las MOA, sobresaliendo (entre otras) las contribuciones de las exportaciones de productos del complejo sojero (incluyendo semillas, harina y aceites), carnes y fibras de algodón.

A pesar del destacado comportamiento de las exportaciones, las importaciones también crecieron de manera pronunciada, generando una ampliación del (ya estructural) déficit comercial que presenta la economía paraguaya. Más concretamente, en 2004 las compras externas se incrementaron un 42%, totalizando US\$ 2.652 millones, lo que arrojó un resultado negativo de la balanza comercial del orden de US\$ 1.000 millones, mayor al del año anterior. La suba de las importaciones fue motorizada principalmente por las compras de petróleo y derivados (que, más allá de las mayores cantidades demandadas, se vieron particularmente influenciadas por la suba de los precios internacionales) como así también por las crecientes adquisiciones de bienes de capital.

GRÁFICO 19
BALANZA COMERCIAL DE PARAGUAY
Datos acumulados de doce meses. En US\$ millones



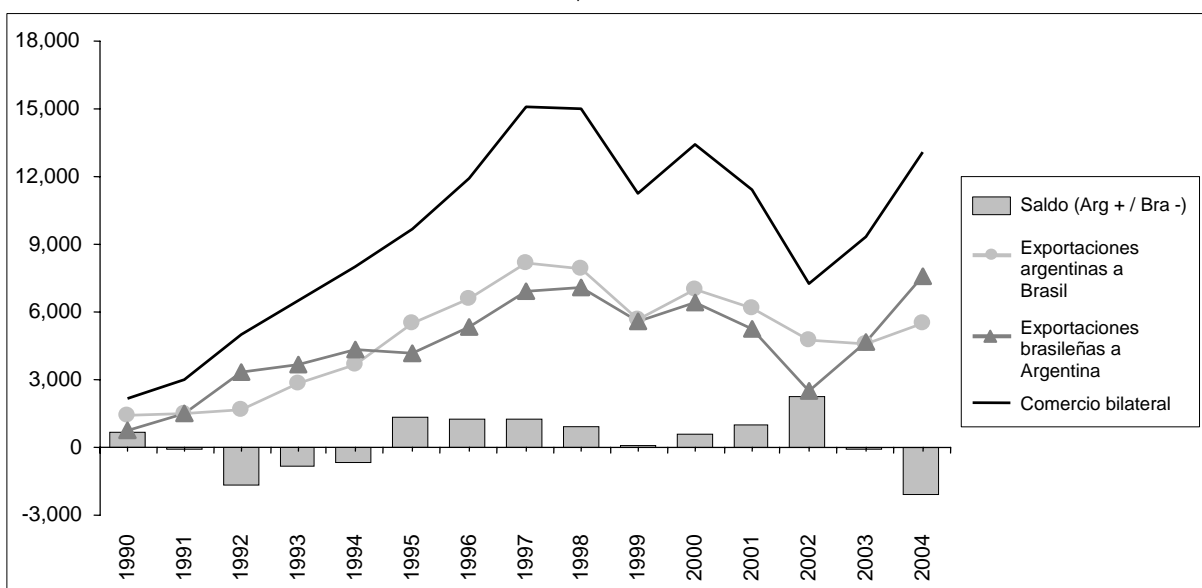
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Paraguay.

En cuanto a lo acontecido en la primera mitad de 2005, el cuadro de situación resulta muy parecido al de 2004, verificándose una nueva suba de las importaciones (en este caso de 6% interanual), acompañada por un ensanchamiento del déficit comercial (que pasó de US\$ 286 millones en el acumulado enero-junio de 2004, a US\$ 376 millones en igual lapso de 2005). La principal diferencia con respecto a lo observado en 2004 radica en que las exportaciones se mantuvieron estancadas (de hecho, se contrajeron 2% en el primer semestre 2005), en virtud de una merma en las ventas extrazona (que cayeron 6%).

La relación comercial entre Argentina y Brasil

A lo largo del último año y medio uno de los hechos más destacados en materia de comercio exterior para el MERCOSUR estuvo dado por la evolución del intercambio de mercancías entre Argentina y Brasil, quienes concentran más de 90% del comercio intrazona. En un contexto de fuerte recuperación económica y tipos de cambio alineados a ambos lados de la frontera, los dos países incrementaron considerablemente los flujos totales comercializados entre sí. A su vez, Brasil amplió de manera considerable su superávit comercial con Argentina, dando lugar a una situación que no se vislumbraba desde inicios de los años noventa, teniendo en cuenta que entre 1995 y 2002 el resultado del intercambio bilateral fue altamente favorable al menor de los dos socios.

GRÁFICO 20
COMERCIO ENTRE ARGENTINA Y BRASIL
US\$ millones



CUADRO 6
COMERCIO ENTRE ARGENTINA Y BRASIL
US\$ millones

| | Totales anuales | | | Enero-Junio | | |
|----------------------------------|-----------------|--------|--------|-------------|--------|--------|
| | 2003 | 2004 | Var. % | 2004 | 2005 | Var. % |
| Exportaciones argentinas totales | 29.480 | 34.289 | 16% | 16.699 | 18.802 | 13% |
| A Brasil | 4.608 | 5.479 | 19% | 2.564 | 2.875 | 12% |
| Al resto del mundo | 24.872 | 28.810 | 16% | 14.135 | 15.927 | 13% |
| Exportaciones brasileñas totales | 73.084 | 96.475 | 32% | 43.306 | 53.677 | 24% |
| A Brasil | 4.701 | 7.568 | 61% | 3.281 | 4.549 | 39% |
| Al resto del mundo | 68.383 | 88.907 | 30% | 40.025 | 49.128 | 23% |
| Saldo Bilateral (Arg + / Bra -) | -93 | -2.089 | -1.996 | -717 | -1.674 | -957 |
| Comercio bilateral | 9.309 | 13.047 | 40% | 5.845 | 7.424 | 27% |

Nota: (1) Valores preliminares.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y Secex.

En 2004 los montos transados (en dólares) entre Argentina y Brasil aumentaron 40% con respecto a 2003, al mismo tiempo que en el primer semestre de 2005 subieron otro 27%, si se los compara con los de igual lapso de 2004. Ello permitió recuperar buena parte del camino que resta para retornar a los valores comercializados en 1997 (período de mayor intercambio), tras la persistente baja evidenciada hasta 2002. Por otro lado, este avance del comercio entre los dos países fue superior al de ambos con el resto del mundo, lo que dio lugar a que la relación bilateral recobre parte del protagonismo perdido en los últimos años.

Este fenómeno fue motorizado principalmente por la notoria suba registrada por las ventas de Brasil a Argentina, que durante 2004 y lo que va de 2005 se incrementaron 61% y 39%, respectivamente, a una velocidad superior a la de las exportaciones brasileñas totales. Adicionalmente, la colocaciones de Brasil en Argentina alcanzaron en 2005 niveles de récord histórico, hecho que adquiere una relevancia especial si se tiene en cuenta que las importaciones argentinas provenientes de otros orígenes aún se encuentran debajo del máximo alcanzado en los años noventa. Por su parte, las exportaciones desde Argentina hacia Brasil también crecieron pronunciadamente (19% en 2004 y 12% en la primera mitad de 2005), aunque a tasas bastante inferiores a las del caso brasileño y similares a las de las exportaciones argentinas totales, ubicándose todavía por debajo de los niveles vigentes antes de la devaluación del real de 1999.

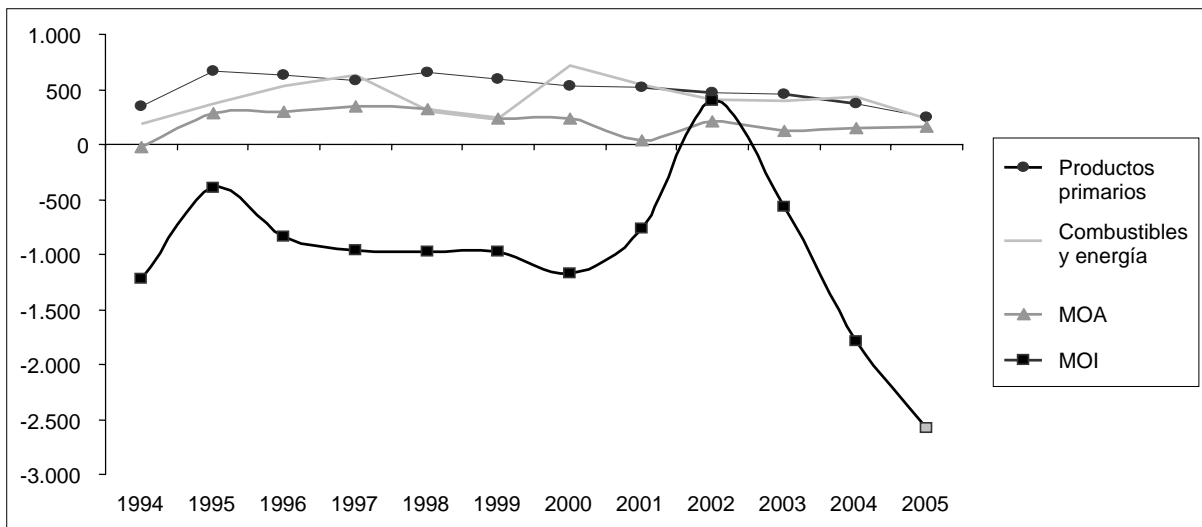
Como consecuencia de la disímil *performance* de las exportaciones bilaterales, en 2004 se detectó una drástica ampliación del déficit comercial argentino que había comenzado a insinuarse en 2003, pasando entre uno y otro año de US\$ 93 millones a US\$ 2.089 millones. A su vez, en 2005 creció el saldo negativo de Argentina, al totalizar US\$ 1.674 millones en los primeros seis meses del año, monto que más que duplica al de igual período de 2004 (US\$ 716 millones).

En la etapa que va de 2003 a la actualidad, al examinar la evolución sectorial del intercambio se aprecia que el histórico déficit comercial argentino con Brasil en los productos industriales se amplió de manera significativa, a la vez que el superávit que dicho país mantenía en el resto de los rubros tendió a reducirse, hasta alcanzar en la primera mitad de 2005 un valor cercano a cero. Así, el saldo general pasó de positivo a negativo para Argentina, con una pronunciada tendencia creciente.⁹

Este cambio en el signo de la balanza comercial tuvo lugar en un contexto en el que Brasil ganó terreno en las importaciones argentinas, a la vez que Argentina perdió posiciones entre las compras externas brasileñas. Tras alcanzar un máximo de 13% en 1998, el *market-share* de Argentina en las importaciones de Brasil se redujo sistemáticamente, hasta un mínimo de 8% en 2004, ganando terreno los proveedores extrazona. Por el contrario, el porcentaje de las compras externas argentinas cubierto con productos oriundos de Brasil pasó de 22% en 1998 a 34% en 2004, profundizándose la tendencia ascendente registrada desde comienzos de la década de los años noventa, cuando en un marco general de mayor apertura que en el pasado, la creación del MERCOSUR dio lugar a que el intercambio de bienes entre los socios se incremente no sólo en términos absolutos, sino también relativos al comercio con el resto del mundo.

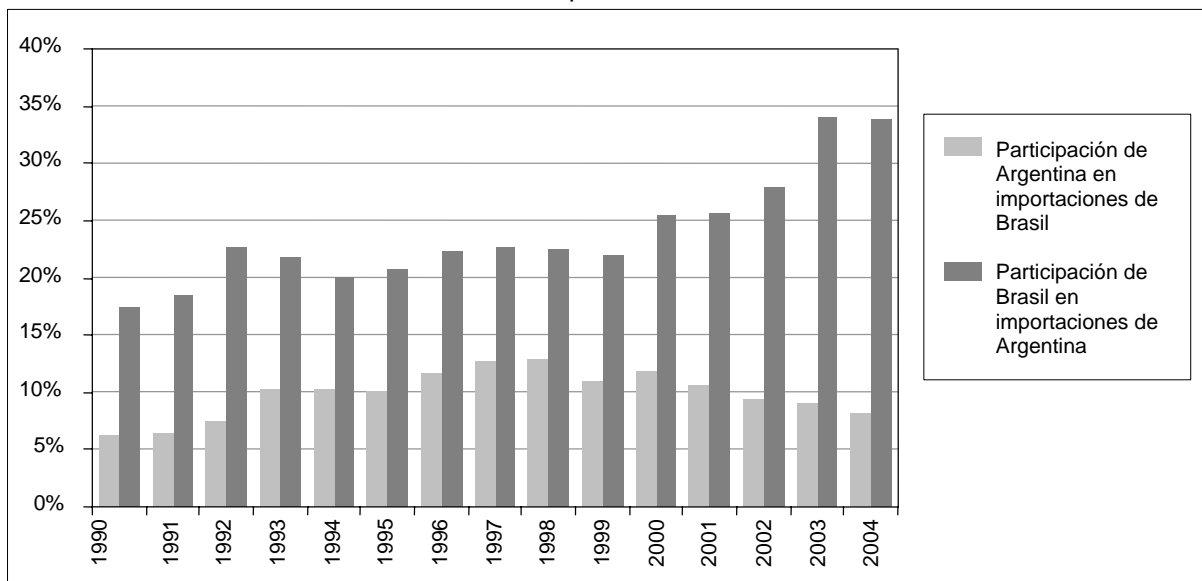
⁹ El superávit argentino con Brasil entre 1995 y 2002 se sostuvo en base al saldo de la balanza comercial de productos primarios, combustibles, energía, y, en menor medida, las MOA. Por el contrario, en el caso de las MOI, el resultado fue notoriamente favorable a Brasil a lo largo de todo el período, con la única excepción de 2002, año en el que las compras externas argentinas se derrumbaron de forma generalizada como consecuencia de la crisis por la que atravesó esa economía.

GRÁFICO 21
SALDO DEL COMERCIO ENTRE ARGENTINA Y BRASIL POR GRANDES RUBROS (ARG + / BRA -)
 Acumulado de los primeros 6 meses de cada año. US\$ millones



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SECEX.

GRÁFICO 22
PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DEL SOCIO
 % de las importaciones totales



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SECEX.

La pérdida de participación de los productos argentinos en la plaza brasileña, parece estar vinculada -al menos en parte- al desarrollo de un proceso de sustitución de importaciones en aquel país tras la devaluación del real de 1999. En el Cuadro 7 puede observarse que las importaciones totales de Brasil aumentaron sólo 7% entre 1997-1998 y 2004, gracias a que la suba verificada por un tercio de los rubros

importados en el período de referencia pudo compensar a la baja experimentada por las otras dos terceras partes de las importaciones totales, compuesta justamente por productos que coinciden con buena parte de la oferta exportadora argentina hacia el país vecino a fines de los años noventa. En otras palabras, la débil *performance* de las importaciones brasileñas de los últimos años se concentró fundamentalmente en los bienes más exportados por Argentina hacia ese destino. Entre otros, los productos en los que Brasil más redujo sus importaciones fueron los vehículos automotores y tractores, algodón, lácteos, cereales (especialmente trigo), máquinas y aparatos, hortalizas, aceites y frutas.

En conjunto, las importaciones brasileñas totales de los rubros en baja sumaron en 2004 casi US\$ 6.000 millones menos que en 1998, de los cuales US\$ 3.434 millones correspondieron a compras que se dejaron de hacer a Argentina. Esta cifra equivale a una vez y media el resultado de la balanza comercial bilateral del año pasado y pone de manifiesto la relevancia que tuvo, para la configuración productiva del MERCOSUR, la sustitución de importaciones llevada a cabo en los últimos años por la mayor economía del bloque.

CUADRO 7
IMPORTACIONES DE BRASIL (1997/1998 - 2004)

US\$ millones

| | Importaciones totales | | | | Importaciones desde Argentina | | | | Participación en las exportaciones argentinas | | |
|-----------------------------------|-----------------------|--------|---------------------|---------------|-------------------------------|-----------------|-------|---------------|-----------------------------------------------|------------|-------------|
| | Prom. 1997-1998 | 2004 | Particip. 1997-1998 | Var. absoluta | Var. % | Prom. 1997-1998 | 2004 | Var. absoluta | Var. % | % a Brasil | % por rubro |
| Total general | 58.786 | 62.747 | 100% | 3.961 | 7% | 8.033 | 5.572 | -2.461 | -31% | 100% | 30% |
| Rubros en baja | 38.732 | 32.733 | 66% | -5.999 | -15% | 6.324 | 2.890 | -3.434 | -54% | 79% | 31% |
| Rubros en alza | 20.054 | 30.015 | 34% | 9.961 | 50% | 1.709 | 2.682 | 973 | 57% | 21% | 28% |
| Principales rubros en baja | | | | | | | | | | | |
| Autos, autopartes y tractores | 5.515 | 3.154 | 9% | -2.361 | -43% | 2.460 | 799 | -1.660 | -67% | 31% | 88% |
| Algodón | 737 | 193 | 1% | -544 | -74% | 233 | 11 | -222 | -95% | 3% | 64% |
| Leche y productos lácteos | 492 | 96 | 1% | -396 | -80% | 225 | 49 | -176 | -78% | 3% | 56% |
| Cereales | 1.410 | 1.044 | 2% | -366 | -26% | 982 | 811 | -171 | -17% | 12% | 32% |
| Máquinas y aparatos | 10.758 | 9.323 | 18% | -1.435 | -13% | 452 | 284 | -168 | -37% | 6% | 54% |
| Hortalizas | 397 | 180 | 1% | -217 | -55% | 279 | 129 | -150 | -54% | 3% | 60% |
| Grasas y aceites | 359 | 192 | 1% | -167 | -47% | 141 | 42 | -99 | -70% | 2% | 6% |
| Pescados | 401 | 241 | 1% | -159 | -40% | 127 | 50 | -77 | -61% | 2% | 14% |
| Frutas | 321 | 152 | 1% | -169 | -53% | 149 | 76 | -73 | -49% | 2% | 28% |
| Resto de rubros en baja | 18.343 | 18.158 | 31% | -185 | -1% | 1.276 | 639 | -637 | -50% | | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SECEX.

Paralelamente, la creciente importancia de Brasil como proveedor de Argentina se produjo en un contexto en el que las importaciones argentinas totales -probablemente sesgadas por su profunda caída de 2002-, se recuperaron rápidamente tras la devaluación del peso, observándose como las compras provenientes de Brasil presentaron un particular dinamismo, hasta alcanzar un nuevo récord histórico. Más concretamente,

mientras que en 2004 las importaciones totales de Argentina aumentaron 62% con respecto a 2003 (ubicándose 29% por debajo de su máximo de 1998), las oriundas de su principal socio del MERCOSUR crecieron 61%, trepando a US\$ 7.600 millones (7% por encima de su anterior pico).

Más allá de las cuestiones vinculadas con la mayor oferta productiva brasileña y la agresiva salida de ese país a competir en los mercados mundiales (de la cual el MERCOSUR no fue la excepción), tras el abandono de la convertibilidad la nueva paridad del peso con el real respecto de la prevaleciente con el dólar y el euro, indujo una alteración en los orígenes de las importaciones argentinas, ganando participación Brasil en detrimento de Estados Unidos y Europa. Independientemente de las diferencias de calidad que eventualmente puedan llegar a existir entre los productos brasileños y los estadounidenses o europeos, Argentina pasó a comprar más insumos, bienes de capital, consumo y rodados de Brasil, los que actualmente resultan mucho más baratos que en el pasado (en relación con los del resto del mundo).

CUADRO 8
PARTICIPACIÓN DE CADA REGIÓN EN LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS TOTALES
Y TCR BILATERAL
%

| Región | Participación importaciones | | | TCR Bilateral | | |
|------------------------------------|-----------------------------|------|--------|---------------|-------|--------|
| | 1998 | 2004 | Var. % | 1998 | 2004 | Var. % |
| Brasil | 22 | 34 | 55 | 126,9 | 172,3 | 36 |
| Resto Latinoamérica ⁽¹⁾ | 8 | 9 | 13 | 97,9 | 136,8 | 40 |
| Asia ⁽²⁾ | 8 | 9 | 13 | 96,7 | 139,7 | 44 |
| Estados Unidos | 19 | 15 | -21 | 90,7 | 143,4 | 58 |
| UE | 27 | 18 | -33 | 112,7 | 188,8 | 68 |

Notas: (1) Incluye Bolivia, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

(2) Incluye China y Japón.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, BCRA y fuentes nacionales.

Otra cuestión a tener en cuenta es que si bien durante 2003 buena parte de los análisis que se hacían respecto del comercio al interior del bloque planteaban el posible carácter coyuntural del leve déficit que por ese entonces acumulaba Argentina con Brasil, con el correr de los meses y la agudización de la situación, comenzó a ganar cada vez más adeptos la hipótesis de que el cambio en el signo del intercambio responde a cuestiones más de índole "estructural" que circunstancial. Dicho de otra manera, aunque la discusión en torno a este tema todavía no está del todo cerrada, hay una serie de elementos que llevan a pensar que, al menos en el corto plazo, el actual resultado del comercio bilateral no será fácilmente revertido.

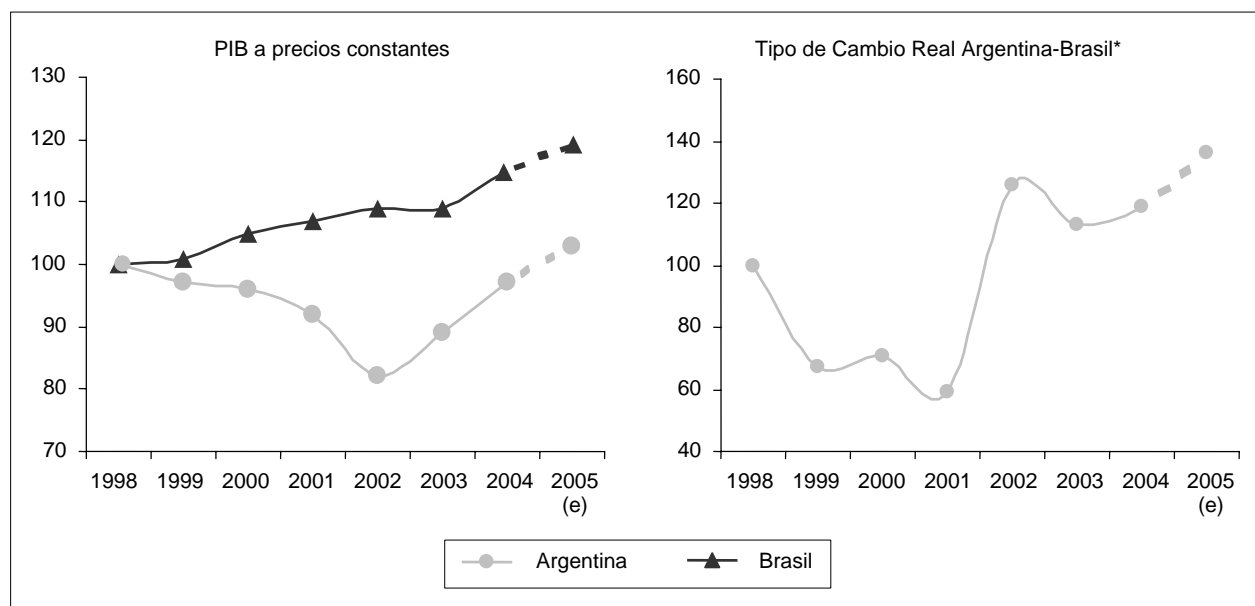
A lo largo de la última década los mayores desbalances en el intercambio bilateral se dieron en períodos de ciclos económicos "desfasados", es decir, cuando se advertían notorias diferencias en las tasas de variación de ambas economías, ya sea porque un socio crecía (o se contraía) más rápido que el otro, o porque mientras que uno se encontraba en recesión el otro se reactivaba (o al menos se mantenía estable). Esto sucedió en 1992 en favor de Brasil, cuando ante el fracaso del "Plan Collor" dicho país pudo colocar parte de sus excedentes de producción en una Argentina que se expandía rápidamente tras el exitoso lanzamiento del Plan de Convertibilidad. A su vez, fue el socio menor el que se vio beneficiado en 1995 durante la Crisis del Tequila, cuando pudo aumentar sus exportaciones a Brasil, que por entonces vivía el "empuje" inicial del Plan Real y se veía menos afectado por los factores externos adversos que golpeaban a la región; mientras que en 2002 el derrumbe de las importaciones argentinas daba lugar a un mega superávit de dicho país, tanto con Brasil como con el resto del mundo.

Claramente, durante 2004 y 2005, a pesar de que ambas economías crecen Argentina lo hace mucho más rápidamente que Brasil, lo que *a priori* podría ayudar a explicar el marcado déficit que el primer país mantiene con el segundo. Ahora bien, no debe pasar por alto que en los últimos años la trayectoria de la economía brasileña fue sustancialmente mejor a la de Argentina. Desde 1998 (año de exportaciones récord de Argentina a Brasil), el PIB brasileño acumuló un alza de 15%, mientras que el producto argentino (tras una severa contracción hasta 2002) actualmente se encuentra en niveles similares a los de fines de los años noventa. En este sentido, al comparar el saldo comercial favorable a Argentina de ese entonces con el mega déficit actual es evidente que la recuperación económica de dicho país sólo podría ser responsable de una parte del drástico cambio en el resultado del intercambio bilateral.

Por otra parte, con posterioridad a 2002, los regímenes cambiarios de ambos países se alinearon, existiendo en rigor una leve ventaja a favor de Argentina si se compara el tipo de cambio real bilateral actual con el vigente en 2001, e incluso, respecto del previo a la devaluación del real de 1999. En este sentido, las cuestiones asociadas a la actual coyuntura macroeconómica en principio resultarían más favorables a Argentina que a Brasil a la hora de explicar la relación comercial entre ambos socios, y todo indica que habría otros factores más profundos por detrás del cambio observado en los últimos dos años.

Por último, en el caso argentino la coexistencia de un superávit comercial global récord, con un déficit alto y persistente con Brasil, dio lugar a una proliferación de conflictos comerciales al interior del mercado común, recurriendo ambos gobiernos, en la mayoría de los casos, a soluciones de índole transitoria. Asimismo, recientemente surgieron algunas iniciativas de mayor administración del comercio, aunque sin haberse alcanzado hasta al momento un claro avance en este sentido.¹⁰

GRÁFICO 23
ARGENTINA Y BRASIL: ACTIVIDAD ECONÓMICA Y TIPO DE CAMBIO
 Índices base 1998=100



Nota: (*) Tipo de cambio real deflactado por IPC.

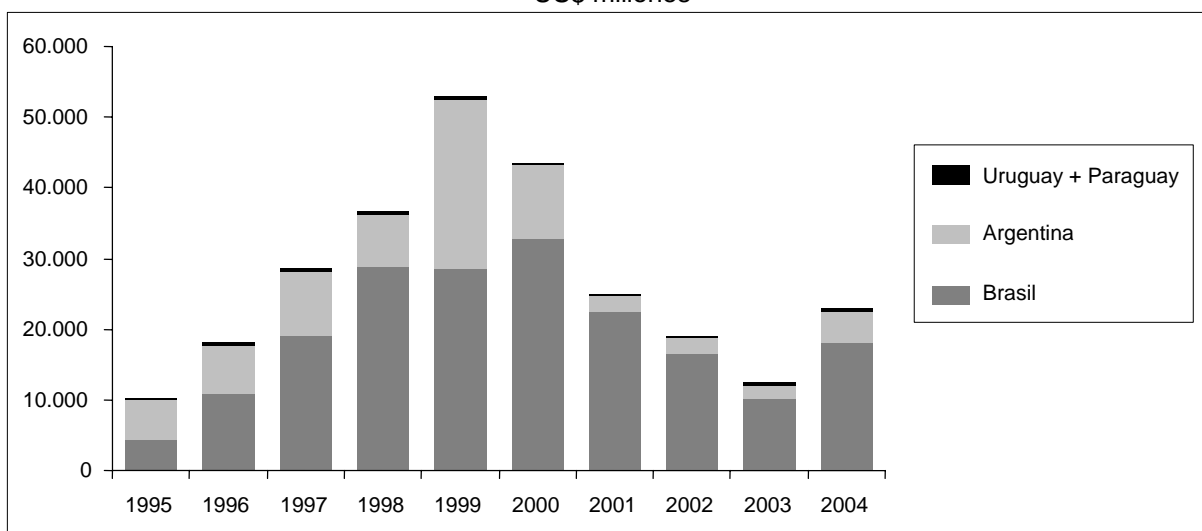
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, BCRA e IBGE.

¹⁰ Ver Capítulos II y III de este Informe.

D. La evolución de la IED en el MERCOSUR

Las bajas tasas de interés internacionales junto con la mejora de los fundamentos macroeconómicos en distintos puntos del globo determinaron un aumento de los flujos financieros hacia los mercados emergentes a lo largo del último año y medio, destacándose la recuperación evidenciada por la IED.

GRÁFICO 24
INGRESOS POR IED
US\$ millones



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

En este contexto, luego de cuatro años consecutivos en baja, durante 2004 América Latina y el Caribe registró un alza de la IED y los países del MERCOSUR no fueron la excepción a la regla. En efecto, los flujos de IED que ingresaron al bloque totalizaron US\$ 22,800 millones, lo que representó un aumento de 83% con respecto al 2003, suba que resultó superior a la exhibida por la media de los países en desarrollo. Este incremento permitió recuperar niveles de inversión extranjera similares a los del 2001, previo al derrumbe registrado durante los años 2002 y 2003, aunque sin retornar a los valores observados en la etapa final de la década de los años noventa, cuando se llevaron a cabo las últimas privatizaciones de relevancia en las principales economías de la subregión.

Tal cual lo acontecido históricamente, durante 2004 Brasil y Argentina captaron casi la totalidad de los ingresos de capitales bajo la modalidad de IED en el MERCOSUR. Estos países acapararon respectivamente el 78% y el 18% de los flujos totales de inversión del año pasado, montos que en ambos casos representaron cerca del 3% de sus respectivos PIB, porcentaje más elevado que el observado en Uruguay (2,3%) y Paraguay (1,5%).

En el caso de Brasil, en 2004 ingresaron US\$ 18,166 millones por IED, presentando un aumento del orden del 80% respecto del año anterior. Asimismo, es importante destacar que el año pasado se produjo una excepcionalmente alta salida de inversiones directas de Brasil al exterior, las cuales totalizaron US\$ 9,500 millones, con lo cual los flujos netos de IED ascendieron a US\$ 8,700 millones, nivel más bajo desde 1995. Este espectacular salto de la IED brasileña al exterior está vinculado al proceso de expansión fronteras afuera llevado adelante por algunas de las principales empresas del país. Varias economías en desarrollo tuvieron por destino estas inversiones, resultando interesante el caso de los flujos de IED de

Brasil hacia Argentina, asociados a fusiones y adquisiciones de grandes firmas de alimentos y bebidas, siderurgia, textiles y minerales no metálicos.

Por su parte, tras dos años de fuerte crecimiento y normalización de la situación económica, en 2004 Argentina experimentó un importante aumento de los ingresos por IED hasta los US\$ 4,250 millones, monto que más que duplica el promedio de US\$ 2,000 alcanzado entre los años 2002 y 2003. Si bien todavía se está muy lejos de los valores pre crisis, el avance reciente resulta sumamente auspicioso y le ha permitido a Argentina recuperar participación en el total de IED regional, esperándose que la tendencia ascendente se profundice en el corriente año.

Por último, ante la consolidación de la estabilidad macroeconómica, Uruguay captó inversiones por US\$ 300 millones, monto que a pesar de ubicarse levemente por debajo del observado en 2003, resulta el segundo valor más elevado de la última década. Asimismo, Paraguay recibió flujos cercanos a los US\$ 100 millones, mayor registro de los últimos cuatro años.

CUADRO 9

| | | Argentina | | | | | Brasil | | | | | Paraguay | | | | | Uruguay | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|----------|------|-------|-------|------|---------|-------|-------|------|------|
| | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| Nivel de actividad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PIB total | (US\$ miles de mill.) | 284.2 | 268.7 | 101.1 | 127.5 | 152.2 | 602.2 | 509.8 | 559.4 | 506.8 | 604.0 | 7.7 | 6.8 | 5.6 | 5.6 | 6.3 | 20.1 | 18.6 | 12.3 | 11.3 | 13.2 |
| PIB total | (% variación anual) | -0.8 | -4.4 | -10.9 | 8.8 | 9.0 | 4.4 | 1.3 | 1.9 | 0.5 | 4.9 | -0.4 | 2.7 | -2.3 | 2.6 | 2.9 | -1.4 | -3.4 | -11.0 | 2.2 | 12.3 |
| Producción nacional | (%variación anual) | -3.8 | -7.4 | -11.0 | 16.0 | 12.0 | 6.7 | 1.8 | 2.8 | 0.1 | 8.3 | 1.0 | 1.3 | -3.2 | -1.0 | 2.0 | -2.1 | -7.6 | -13.9 | 4.7 | 21.6 |
| IBIF | (% del PIB corriente) | 16.2 | 14.2 | 12.0 | 15.1 | 19.2 | 19.3 | 20.5 | 19.6 | 19.3 | 18.8 | 17.5 | 16.1 | 15.1 | 15.6 | 15.6 | 13.2 | 12.4 | 9.8 | 8.6 | 10.0 |
| Tasa desempleo | (%) | 15.1 | 17.4 | 19.7 | 17.3 | 13.6 | 7.1 | 6.2 | 11.7 | 12.3 | 11.5 | 10.0 | 10.8 | 14.7 | 11.2 | 10.0 | 13.6 | 15.3 | 17.0 | 16.9 | 13.1 |
| Precios y tipo de cambio | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IPC | (% variación dic.-dic.) | -0.7 | -1.5 | 41.0 | 3.7 | 6.1 | 6.7 | 8.0 | 12.1 | 9.1 | 9.4 | 8.6 | 8.4 | 14.6 | 9.3 | 2.8 | 5.1 | 3.6 | 25.9 | 10.2 | 76 |
| IPIM | (% variación dic.-dic.) | 2.4 | -5.3 | 118.0 | 2.0 | 7.9 | 12.1 | 11.9 | 35.4 | 6.3 | 14.7 | 10.4 | 8.6 | 36.8 | 9.3 | 4.7 | 9.5 | 3.8 | 64.6 | 20.5 | 5.1 |
| Tipo de cambio nominal | (% variación dic.-dic.) | -- | -- | 249.0 | -15.2 | 0.3 | 6.5 | 20.3 | 53.5 | -19.3 | -7.1 | 6.9 | 31.3 | 49.4 | -14.5 | 2.5 | 7.4 | 13.0 | 93.1 | 7.4 | -9.1 |
| Tipo de Cambio Real | 1997=100 | 83 | 78 | 188 | 167 | 170 | 141 | 167 | 177 | 176 | 174 | 107 | 110 | 114 | 120 | 115 | 92 | 93 | 108 | 139 | 140 |
| Términos de Intercambio | 1997=100 | 98 | 97 | 97 | 106 | 107 | 88 | 88 | 87 | 85 | 86 | 94 | 94 | 91 | 95 | 98 | 91 | 94 | 95 | 97 | 98 |
| Sector Público | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Res. Total Sector Público | (% del PIB) | -2.4 | -3.2 | -1.5 | 0.5 | 2.6 | -3.6 | -3.6 | -4.7 | -5.2 | -2.7 | -4.6 | -1.2 | -3.2 | -0.4 | 1.6 | -3.5 | -4.5 | -4.9 | -4.6 | 2.0 |
| Res. Primario S. Público | (% del PIB) | 1.0 | 0.5 | 0.7 | 2.3 | 3.9 | 3.5 | 3.7 | 4.0 | 4.4 | 4.6 | n.d. | n.d. | n.d. | 0.7 | 2.7 | -1.3 | -1.2 | 0.3 | 2.9 | 3.9 |
| Sector Externo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | (%variación anual) | 12.9 | 1.0 | -4.5 | 16.0 | 16.3 | 14.7 | 5.7 | 3.7 | 21.1 | 32.0 | 17.4 | 13.9 | -4.0 | 30.6 | 30.9 | 2.8 | -10.5 | -9.8 | 19.4 | 32.9 |
| Importaciones | (%variación anual) | -0.9 | -19.6 | -55.7 | 53.6 | 61.6 | 13.5 | -0.4 | -15.0 | 2.0 | 30.7 | 18.9 | -3.0 | -24.1 | 23.5 | 42.2 | 3.3 | -11.7 | -35.8 | 11.5 | 42.2 |
| Exportaciones | (US\$ miles de mill.) | 26.3 | 26.6 | 25.4 | 29.5 | 34.3 | 55.1 | 58.2 | 60.4 | 73.1 | 96.5 | 0.9 | 1.0 | 1.0 | 1.2 | 1.6 | 2.3 | 2.0 | 1.8 | 2.2 | 2.9 |
| Importaciones | (US\$ miles de mill.) | 25.3 | 20.3 | 9.0 | 13.8 | 22.3 | 58.8 | 58.6 | 49.8 | 50.8 | 66.4 | 2.1 | 2.0 | 1.5 | 1.9 | 2.7 | 3.5 | 3.1 | 2.0 | 2.2 | 3.1 |
| Balanza Comercia | (US\$ miles de mill.) | 1.1 | 6.3 | 16.4 | 15.7 | 12.0 | -3.7 | -0.4 | 10.5 | 22.3 | 30.1 | -1.2 | -1.0 | -0.6 | -0.6 | -1.0 | -1.2 | -1.0 | -0.1 | 0.0 | -0.2 |
| Cuenta Corriente | (US\$ miles de mill.) | -9.0 | -3.3 | 8.7 | 7.7 | 3.3 | -24.2 | -23.2 | -7.6 | 4.2 | 11.6 | -0.2 | -0.3 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | -0.6 | -0.5 | 0.4 | -0.1 | -0.1 |
| Cuenta Corriente | (% del PIB) | -3.2 | -1.2 | 8.6 | 6.0 | 2.2 | -4.0 | -4.5 | -1.7 | 0.8 | 1.9 | -2.1 | -3.9 | 1.5 | 2.4 | 0.3 | -2.8 | -2.7 | 3.1 | -0.5 | -0.8 |
| IED bruta | (US\$ miles de mill.) | 10.4 | 2.2 | 2.1 | 1.9 | 4.3 | 32.8 | 22.5 | 16.6 | 10.1 | 18.2 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.4 | 0.3 |
| Deuda Externa Total Bruta | (US\$ miles de mill.; fin per.) | 155.0 | 166.3 | 156.7 | 164.9 | 170.8 | 236.2 | 226.1 | 227.7 | 235.4 | 220.2 | 2.2 | 2.2 | 2.3 | 2.5 | 2.4 | 8.9 | 8.9 | 10.5 | 11.0 | 11.6 |
| Reservas | (US\$ miles de mill.; fin per.) | 26.9 | 14.9 | 10.5 | 14.1 | 19.6 | 33.0 | 35.9 | 37.8 | 49.3 | 52.9 | 0.8 | 0.7 | 0.6 | 1.0 | 1.2 | 2.6 | 3.0 | 0.8 | 2.1 | 2.5 |

CAPITULO II. EL DEBATE SOBRE LAS ASIMETRÍAS

El período que va entre el segundo semestre de 2004 y los primeros seis meses de 2005 puede ser caracterizado como de convergencia en el desempeño macroeconómico de los países del MERCOSUR. Tal como se describió en el Capítulo I, el bloque experimentó un importante dinamismo económico y comercial, patrones comunes de solvencia fiscal y monetaria, regímenes cambiarios similares, paridades más elevadas que las registradas en la década previa y balances positivos de cuenta corriente, entre otros factores. En este contexto de mayor crecimiento, las autoridades políticas expresaron su voluntad para acelerar el proceso de integración.¹¹

No obstante esta mayor coincidencia del ciclo económico a nivel regional, esta etapa ha estado signada paradójicamente por un incremento en las tensiones por parte de diferentes actores públicos y privados de los países socios, en especial entre Argentina y Brasil. En efecto, durante buena parte del período bajo análisis, las negociaciones regionales estuvieron dominadas por la reedición de múltiples conflictos sectoriales y de las discusiones acerca de la conveniencia de establecer en el ámbito del MERCOSUR algún tipo de cláusula de escape que permitiera atender eventuales situaciones disruptivas en el ámbito del comercio intrazona. Esta negociación, en diferentes instancias y bajo distintos colores políticos en los Estados Parte del MERCOSUR, ha estado presente en los debates regionales, en especial desde 1999 (ver a este respecto el Informe MERCOSUR N° 8 [2003]). En forma análoga, la preocupación por la distribución de las inversiones en el espacio ampliado motivaba a que el gobierno argentino buscara en esta etapa alternativas negociadoras tendientes a regular de alguna manera un flujo inversor -en especial de empresas transnacionales- que pudiera distribuirse de un modo más acorde con la configuración productiva del bloque.

En los puntos siguientes este capítulo informa acerca de los distintos aspectos concernientes a asimetrías de los miembros del bloque, temas estos que han hecho impacto sobre las negociaciones comerciales.

A. El debate sobre las asimetrías y el origen de los conflictos sectoriales

Desde el inicio del proceso de integración, los países del MERCOSUR exhiben marcadas asimetrías "estructurales o naturales", referidas al diferente tamaño y grado de desarrollo de sus economías y la disímil dotación de recursos, entre otros factores, y "artificiales" vinculadas a los distintos lineamientos de política económica, mecanismos de promoción, etc.¹² Sin embargo, el Tratado de Asunción no establecía diferencias entre los socios, teniendo los cuatro Estados Parte los mismos derechos y obligaciones (en esto se diferenciaba de los acuerdos previos de integración en América Latina donde se reconocía el principio de trato especial y diferenciado a las economías más pequeñas). La única flexibilidad incluida en el mencionado Tratado tenía que ver con el ritmo de liberalización comercial para Uruguay y Paraguay, consensuándose para ellos un año más para completar el cronograma de apertura regional y un mayor número de excepciones a dicho programa.

¹¹ En este sentido, el Documento de Programación Regional del BID para el MERCOSUR [2005] sostiene que "los presidentes de los países integrantes del bloque han indicado claramente el deseo de dar un nuevo impulso al proceso de integración regional. Además, la situación macroeconómica de los socios parece ofrecer en principio un marco mucho más propicio para una eventual coordinación regional (...) en contraposición a lo ocurrido en el último lustro".

¹² Las asimetrías "artificiales" surgen esencialmente como consecuencia de las decisiones de política pública implementadas por los propios gobiernos. Estas decisiones son transmitidas a los distintos mercados a través de dos grandes herramientas: la estructura de impuestos y subsidios, y los marcos regulatorios. Así, la intervención estatal puede convertirse en una generadora de inequidades y desequilibrios en la competencia regional. En otras palabras, las políticas económicas de los países, en la medida que provoquen efectos muy diferentes en los precios y cantidades indicados por los mercados, pueden ocasionar fuertes distorsiones en las condiciones de competencia, al no garantizar el acceso, en igualdad de condiciones (simetría de oportunidades), a todos los participantes del mercado ampliado. Las asimetrías en el proceso de integración también suelen clasificarse como "estructurales" y de "política" (Bouzas [2005]).

Por otra parte, si bien el Tratado preveía la coordinación de políticas macroeconómicas y la eliminación de barreras arancelarias y de otro tipo hacía poco énfasis en el modo en que se irían a tratar las diferencias estructurales y de política existentes entre los países. No obstante ello, a mediados de 1992 se firmaba el Cronograma de Las Leñas, el cual establecía una agenda de armonización y coordinación de las diferentes políticas internas de los cuatro Estados, incluyendo, asimismo, la definición de políticas y disciplinas comunes en diferentes ámbitos. Así, este Cronograma iría "ordenando" los trabajos técnicos del MERCOSUR durante el período de transición y hasta la conformación de la Unión Aduanera (1992-1994).

Sin embargo, los avances en términos de la armonización de políticas y la construcción de acciones comunes durante buena parte de los años noventa han sido escasos. De igual modo, la ausencia de mecanismos de administración de las diferencias "estructurales" continuó siendo una característica propia del proceso, no obstante las -casi permanentes- demandas por generarlos, especialmente de parte de las economías más pequeñas.

Vinculado a este tema los acontecimientos y corolarios de la reunión del Consejo del Mercado Común de mediados de 2004 marcaron, de algún modo, el humor y la dinámica negociadora que caracterizaría a buena parte de la relación bilateral Argentina-Brasil -así como las negociaciones MERCOSUR- a lo largo del período julio 2004-junio 2005. En efecto, mientras los presidentes Néstor Kirchner e Inácio Lula da Silva reafirmaban en Iguazú el compromiso conjunto por el desarrollo industrial de las naciones, el gobierno argentino aplicaba -en forma simultánea y por primera vez desde la salida de la convertibilidad- medidas restrictivas en el comercio bilateral.¹³

Este fenómeno se explicaba en buena medida por el retorno del proceso de crecimiento en la región, insinuado en 2003 y confirmado en 2004, que evidenciaba los cambios productivos hacia el interior del MERCOSUR gestados en los años previos. A este respecto, la devaluación de Brasil de enero de 1999, si bien en el corto plazo no se había reflejado en desequilibrios comerciales generalizados, alteraba el esquema de decisiones de inversión/producción en el MERCOSUR. Así, los inversores extranjeros tendieron a concentrar sus actividades en el socio mayor, hecho que, sumado al propio accionar de los inversores nacionales en los diferentes Estados Parte redundó en una acentuación de las asimetrías naturales. El nuevo proceso de crecimiento económico en la región explicitaba este "ensanchamiento" de las diferencias productivas estructurales de los países del MERCOSUR -y el rol complementario de las asimetrías artificiales-, y generaba tensiones en diferentes sectores productivos.

Frente a las críticas que enfatizaban la acumulación de sendos déficits comerciales bilaterales con Brasil a lo largo del último año, el Subsecretario de Integración Americana y MERCOSUR de Argentina, Eduardo Sigal, procuraba mirar la cuestión en perspectiva: "mientras entre 1980 y 1994 Argentina tuvo doce años de déficit y tres de superávit frente a Brasil -con un saldo negativo acumulado de US\$ 4.270 millones-, entre 1995 y 2003 -a partir de la vigencia del MERCOSUR-, nuestro país tuvo siete años de superávit y solamente dos de déficit, con un saldo favorable acumulado de US\$ 8.515" (Clarín, 26/8/04). En igual sentido, Hernán Lacunza del Centro de Economía Internacional, sostenía que "los saldos coyunturales de un año específico dependen del estado del ciclo económico de un país; en este caso, el déficit se da en el marco de un alto crecimiento de Argentina con un incremento de las importaciones desde un piso muy bajo". Sin embargo, en una posición distinta Bernardo Kosacoff de la CEPAL sostenía que "Argentina le ha vendido hasta ahora a Brasil básicamente energía, alimentos y autos, rubros en los cuales Brasil podría autoabastecerse en los próximos años. Entonces, ¿qué le vamos a vender?". (El Economista, 12/7/04).

¹³ En el Capítulo III se describen y analizan detalladamente las medidas y conflictos comerciales exteriorizados en este período.

B. Del debate a las propuestas: la negociación de diferentes iniciativas de "administración" del comercio y las inversiones

Cuando desde Brasil se comenzaban a imaginar diferentes tipos de iniciativas a ser materializadas durante la Cumbre de diciembre, tendientes a "relanzar" el MERCOSUR (básicamente a partir de una reforma del Protocolo de Ouro Preto que incorporase avances en aspectos institucionales tales como la reglamentación de la Comisión de Representantes Permanentes, la puesta en marcha del Parlamento regional, entre otras), el Ministro Roberto Lavagna realizaba en los primeros días de septiembre una importante visita al país vecino. El Ministro argentino se reunía en Brasilia con el presidente Lula da Silva, con el jefe de la Casa Civil, José Dirceu y con los Ministros de Hacienda, Desarrollo y Relaciones Exteriores. En dichos encuentros presentaba tres proyectos de instrumentos: una cláusula de adaptación competitiva, un mecanismo de resguardo frente a situaciones macroeconómicas disruptivas en alguno de los Estados Parte y un proyecto de código de buenas prácticas para las actividades de empresas transnacionales en la región.

1) Mecanismo transitorio de resguardo frente a situaciones de fuerte asimetría macroeconómica:

Este instrumento preveía la aplicación de medidas de resguardo cuando, ante una fuerte perturbación en las condiciones macroeconómicas de uno de los Estados Parte, se observase un incremento importante de las exportaciones de ese país hacia otro/s socio/s. Más específicamente, esta propuesta promovía la aplicación de contingentes arancelarios (cuotas) a la importación desde un país socio, cuando por cuestiones de índole macroeconómica (fuertes alteraciones del tipo de cambio bilateral o ciclos económicos desfasados) se observase un incremento sustantivo de las compras de un determinado producto que causara daño o amenaza de daño a la producción doméstica.

En definitiva, y a diferencia de otros mecanismos de protección comercial (como el *antidumping* o los derechos compensatorios), este instrumento de aplicación microeconómica (a un producto en particular) era pensado a partir de causas macroeconómicas. El fundamento que habría estado detrás de la imposición de este requisito "adicional" es que una vez alcanzada la unión aduanera las alteraciones en las variables macro (en un contexto de ausencia de coordinación) aparecen como motivadores fundamentales de los cambios abruptos en los flujos comerciales. En este sentido, la propuesta del Ministro Roberto Lavagna parecía tender a compensar -al menos en parte- la ausencia de coordinación macroeconómica entre los Países Miembro. Por ende, la vigencia de este mecanismo sólo podía ser justificada hasta tanto se avanzase hacia algún tipo de ejercicio de coordinación explícita o implícita en la materia.

2) Cláusula de adaptación competitiva:

Esta propuesta consistía en imponer medidas de resguardo frente a casos de incrementos sensibles de las importaciones en un determinado sector que causarían o amenazarían con causar daño a la producción nacional, sin tener que depender de la existencia -y de la prueba- de alteraciones macroeconómicas. En esta propuesta, bastaría que se produjesen aumentos sensibles de las importaciones originadas en un país miembro y el daño correspondiente, cualesquiera fueran las causas que lo generaran.

En efecto, buena parte de los conflictos y/o tensiones generados en el ámbito regional parece estar relacionada con razones de índole microeconómica, tales como las diferencias relativas en la competitividad de ciertos sectores, la existencia de mecanismos de incentivo diferentes a ambos lados de la frontera, los cambios en las configuraciones de los mercados, etc. Por ello, el gobierno argentino complementaba su propuesta con la presentación de este instrumento de orden sectorial. Esta medida, a la cual se arribaría sólo en los casos en que no se pudiera llegar a acuerdos consensuados entre los sectores privados de ambos países, sería transitoria y consistiría en la fijación de un cupo a las preferencias (arancel cero) de importación y la aplicación del derecho de importación extrazona para las importaciones que excedieran el cupo.

Por otra parte, la aplicación de este instrumento estaría sujeta a un programa de adaptación competitiva de las ramas de actividad beneficiadas a los efectos de promover un reacomodamiento sectorial a las condiciones competitivas de la región, programa del cual deberían participar todas las partes involucradas ya que no siempre las causas de los problemas sectoriales estarían relacionadas con la competitividad relativa de la firma (y sí, por ejemplo, con la existencia de subsidios diferenciados, entre otras cuestiones).

3) Código de buenas prácticas empresariales:

Mientras que las dos propuestas anteriores tenían relación directa con el comercio el código de buenas prácticas tenía como objetivo disciplinar de algún modo los estímulos a la inversión y generar un marco de carácter voluntario para promover una conducta empresarial responsable, en aspectos tan variados e importantes como el medio ambiente, el combate a la corrupción, la responsabilidad fiscal, la transferencia de tecnología y la protección del consumidor, entre otros. Esta propuesta se basaba, en parte, en las directrices de la Organización de Cooperación y desarrollo Económico (OCDE) para empresas multinacionales. Adicionalmente, se sumaban algunos artículos que hacían énfasis en las conductas de las empresas transnacionales, a las cuales se instaba a localizarse equilibradamente en el ámbito del mercado ampliado aplicando criterios de descentralización geográfica de la producción.

De este modo, el ministro argentino pretendía influir sobre la agenda negociadora para el corto plazo, que en buena medida venía siendo signada por la posibilidad de avanzar hacia un Protocolo de Ouro Preto II, impulsado por Brasil. Según sus palabras: "queremos que en nuestra relación con Brasil se cumpla lo que hasta ahora no se cumplió, pero hasta tanto esto suceda habrá que poner en marcha instrumentos concretos para que el MERCOSUR funcione adecuadamente" (Ámbito Financiero, 3/11/04). En tal sentido, sugería que los mecanismos propuestos no reemplazaban la necesaria coordinación macroeconómica y la reducción de las asimetrías de incentivos, pero sí contribuían a amortiguar la ausencia de avances en esas materias. En forma complementaria, el Ministro Roberto Lavagna afirmaba en conferencia de prensa "el problema del MERCOSUR no son las instituciones sino la falta de instrumentos económicos que aseguren que la integración sea intraindustria y que unifique las cadenas de valor". Y, en ese sentido, desde el gobierno argentino se empezaba a alertar a su par brasileño acerca de las dificultades que podría enfrentar una eventual propuesta de aprobación de un Protocolo de Ouro Preto II en la reunión de diciembre, si él mismo no incluía las medidas propuestas de "administración" del comercio y las inversiones.

Las negociaciones de estos mecanismos continuaban el 10 de diciembre, cuando llegaba a Buenos Aires una misión brasileña comandada por el Vice Canciller Samuel Pinheiro Guimaraes. La misión llevaba una respuesta negativa al pedido argentino de instituir un mecanismo de salvaguardia para proteger sectores industriales afectados por los flujos de comercio, argumentando que "la situación de la industria argentina en julio pasado¹⁴ era una y actualmente es otra. Hubo una recuperación de la economía argentina y de la balanza comercial entre ambos países" (Marco Aurelio García, La Nación 10/12/04). Tal como se anticipaba, la reunión bilateral terminaba sin mayores resultados que la firma de un comunicado conjunto por el cual se explicitaba que, mientras siguieran las conversaciones bilaterales por este tema, continuarían vigentes las medidas de protección impuestas por Argentina a las importaciones brasileñas.¹⁵ Para entonces, la ambición de Brasil por firmar un Acuerdo Ouro Preto II en la reunión presidencial de fin de año ya había quedado archivada.

La discusión por las salvaguardias si bien no formaba parte de la Agenda de la Cumbre de Ouro Preto en diciembre de 2004 se hacía presente en diferentes momentos de la reunión y se repetían las manifestaciones

¹⁴ Aproximadamente la fecha en la cual se comenzaban a discutir estos mecanismos.

¹⁵ Véase Capítulo III, párrafo 3, que describe el mecanismo de aplicación de medidas de protección.

políticas en torno a la necesidad de una región más desarrollada y armónica, pero no aparecía el consenso en cuanto a los instrumentos que fueran conducentes a tal fin. Para el Canciller Celso Amorim las salvaguardias no eran una solución pero "tenemos que admitir que hay un problema; yo no puedo imaginar - y ninguno en Brasil va a imaginar- que Argentina vaya a renunciar a cierto grado de industrialización" (El Cronista, 17/12/04). Por su parte, el presidente Lula da Silva manifestaba: "una Argentina sin industrias no es psicológicamente posible, no es políticamente posible y no es económicamente viable" (El Cronista, 17/12/04). El 25 de enero de 2005, una delegación argentina integrada por los Secretarios Chiaradia y Dumont era recibida en Río de Janeiro por sus pares, el Vice-Canciller Pinheiro Guimaraes y el Secretario Marcio Fortes, para retomar las discusiones de las propuestas planteadas por el Ministro Lavagna. En esa oportunidad, Brasil presentaba tres instrumentos alternativos: (a) una propuesta de creación de una Comisión para la Expansión del Comercio y la Promoción de la Integración Productiva; (b) una propuesta de mecanismo transitorio de administración del comercio bilateral, y (c) una propuesta vinculada con la necesidad de equilibrar los incentivos y definir una política común de atracción de inversiones a la región.

a) Comisión para la Expansión del Comercio y la Promoción de la Integración Productiva: la propuesta brasileña consistía en una formalización de la -preexistente- Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral Argentina-Brasil (presidida por los Secretarios de Industria de ambos países), con algunas innovaciones. Entre ellas, la inclusión de una nueva instancia a nivel de los Vice-Ministros de Relaciones Exteriores de ambos países, quienes serían los responsables de analizar los resultados de la Comisión. Asimismo, la propuesta sugería que la Comisión tendría como responsabilidad la elevación de recomendaciones con el objetivo de implementar medidas tendientes a lograr una expansión equilibrada del comercio bilateral y para la progresiva integración productiva de las economías.

b) Mecanismo transitorio de administración del comercio bilateral: esta propuesta tomaba en consideración varias de las cuestiones incluidas en la cláusula de adaptación competitiva sugerida por Argentina. Incorporaba la idea de contar con una herramienta que pudiera restringir temporariamente el flujo de ciertos bienes en el comercio bilateral, la necesidad de mostrar la existencia de daño o amenaza de daño y el mantenimiento de preferencias, entre otros.

Asimismo, planteaba -al igual que la propuesta sectorial argentina- que el instrumento no debería prever gatillos de orden macroeconómico. Sin embargo, la propuesta avanzaba en algunas cuestiones adicionales, como la exigencia de que el proceso de toma de decisiones de la aplicación del mecanismo fuese compartido. Por otra parte, el mecanismo brasileño incluía la necesidad de establecer un compromiso explícito de ajuste estructural por parte del sector beneficiado por la medida, tema que si bien estaba contenido en la propuesta argentina, en este caso se restringía sólo a problemas de debilidades propias del sector (dejando de lado, por ejemplo, la existencia de asimetrías financieras y de incentivos fiscales, entre otros).

Además, en la propuesta brasileña tanto el diseño como el seguimiento y control del programa de ajuste estructural estarían a cargo de los dos países. Finalmente, Brasil condicionaba la puesta en marcha de este instrumento a la eliminación de los demás mecanismos de protección comercial intrazona (medidas *antidumping* y derechos compensatorios), así como al establecimiento de una suerte de "cláusula de paz" en relación a otras medidas de diverso carácter que pudieran afectar las corrientes comerciales.

c) Mecanismo para equilibrar los incentivos y definir una política común de atracción de inversiones: la propuesta de Brasil intentaba generar una alternativa simplificada al código de buenas prácticas presentado por Argentina. En tal sentido, y teniendo en cuenta que una parte de dicho código era tomado de las Directrices para las Empresas Transnacionales de la OCDE, el gobierno de Brasil proponía trabajar en conjunto en las diferentes componentes de ese documento. De este modo, implícitamente dejaba de lado a la propuesta argentina y reafirmaba la vigencia del documento de la OCDE y promovía la cooperación conjunta en la materia.

De todos modos, para dar lugar a la preocupación argentina en relación a una distribución equilibrada de las inversiones, proponía una declaración conjunta según la cual se reconociera como necesaria la aplicación de políticas tendientes a reducir las asimetrías y promover la integración de las cadenas productivas de los diversos sectores productivos. Asimismo, en dicha declaración conjunta se instaría a las empresas transnacionales a contribuir a alcanzar el objetivo central del MERCOSUR (desarrollo equilibrado de los Estados Parte) al momento de planificar sus inversiones en el ámbito del mercado ampliado, reconociendo la importancia fundamental que le asignan los gobiernos de la región a la IED para el desarrollo de sus economías.

Una semana antes de la Cumbre de Asunción, de mediados de 2005, Paraguay profundizaba sus esfuerzos para ofrecer matices y contenido adicionales a las propuestas. Como parte de la Agenda, y en sintonía con la postura argentina, Paraguay anticipaba una propuesta -que luego sería formalizada en la reunión del Grupo Mercado Común (GMC)- de creación de un mecanismo a ser aplicado por los Estados Parte en casos de incrementos extraordinarios de las importaciones provenientes de otro país socio que fuere motivado por alteraciones abruptas en alguna de las principales variables macroeconómicas. El Proyecto de Decisión elaborado por Paraguay establecía que un Estado Parte podía aplicar un arancel de importación a un producto específico cuando: (a) la participación del proveedor regional superara el 25% del total de importaciones de dicho bien, y (b) las corrientes importadoras observaran en los 24 meses previos un incremento promedio superior al 10%. En cualquier caso, se establecía como condición el hecho de que tal flujo importador generara daño o amenaza de daño a la producción doméstica del bien.

Finalmente, el carácter transitorio y excepcional de la aplicación del instrumento era plasmado en la propuesta con un plazo de vigencia de las eventuales medidas de doce meses, sólo prorrogable por doce meses más. Este instrumento estaba en línea con uno de los propuestos oportunamente por Argentina, en el sentido que presentaba como "gatillo" la ocurrencia de fuertes desequilibrios macro para la implementación de la medida de restricción de los flujos de importación. Cabe señalar a este respecto que, al momento de la presentación del proyecto paraguayo, la propuesta argentina con este "gatillo" estaba prácticamente descartada -quedando en la agenda negociadora sólo el mecanismo de orden meramente comercial-. No obstante el nutrido intercambio de propuestas y declaraciones a lo largo de todo el período, ni a nivel bilateral Argentina-Brasil, ni en la órbita cuatripartita del MERCOSUR, se llegaba a consensuar alguno de los mecanismos propuestos por Argentina (ni sus variantes brasileñas o paraguayas).

C. Convergencias y divergencias de las visiones empresariales y de los gobiernos

Con el objeto de promover el diálogo entre los empresarios de Argentina y Brasil, la profundización de la integración, el establecimiento o fortalecimiento de cadenas productivas y el apoyo a los gobiernos en el diseño de estrategias comunes de desarrollo y de negociación en foros económicos y comerciales internacionales, se creaba en octubre de 2004 el Consejo Empresario del MERCOSUR. En un contexto de crecientes tensiones en el ámbito bilateral, la creación del Consejo pretendía contribuir al debate positivo de ideas. A este respecto, el Canciller Celso Amorim -que participaba en su primera reunión en São Paulo- sostenía que "en vez de estar discutiendo si tenemos el 50% o el 60% del mercado argentino de heladeras, tenemos que hacer una heladera del MERCOSUR que salga a competir al mundo". En igual sentido, el Canciller Rafael Bielsa manifestaba: "los inconvenientes de los últimos meses son una parte muy menor del comercio global de los dos países. Hay un 80% del comercio que no tiene ningún inconveniente" (Clarín, 15/10/04). Asimismo, fuentes oficiales de ambos países enfatizaban que los problemas estaban siendo procesados adecuadamente a nivel de la Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral, a partir de acuerdos voluntarios entre los respectivos sectores privados, que observaban un alto grado de cumplimiento.

La segunda reunión de la coalición empresarial se realizaba en Buenos Aires el 24 de noviembre. A través de una nota de opinión publicada en el Diario La Nación del 23/11/04, el Canciller Brasileño Celso

Amorim adelantaba la propuesta que haría frente a los empresarios de ambos países: acordar una agenda de trabajo con seis temas fundamentales: (1) el fomento a la formación de *joint ventures*; (2) mecanismos financieros para la integración de cadenas de valor; (3) compras gubernamentales; (4) desarrollo de investigaciones conjuntas; (5) participación conjunta en eventos empresariales, y (6) negociaciones comerciales extrarregionales y promoción comercial conjunta. Según Amorim "la coalición empresarial tiene este reto por delante: el de contribuir para dar un salto de calidad en la visión empresarial del proceso de integración, en aras de asegurar que el MERCOSUR se consolide como modelo de generación de competitividad y eficiencia con distribución de la renta". Por el contrario, el Canciller Bielsa entendía que la agenda de trabajo tenía que avanzar sobre las propuestas expresadas por el Ministro Lavagna en su visita a Brasil.

Durante la reunión, los representantes de firmas brasileñas hacían hincapié en conformar una agenda positiva en la que estuviera presente la promoción comercial conjunta en terceros países, la conformación de *joint ventures*, la coordinación de posturas comunes en negociaciones con terceros, la agilización de líneas Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) para emprendimientos conjuntos. A este respecto, hacían referencia a las oportunidades que surgían para la inversión en el ámbito bilateral en momentos en que en ambos países la capacidad productiva registraba elevados índices de utilización. Los empresarios argentinos, por el contrario, enfatizaban la necesidad de alcanzar soluciones satisfactorias a los problemas que evidenciaba el intercambio entre los dos países y las disímiles políticas para la atracción de inversiones y promoción de la actividad productiva.

En otras palabras, los representantes del sector privado de ambos países coincidían con las posiciones de sus respectivos gobiernos pero no terminaban por encontrar parámetros comunes que posibilitaran acuerdos mutuamente satisfactorios. Más allá de la definición de una fecha para un nuevo encuentro, se acordaba la realización del Primer Foro Empresarial del MERCOSUR y países asociados, en paralelo a la celebración de la reunión de fin de año del Consejo del Mercado Común en Brasil.

En relación a las percepciones empresariales del proceso integrador, un trabajo de Ricardo Markwald [2005] sostenía que "en Brasil, la evaluación actual del MERCOSUR muestra un nítido desbalance entre las expectativas, las percepciones y los hechos. En efecto, la crisis del MERCOSUR persiste a pesar de la mayor convergencia de las políticas macroeconómicas en la región y de las supuestas afinidades políticas entre los gobiernos de sus principales socios. No obstante, las percepciones, exageradamente negativas, tampoco se justifican ni encuentran respaldo en los hechos. El balance, principalmente desde la óptica del sector privado brasileño es bastante más favorable del que se pregona. Aún así, es difícil imaginar la ocurrencia de cualquier avance más significativo del MERCOSUR sin la superación de su principal desafío: la percepción de los socios de que el proyecto de integración regional poco contribuye a la inserción internacional de sus respectivos países".

Vinculado a los conflictos bilaterales, un informe de la Confederación Nacional de la Industria (CNI) brasileña [2005] ponía en duda la real influencia de las trabas al comercio de Argentina sobre el sector productivo brasileño. A este respecto el informe establecía que "los conflictos comerciales entre los dos principales socios del bloque están localizados en seis sectores, en los cuales la participación de las ventas brasileñas no ha dejado de crecer. Entre 1997 y 1999, Brasil tenía el 44,9% del mercado argentino en los sectores de papel, calzados, productos siderúrgicos, cerámicas, electrodomésticos y textiles. Esa participación aumentó al 68% entre 2001 y 2003 y al 79,3% en el primer semestre de 2004". En otras palabras, el estudio de la CNI constataba la existencia de una cierta especialización de la pauta exportadora brasileña en los productos objeto de conflictos, en los cuales la participación de los mismos en las importaciones argentinas duplicaba la participación brasileña promedio en las importaciones argentinas totales.

Al tiempo que se lograba cerrar un acuerdo empresarial en el sector lácteo y la renovación de compromisos para tejidos de algodón, acrílicos y toallas, entre otros, el número y diversidad de productos afectados crecía día a día, incluyéndose en la agenda bienes tales como cilindros de gas, baterías, maderas, etc. No obstante, buena parte de los acuerdos entre privados registraban altos índices de cumplimiento.¹⁶

¹⁶ Ver en este mismo Informe, el seguimiento y evaluación de los acuerdos entre privados en el Capítulo III.

CAPITULO III. UNA APROXIMACIÓN A LOS PRINCIPALES TEMAS SECTORIALES EN EL COMERCIO ARGENTINA-BRASIL

Si bien los problemas de carácter bilateral en torno al comercio intrazona de los denominados productos "sensibles", han sido un común denominador del crecimiento del bloque a lo largo de su historia, durante el bienio 2004-2005 han adquirido una dinámica especial. Uno de los patrones básicos al respecto, ha sido la tendencia hacia una defensa más marcada de la producción interna de parte del gobierno argentino, decisión enmarcada en los objetivos de "reindustrialización" de este país. Esta decisión política parecía enfrentar como una de sus limitantes en el período analizado, la creciente penetración brasileña de numerosos productos industriales en dicho mercado.¹⁷

Las mayores ventas de Brasil a Argentina en esta etapa se verificaban en un contexto de notable expansión de las exportaciones brasileñas totales al mundo y también en un marco de creciente "desvío" de las importaciones argentinas a favor de abastecedores brasileños y en contra de proveedores de terceros países (a partir, entre otros factores, de ventajas relativas en las paridades cambiarias). De este modo, las ventas brasileñas a Argentina superaban, en numerosos productos, los máximos alcanzados durante la vigencia de la convertibilidad, tendencia que era vista -por los sectores público y privado de ese país- como amenazadora del objetivo de reconstrucción de su trama industrial.

En este contexto, las autoridades de Brasilia mostraban comprensión de las necesidades de sus contrapartes de Buenos Aires. De ese entendimiento derivó la creación, en octubre de 2003, de la Comisión Bilateral del Comercio entre Argentina y Brasil, foro ideado con el objeto de analizar la evolución del comercio bilateral y realizar recomendaciones sobre el particular.¹⁸ En la práctica, la Comisión ha venido actuando como una suerte de antesala para la adopción de algún tipo de restricción al comercio, en la mayoría de los casos, a pedido de Argentina. La mecánica ha sido, en general, la misma. En un principio, los gobiernos promueven alcanzar un acuerdo entre privados y, de no lograrlo, el gobierno argentino decide aplicar (o simplemente amenaza con hacerlo) algún tipo de restricción paraarancelaria (licencias no automáticas, salvaguardias, *antidumping*, etc). En ciertos casos, ante tal medida, los representantes privados brasileños deciden flexibilizar su posición para lograr alcanzar un acuerdo, que toma -en general- la forma de una restricción voluntaria de exportaciones de parte de los empresarios brasileños (siendo la medida argentina suspendida o suprimida).

Esta mecánica, que tuvo su debut a los pocos meses de creada la Comisión con el caso de los textiles, se convirtió en una suerte de gimnasia bilateral de curso previsible. De esa manera, fueron incorporándose más y más sectores a la lista de "monitoreo" y, en todos ellos, los representantes privados se incorporaban a la negociación. En paralelo a ello, el gobierno argentino continuaba en toda esta etapa abrigando la idea de encontrar alguna cláusula de escape que permitiera encauzar las medidas de alivio para los problemas generados por la competencia entre los socios, tal como se describió en el Capítulo II.

Si bien en otros momentos del MERCOSUR (especialmente luego de la devaluación del real en 1999) se intentaron alcanzar acuerdos privados, el grado de éxito resultó escaso. En general, las posibilidades de lograr resultados positivos (ya sea en lograr acuerdos o bien en observar su acatamiento) dependieron directamente del grado de concentración de la oferta en el ámbito regional: cuánto menor era el número de partes en juego, mayores eran las posibilidades de monitoreo del acuerdo y menores las probabilidades de sacar ventaja a través de su incumplimiento.

¹⁷ Si bien en forma no excluyente. Los principales conflictos sectoriales del período han tenido un marcado sesgo bilateral Argentina-Brasil, fenómeno que condiciona en buena medida el enfoque de este capítulo.

¹⁸ Adicionalmente, en el bloque funciona la Comisión de Comercio del MERCOSUR cuyos alcances y funciones son distintas de la anterior.

En la "nueva ola" de acuerdos, algunas circunstancias han variado y explican así el mayor grado de suceso y observancia de los convenios. Por un lado, y al contrario de lo que ocurría en 1999, el mercado argentino registraba en esta etapa un crecimiento vigoroso. Ello permitía que ambas partes negociaran el reparto de las "ganancias"; mientras que en anteriores ocasiones la negociación se desarrollaba en un contexto de "juego de suma cero", en donde las ganancias de una parte determinaban pérdidas en la otra. Así, los nuevos convenios eran pensados para permitir el acrecentamiento de la producción argentina en paralelo al aumento -regulado- de las ventas brasileñas.

Otro factor que sin dudas ha incidido es el mayor grado de empatía política entre los gobiernos de Brasilia y Buenos Aires. Más allá de ciertos desencuentros potenciados por los medios (para más detalles ver el Capítulo II de este Informe), en el transcurso de estas negociaciones y desde la misma creación de la Comisión Bilateral de Monitoreo se ha observado una actitud positiva de ambos gobiernos para encontrar soluciones convenientes, procurando evitar menoscabar el espíritu de los acuerdos MERCOSUR.

Uno de los argumentos más escuchados para minimizar la importancia de los conflictos comerciales intra MERCOSUR ha sido el referido a la escasa importancia del comercio involucrado en los mismos respecto al intercambio total. Si bien el razonamiento tiene base desde lo cuantitativo (sin considerar el comercio automotor, durante 2004 el intercambio involucrado en los sectores en conflicto fue equivalente al 7% del comercio bilateral total) vale destacar que su relevancia pasa por su carácter cualitativo, en tanto y en cuanto representan una marcada tendencia a modificar las condiciones generales del intercambio.

En cuanto a la presentación de los casos concretos tratados en este capítulo, cabe señalar que la revisión se limita a los principales sectores, sin que la lista pretenda ser exhaustiva.¹⁹ Primeramente, se agrupa lo que podría denominarse el "caso general"; es decir, aquellos conflictos y/o tensiones que involucran exportaciones de Brasil a Argentina. En segundo término, se describe lo acontecido en el caso opuesto; esto es, aquellos casos que involucran exportaciones argentinas a Brasil (incluye un caso, el arroz, donde también se encuentran afectadas exportaciones uruguayas). Finalmente, se incluyen dos temas "especiales": la posible renegociación de la Política Automotriz Común del MERCOSUR y el conflicto entre Argentina y Uruguay en torno a la política de promoción industrial del primer país.

¹⁹ Por ejemplo, no se incluye la problemática vinculada al sector azucarero que, si bien es considerado como "sensible" desde el inicio del proceso integrador, no ha observado novedades a lo largo del período bajo análisis.

CUADRO 10
SECTORES CONFLICTIVOS EN EL COMERCIO BILATERAL

Datos de 2004 - En millones de dólares

| Exportaciones brasileñas a Argentina | US\$ millones | % del total |
|-----------------------------------------------------|----------------------|--------------------|
| Maquinarias agrícolas | 345,5 | 4,7 |
| Calzado | 107,8 | 1,5 |
| Grandes aparatos domésticos | 107,1 | 1,5 |
| Hilados y tejidos de algodón | 95,3 | 1,3 |
| Fibras e hilados sintéticos y artificiales | 93,7 | 1,3 |
| Toallas, sábanas y frazadas | 21,7 | 0,3 |
| <i>Subtotal 1</i> | <i>771,2</i> | <i>10,5</i> |
| Vehículos y autopartes | 2.034,9 | 27,6 |
| <i>Subtotal 2</i> | <i>2.806,1</i> | <i>38,1</i> |
| Exportaciones brasileñas a Argentina totales | 7.373,2 | 100,0 |

| Exportaciones argentinas a Brasil | US\$ millones | del total |
|--------------------------------------------------|----------------------|------------------|
| Arroz | 71,0 | 1,3 |
| Harinas y premezclas | 41,7 | 0,7 |
| Vinos | 19,9 | 0,4 |
| <i>Subtotal</i> | <i>132,6</i> | <i>2,4</i> |
| Exportaciones argentinas a Brasil totales | 5.569,6 | 100,0 |

Fuente: Aliceweb (MDIC).

A. Sectores "sensibles" de Argentina

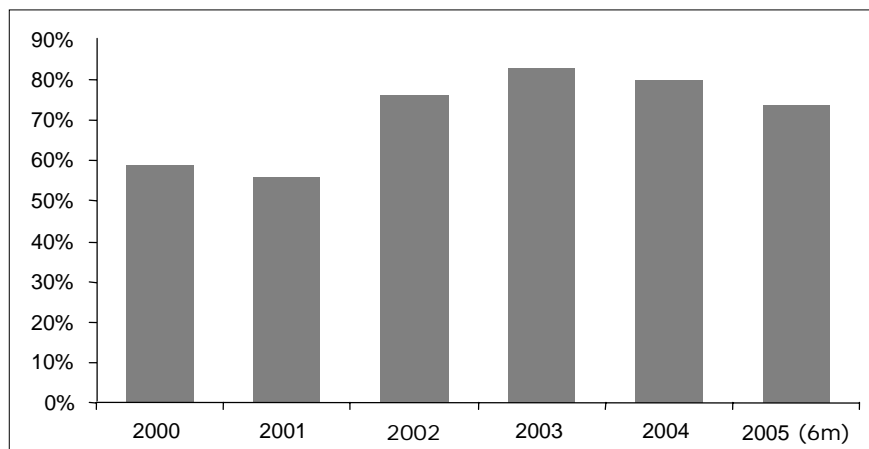
Grandes aparatos domésticos (GAD)

ASPECTOS GENERALES

Este universo de productos está conformado por los grandes bienes durables de uso hogareño. Si bien durante los años noventa Brasil había sido un proveedor importante, es a partir de 2000 cuando su participación en el mercado y las importaciones argentinas presentan un salto importante.

Tras el colapso inmediatamente posterior a la devaluación argentina, el flujo exportador brasileño de estos productos hacia el país socio se recuperó vigorosamente. La oferta brasileña no sólo creció en términos absolutos sino también incrementó fuertemente su participación en el mercado argentino, beneficiada por un proceso de desvío de comercio en su favor. Una demanda argentina con menor poder adquisitivo en dólares se volcó hacia el producto brasileño, de menores precios respecto a la oferta proveniente de los países industrializados. De esa forma, en ciertos rubros, la oferta brasileña asumió una posición completamente dominante permitiendo que Argentina volviera a ocupar un lugar relevante como destino de las exportaciones brasileñas de este tipo de productos.

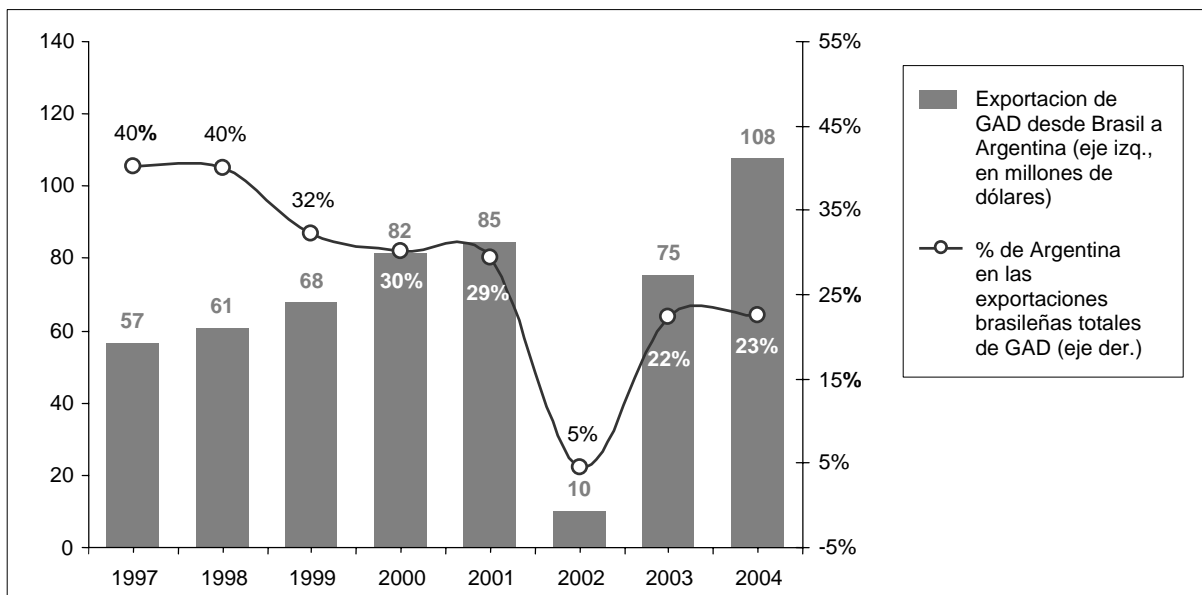
GRÁFICO 25
EXPORTACIONES BRASILEÑAS DE GAD A ARGENTINA
 Valor y participación - En %



Fuente: INDEC

En mayor o menor medida, en todas las ramas del sector existe una gran asimetría en términos de la estructura productiva localizada en Brasil y Argentina. Si bien esto era ya un dato de la realidad durante los años noventa, la crisis argentina de 2001 y el crecimiento brasileño de los últimos años profundizó la brecha. Durante el lapso 1999-2003 Brasil prácticamente acaparó las inversiones, logrando una oferta preparada para abastecer la demanda regional, con fuerte presencia productiva de los principales jugadores globales del sector (CEP [2004]).

GRÁFICO 26
EXPORTACIONES BRASILEÑAS DE GAD A ARGENTINA
 Valor y participación



Fuente: Aliceweb (MDIC).

Por el contrario, en Argentina, la crisis económica determinó el retiro de las pocas transnacionales con producción local, las que decidieron abastecer este mercado desde sus plantas localizadas en Brasil. La producción remanente quedó en manos de empresas de capital argentino o de otros países de la región, caracterizadas por poseer una escala inferior y un menor *know how* tecnológico en relación con sus contrapartes brasileñas. Estas diferencias se hicieron sentir en el intercambio bilateral, permitiendo el avance de la producción brasileña en el mercado argentino.²⁰

Ante esta situación, a fines de 2003, el gobierno argentino estimaba que la palpable recuperación del volumen de ventas que ya se registraba en su mercado podía correr el riesgo de quedar totalmente en manos de la oferta brasileña, sin que se tradujera en una recuperación de la producción local. Este riesgo -se argumentaba- frenaba todo tipo de inversiones que pudieran hacerse en Argentina, frustrando toda posibilidad de reducir las asimetrías descriptas.

Por ello, y tras meses de infructuosas negociaciones en el marco de la Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral, en julio de 2004 el gobierno de Buenos Aires anunciaba la imposición de diversas restricciones a las importaciones de este tipo de productos. Para el caso de la denominada "línea blanca" (cocinas, refrigeradores y lavadoras) se resolvía adoptar un régimen de licencias no automáticas²¹⁻²², en tanto que en el caso de los televisores se implementaba un arancel del 21% como medida de salvaguardia en el marco de la Decisión CMC N° 8/94 -que regula el intercambio intrazona de bienes originados en las zonas francas y áreas aduaneras especiales-.

A continuación se detallan los acuerdos alcanzados en cada caso.

- *Cocinas a gas*

Tras el anuncio de la inminente imposición de licencias no automáticas por parte de Argentina, las negociaciones entre privados se aceleraron, resultando ser el primer sector en dónde pudo cerrarse un acuerdo. Ello permitió que, en definitiva, tal medida no llegara a aplicarse efectivamente.

Desde los años noventa las importaciones argentinas de este producto fueron crecientes. Sin embargo, la participación de los productos extranjeros dentro del mercado argentino se mantuvo dentro de valores menores a los usuales -en promedio- en los aparatos domésticos eléctricos, no superando un 25% (dentro del cual un 45% era de origen brasileño). Tras la devaluación argentina, ese cuarto de mercado fue totalmente ocupado por Brasil. Aún así, el flujo de ventas desde Brasil a Argentina no recuperó los valores alcanzados inmediatamente antes del abandono de la convertibilidad.

El acuerdo privado alcanzado dispuso un límite de 90.000 unidades para las exportaciones de Brasil a Argentina durante 2004, representando un aumento aproximado del 6% respecto a los valores de 2003; en tanto que para el primer semestre de 2005 se determinó un cupo en 47.500 unidades. La baja incidencia del mercado argentino dentro de las exportaciones brasileñas de cocinas (menos del 10%) resultó un elemento *facilitador* a la hora de acordar el reparto de mercado. Si bien durante 2004 las importaciones excedieron lo establecido en el acuerdo, el mismo sería compensado durante el presente año en función de lo previamente convenido.

²⁰ Un caso de particular relevancia fue el retiro de Whirlpool de Argentina, medida que afectara fuertemente las corrientes del comercio bilateral de estos productos, especialmente en el rubro heladeras.

²¹ Medida tomada en el marco del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC.

²² Si bien la medida hubiera sido de aplicación sobre las importaciones de todo origen, la oferta brasileña hubiera sido la más afectada dada su dominancia en las importaciones argentinas de estos rubros.

- *Heladeras*

Dentro del universo de los grandes aparatos domésticos, el sector heladeras es en el que las asimetrías estructurales entre Brasil y Argentina son más acentuadas. En la evolución del comercio bilateral de este subsector ha sido relevante el retiro de Argentina de la única multinacional con implantación industrial, Whirlpool, la que decidió (en 2002) proveer el mercado argentino desde Brasil. El cese de esta firma en Argentina impactó en la evolución del comercio regional de heladeras y produjo una fuerte desarticulación de la cadena de valor sectorial en dicho país (Manson [2005]).

En contraste, Brasil se consolidó como un centro de producción/exportación de heladeras a nivel mundial, bajo la operación de los jugadores globales del sector. Debido a ello, las exportaciones brasileñas de refrigeradores se incrementaron notoriamente en los últimos años. Con la diversificación de los destinos de las exportaciones brasileñas, Argentina fue perdiendo importancia en los envíos brasileños, aunque sigue siendo el mercado más importante, absorbiendo casi un tercio del total de dichas exportaciones.

Asimismo, la participación brasileña en las importaciones argentinas ha venido creciendo con los años y se ha vuelto casi total, tras la devaluación del peso, llegando a abastecer durante 2004 un 65% del mercado interno argentino de este producto. En otros términos, la salida de la citada empresa de Argentina, y su intención de preservar el *market share* con productos fabricados en el país vecino, generó como contrapartida que entre 2002 y 2003 las importaciones desde Brasil prácticamente se multiplicaron por diez, triplicando las cifras de 2001.

El camino al acuerdo no estuvo exento de dificultades. Si bien rápidamente se llegó a un acuerdo provisorio entre privados (julio de 2004), sin que tampoco en este caso se llegaran a efectivizar las licencias no automáticas, el convenio definitivo quedaría pendiente hasta una verificación bilateral de la magnitud real del mercado argentino. En el medio no faltaron asperezas derivadas de un incipiente desvío de importaciones argentinas a favor de otros orígenes, como Chile y México, países de dónde son originarios los capitales de dos de las cuatro firmas productoras argentinas de refrigeradores hogareños.

El acuerdo, alcanzado en noviembre de 2004 y con vigencia hasta el 31/12/05, prevé una limitación voluntaria de exportaciones por parte de las firmas brasileñas, de manera tal que la cuota brasileña en el mercado argentino baje del 65% al 50% en 2005. Dado el crecimiento esperado para el mercado argentino, esa participación implicaría un aumento del 7% en los envíos brasileños respecto a 2004.

No obstante, el porcentaje de mercado asignado a los productos brasileños es flexible, de manera tal que si las importaciones de terceros orígenes superan el 3% del mercado argentino, el cupo asignado a Brasil se incrementaría en la magnitud de ese exceso. Esta medida fue adoptada para evitar que las comentadas maniobras de desvío de comercio perjudiquen la competitividad de las heladeras brasileñas en el mercado argentino. Con respecto al grado de cumplimiento general del convenio privado, si bien se han producido algunos excesos en las importaciones desde Brasil, los mismos serían parcialmente compensados por haberse producido también excedentes en las importaciones extrazona.

- *Lavarropas*

La producción de lavarropas resultó ser el único subsector en el cual las licencias no automáticas se aplicaron efectivamente, debido al inicial fracaso de las negociaciones entre las partes privadas. Las dificultades para llegar a un entendimiento estaban relacionadas -en buena medida- con la gran importancia del mercado argentino en las exportaciones brasileñas de este producto; en función de ello, toda potencial limitación tendría un fuerte impacto sobre los programas de producción de las firmas brasileñas. Más aún, si se tiene en cuenta que los productos elaborados en Brasil "pensados" para el

mercado argentino, no podrían ser fácilmente redireccionados al mercado brasileño, debido a su distinto diseño (tambor horizontal en vez de vertical).

Hasta 2001 la participación de Brasil en las importaciones argentinas de lavarropas siempre fue inferior al 40%. Sin embargo, a partir de 2002, esa cuota de mercado aumentó a un nivel superior al 70%, crecimiento ayudado por una medida *antidumping* que Argentina aplicó en perjuicio de proveedores de Italia y España.

La aplicación de las licencias no automáticas tuvo un impacto muy importante en el flujo de comercio, paralizándolo entre agosto y octubre.²³ Luego, las empresas importadoras comenzaron a resolver el complejo mecanismo burocrático de las medidas restrictivas, recuperando el volumen de sus ventas. Finalmente, recién a fines de marzo de 2005, las empresas pudieron cerrar un acuerdo. El mismo prevé una restricción "voluntaria" de exportaciones por parte de Brasil, equivalente a un cupo de 180.000 unidades anuales -promedio de 15.000 mensuales- muy inferior a lo que se venía importando hasta la implementación de la medida restrictiva. Más allá del acuerdo alcanzado y a diferencia de otros casos, siguen vigentes las licencias automáticas -para controlar un posible desvío de comercio-.

- *Televisores*

A diferencia de los productos comprendidos en la "línea blanca", sobre los cuales pendía la amenaza de las licencias no automáticas, en este sector la medida restrictiva adoptada por Argentina suponía la iniciación de una salvaguardia, en virtud a lo previsto en la Decisión MERCOSUR CMC 8/94.²⁴ De esa forma, en julio de 2004 se adoptó una medida provisoria; en concreto, un arancel del 21% aplicable a los televisores provenientes de la zona franca de Manaos.

Aunque los televisores brasileños estaban ganando mercado en Argentina, su participación no llegaba a ser tan relevante como en el caso de los otros aparatos eléctricos. En su mejor año, 2004, las importaciones desde Brasil ocuparon el 20% del mercado de televisores en Argentina.

Si bien tanto en Argentina como en Brasil la producción de televisores está afincada en áreas aduaneras especiales (Ushuaia y Manaos, respectivamente) se advierte una importante diferencia en las características de cada implantación fabril. Al igual que en el caso de las heladeras, en Brasil se encuentran radicados grandes jugadores globales del sector, en tanto que en Argentina el grueso de la producción está en manos de firmas nacionales o de licenciatarias de marcas de empresas transnacionales.

En enero de 2005, sobre el vencimiento de la medida provisoria y ante la amenaza de aplicación de una medida definitiva más rigurosa los empresarios de ambas partes alcanzaron un acuerdo. El convenio adoptó el carácter legal de medida definitiva del proceso de salvaguardias iniciado. En él se establece una salvaguardia consistente en una restricción cuantitativa, que para 2005 llega a unas 100.000 unidades; para 2006 se estipula una cuota equivalente al 9% del mercado argentino de 2005; y para 2007 el contingente será equivalente al 10% del mercado argentino de 2006. De esta forma, los envíos de 2005 se reducirían a la mitad de los registrados en 2004 (correspondiente a cerca del 8% del mercado argentino).

²³ De acuerdo a fuentes del sector, durante ese lapso se acumuló en las aduanas argentinas un *stock* de 40.000 lavarropas, equivalente a más de tres meses de importaciones.

²⁴ Tal Decisión, en su artículo 3º, dispone: "Podrán aplicarse salvaguardias bajo el régimen jurídico del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -*General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT)- cuando las importaciones provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales impliquen un aumento imprevisto de importaciones que cause daño o amenaza de daño para el país importador", constituyendo una excepción a la prohibición general de aplicación de salvaguardias al comercio intrazona.

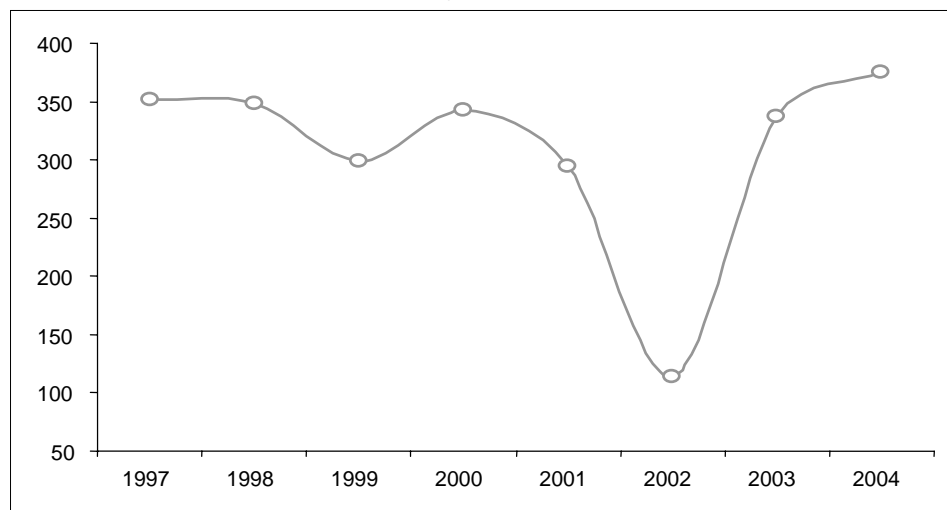
La medida resulta ser evidentemente más restrictiva que en los casos de los otros aparatos domésticos, implicando una fuerte reducción de las colocaciones brasileñas en el mercado argentino y menores cuotas de mercado. Ello puede tener que ver con la diferente institucionalidad de la restricción, una medida de salvaguardia, en tanto que en los otros subsectores surgen de acuerdos de naturaleza voluntaria.²⁵

PRODUCTOS TEXTILES

Este sector fue el primero en el que se pudo alcanzar un acuerdo "privado" bajo la órbita de la Comisión Bilateral de Monitoreo y también fue el primero en el cual el gobierno argentino aplicó la estrategia de imponer una restricción paraarancelaria (como vía de "forzar" el acuerdo privado basado en la limitación voluntaria de las exportaciones brasileñas al mercado argentino). Las negociaciones, iniciadas durante el segundo semestre de 2003, fueron en un principio infructuosas y se destrabaron cuando las autoridades de Buenos Aires decidieron introducir licencias no automáticas de importación a un conjunto de productos (entre ellos, tejidos de algodón, hilados y fibras sintéticas y alfombras de materiales sintéticos).

El primer "subproducto" de esa restricción fue el acuerdo sobre el denim (tejido de algodón usado para la confección de pantalones) y algo más tarde se sumaron acuerdos sobre otros tejidos de algodón (aquellos para confeccionar camisas) e hilados acrílicos. De esa forma, a partir de marzo de 2004 se fueron eliminando las licencias para todos los productos en que se habían introducido, en la medida que se iban cerrando los acuerdos entre privados.²⁶ La excepción a ello fueron las alfombras, sector en el cual recién en junio de 2004 pudo lograrse un acuerdo.

GRÁFICO 27
TEXTILES - EXPORTACIONES DE BRASIL A ARGENTINA
US\$ millones



Fuente: Aliceweb (MDIC).

²⁵ Asimismo, esta mayor rigurosidad contra el producto brasileño ha sido origen de desvío de comercio a favor de terceros proveedores. Durante lo que va de 2005 se advierte un notorio desvío de importaciones argentinas a favor de China y en perjuicio de Brasil.

²⁶ En el caso del denim y los tejidos para camisas, la restricción tomó la forma de una cuota, en tanto que en hilados acrílicos el arreglo se basó en el establecimiento de un precio mínimo. Los acuerdos tuvieron vigencia para 2004, aunque en denim se acordó prorrogar su vigencia durante 2005. En general, estos acuerdos tuvieron un buen cumplimiento.

Tomando las importaciones textiles totales de Argentina (es decir, considerando tanto las materias primas como las prendas y las confecciones) se observa que la participación de Brasil en las mismas ha sido creciente. Si bien en esto han influido las distintas medidas protectivas adoptadas por las autoridades argentinas en perjuicio de otros países proveedores (en especial los asiáticos), sin dudas ha gravitado el cambio sucedido en la composición de las importaciones textiles argentinas luego de la devaluación de inicios de 2002. A grandes rasgos, a partir de ese momento las importaciones textiles presentan una mayor participación de los productos intermedios (materias primas como hilados y tejidos) en desmedro de los productos finales (prendas y confecciones).²⁷ Ese cambio ha sido beneficioso para Brasil, ya que sus envíos a Argentina se han caracterizado (aún desde antes de la devaluación argentina) por un alto contenido de materias primas (componen el 60% de sus exportaciones textiles).

Como resultado de todo ello, el espectro de productos bajo "monitoreo" no ha dejado de incrementarse durante los últimos meses. A los productos originales se han ido agregando otros, tales como el resto de los tejidos de algodón y los hilados del mismo material. De acuerdo a los antecedentes, el resultado esperable es la extensión de los acuerdos a esos rubros, por lo cual quedarían cubiertos prácticamente todos los rubros de materias primas textiles.

CALZADOS

La producción de calzados recurrentemente forma parte de la lista de sectores "conflictivos" en la relación bilateral. Ello se debe a la existencia de fuertes asimetrías estructurales entre la producción en Brasil y en Argentina. Mientras que en este último país la producción está mayormente en manos de empresas de muy pequeño tamaño, Brasil es el tercer productor de calzados a nivel mundial y su producción es llevada a cabo por firmas de mucho mayor tamaño y muy amplia experiencia exportadora.²⁸

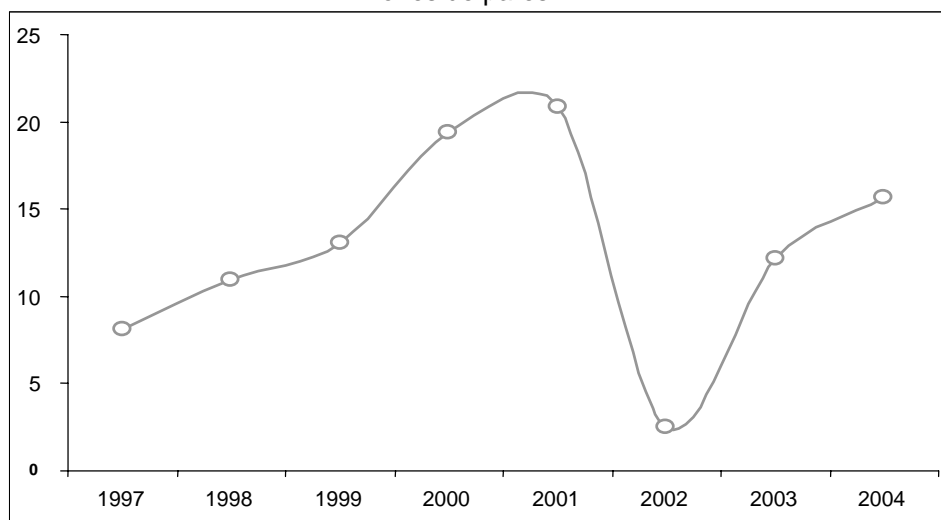
A estos elementos estructurales se ha sumado la quiebra de la mayor productora argentina de calzados deportivo (el único segmento de calzados en el que en Argentina operan empresas de gran tamaño). Ello determinó la imposibilidad de continuar la producción local en las líneas de calzado de marca extranjera que esa empresa llevaba a cabo. Ante ello, la empresa propietaria de tal marca a nivel mundial decidió comenzar a abastecer el mercado argentino con producción brasileña.

A pesar de este factor, en 2004 el volumen agregado de las exportaciones de calzado brasileño a Argentina fue un 25% menor al de 2001 (año récord, cuando las exportaciones brasileñas a Argentina totalizaron 21 millones de pares). La baja podría haber sido aún mayor de no ser por el aumento del 90% en las exportaciones de calzado de material textil, rubro de alta incidencia dentro del conjunto de calzado deportivo. En otras palabras, es posible observar que mientras en calzado no deportivo los montos importados están bien por debajo de los registrados en 2001, el fuerte desbalance está relacionado con el calzado deportivo (con importaciones que superan -con creces- las registradas en ese año).

²⁷ Este cambio de composición se debe, por un lado, al cambio de precios relativos sucedido en Argentina a través del abaratamiento del costo del factor trabajo ("efecto precio"), favoreciendo las actividades de confección de prendas de vestir y atento al alto componente laboral de la estructura de costos de estos productos. Asimismo, también se presenta un "efecto ingreso" determinado por la expansión de la demanda derivada por la señalada reactivación del rubro confeccionista en Argentina que, a su vez, determina mayores pedidos de hilados y tejidos, repercutiendo en un mayor nivel de importaciones de estos productos ante la baja capacidad ociosa de las hilanderías y tejedurías radicadas en Argentina.

²⁸ Brasil es un exportador global de calzado. Durante 2004 la participación de Argentina como destino de las exportaciones brasileñas de este producto fue del 5,6%.

GRÁFICO 28
CALZADO - EXPORTACIONES DE BRASIL A ARGENTINA
Millones de pares



Fuente: Aliceweb (MDIC).

Al respecto, parecería que el elemento clave de la posición negociadora argentina proviene de la fuerte contracción del nivel de producción durante los años noventa y que, de acuerdo a la óptica de las empresas calzadistas de ese país, estuvo vinculado a la fuerte competencia externa, principalmente brasileña. Ante el deseo de los productores argentinos de retornar a los volúmenes de producción de los años ochenta,²⁹ es que el comercio de calzados comienza a ser objeto de estudio en la Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral. Así, a principios de 2004, se logra un acuerdo que limita las exportaciones brasileñas a unos 12/13 millones de pares (en 2003 habían sido 12 millones).

A pesar del acuerdo, la situación no se distendió ante el evidente incumplimiento del acuerdo. A fines de 2004 las exportaciones brasileñas totalizaban unos 15,7 millones de pares. El gran número de actores que "juegan" en el mercado del calzado dificulta el control de cumplimiento de este tipo de acuerdos, a diferencia de lo que ocurre en sectores más concentrados como el papelerero o el de hilados y tejidos de algodón. Por este mismo factor en 1999 había fracasado en el sector calzado un convenio de características similares.

Este elemento exacerbó los requerimientos de los productores argentinos a la hora de renovar el acuerdo. Durante los primeros meses de 2005 exigían que las exportaciones brasileñas se limitaran a 10 millones de pares. Finalmente, en mayo, y ante la recurrente amenaza de las autoridades argentinas de interponer licencias no automáticas de importación se alcanzó un acuerdo por dos años que fija para 2005 un límite de las exportaciones brasileñas a Argentina en 12,9 millones de pares.

²⁹ De acuerdo a Alberto Sellaro, presidente de la Cámara de la Industria del Calzado (CIC), "la posición argentina no sólo es limitar la importación de calzado brasileño, nuestro objetivo es volver a producir en el país cantidades cercadas a las fabricadas en los finales de los años ochenta" (El Cronista, 18/05/05, pág. 8).

MAQUINARIA AGRÍCOLA

Dada que los dos países son los mayores productores agrícolas de la región, en Brasil y en Argentina existe una importante cadena productiva dedicada a abastecer las necesidades de maquinarias e implementos destinados al sector rural. Sin embargo, se presentan importantes asimetrías, mayores a las esperables en función del volumen de la producción agraria de cada país. Asimismo, y tal como sucede en otros sectores, la producción de origen brasileño ha aumentado notablemente su participación dentro del mercado argentino de maquinaria agrícola.

Durante los años noventa, la producción de este sector en Argentina registró una tendencia creciente de la mano de la rentabilidad agrícola generada por el aumento de los precios internacionales de los granos. Pero esa tendencia se quebró en 1997. A partir de ese momento, la demanda se redujo profundamente a causa de la caída de los precios agrícolas y el creciente endeudamiento de los productores. Asimismo, la oferta importada (mayormente proveniente de Brasil) comenzaba a ganar lugar en el mercado interno.

Por otra parte, la rápida difusión de la siembra directa³⁰ durante esos años afectó la evolución del sector. Si bien este cambio en la función de producción agraria favoreció la situación competitiva de los fabricantes de sembradoras (que gracias al nuevo método contaban con una suerte de protección "natural" respecto a la oferta importada, preparada para los métodos productivos tradicionales) repercutió negativamente sobre la ya por demás alicaída demanda de tractores, dados los menores requerimientos de labranza que conlleva la nueva tecnología³¹ (Bragachini *et al.* [2000]).

En tanto en Brasil, el mercado se concentraba en las principales empresas internacionales del sector, cuya producción estaba destinada a abastecer la demanda interna y la del mercado argentino, entre otros destinos.³² Por el contrario, el fin de esa década encontraba al sector de maquinaria agrícola argentino compuesto básicamente por pequeñas y medianas empresas, dedicadas fundamentalmente al mercado interno, y una sola gran multinacional con implantación productiva -aunque operando no como terminal sino como fabricante de motores y partes-. Las mayores desarticulaciones productivas se verificaban en los subsectores de tractores y cosechadoras, mientras que en el resto de las maquinarias (especialmente en el citado caso de las sembradoras) las especificidades de la demanda argentina, acrecentadas a partir de la siembra directa, aseguraban su supervivencia (Bragachini *et al.* [2000]).

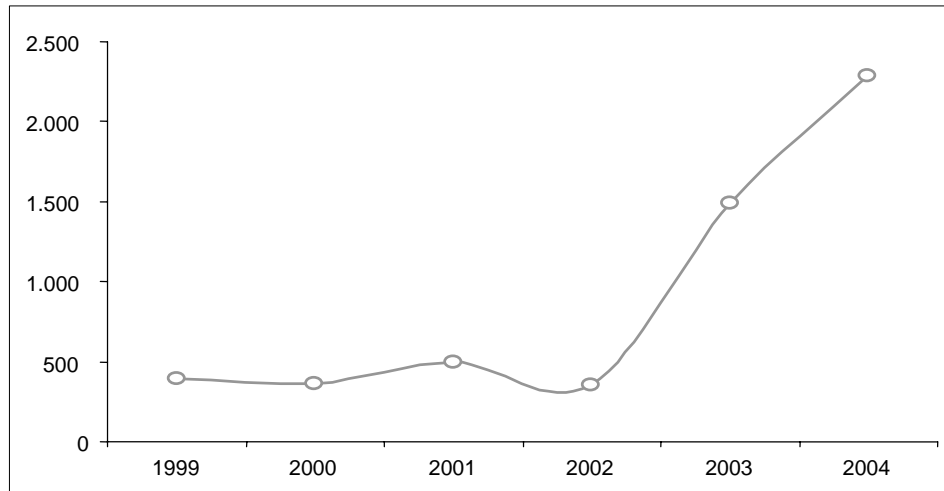
Con el fin de la convertibilidad, el agro argentino incrementó notoriamente su rentabilidad. Además, la pesificación de las deudas bancarias mejoró sustancialmente la situación patrimonial de los productores. De esa manera, comenzó a revivir la demanda de maquinaria rural. A estos factores se sumarían poco después la recuperación de las cotizaciones de los granos, especialmente el auge de la soja de fines de 2003 y comienzos de 2004. Sin deudas y con una rentabilidad muy importante, el agro argentino procuró renovar su envejecido parque de maquinarias. De esta forma, entre 2002 y 2004 las ventas de cosechadoras crecieron un 340%, en tanto las entregas de tractores crecían un 420% en el mismo lapso.

³⁰ La siembra directa es un método de cultivo por el cual se elimina la labranza previa. Tiene la ventaja de reducir el deterioro de los suelos y genera una reducción en los costos de producción, entre los que se cuenta un menor gasto de gasoil y una menor utilización de las maquinarias utilizadas en tareas de labranza (tractores, arados, etc.).

³¹ Otro factor gravitante es la creciente separación entre propiedad de la tierra y los agentes a cargo de la operaciones agrícolas (los "contratistas"). De esta manera, la demanda se concentraba, procurando un menor número de unidades pero de mayor tecnología, favoreciendo la penetración de los productos importados (Chudnovsky-Castaño [2003]).

³² Durante 2004, Argentina fue el destino de sólo el 23% de las exportaciones de tractores brasileños. Entre los otros destinos se destaca Estados Unidos que absorbe el 17% de las exportaciones de tractores brasileños, lo que da una cabal idea del nivel competitivo de la oferta brasileña en este sector, que exporta el 26% de su producción.

GRÁFICO 29
COSECHADORAS - EXPORTACIONES DE BRASIL A ARGENTINA
En unidades



Fuente: INDEC y AFAT.

Dada la crítica situación que arrastraba la producción argentina de tractores y cosechadoras desde los años noventa (en el primero de ellos la producción prácticamente había desaparecido), fue casi un resultado "natural" que la mayor parte de la demanda incremental de este tipo de productos fuera capturada por la oferta de las multinacionales con base en Brasil.³³ En forma paralela, los productores argentinos del sector trabajaban a capacidad completa y con listas de pedidos que excedían sus posibilidades de producción, generando prolongadas demoras en las fechas de entrega. No obstante estos inconvenientes, entre 2002 y 2004 la producción argentina de tractores y cosechadoras pudo crecer más de un 200% en ambos casos.³⁴

Esta situación casi ideal (mercado en crecimiento con expansión de la producción y la importación) pareciera que fuera a interrumpirse en 2005, como lógico resultado de la baja en los precios internacionales de los granos y la alta renovación del parque de los años inmediatos anteriores. De esa forma, las proyecciones indican una reducción de las ventas de un 20% para todo 2005, aunque la caída puede terminar siendo menor, dada la reciente reversión de la tendencia bajista de las cotizaciones. A pesar de la merma en la demanda, las ventas de los productores locales no se han visto tan afectadas, ganando participación en el mercado.

No obstante, ante estas primeras señales de "enfriamiento" de las ventas internas, han comenzado a escucharse quejas de los productores locales acerca de la "excesiva" presencia del producto brasileño en el mercado argentino de maquinaria agrícola.³⁵ No sorprende que los mayores reclamos provengan de los fabricantes de tractores, quizás el sector con mayores debilidades relativas frente a la contraparte brasileña. Un elemento a tener en cuenta es que el comercio de tractores, cosechadoras y otras maquinarias autopropulsadas es normado por la Política Automotriz Común del MERCOSUR. Por ende, de la definición sobre el futuro de ésta dependerá toda resolución sobre la mayor parte del universo de las maquinarias agrícolas. Más allá de la preocupación de las firmas argentinas, no se adoptaron medidas restrictivas en este segmento.

³³ Entre 2002 y 2004 las importaciones desde Brasil absorbieron el 84% del incremento de la demanda argentina de tractores. Ese porcentaje es del 75% en el caso de las cosechadoras.

³⁴ En el caso de las cosechadoras, ello representó volver a los valores normales alcanzados durante los años noventa. Por el contrario, en tractores el nivel productivo de 2004 apenas representa el 21% de la producción promedio del período 1990-1997.

³⁵ Los temores se acrecientan por la caída que se está registrando en las ventas en el mercado brasileño (-35% hasta julio), lo que puede incrementar las exportaciones dirigidas a Argentina.

B. Sectores "sensibles" de Brasil

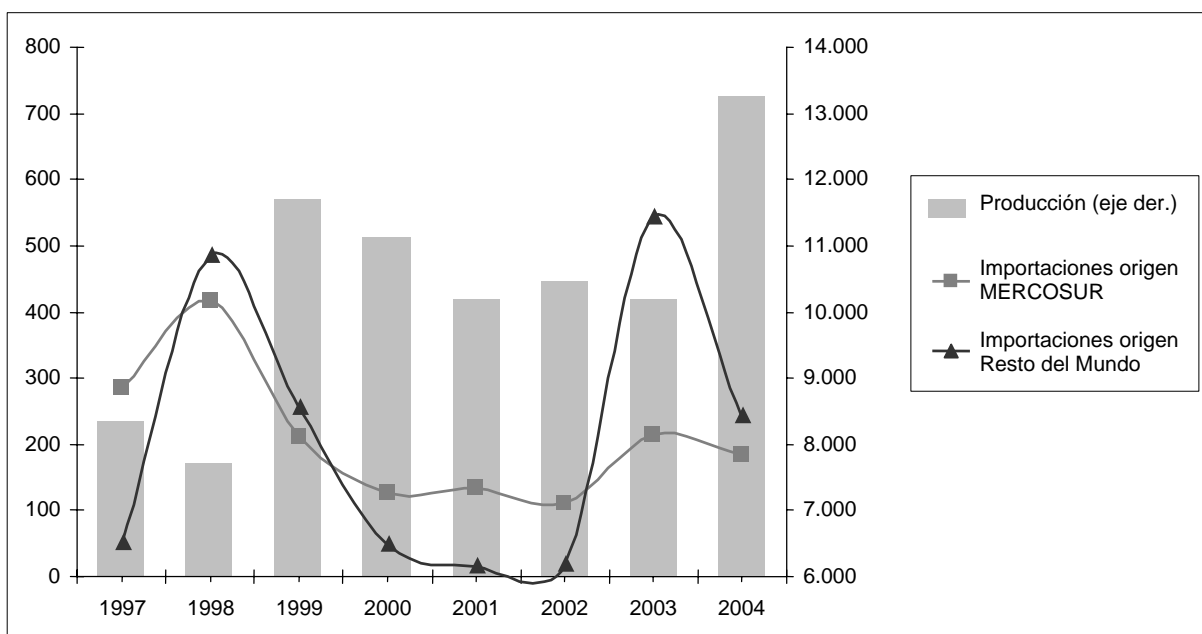
En esta sección se resumen los sucesos en torno a tres sectores que presentan cierto grado de "sensibilidad" relativa desde el punto de vista de Brasil. Se caracterizan por integrar cadenas agroalimentarias, aunque sólo en uno (vinos) son perceptibles asimetrías productivas (a favor de Argentina) claramente definidas.

Arroz

Desde mediados de 2004 los productores de arroz del sur de Brasil comenzaron a protestar por las importaciones de ese producto provenientes de Uruguay y Argentina, aduciendo que esos envíos eran la causa de la depresión de precios (de ese producto) en el mercado brasileño. Los reclamos alcanzaron un punto máximo en octubre de ese mismo año, cuando se bloquearon caminos como forma de impedir el ingreso del cereal extranjero al territorio brasileño. En forma esporádica, las protestas continuaron a lo largo del primer semestre de 2005.

Brasil consume anualmente unos 12 millones de toneladas de arroz. Dado que esta demanda excede normalmente a la producción interna debe recurrirse a la importación para paliar la diferencia. No obstante, durante los últimos años la producción brasileña ha registrado una tendencia ascendente, lo que le ha permitido incrementar el grado de autoabastecimiento. De esa forma, durante los años recientes, las importaciones provenientes de los vecinos del MERCOSUR han representado alrededor del 6% de la oferta total de arroz del mercado brasileño, un porcentaje que luce pequeño como para influir en los precios del mismo.

GRÁFICO 30
ARROZ - PRODUCCIÓN BRASILEÑA E IMPORTACIONES
Miles de toneladas



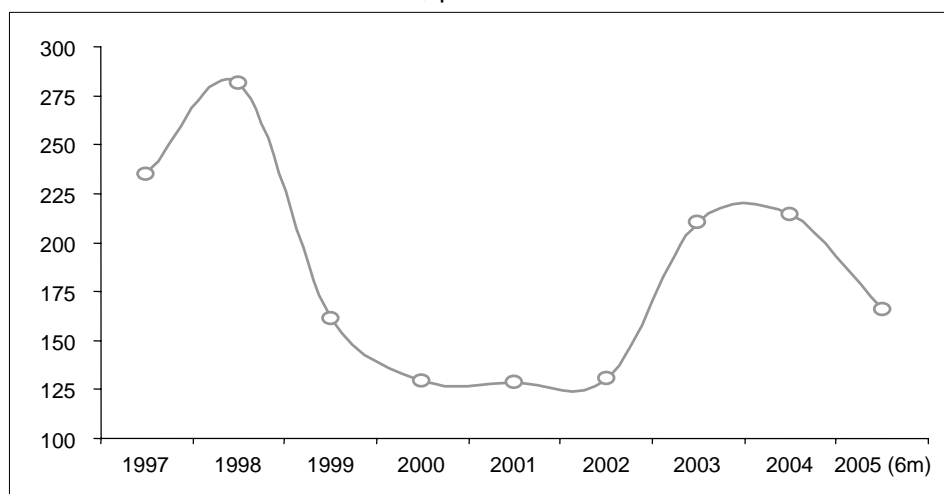
Fuente: Aliceweb (MDIC) y Ministerio de Agricultura de Brasil.

Existe un elemento adicional que minimiza la relación de la caída de precios registrada en Brasil con la entrada de arroz uruguayo y argentino a ese mercado. Al observarse los diversos componentes de la oferta

total de arroz en Brasil (la producción brasileña, las importaciones del MERCOSUR y las importaciones del resto de los orígenes) durante los años recientes se detecta que los picos de importación ocurridos en 1998 y 2003 coinciden con bajas de la producción interna.

Pero, a diferencia de lo ocurrido en 1998, en 2003 la mayor parte de las importaciones tuvo origen extrarregional, ayudadas por una rebaja temporal en el Arancel Externo Común (AEC) del arroz aplicada entonces. De esa forma, las importaciones extrarregionales terminaron más que compensando la caída de la producción y generando una aumento de las existencias. Este problema se agravó al año subsiguiente, ante el notable incremento de la producción brasileña. La presión de la mayor producción y los inventarios acumulados por las importaciones extrazona durante el año previo fueron las razones básicas de la leve tendencia a la baja en el precio que se registra actualmente. Es de destacar que a pesar de los inconvenientes ocasionados sobre el flujo de comercio por las protestas de los productores, el gobierno brasileño no ha adoptado hasta el momento ninguna medida restrictiva sobre el arroz uruguayo o argentino.

GRÁFICO 31
PRECIO DEL ARROZ EN RIO GRANDE DO SUL
US\$ por tonelada



Fuente: IPEA.

VINOS

Desde mediados de 2004, los productores vitivinícolas brasileños comenzaron a manifestar su preocupación por las crecientes importaciones de vino de origen argentino, sosteniendo que las mismas estaban basadas en productos de bajo precio, justamente el segmento al que se destina la mayor parte de la producción brasileña.

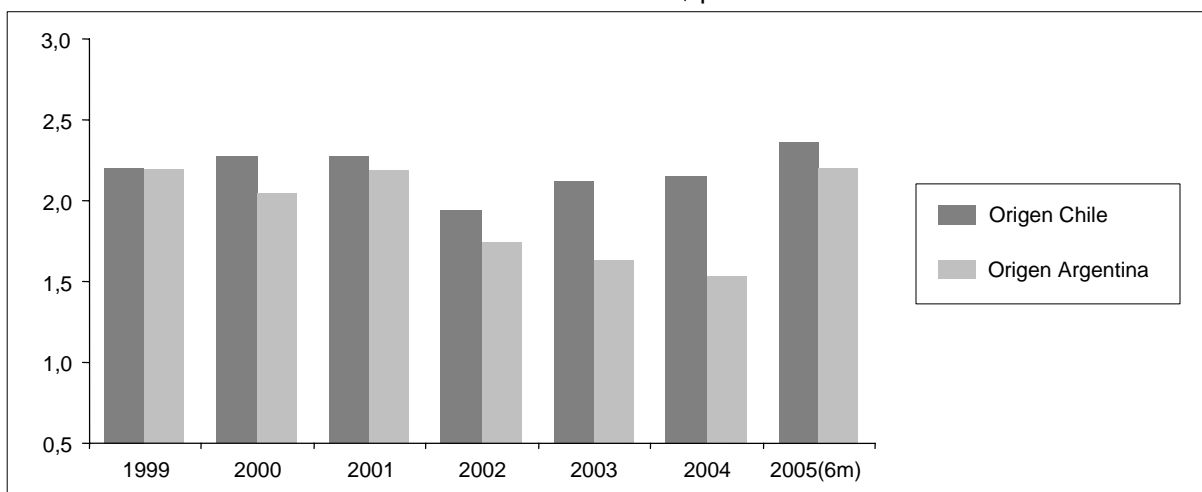
Al reverso de lo que sucede en el sector automotor o el de grandes aparatos domésticos, en el caso de los vinos las asimetrías juegan a favor de la producción argentina. En efecto, Argentina es el quinto productor de vinos a nivel mundial, con una producción anual de 1.200 millones de litros y un consumo interno de 30 litros anuales por habitante. La industria vitivinícola tiene un alto grado de desarrollo, con viñedos ubicados en regiones geográficas óptimas para la vid y en el que operan los principales jugadores del rubro a nivel global, habiendo atraído grandes inversiones durante los últimos años.

Por el contrario, en Brasil la producción anual apenas llega a los 230 millones de litros, con un consumo *per capita* relativamente pequeño que no supera los 3 litros/año -y que, asimismo, no revela señales de crecimiento-. Las plantaciones de vid en Brasil se encuentran ubicadas principalmente en los estados de Río Grande do Sul y en Minas Gerais, con viñedos caracterizados por su baja escala de producción.

A pesar de su gran volumen de su producción, la vitivinicultura argentina siempre se caracterizó por estar básicamente volcada al consumo interno. Su crecimiento exportador se inició durante los años noventa, en coincidencia con las fuertes inversiones en el sector, en las que tomaron parte jugadoras globales. Tras el fin de la convertibilidad, tal proceso exportador tomó aún mayor vigor. Precisamente, es en estos últimos dos años cuando el vino argentino logra expandirse fuertemente en el mercado brasileño.

Este importante crecimiento permitió que, entre 2002 y 2004, prácticamente se duplicara la participación argentina dentro de las importaciones brasileñas de vinos, convirtiéndose en 2004 en el principal país proveedor, sitio que había ocupado Italia durante los años noventa y Chile en años más recientes. Si bien hasta 2004 se observó cierta tendencia a la baja en los precios medios de los vinos argentinos exportados a Brasil, el precio del vino argentino no se aleja demasiado del prevaleciente en embarques chilenos a ese mercado.

GRÁFICO 32
IMPORTACIONES BRASILEÑAS DE VINO
Precios medios - US\$ por litro



Fuente: Aliceweb (MDIC).

Tras dos reuniones realizadas entre mayo y junio de 2005 (en las que participaron representantes privados y oficiales de ambas partes) se logró un acuerdo. El mismo establece la determinación de un precio mínimo de US\$ 8 la caja de 12 botellas de 750 centímetros cúbicos (aproximadamente US\$ 0,9 el litro) e incluye compromisos de iniciar campañas conjuntas para promover el consumo de vinos en Brasil e impulsar acciones para reducir el contrabando de vinos en la región.

HARINA DE TRIGO

Este conflicto es de larga data y atañe a la existencia de distintas tasas en el impuesto a las exportaciones vigente en Argentina y a los efectos que ello provoca al interior de una misma cadena productiva. En los primeros meses de la crisis posterior al fin de la convertibilidad, el gobierno argentino decidió establecer

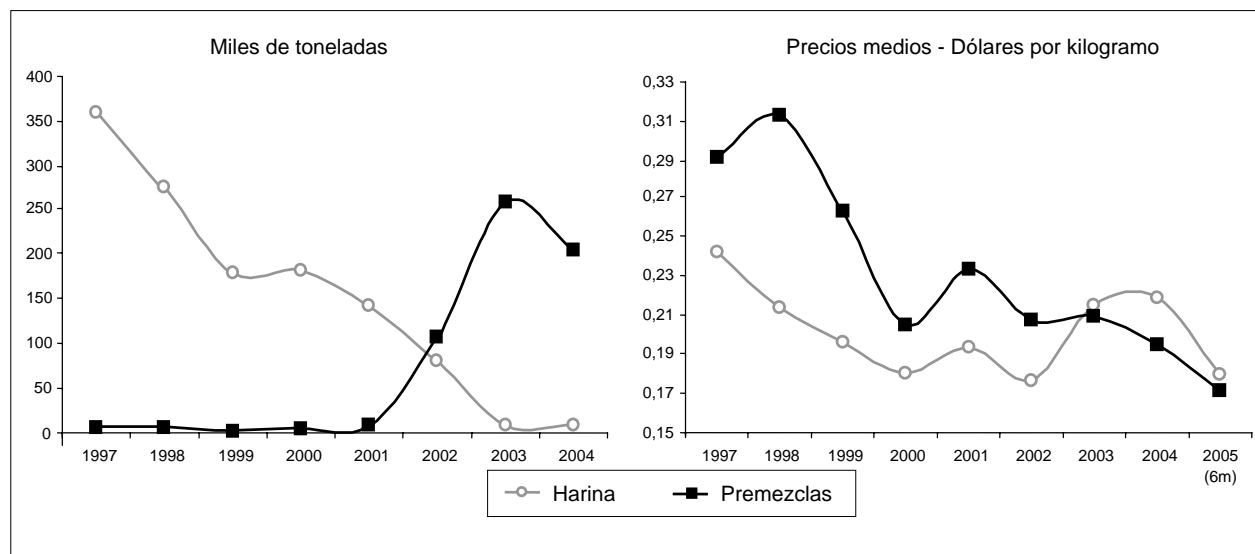
un sistema de impuestos a las exportaciones ("retenciones") para incrementar la recaudación fiscal y como forma de morigerar los efectos de la devaluación sobre los precios en el mercado interno de los productos exportables. Si bien se establecieron tasas generales del 5% y 10 *ad valorem* para productos manufacturados y productos primarios, respectivamente, se previeron ciertas excepciones sobre las que se aplicaron tasas mayores, de hasta el 20%. Entre ellas, se incluyeron el trigo y la harina de trigo.

De esa forma, ya en el segundo semestre de 2002 comenzaron los reclamos de parte de la industria molinera brasileña, señalando que el sistema de impuestos a las exportaciones aplicados en Argentina ocasionaba un encarecimiento de la materia prima (el trigo) y un subsidio encubierto sobre la exportación de premezclas³⁶ (producto sobre el cual en Argentina se aplicaba la tasa general del impuesto a las exportaciones manufactureras, del 5%).

Si bien la aplicación de un impuesto en Argentina poco puede afectar el precio de un *commodity* como el trigo (que queda determinado en los mercados internacionales), sí resulta pertinente lo señalado sobre las distorsiones: gracias al diferencial de tasas los molinos argentinos compran el trigo a un precio un 20% menor al de exportación, en tanto que por la exportación de premezclas el precio recibido es sólo un 5% inferior al de exportación, generando así un margen de rentabilidad extra para la actividad molinera local, respecto a los productores extranjeros (en este caso de Brasil).

Las cifras del comercio exterior son elocuentes y confirman que los molinos argentinos supieron aprovechar la oportunidad, sustituyendo rápidamente las exportaciones de harina por las de premezclas, con el fin de aprovechar el margen extra creado por el diferencial en las retenciones. No obstante ello, los despachos de premezcla apenas reemplazan los anteriores envíos de harina, sin generar una tendencia clara de crecimiento en las exportaciones totales. Vale destacar que el volumen de las importaciones de harina o premezcla argentina representan alrededor de un 4% de lo comercializado de esos productos en el mercado harinero brasileño.

GRÁFICO 33
EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HARINAS Y PREMEZCLAS



Fuente: Aliceweb (MDIC).

³⁶ Las "premezclas" son un producto derivado de la harina, con agregados que permiten su procesamiento sin necesidad de otros agregados, excepto agua (Viteri y Ghezán [2002]).

Otro reiterado reclamo de los molineros de Brasil era la ausencia de normas que reglamentaran la composición de las premezclas. Según esas voces, tal situación era aprovechada por los molineros argentinos, a los que acusaban de vender como "premezcla" la simple adición de sal y harina común. El hecho de que los precios medios de las exportaciones argentinas de premezcla a Brasil sean inferiores a los de harina durante 2003 y 2004 podría llegar a apoyar la argumentación brasileña.

Finalmente, en junio de 2005, el Gobierno de Brasil decidió reglamentar la comercialización de harina de trigo introduciendo nuevos parámetros y controles, aunque se estima que tal acción no afectará en gran medida el envío de premezclas argentinas a ese país.

C. Temas especiales

La posible reforma de la Política Automotriz Común del MERCOSUR

Tras la conclusión de las negociaciones entre Argentina y Brasil sobre la Política Automotriz Común del MERCOSUR (PACM) en marzo de 2000 se establecía un régimen de transición con comercio regulado que se extendería hasta el 31 de diciembre de 2005, adoptándose luego de esa fecha el libre intercambio.

El sistema de administración del comercio intrazona vigente durante la transición preveía un comercio equilibrado bajo condiciones de libre comercio, al tiempo que se estipulaba un margen creciente de - posible- desequilibrio (conocido como *flex*).³⁷ Además, se determinaba un AEC para el universo de productos comprendido bajo la PACM (con cronogramas ascendentes o descendentes, según el caso) se fijaba un nivel de contenido subregional mínimo de partes y piezas (incluyendo un contenido "superlocal" a favor de Argentina)³⁸ y se establecían limitaciones a las medidas de apoyo y promoción sectorial. Tras la incorporación de Paraguay y Uruguay al acuerdo, el protocolo de la Política Automotriz Común del MERCOSUR pudo ser formalizado ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en octubre de 2001.

Ciertos reclamos de reforma de la PACM de parte de Argentina comenzaron a percibirse en 2001. No obstante ello, las negociaciones formales se iniciaron recién en 2002, una vez que la devaluación argentina ayudara a descomprimir, al menos transitoriamente, los conflictos bilaterales entre los dos miembros más grandes del bloque regional. Así, el debate sobre este tema quedó inserto en el proceso que se dio en denominar "limpieza de la mesa negociadora".

Desde el punto de vista argentino, el punto principal (y casi exclusivo) de interés era la ampliación del *flex*. La meta era incrementar el margen del *flex* y así aflojar lo que era percibido como un "corset", que impedía incrementar las exportaciones automotrices argentinas a Brasil y, de esa manera, alivianar, aunque sea en parte, la fuerte depresión de ventas que estaba ocurriendo en el mercado argentino.³⁹

³⁷ Dicha regla tenía como objetivo ir flexibilizando la necesidad de balancear el intercambio automotor. Originalmente establecía que el desvío máximo de desequilibrio podía ser equivalente al 3% del volumen del intercambio total del sector para el año 2000, porcentaje que se elevaría hasta llegar al 10% en 2003. Tras la renegociación de la PACM acordada en 2003 se ampliaron los márgenes de desvío admitido, comenzando con un máximo de 33,3% para ese año que se iría ampliando hasta llegar al 45% en 2005.

³⁸ El texto original de la PACM establecía que Argentina podía exigir un 30% de contenido nacional mínimo para los vehículos livianos y del 25% para los camiones. En la modificación de 2003 el porcentaje se redujo al 20%, con un cronograma descendente hasta el 5% aplicable en 2005, último año de aplicación de esta cláusula especial.

³⁹ Esta visión era en gran medida paradójica, ya que la introducción del régimen compensatorio había sido un reclamo argentino desde los inicios de la negociación de la PACM, a fines de los años noventa.

La renegociación pudo cerrarse a mediados de 2002. A cambio de acordar una ampliación del *flex*, se estipularon modificaciones que respondían a aspiraciones de Brasil, tales como una reducción del alcance del contenido "superlocal" argentino, el que pasaría a aplicarse sólo a automóviles y utilitarios livianos con un cronograma descendente. Además, para el cálculo de la compensación del comercio no se tendría en consideración el intercambio de carrocerías ni de maquinarias autopropulsadas (otro viejo anhelo de Brasil dado que, en general, el balance del comercio en estos productos le es usualmente favorable).

Otro aspecto distintivo de este acuerdo, y que tendría mucha relevancia para el desarrollo de los acontecimientos futuros, fue la inclusión de una cláusula para favorecer la especialización de las terminales a ambos lados de la frontera, tendientes a que las mismas elaborasen plataformas diferentes; y por esa vía indirecta, impedir una excesiva concentración de la industria autopartista en uno solo de los países. De esa manera, se formalizaba algo que se reproducía en los hechos: la menor escala de la implantación industrial automotriz argentina favorecía que ésta se dedicara a la elaboración de vehículos medianos -que usualmente componen series de producción más cortas-. Por el contrario, el mayor tamaño de la producción brasileña facilitaba la producción de series "largas" para autos de menor cilindrada.

No obstante, la evolución posterior del comercio automotor bilateral estuvo lejos de las esperanzas tejidas entonces. Los problemas surgidos a partir de la crisis se profundizaron: se incrementó la pérdida de mercado sufrida por los autos argentinos en Brasil y la oferta brasileña absorbió una parte cada vez más importante de un mercado argentino en vías de recuperación. De esa forma, los automotores brasileños pasaron a ocupar el 56% de las ventas totales del mercado argentino, cifra que se elevó al 62% en 2004.

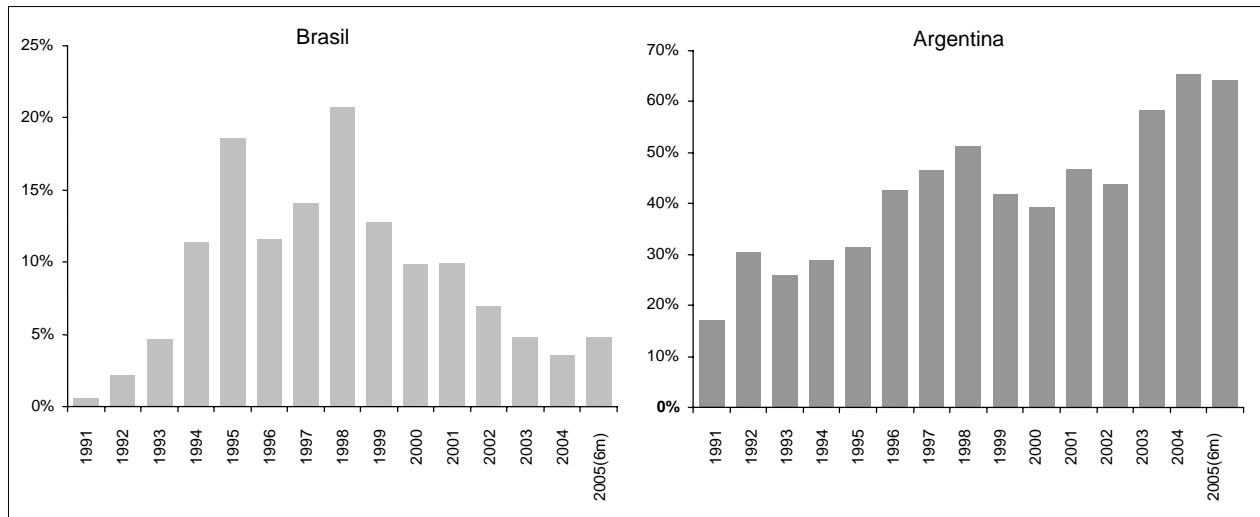
Desde una perspectiva de más largo plazo, la caída de las ventas argentinas a Brasil había comenzado ya en 1999, tras el fin del Plan Real. Las importaciones pasaron de un pico de más de 220 mil unidades en 1998 a unas 100 mil en 1999. Este nivel se mantuvo prácticamente sin grandes cambios hasta 2001, cayendo otro escalón durante 2002. Desde entonces, las ventas argentinas en el mercado del país socio se estacionaron en un nivel cercano a las 40 mil unidades, es decir, un 80% menos que en 1998. Es importante resaltar que este descenso no se originó en una pérdida de posiciones relativas de la oferta argentina frente a los automóviles de terceros orígenes. De hecho, la participación argentina dentro de las importaciones brasileñas mantuvo su nivel histórico, ubicado en el rango del 60%-70% del total.

En otras palabras, el fenómeno causal de las menores ventas argentinas a Brasil de estos productos ha sido una muy fuerte sustitución de importaciones automotrices totales. La participación importada (desde todo origen) ha venido cayendo sin interrupción desde 1998, pasando de una cuota de mercado del 20% en ese año, a un 3,6% durante 2004.⁴⁰⁻⁴¹ Y paralelamente, desde 2002 se ha producido un muy importante incremento en la participación de los autos brasileños en el mercado automotor argentino. Desde entonces, la oferta importada en el mercado argentino quedó prácticamente en manos de la producción brasileña.

⁴⁰ Uno de los elementos destacados de la reducción de la presencia argentina en el mercado automotor brasileño es la disminución del número de modelos exportados. Durante 2004 sólo cuatro modelos concentraron el 90% de los envíos argentinos.

⁴¹ La caída de las compras de Brasil ha determinado que México pase a ser el principal mercado de la exportación automotriz argentina. Paradójicamente, a pesar de la fuerte alza de los envíos brasileños a Argentina, México también resulta ser el principal mercado para los autos exportados por Brasil.

GRÁFICO 34
AUTOMÓVILES: PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN EL MERCADO LOCAL
 Porcentaje del total



Fuente: Anfavea (Brasil) y Adefa (Argentina).

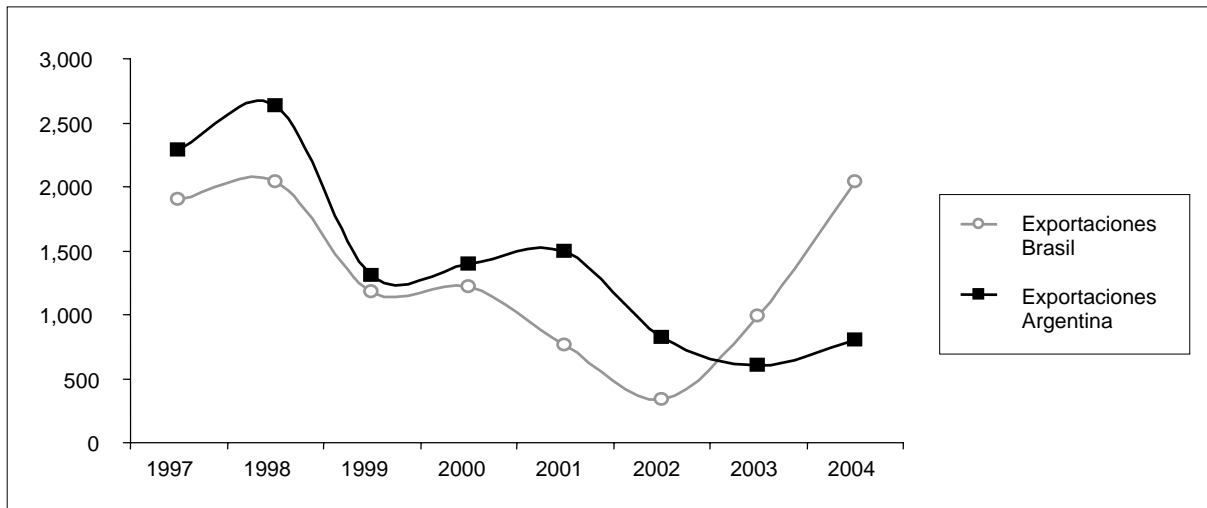
Son varios los factores que han tenido incidencia en estas tendencias. Entre ellos, se puede mencionar la fuerte disparidad de inversiones a favor de Brasil que se generó a partir de la depreciación del real en 1999. Tal situación se reforzó con los resultados de la negociación de la PACM en 2000, que trajo certidumbre sobre la existencia de libre intercambio en la región en el mediano plazo, y con la debacle del mercado automotor argentino, debido a la recesión y el colapso final de la convertibilidad. Este desequilibrio notorio en los flujos de inversión (y la consiguiente muy escasa asignación de nuevas plataformas para las plantas radicadas en Argentina) ocasionó un envejecimiento relativo de la oferta automotriz argentina, perjudicando su inserción en el mercado brasileño (Abeceb [2004]).

Además, el estancamiento que afectó al mercado automotor brasileño a partir de 1997 determinó una baja utilización de la capacidad instalada en las terminales brasileñas, dado que las nuevas inversiones se habían planeado sobre proyecciones basadas en un mercado de más de 2 millones de unidades, en tanto que la realidad señala desde 2000 ventas estancadas del orden de los 1,6 millones. Esta capacidad excedente, determinó que empresas con terminales en ambos países decidieran abastecer el mercado argentino desde las plantas brasileñas y a postergar toda nueva inversión en Argentina hasta eliminar la capacidad ociosa existente en las plantas brasileñas. Esta situación "de oferta" en Brasil se complementa con cambios en la demanda argentina que, tras la fuerte caída de los ingresos medios -medidos en dólares- ocasionada por la devaluación de 2002, se inclinó por la compra de modelos más pequeños, favoreciendo la oferta brasileña (relativamente especializada en este tipo de automóviles).

Esta situación de mercado y el pobre panorama de inversiones que se avizoraba para las terminales argentinas provocaba que desde el gobierno de Buenos Aires se comenzara a insinuar la necesidad de una nueva "revisión" de la PACM, en un contexto signado por crecientes roces sectoriales bilaterales generados por la presión exportadora brasileña y la decisión argentina de "reindustrializar" su economía.⁴²

⁴² Aunque a partir de 2004 se han lanzado nuevos modelos, estando otros en la etapa de prelanzamiento, la competitividad relativa no ha variado en gran medida, debido a que persiste la situación de obsolescencia relativa en la oferta automotriz argentina (Abeceb [2005]). Apoya esta visión el hecho que gran parte de la recuperación en las ventas de autos argentinos registrada durante la primera mitad de 2005 queda explicada por las exportaciones de un modelo nuevo, cuya producción comenzara a comienzos del presente año.

GRÁFICO 35
INTERCAMBIO AUTOMOTOR ARGENTINA-BRASIL
 US\$ millones



Fuente: Aliceweb (MDIC).

Ante esta decisión, a comienzos de septiembre de 2004 el presidente Kirchner anunciaba que el cronograma de la PACM, determinando el inicio del libre comercio en 2006, no se llevaría a cabo. A partir de ese momento el régimen automotor entró en una especie de *stand by*, durante el cual continúa funcionando pero sin saberse a ciencia cierta cómo evolucionará más allá del 1º de enero de 2006. En los hechos, durante el primer semestre de 2005 no se realizaron negociaciones formales a nivel gobierno. Tan sólo se realizaron consultas informales entre las terminales y los gobiernos en cada uno de los países.⁴³

De las negociaciones entre las firmas se habría acordado postergar el inicio del libre comercio hasta 2008. Si bien la reacción inicial del gobierno argentino había sido favorable, luego tal posición mutó, negando la posibilidad de que la solución pase por una simple postergación de plazos e insinuando que la renegociación de la PACM debería ser más profunda. Del lado del gobierno brasileño sólo se emitieron señales de disponibilidad a una renegociación, aunque en los hechos se decidió postergar la misma para la segunda mitad de 2005.⁴⁴

Lo único acordado es que la renegociación tenga, al menos en una primera etapa, un carácter bilateral. Respecto de las características que debería reunir el régimen futuro, es importante señalar que la simple postergación del libre comercio por medio de una extensión temporal del *flex* no asegura una modificación

⁴³ En ese contexto, durante el primer semestre de 2005 ha comenzado a adoptar medidas para favorecer inversiones en el sector automotor. Entre ellas se destacan el otorgamiento de subsidios a la sustitución de importaciones de autopartes en el caso de proyectos que involucren nuevas plataformas.

⁴⁴ En el ínterin, el gobierno argentino promulgó un régimen de incentivo a la utilización de autopartes locales en los proyectos vinculados con nuevas plataformas y la manufactura de motores y conjuntos de distribución. Estos incentivos podrían provocar un nuevo conflicto de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 16 de la PACM modificada por el 31º protocolo del ACE 14: "Los productos automotores que se produzcan al amparo de inversiones que se lleven a cabo, con proyectos aprobados a partir de la entrada en vigencia del presente Acuerdo y reciban incentivos y/o apoyos promocionales, sectoriales y/o regionales, en las Partes, sea desde los Gobiernos Nacionales y sus entidades centralizadas o descentralizadas, de las Provincias, Departamentos o Estados, o de los Municipios serán considerados como bienes de extrazona y por tanto, no gozarán de preferencia arancelaria alguna en el comercio con la otra Parte".

de la presente situación. Las asimetrías que llevaron a una nueva postergación del libre comercio se consolidaron en un contexto de cumplimiento de las pautas del "flex"⁴⁵ (Sica [2005]).

El reclamo uruguayo por el Régimen de Promoción Industrial en Argentina

En febrero de 2002, Uruguay formalizó una reclamación contra Argentina en el ámbito de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, en relación con el régimen de promoción industrial aplicado en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan. Tal régimen de promoción, dispone un sistema de franquicias impositivas que incluye la liberación del pago del IVA por un período de quince años. Si bien en 1989 se suspendió el otorgamiento de nuevos beneficios para proyectos industriales, las empresas cuyos proyectos ya habían sido aprobados -pero no puestos en marcha-, conservaron el derecho a gozar de los beneficios del régimen para aquellas inversiones realizadas hasta el 31 de diciembre de 1992 -plazo posteriormente prorrogado hasta el 31 de diciembre de 1997-.⁴⁶ En 1996, el gobierno argentino decide ampliar el régimen, permitiendo a las empresas beneficiadas percibir hasta el 21% del valor FOB de los productos exportados en concepto de reintegro del IVA.

De acuerdo a la posición uruguaya, dicho régimen contiene disposiciones que implican discriminaciones tributarias, restricciones al acceso e incentivos a la exportación. En concreto, Uruguay cuestionó que el régimen discrimina contra los proveedores uruguayos de insumos, dado que la exención del IVA incluida en el mismo induce que los fabricantes argentinos se provean de empresas argentinas. A la vez, de acuerdo a la visión uruguaya, el régimen afecta a los productos uruguayos similares a los de productores argentinos instalados en las zonas promovidas, ya que los fabricantes uruguayos se encuentran afectados en la competencia tanto en el mercado argentino (dado que los productores argentinos se encuentran liberados del IVA) como en otros mercados (ya que perciben subsidios a la exportación).

Según este análisis, el régimen de promoción industrial argentino violaría disposiciones del Tratado de Asunción y la Decisión CMC 10/94 al establecer beneficios fiscales vinculados al tratamiento del IVA, que configuran restricciones no arancelarias y discriminaciones impositivas contra productos importados.

Tras no haberse logrado una solución satisfactoria al conflicto en las instancias de la Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM) y el GMC, a mediados de enero de 2003 el gobierno uruguayo decidió formalmente presentar el caso ante el Tribunal Arbitral del MERCOSUR.

Paralelamente, en junio de 2002, Argentina cuestionó la imposición por parte de Uruguay de derechos específicos a la importación de determinados productos (entre ellos, muchos de los promocionados por el régimen cuestionado), violando disposiciones del Tratado de Asunción. Se realizaron negociaciones en el marco del Protocolo de Brasilia y luego la controversia fue considerada por el GMC. No llegándose a una solución, Argentina quedó habilitada para solicitar la constitución de un Tribunal Arbitral.

En marzo de 2003, como resultado de una reunión mantenida entre los Ministros de Economía y los Vicecancilleres de ambos países, la controversia fue suspendida de hecho. Las partes arribaron a un acuerdo por el cual Uruguay no avanzaría en la controversia sobre la promoción industrial y Argentina no continuaría el cuestionamiento de los derechos específicos. Tras ello, y formando parte de una negociación bilateral tendiente a evitar que el caso entre formalmente en las instancias previstas por el

⁴⁵ Los únicos excesos se produjeron durante los primeros años de la PACM y fueron por exceso de exportaciones argentinas, no por lo contrario.

⁴⁶ Los proyectos que se pusieran en marcha con posterioridad a esa fecha sólo gozarían de los beneficios por un plazo de ocho años.

Sistema de Solución de Diferencias del MERCOSUR (SSDM), a fines de 2003 el gobierno argentino anula la extensión del régimen a operaciones de exportaciones (objeto principal del reclamo uruguayo).

En febrero de 2004, Uruguay señalaba que la modificación de la norma por parte de Argentina, atendía sólo uno de sus reclamos, dejando sin resolver lo atinente a las condiciones menos ventajosas que los productos uruguayos encuentran al competir en territorio argentino (con los productos de esas provincias), así como para proveer insumos.

Al respecto, la posición argentina sostenía que la medida dispuesta había eliminado el principal reclamo uruguayo, y que los otros dos no tenían aún una norma MERCOSUR que los regulase. Por lo tanto, sugería la falta de argumentos formales para que Uruguay pudiera continuar una controversia en el marco del SSDM, y para mantener los Derechos Específicos -a título de "espejo" de la medida argentina-. En enero de 2005 Uruguay decide reabrir el proceso, por lo que se inician las gestiones tendientes a conformar el Tribunal Arbitral, el que -por diferentes motivos- hasta la fecha no terminó de constituirse.

CAPÍTULO IV. UN REPASO DE LA AGENDA INTERNA DEL MERCOSUR DEL PERÍODO 2004-2005

La agenda interna del MERCOSUR durante el período comprendido entre julio de 2004 y junio de 2005 estuvo básicamente enmarcada por el Programa de Trabajo 2004-2006 (Decisión CMC 26/03).⁴⁷ A él se sumó la posible reforma del Protocolo de Ouro Preto, idea introducida por el Canciller de Uruguay en la Cumbre de Iguazú (julio 2004) y que demandó una gran cantidad de esfuerzos negociadores durante 2004, en particular por parte de los Coordinadores Nacionales del GMC.⁴⁸

Habiendo transcurrido la mitad del plazo previsto en el Programa de Trabajo, el balance arroja ciertos avances respecto a la consolidación del bloque. Tal como se comenta en este capítulo, se adoptaron decisiones que resolvieron problemas pendientes y profundizaron la integración. No obstante, los mismos continúan siendo insuficientes para que el MERCOSUR juegue un rol estratégico dentro de las políticas de desarrollo de sus socios. Prueba de ello es que en la Cumbre de Asunción de julio de 2005 se decidió "priorizar los aspectos inherentes a la agenda interna del MERCOSUR", incluyendo cuestiones que aseguren una participación más efectiva de la sociedad civil en el proceso de integración y la coordinación de las políticas macroeconómicas. De esta forma, se reflejó la decisión política de procurar cambiar la tendencia negociadora en el futuro inmediato, en relación con la excesiva atención que había demandado la agenda de conflictos y de relaciones externas durante el período analizado en este informe.

A. Evolución de los principales aspectos de la Agenda Interna

A continuación, se describen los principales hechos de la agenda de consolidación y profundización del MERCOSUR durante el período julio 2004-junio 2005, y que se refieren principalmente a la negociación de una eventual reforma institucional, distintos aspectos vinculados con el AEC, el tratamiento de las asimetrías, los avances en relación con la liberalización del comercio de servicios y la firma del Protocolo de Contratación Pública, entre otros.

Dentro de este conjunto, los principales resultados del período se refieren a la decisión de avanzar en la eliminación del doble cobro del AEC para las mercaderías no originarias de la unión aduanera, la constitución de un Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR, los avances para la liberalización del movimiento de personas físicas -mediante la aprobación del Acuerdo para la facilitación de las actividades empresariales en el MERCOSUR- y la aprobación del Protocolo de Contratación Pública y su reglamentación.

La eventual reforma del Protocolo de Ouro Preto

La génesis de lo que constituyó uno de los ejes centrales de las negociaciones durante el segundo semestre de 2004 fue el debate observado durante la Cumbre de Iguazú, en torno a una eventual reforma institucional del MERCOSUR. La referencia al respecto era el Acta del Consejo, que expresaba que "las delegaciones plantearon la posibilidad de identificar los puntos del Protocolo de Ouro Preto (POP) que puedan requerir una revisión, en función de los recientes avances institucionales del MERCOSUR".

⁴⁷ Además de tratar los tradicionales temas económico-comerciales como el perfeccionamiento del AEC, los aspectos aduaneros, la defensa comercial y de la competencia, la integración productiva, las disciplinas sobre incentivos y la coordinación macroeconómica el Programa abarca materias del área institucional como el Parlamento MERCOSUR, el fortalecimiento institucional y la incorporación de la normativa. Por su parte, el capítulo social incluye la participación de la sociedad civil y los derechos humanos, entre otras cuestiones. Asimismo, existe una "nueva agenda de la integración", que contempla, por ejemplo, la cooperación en ciencia y tecnología y la integración física y energética.

⁴⁸ A lo largo del semestre se sucedieron Reuniones Informales de Coordinadores. Esta modalidad de trabajo ya se había transformado en una rutina a partir de inicios de 2004 y sigue hasta nuestros días.

Bajo este marco, se creó un Grupo *Ad Hoc* de Alto Nivel, en donde fueron presentados dos grandes conjuntos de temas: (a) los estrictamente institucionales, y (b) los económicos-comerciales. Cada grupo de temas fue tratado con cierta independencia, mostrando evoluciones muy disímiles.

Los temas institucionales aparecían como de fácil aprobación, ya que se trataba básicamente de reflejar en un único instrumento las modificaciones que se habían ido introduciendo a lo largo de los años, a través de normas de menor jerarquía (en general Decisiones del Consejo del Mercado Común y/o Resoluciones del Grupo Mercado Común). Ellos incluían al Tribunal Permanente de Revisión creado por el Protocolo de Olivos, a la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM), al papel del Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP), al funcionamiento del Consejo del Mercado Común (CMC), el GMC y la Comisión de Comercio (CCM), a la forma de receptar la eventual creación del Parlamento MERCOSUR (PM) -que estaba contemplado en el Programa de Trabajo 2004-2006-, a las funciones y atribuciones del Foro Consultivo Económico y Social (FCES), al papel de la Secretaría del MERCOSUR (SM) y a la cuestión vinculada con la incorporación de las Normas MERCOSUR a los ordenamientos jurídicos nacionales.

Sin embargo, el aparente consenso inicial que parecía vislumbrarse fue diluyéndose a medida que se entraba en las cuestiones de detalle en cada uno de los puntos. En cuanto a los temas económico-comerciales, éstos fueron impulsados básicamente por Argentina y giraban en torno a ratificar compromisos programáticos del Tratado de Asunción, introduciendo eventuales medidas para el comercio intrazona o códigos para el tratamiento de las inversiones. En la práctica no fue posible avanzar en un análisis profundo de estas propuestas a lo largo del segundo semestre de 2004.

Box 1 - El POP (POP II) y las expectativas de los Estados Parte

El arduo proceso negociador de la eventual reforma del POP dejó de manifiesto las distintas expectativas de cada uno de los socios. Brasil, estimulado por la carga simbólica que podía constituir la firma de una revisión del POP (a diez años de su suscripción y en la misma ciudad), impulsó un enfoque limitado a cristalizar la situación institucional vigente. Paralelamente, demostraba algún interés puntual vinculado con aumentar las atribuciones de la Secretaría del MERCOSUR y limitar las propuestas vinculadas con el Foro de Consulta y Concertación Política y la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR.

Argentina creyó ver la oportunidad de incluir en el Protocolo su pedido de salvaguardias para el comercio intrazona, así como otros temas de la agenda interna que en el Tratado de Asunción habían sido incorporados de manera programática, sin haberse logrado avances concretos durante todos estos años. Para este país no tenía demasiado sentido hacer el esfuerzo de encarar una reforma del Protocolo (que debía ser sometido luego a los Congresos) para simplemente plasmar y ordenar en un instrumento, las instituciones que ya estaban funcionando.

Paraguay centraba su estrategia en consolidar y aumentar la responsabilidad del Tribunal Permanente de Revisión y su Secretaría, con sede en Asunción, así como en otras cuestiones vinculadas con recibir un trato más favorable en su condición de país de menor desarrollo relativo, incluyendo la cuestión de los Fondos Estructurales cuya constitución, en aquel momento, aún no estaba decidida. Respecto a las propuestas argentinas de temas no institucionales, en general se mostraba proclive a su inclusión en la eventual reforma.

Por último, Uruguay evidenciaba una posición similar a Brasil en cuanto al abanico de temas a tratar. Además, tenía cierta preocupación por las cuestiones relacionadas con el Tribunal Permanente de Revisión y su Secretaría, por el temor de que a través de estos órganos se limitara la asignación de un mayor número de responsabilidades para la Secretaría del MERCOSUR en Montevideo. Por otra parte, veía con cierto recelo la propuesta argentina sobre salvaguardias, ante la posibilidad de que este mecanismo afectara sus exportaciones a los socios.

Aproximándose la fecha de la Cumbre de Ouro Preto, y ante la falta de los consensos mínimos necesarios en ambos conjuntos de temas, fue evidente que la negociación no se encontraba suficientemente madura como para prever la firma de un POP II. Frente a ello, la Presidencia Pro Tempore brasileña planteaba informalmente la posibilidad de que esa Cumbre sirviera para convocar a una Conferencia Diplomática en forma inmediata, con vistas a concluir la redacción del nuevo instrumento durante 2005.

Sin embargo, a pesar de todos los esfuerzos realizados en torno al POP II, y las expectativas generadas en relación con este proceso resultó paradójico que en la Cumbre de Ouro Preto de 2004 no existiera siquiera una mención a la eventual reforma institucional, y que el tema fuera diluyéndose hasta prácticamente desaparecer de la agenda de negociación interna. Más allá de ello, es evidente que ha quedado como una cuestión latente que, con menos apremio, podrá ser encarada.

Box 2 - Las vicisitudes de la negociación del POP II

La negociación del paquete institucional

Foro de Consulta y Concertación Política: mientras Argentina se mostraba proclive a otorgarle capacidad de decisión y a permitir que los Estados Asociados tuvieran una participación más activa en este ámbito, los otros socios (Brasil fundamentalmente) pretendían que conservara su actual característica de foro consultivo y que los Estados Asociados continuaran siendo invitados.

Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR: se planteaban dudas respecto a la conveniencia de plasmar su existencia en un instrumento internacional, atento a que su creación había respondido primariamente a la necesidad política de uno de los Estados Parte, más que a un debate profundo sobre los beneficios de contar con un órgano de esta naturaleza.

Secretaría del MERCOSUR: Brasil y Uruguay coincidían en otorgarle mayores atribuciones e, incluso, que dependiera directamente del Consejo y que fuera la responsable de todos los proyectos de cooperación técnica. Argentina, por su parte, entendía que acababa de concluirse el proceso de reestructuración hacia una secretaría técnica y prefería contar con mayor tiempo para analizar la conveniencia de nuevas responsabilidades.

Normas MERCOSUR: se presentaban una variedad de opciones y no había claridad respecto a si el MERCOSUR debía avanzar hacia la aplicación directa de la normativa o no.

Sistema de toma de decisiones: Argentina pretendía incluir una previsión que le permitiera al CMC establecer un sistema de toma de decisiones diferente al del consenso.

Otros temas tratados se vinculaban con las atribuciones de los actuales órganos decisorios, el tema del presupuesto, las fuentes jurídicas del MERCOSUR, y la participación de los Estados Asociados.

La "no negociación" del paquete económico-comercial

En cuanto a las propuestas de índole económico-comercial realizadas por Argentina, las mismas consistían en reafirmar algunos compromisos que ya habían sido asumidos en el Tratado de Asunción. En ese sentido, proponía ratificar la necesidad de tomar medidas para garantizar la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, para consolidar la Unión Aduanera. A esos efectos, los socios debían poner en vigencia un Código Aduanero del MERCOSUR, consolidar el AEC y adoptar el principio de reconocimiento mutuo de los bienes a intercambiar.

Además de ello, Argentina incluía el compromiso de implementar esquemas de financiamiento sostenible para promover la competitividad regional y la convergencia estructural, así como para permitir el fortalecimiento de la estructura institucional y la profundización de la integración. También preveía la adopción de un Plan de Obras de Infraestructura Física y la constitución de una Comisión de Producción.

Un punto especial estaba referido a la necesidad de asegurar condiciones equitativas de competencia en la región a través del establecimiento de disciplinas comunes en materia de incentivos y de inversiones y de la promoción de la integración y complementación de sus sectores productivos. Con ese propósito, los Estados debían formular un "Código de conducta" para las empresas internacionales que actuaran en la región. De esta forma, Argentina pretendía introducir en la agenda MERCOSUR un tema que estaba impulsando en su agenda bilateral con Brasil.

Por otra parte, también proponía adoptar el compromiso de diseñar instrumentos para evitar daños a la producción nacional de los Estados Parte, como consecuencia del incremento de las importaciones originarias de otro socio, así como para proteger a las economías nacionales de fuertes perturbaciones en las condiciones macroeconómicas. La propuesta preveía que, hasta tanto estos instrumentos no estuvieran acordados, los socios pudieran aplicar mecanismos transitorios que evitasen efectos estructurales sobre el desarrollo intraindustrial. En definitiva, con esta redacción, Argentina estaba utilizando eufemismos para introducir la posibilidad de la aplicación de salvaguardias en el comercio intrazona, tal como se describió en el Capítulo II.

El AEC

La existencia de una política comercial común es una de las características fundamentales de toda unión aduanera. El instrumento básico de esta política es la vigencia de un AEC, aunque evidentemente no es el único requisito. Es necesaria la presencia de otros elementos, tales como regímenes especiales de importación aplicados uniformemente, una política única de defensa comercial y el otorgamiento por todos los socios de iguales preferencias arancelarias a terceros, entre otras cuestiones.

Respecto al arancel, en la historia del MERCOSUR se vislumbra un enfoque pragmático en torno al objetivo de aplicar una alícuota común para las importaciones desde extrazona. En ese sentido, aún cuando el AEC fue definido en 1994 para la casi totalidad del universo arancelario (con exclusión del sector automotor y azucarero), fueron muchos los mecanismos que han ido permitiendo a los socios la aplicación de numerosos desvíos del gravamen definido comunitariamente.

Cabe aquí mencionar como ejemplos los cronogramas de convergencia para bienes de capital y bienes de informática y telecomunicaciones, el incremento transitorio del AEC, los *waivers* otorgados a diferentes países, la permanencia de los regímenes especiales de importación nacionales -en particular el *draw back* y la admisión temporaria- y las preferencias bilaterales concedidas por los Estados Parte, entre otros.

Con excepción de este último punto, que tiene visos de ir corrigiéndose en la medida que se perfeccionen los acuerdos firmados por el MERCOSUR con los otros países de la ALADI,⁴⁹ una fotografía de los actuales desvíos en la aplicación del AEC puede ser descripta a partir de un conjunto de Decisiones adoptadas por el CMC en diciembre de 2003. En efecto, en esa ocasión el Consejo postergó hasta el 2011 el perfeccionamiento del AEC (resignando anticipadamente la fecha del año 2006, como estaba previsto

⁴⁹ Ver Capítulo V de este Informe.

en el paquete del Relanzamiento) mediante el dictado de las Decisiones CMC 31/03 - AEC; 32/03 - Regímenes Especiales de Importación; 33/03 - Bienes de Informática y Telecomunicaciones, y 34/03 - Bienes de Capital.

Box 3 - El AEC y las Decisiones de diciembre de 2003

Decisión CMC 31/03 "AEC". Por esta norma se decidió:

- Prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2005 la lista de 100 ítems por Estado Parte exceptuados al AEC, previstos en la Decisión CMC 68/00.
- Permitir que Paraguay y Uruguay mantengan exceptuados hasta el año 2010, 150 y 125 ítems respectivamente, adicionales a los señalados en el punto anterior.
- Prorrogar hasta el año 2010 la facultad para que Paraguay mantenga las 399 excepciones dispuestas por Decisión 7/94.

Decisión CMC 32/03 "Regímenes especiales de Importación". A través de esta norma se decidió:

- Facultar a Paraguay a mantener, hasta el 31 de diciembre de 2010, su régimen de materias primas para una lista reducida de ítems arancelarios a ser determinados antes del 31 de diciembre de 2005, los cuales Paraguay podrá importar al 2%.
- Prorrogar, hasta el 31 de diciembre de 2010, la posibilidad de que los socios utilicen los regímenes de *draw back* y de admisión temporaria para el comercio intrazona.
- Facultar a Paraguay y a Uruguay para que, en la medida que no utilicen el *draw back* y la admisión temporaria en la importación de insumos agropecuarios de extrazona, apliquen hasta el 31 de diciembre de 2010, una alícuota de 2% para una lista de ítems correspondientes a estos insumos, a ser determinados por cada Estado Parte antes del 31 de diciembre de 2005.

Decisión CMC 33/03 "Bienes de Informática y Telecomunicaciones". Esta norma aprobó lo siguiente:

- Continuar examinando la situación de los bienes de informática y telecomunicaciones (BIT) con el objetivo de preservar la competitividad de las economías de los Estados Parte.
- Negociar, en el marco de la CCM, un Régimen Común para Bienes de Informática y Telecomunicaciones, que deberá ser aprobado por el GMC antes del 31 de diciembre de 2005.
- Autorizar a Paraguay y a Uruguay a aplicar un arancel del 2% hasta el 31 de diciembre de 2010 para la importación extrazona de BIT.
- Definir, sujeto a consultas cuatripartitas, antes del 31 de marzo de 2004 una lista de BIT para los cuales los Estados Parte podrán aplicar un arancel del 0% hasta el 31 de diciembre de 2005.

Decisión CMC 34/03 "Bienes de Capital": Esta Decisión estableció:

- El Régimen Común para Bienes de Capital no Producidos, que entrará en vigencia el 1° de enero del año 2006.⁵⁰

⁵⁰ Debe tenerse en cuenta que la entrada en vigencia del Régimen Común para Bienes de Capital (BK) no producidos empalma con la caducidad de la vigencia del *waiver* que permite a los Estados Parte aplicar un arancel del 0% para la importación de BK.

- Prorrogar, hasta el 31 de diciembre de 2005, los regímenes de importación de bienes de capital vigentes en los Estados Parte, incluyendo las medidas unilaterales autorizadas por la Decisión CMC 2/03 "Medidas Excepcionales en el ámbito arancelario", que permitía la aplicación de un AEC reducido para los bienes de capital de extrazona importados por Argentina, Paraguay y Uruguay.
- Autorizar a Paraguay y a Uruguay a aplicar hasta el 31 de diciembre de 2010 un arancel del 2% para la importación extrazona de bienes de capital con excepción de aquellos incluidos en el régimen común a partir de su entrada en vigencia, que tendrán un arancel del 0%.
- Establecer el compromiso de continuar examinando la situación de los bienes de capital, con el objetivo de preservar la competitividad de las economías de los Estados Parte.

Además de estas normas, el Programa de Trabajo 2004-2006 (Decisión CMC 26/03) también previó otras tareas en relación con el AEC, que básicamente eran:

- i) avanzar en la eliminación del doble cobro y la resolución del tema de la distribución de la renta aduanera;
- ii) identificar los sectores prioritarios para el establecimiento de regímenes especiales comunes de importación;
- iii) cumplir el mandato del Grupo de Alto Nivel en el sentido de examinar la consistencia y dispersión de la actual estructura del AEC, y evaluar la eventual reducción de los niveles de protección y dispersión arancelaria en las cadenas de Bienes de Capital, Informática y Telecomunicaciones, producidos o no en el MERCOSUR.

En función de este mandato, seguidamente se presentan los principales avances realizados en cada uno de estos tres aspectos durante el período comprendido entre el segundo semestre de 2004 y primero de 2005.

i) El doble cobro del AEC

El tema de evitar el doble cobro del AEC para las mercaderías que circulaban por la unión aduanera comenzó a ser parte de la agenda del MERCOSUR a partir de una demanda externa. En efecto, fue en el marco de la negociación MERCOSUR-UE que esta última estableció la condición de que el Acuerdo de Asociación que se estaba negociando debía garantizar el pago único del arancel para las mercaderías que circularan dentro del MERCOSUR.

Esta exigencia era menos ambiciosa que la libre circulación⁵¹ pero, en cualquier caso, significaba un gran desafío para el bloque sudamericano. En efecto, sólo las mercaderías originarias (que cumplieran con los requisitos establecidos por el régimen de origen) podían circular libremente dentro de la unión aduanera.⁵² El resto de los bienes que no cumplieran con el origen MERCOSUR (ya sea porque siendo

⁵¹ El concepto de libre circulación involucra no sólo el no pago del arancel en el comercio intrazona para todo tipo de mercaderías, sino también otras medidas que afectan las importaciones como los impuestos internos, el cumplimiento de normas sanitarias y las normas técnicas, entre otros.

⁵² A esos efectos, fue aprobada la Directiva 3/04 de la Comisión de Comercio, que preveía que la mercadería originaria del MERCOSUR despachada a consumo en un Estado Parte, podía ser exportada a los demás Estados Parte -incluso al Estado de origen de la misma-, sin perder el tratamiento preferencial ni su carácter originario, aunque establecía ciertas limitaciones. Por otra parte, a través del Régimen de Acumulación de Origen y Circulación de Mercaderías Originarias del MERCOSUR (Decisión CMC 1/04) se dispuso que, a los efectos de establecer si es originaria una mercadería para la cual se solicitaba tratamiento arancelario preferencial, debía considerarse su producción en el territorio de uno o más Estados Parte, por uno o más productores, como si hubiese sido realizada en el territorio del último Estado Parte. Este régimen fue reglamentado mediante la Directiva CCM 4/04.

producidos, no satisfacían los requisitos del régimen o porque habían sido importados desde extrazona), debían volver a pagar el AEC al cruzar otra frontera nacional dentro de la unión.

Al respecto, el Programa de Trabajo 2004-2006 había dispuesto que "en el primer semestre de 2004 se elabore una propuesta de mecanismo para eliminar el doble cobro del AEC y resolver el tema de la distribución de la renta aduanera". Para ello, se realizaron trabajos técnicos en el ámbito de la Secretaría del MERCOSUR, así como negociaciones en la Comisión de Comercio y el GMC.

Box 4 - El doble cobro y las alternativas técnicas identificadas

La Secretaría del MERCOSUR presentó tres alternativas relativas a la circulación de mercaderías dentro del espacio ampliado, evitando el doble cobro del AEC, a saber:

1) Un primer escenario, aplicable exclusivamente a los bienes de extrazona, que consistía en devolver el monto pagado en concepto de derecho de importación a los bienes que, habiendo ingresado por un Estado Parte, fueran reexportados hacia otro socio del MERCOSUR.

2) Un segundo escenario, aplicable a los bienes que cumplían con la política comercial común. Estas mercaderías serían tratadas como originarias, emitiéndoles un certificado en la aduana del Estado Parte por el que hubieran ingresado, que los habilitaría para circular dentro de la unión aduanera.

3) El tercer escenario, de largo plazo, implicaba la construcción de un territorio aduanero único y requería la definición de instrumentos adicionales de la política comercial (Código Aduanero Común, Regímenes especiales de importación comunes, Defensa comercial común, eliminación de políticas de promoción comercial intrarregional, eliminación de políticas de defensa comercial intrarregional y política de defensa de la competencia común).

Respecto a la cuestión de la distribución de la renta aduanera fueron identificadas tres alternativas, a saber:

- Tributación en el destino final de los bienes de extrazona, compatible con el escenario (1) descrito previamente.

- Establecimiento de un período de transición en el que se observarían los cambios en la circulación derivados de las modificaciones en las reglas del doble cobro previstos en el escenario (2), y las consecuentes modificaciones en la apropiación de la renta aduanera. Durante dicho período debía implementarse un procedimiento (crear un fondo) que permitiera garantizar la compensación de los eventuales efectos negativos en el/los país/es potencialmente desfavorecidos por una disminución en su recaudación (básicamente, Paraguay por su condición mediterránea).

- Creación, en el mediano plazo, de una estructura institucional para gestionar la renta común que se generaría a partir de los escenarios (2) y (3), asignándola de acuerdo con algún criterio (ya sea transferencia a cada uno de los socios o financiamiento de una política común del bloque).

Las principales dificultades se encontraron en la posición de Paraguay, país que pretendía avanzar en los temas relativos al perfeccionamiento de la unión aduanera, de manera previa a considerar la cuestión del doble cobro del AEC. En realidad, su principal preocupación parecía estar vinculada con la necesidad de garantizar una renta aduanera mínima, toda vez que los derechos de importación representan aproximadamente el 18% del total de los ingresos tributarios de Paraguay.⁵³

⁵³ En el caso de Argentina, los derechos de importación representan el 3% del total recaudado, para Brasil el 2% y para Uruguay el 5% (Villela y Barreix [2004]).

En diciembre de 2004, fue aprobada la Decisión CMC 54/04: "Eliminación del doble cobro del AEC y Distribución de la Renta Aduanera". Esta norma establecía el principio general de que los bienes importados desde terceros países por un Estado Parte del MERCOSUR, que cumplieran con la política arancelaria común,⁵⁴ recibirían el tratamiento de bienes originarios, tanto en lo que respecta a su circulación dentro del bloque como a su incorporación en procesos productivos.⁵⁵

La Decisión disponía una primera instancia, cuya vigencia comenzaría a más tardar el 31 de diciembre de 2005, cuando este tratamiento sería aplicado a los bienes importados desde terceros países a los que se aplicara un AEC de 0% en todos los Estados Parte, así como a aquellos bienes a los cuales los socios aplicaran, cuatripartita y simultáneamente, el 100% de preferencia arancelaria en el marco de acuerdos suscriptos por el MERCOSUR.⁵⁶ A esos efectos, se encomendó a la CCM la reglamentación del tema, incluyendo la definición de una lista positiva de bienes que cumplirían con estas condiciones.

Asimismo, la norma establecía que, con la finalidad de extender este tratamiento al resto del universo arancelario, los Estados Parte deberían aprobar y poner en vigencia, no más allá de 2008, el Código Aduanero del MERCOSUR, la interconexión en línea de los sistemas informáticos de gestión aduanera y un mecanismo para la distribución de la renta aduanera.

ii) Regímenes especiales comunes de importación

En el año 2000, los Estados Parte se comprometieron a eliminar completamente el 1° de enero de 2006 la totalidad de los regímenes aduaneros especiales de importación unilaterales, que impliquen la suspensión total o parcial de los derechos aduaneros que gravan la importación temporaria o definitiva de mercaderías y no tengan como objetivo el perfeccionamiento y posterior reexportación de las mercaderías resultantes para terceros países, excepción hecha de las áreas aduaneras especiales (Decisión CMC 69/00).

En ese contexto, la idea era que aquellos regímenes cuya subsistencia se deseara mantener debían ser objeto de una disciplina común. Así fue que se aprobó el Régimen común para la importación de bienes de capital no producidos (Decisión CMC 34/03), se dispuso la negociación de un régimen común para BITs antes de diciembre de 2005 (Decisión CMC 33/03), se aprobó un Régimen Común de Importación de bienes destinados a la Investigación Científica y Tecnológica (Decisión CMC 36/03) y se definieron disciplinas especiales para Paraguay y Uruguay en los sectores de BIT y de productos agropecuarios y de importación de materias primas para Paraguay (Decisiones CMC 32, 33 y 34/03). Todo ello, además de haberse prorrogado la utilización del *draw back* y la admisión temporaria para el comercio intrazona hasta diciembre de 2010 (Decisión CMC 32/03).

Paralelamente, el Programa de Trabajo 2004-2006 estableció que se debían identificar los sectores prioritarios para el establecimiento de regímenes especiales comunes de importación. En función de este mandato, la Comisión de Comercio ha estado trabajando en el tema, abocada a la definición de la lista común de Bienes de Capital no producidos (contemplada en el Régimen común aprobado), y en el análisis

⁵⁴ A los efectos de esta Decisión, se entiende por "cumplimiento de la política arancelaria común" el pago del AEC, en oportunidad de la importación definitiva o, cuando corresponda, del arancel resultante de la aplicación de la misma preferencia arancelaria sobre el AEC, por todos los Estados Parte del MERCOSUR, en los acuerdos comerciales suscritos con terceros países o las medidas comunes resultantes de la aplicación de instrumentos de defensa comercial.

⁵⁵ Es importante remarcar que este tratamiento excede el simple objetivo de evitar la multiplicidad del pago del arancel para aquellos bienes que hubieran sido importados por un socio y que circularan dentro de la unión aduanera, ya que otorgar el tratamiento de originario implicará que la mercadería se computará dentro del porcentaje de contenido regional estipulado por el Régimen de Origen MERCOSUR.

⁵⁶ Siempre y cuando los mismos sean originarios y provenientes del país o grupo de países a los que se otorgue dicha preferencia.

de propuestas relativas a nuevos regímenes comunes para los sectores de BITS, bienes destinados a la salubridad y educación y un régimen común de la industria naval.⁵⁷

Por otra parte, la CCM también está analizando otro tipo de regímenes especiales de importación nacionales cuya derogación a partir de enero de 2006 no parece factible, pero sobre los cuales habrá que tomar una decisión concreta. Ejemplos de este tipo de situaciones son los regímenes destinados a la importación de mercaderías para atender situaciones de emergencia y catástrofes, bienes del personal diplomático, envíos postales sin valor comercial y muestras comerciales, entre otros.

iii) Grupo de Alto Nivel

El Programa de Trabajo 2004-2006 ratificó la necesidad de cumplir el mandato de la Decisión CMC 5/01 que creó el Grupo de Alto Nivel para el AEC y le dio el mandato de evaluar la consistencia y dispersión del AEC y la eventual reducción de los niveles de protección y dispersión arancelaria en las cadenas de Bienes de Capital, Informática y Telecomunicaciones, producidos o no en los Estados Parte del MERCOSUR. Más allá de este mandato, durante el segundo semestre de 2004 y primero del 2005 este foro no ha celebrado reuniones.

Los Fondos Estructurales

El origen del tratamiento de los Fondos Estructurales en el MERCOSUR se remonta a febrero de 2003, cuando Paraguay presentó a sus socios un documento en el que analizaba la situación del país en el marco del proceso de integración, así como una serie de proyectos cuyo beneficiario exclusivo era Paraguay y que contemplaban, por ejemplo, la aplicación temporal de aranceles intrazona, la flexibilidad en la aplicación del AEC para abaratar la adquisición de bienes de capital e insumos de extrazona, la aplicación de un régimen de origen más flexible, el apoyo en negociaciones externas y la asignación de fondos para revertir problemas estructurales de su economía.

En definitiva, Paraguay solicitaba tratamientos diferenciales en el MERCOSUR justificados en su necesidad de lograr incrementos en los niveles de desarrollo. Los planteos paraguayos implicaban un cambio importante en la lógica de funcionamiento del MERCOSUR. En efecto, históricamente el MERCOSUR había adoptado medidas pragmáticas de trato especial y diferenciado, caracterizadas por el otorgamiento de plazos más extensos para el cumplimiento de las obligaciones comunes y por mayores flexibilidades en la aplicación de ciertos compromisos para los países menores. Aunque en el mediano y largo plazo las reglas eran las mismas para todos los socios.

En este contexto, se temía que los planteos de Paraguay de 2003 fueran en desmedro de la cohesión del bloque, consagrando unilateralidades contrarias al objetivo de construir un mercado común.

Sin embargo, en la Cumbre de ese mismo año, el CMC aprobó varias normas vinculadas con el trato especial; entre ellas se destaca la Decisión CMC 27/03 que instruyó a que en 2004 se realizaran los estudios para el establecimiento en el MERCOSUR de Fondos Estructurales destinados a elevar la competitividad de los socios menores y de aquellas regiones menos desarrolladas⁵⁸ (compromiso recogido también en el Programa de Trabajo 2004-2006).

⁵⁷ Más allá de estos trabajos, en la reunión del GMC de octubre pasado, Argentina habría anunciado su intención de prorrogar por cinco años el *waiver* para BK (sin poner en vigencia el régimen común) y por dos años las listas nacionales de excepciones al AEC.

⁵⁸ Por otra parte, el Consejo definió otras normas que reflejaban un trato especial para Paraguay, como la que establecía que el MERCOSUR impulsaría en todas las negociaciones externas, con terceros y agrupaciones de países, la obtención de un tratamiento diferenciado para Paraguay, conforme su condición de economía menor y de país sin litoral marítimo (Decisión CMC 28/03); un

Seis meses después, en la Cumbre de Iguazú se aprobaba la Decisión CMC 19/04 sobre "Convergencia Estructural en el MERCOSUR y Financiamiento del Proceso de Integración". Esta Decisión, negociada a partir de una propuesta de la CRPM,⁵⁹ creaba un Grupo de Alto Nivel (GAN) para identificar iniciativas y programas para promover la competitividad de los socios -en particular de las economías menores- y la convergencia estructural, proponiendo fórmulas para su financiamiento (así como para el funcionamiento y fortalecimiento de la estructura institucional del MERCOSUR).

Respecto a este último punto, fue la CRPM la que propuso que los fondos estuvieran también destinados al financiamiento de la estructura institucional del MERCOSUR. De esta manera, intentaba dar cumplimiento a otra Decisión (Decisión CMC 15/03) que fijaba el mandato de proponer mecanismos para el financiamiento de la Presidencia de la Comisión -debe tenerse en cuenta que, de manera transitoria, ese financiamiento actualmente recae en el Estado Parte cuyo nacional ejerce la Presidencia-.

Por su parte, Paraguay y Uruguay fueron enfáticos al manifestar que la negociación debía centrarse en el destino de los fondos, mientras que Argentina y, en menor medida, Brasil preferían iniciar las negociaciones sobre el origen de los mismos.

Uno de los temas centrales fue el mecanismo para integrar ese fondo. Argentina insistía, en primera instancia, que el origen debía ser una fuente de ingresos con destinación específica (por ejemplo, una tasa sobre las importaciones, un aumento del AEC, etc.), en contraposición a la alternativa de recursos presupuestarios que se vieran sometidos a las pujas distributivas nacionales de cada Estado Parte. En cuanto al monto del mismo, se hablaba de aproximadamente US\$ 800 millones (a propuesta de la CRPM), 10% de los cuales serían direccionados a las instituciones.

En la Cumbre de Ouro Preto existían expectativas de aprobar una serie de lineamientos para la conformación de los Fondos, consensuados por el GAN; sin embargo, algunas delegaciones aludieron la necesidad de mayores análisis internos, en particular en relación con la financiación de la estructura institucional. Finalmente, se aprobó una Decisión menos ambiciosa, la 45/04, que sólo estableció el Fondo y tomó nota de los trabajos del GAN, instruyéndolo a continuar con sus tareas.

En el primer semestre de 2005 continuaron los trabajos de este Grupo, y en el XXVIII Consejo se aprobó finalmente la Decisión CMC 18/05, creando el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), con un presupuesto anual de US\$ 100 millones, a integrarse en forma progresiva en un lapso de tres años (50% durante el primer año -para la ejecución de proyectos piloto-, 75% el segundo año y 100% a partir del tercer año).

El destino del FOCEM será el financiamiento de programas para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad, promover la cohesión social -en particular de las economías menores y regiones menos adelantadas- y "apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración". Al respecto, la norma aclara que los programas vinculados con este objetivo "deberán atender la mejora de la estructura institucional del MERCOSUR y su eventual desarrollo. Una vez cumplidos los objetivos de los proyectos, las estructuras y actividades que pudieran resultar serán financiadas en partes iguales por los Estados Parte".

Su integración tendrá en cuenta el PIB de cada país, estableciéndose que el 70% sería aportado por Brasil, el 27% por Argentina, el 2% por Uruguay y el 1% por Paraguay. Por su parte, la distribución se hará en un

Régimen de origen más flexible para ese país (Decisión CMC 29/03), listas de excepciones adicionales, vigentes también para Uruguay (Decisión 31/03) y regímenes especiales de importación de materias primas e insumos agropecuarios (Decisión 32/03).

⁵⁹ La CRPM tuvo un papel central en el proceso de negociación de los Fondos Estructurales.

48% para proyectos presentados por Paraguay, 32% para proyectos de Uruguay, 10% para proyectos de Argentina y 10% para proyectos de Brasil. También se podrán recibir aportes de terceros países o instituciones y organismos internacionales, según lo establecido en el Artículo 9 de la Decisión 18/05 que dice textualmente: "El FOCEM podrá recibir aportes provenientes de terceros países, instituciones u organismos internacionales para el desarrollo de proyectos". En cualquier caso, con estos porcentajes, Brasil y Argentina serán los aportantes netos, mientras que Paraguay y Uruguay serán los beneficiarios netos.

Además, la Decisión estableció que los Estados Parte beneficiarios deberán aportar a los proyectos que se financien con el FOCEM fondos propios de por lo menos el 15% del valor total de cada proyecto. Los mismos deberán ser presentados ante la CRPM, y una instancia técnica de la Secretaría del MERCOSUR será la encargada de la evaluación y seguimiento.

Finalmente, se dispuso que el GAN presente un proyecto de Reglamento del FOCEM, a más tardar el 30 de noviembre de 2005. Un tema central a decidir será la cuestión del mecanismo de toma de decisiones. Evidentemente, en un mecanismo de tipo financiero, con aportes diferenciales de los socios, la regla del consenso puede no ser la más aceptable para todos los socios.

El comercio de servicios

En 1997, los Estados Parte acordaron el Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios, instrumento que establecía el objetivo de lograr la liberalización total del comercio de servicios en el MERCOSUR en un plazo de 10 años, a través de la realización de Rondas anuales de negociación que ampliarían los compromisos iniciales asumidos en 1998 por cada uno de los Estados Parte. El Protocolo establecía que cada miembro concedía de forma inmediata e incondicional el trato de Nación Más Favorecida (NMF) a los prestadores de servicios de los demás socios, siendo que los beneficios de trato nacional y de acceso a mercado se limitaban a los sectores y las modalidades de prestación definidos en las listas nacionales de compromisos específicos a ser negociadas anualmente.

A pesar de que el Protocolo y sus listas de compromisos iniciales no se encuentran vigentes,⁶⁰ se han ido desarrollando las rondas anuales de negociación previstas en él. En ellas se siguió un enfoque de listas positivas que, en una primera etapa, estaban orientadas a incrementar la transparencia y consolidar el *statu quo* de las restricciones que existían en el comercio de servicios en el MERCOSUR, con un ejercicio paulatino en el sentido de precisar las características de esas restricciones de acceso.

En ese sentido, en diciembre de 2003, se convocó a la V Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en materia de servicios, cuyos resultados debían someterse al CMC a fines de 2004. Respecto a los sectores, fueron definidos como prioritarios los servicios audiovisuales, publicidad, telecomunicaciones y financieros. Con respecto a la eliminación de las limitaciones, un relevamiento del Grupo de Servicios permitió concluir que existían pocas restricciones basadas en normas de incumbencia de los Poderes Ejecutivos. Por lo tanto, la eliminación o reducción de las mismas exigía una fuerte disposición de los gobiernos para elevar proyectos de leyes a sus respectivos Congresos.

En ese contexto, la V Ronda el Grupo de Servicios se concentró en las restricciones al movimiento de personas prestadoras de servicios (conocidas como Modo 4), a través de la armonización de las categorías utilizadas en las listas de compromisos. Al respecto, se acordó adoptar las siguientes categorías: (a) personas de negocios; (b) transferencias intracorporativas, y (c) representantes de empresas extranjeras. Además, Argentina, Brasil y Uruguay acordaron incluir en sus listas una cuarta categoría, la de profesionales y técnicos especializados.

⁶⁰ A la fecha, es necesario que el Poder Ejecutivo de Brasil lo promulgue para que entre en vigencia en ese país, Argentina y Uruguay (los tres países que internalizaron el Protocolo).

Hacia fines de 2004 fue aprobada esta Ronda mediante la Decisión CMC 29/04, transponiendo los compromisos horizontales para el Modo 4 a esta nueva clasificación. Asimismo, se mejoraron las listas al incorporar en ellas los elementos ofertados por el MERCOSUR en la negociación con la UE (en este campo fueron particularmente importantes los nuevos compromisos en el sector de servicios financieros de Argentina y Brasil) y los cambios en las legislaciones de los Estados Parte (que implicaron, en algunos casos, la introducción de nuevas limitaciones).

En esa misma ocasión fue lanzada la VI Ronda de Negociación (Resolución GMC 33/05) a realizarse durante el año 2005, con el objetivo de progresar en la liberalización/eliminación de restricciones y concluir con el proceso de consolidación del *statu quo* y de aclaración de las entradas "no consolidadas" para todos los sectores y todos los modos de prestación de servicios. Además, se instruyó al Grupo de Servicios a someter al GMC propuestas de armonización de los marcos regulatorios y compromisos horizontales y/o sectoriales.

Facilitación empresarial

Además de las Rondas de negociación de compromisos específicos, el Programa de Trabajo 2004-2006 contemplaba otros temas vinculados con el Modo 4 de prestación de servicios. Específicamente, en materia de facilitación empresarial disponía la necesidad de "identificar (...) los instrumentos necesarios para facilitar la radicación y el desarrollo de las actividades empresariales en el MERCOSUR, en materia de instalación de sociedades, visas empresariales, armonización de los montos exigibles a inversionistas y constitución de empresas MERCOSUR".

En ese marco, en diciembre de 2004 fue aprobada la Decisión CMC 32/04 "Acuerdo para la facilitación de actividades empresariales en el MERCOSUR". Esta norma, que aún no ha entrado en vigencia, reduce los obstáculos existentes para el establecimiento de empresarios de los Estados Parte. En ese sentido, el Acuerdo permitirá otorgar de manera inmediata la residencia temporaria o permanente a los inversores, miembros del directorio, administradores, gerentes y representantes legales y reducir a US\$ 30.000 el monto exigido de los inversores para tramitar su residencia. La norma, además, habilita a las personas a dirigir y/o administrar empresas, así como la posibilidad de asumir la representación legal de la empresa.

Box 5 - Avances en la liberalización del movimiento de personas físicas (Modo 4)

- El Acuerdo para la Creación de la Visa MERCOSUR (Decisión CMC 16/03) creó un procedimiento armonizado y uniforme en materia migratoria y de autorización para trabajar, facilitando los trámites a los prestadores de servicios de los Estados Parte que soliciten ingresar para prestar temporariamente servicios en el territorio de una de las Partes, bajo contrato de trabajo en el Estado Parte de ingreso.

- El "Mecanismo para el Ejercicio Profesional Temporario" (Decisión CMC 25/03) estableció directrices para la celebración de Acuerdos Marco de Reconocimiento Recíproco entre Entidades Profesionales y para la elaboración de disciplinas para el otorgamiento de licencias temporarias, fijando criterios mínimos y mecanismos a ser contemplados, previendo la existencia de organizaciones cuatripartitas en cada profesión o grupo de profesiones; permitiendo la incorporación de entidades de cada profesión al Acuerdo-Marco respectivo y, finalmente, estableciendo un mecanismo de solución de controversias.

Debe señalarse que ambos instrumentos se encuentran en trámite de internalización para su entrada en vigencia.

Contrataciones públicas

En diciembre de 2003 el CMC había aprobado mediante la Decisión CMC 40/03 el Protocolo de Contrataciones Públicas del MERCOSUR. El objetivo de este instrumento era proporcionar a los proveedores y prestadores establecidos en los Estados Parte y a los bienes, servicios y obras públicas originarias de ellos un tratamiento no discriminatorio en el proceso de contrataciones efectuadas por las entidades públicas, a otorgar de manera gradual.

Modificaciones posteriores motivaron una reedición del instrumento, que fue aprobado en diciembre de 2004 por Decisión CMC 27/04 (que deroga la anterior Decisión CMC 40/03). El Protocolo se aplica a las contrataciones que las entidades de todos los niveles de gobierno, federales y subfederales realicen para la adquisición de bienes y servicios (incluidas las obras públicas), mediante cualquier método contractual, sin perjuicio de las reservas que los Estados Parte establecieron en el propio Protocolo. En el instrumento también se detallaron las entidades objeto del Protocolo, los bienes, servicios y obras públicas, así como los umbrales por debajo de los cuales no será obligatoria la aplicación del mismo.

La eliminación de la discriminación se realizará gradualmente a través de listas positivas y negativas y el establecimiento de nuevos umbrales. Estos elementos podrán ser modificados a través de negociaciones que se realizarán cada dos años o a solicitud de uno o más socios. Es interesante señalar que las listas y los umbrales establecen una diferenciación entre países, teniendo en cuenta de esta manera las asimetrías existentes en el bloque. Indudablemente, este ha sido un enfoque muy pragmático para encarar el tratamiento de las disparidades regionales.

Respecto a las reservas, Argentina y Brasil eximieron a las entidades de nivel subfederal. Paraguay, por su parte, se eximió de otorgar acceso a su mercado de compras gubernamentales a Argentina y Brasil (hasta la apertura de los mercados de los gobiernos estatales y provinciales limítrofes a Paraguay).

En cuanto a las "Listas negativas de bienes" cuyas compras gubernamentales quedan excluidas del Protocolo, existe una lista general de Argentina; Brasil no ha presentado restricciones en su oferta de bienes; Paraguay se comprometió a negociarla en el futuro, y Uruguay presentó una lista para los bienes argentinos y otra para los brasileños, comprometiéndose a negociar en el futuro la correspondiente a los bienes paraguayos.

El Anexo V estableció los umbrales de acuerdo con el siguiente esquema:

| País | Moneda | Bienes y servicios | Obras |
|-------------|---------------|---------------------------|--------------|
| Argentina | US\$ | 150.000 | |
| Brasil | US\$ | 75.000 | 3.000.000 |
| Paraguay | US\$ | 200.000 | |
| Uruguay | US\$ | 200.000 | |

Entre las excepciones al Trato Nacional (adicionales a las listas negativas) se permitió que Argentina aplique este Trato luego de un período de cinco años, durante el cual se irá reduciendo la preferencia que reciben los proveedores nacionales respecto a los de Brasil por un lado, y Paraguay y Uruguay por el otro. En ese sentido, en el año 1 de la vigencia del Protocolo, Argentina podrá adjudicar el contrato al oferente nacional cuando la diferencia entre la propuesta presentada por éste y la de un proveedor de Brasil no sea superior a 5% o, si el proveedor es de Paraguay o Uruguay, a 4%. Esta diferencia irá disminuyendo paulatinamente hasta desaparecer completamente en el año 6.

Por su parte, Paraguay y Uruguay se reservaron la facultad de aplicar este tipo de preferencia a sus oferentes nacionales, sin fijar límites en cuanto al monto de la diferencia ni al tiempo. Por último, el Protocolo también contiene disciplinas en materia de valoración de los contratos, reglas de origen, denegación de beneficios, compensaciones y cooperación técnica, entre otros asuntos.

Asimismo, y de acuerdo con lo establecido por el Programa de Trabajo 2004-2006, durante el período se negoció la reglamentación del Protocolo, aprobándose mediante la Decisión CMC 55 de diciembre de 2004. Debe señalarse que está previsto que ambos instrumentos (Protocolo y Reglamento) entren en vigencia con la aprobación de dos o más Estados Parte, hecho que aún no ha sucedido.

Avances en otros temas de la Agenda Interna

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS INTRAZONA

En noviembre de 2004 el GMC aprobó la Resolución GMC 34/04 que dispone la elaboración de un mecanismo tendiente a simplificar los procedimientos de despacho aduanero de los operadores comerciales de los Estados Parte que cumplen con ciertos requisitos (antigüedad mínima en el ejercicio de la actividad y como importador y/o exportador, número mínimo de operaciones intrarregionales, etc.).

El mecanismo a proponer deberá incluir procedimientos tendientes a que los controles sanitarios, reglamentos técnicos y equivalentes correspondientes a las exportaciones efectuadas por los operadores autorizados, no sean realizadas en la frontera (ya sea porque se ha procedido a la habilitación de instalaciones del país exportador por parte del país importador o porque los productos estén amparados en acuerdos de reconocimiento mutuo entre las entidades certificadoras). Además, se deberán instrumentar los medios necesarios tendientes a la efectiva implementación del control electrónico del tránsito aduanero y el intercambio electrónico de los datos del despacho aduanero de exportación a efectos de permitir la conciliación con los datos de la correspondiente importación.

Durante el primer semestre de 2005, la Comisión ha estado considerando el tema, en particular la metodología y el procedimiento para la calificación como operador autorizado, así como el universo de procedimientos aduaneros intrazona a ser simplificados y armonizados. Sin embargo, el avance en estas tareas está relacionado con las definiciones pendientes del Código Aduanero del MERCOSUR, que están bajo la órbita del GMC.

MECANISMO PARA LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTRAZONA

Con la Resolución GMC 21/05 de junio, el GMC estableció un mecanismo que permite la solución urgente a problemas puntuales de acceso a mercado, especialmente debido a restricciones no arancelarias, mediante la adopción de acciones de facilitación de comercio.

Estas situaciones particulares serán estudiadas caso por caso, con la intervención de los Coordinadores Nacionales de la Comisión de Comercio, siempre que se den las siguientes condiciones: (a) que se trate de una mercadería originaria del MERCOSUR; (b) que se encuentre retenida en el territorio de un Estado Parte; (c) que la situación se origine en acciones o medidas adoptadas por un Estado Parte; (d) que las acciones o medidas cuestionadas no estén siendo objeto de una controversia en curso entre las partes involucradas, o alguna causa juzgada.

INTEGRACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS

Con vistas a facilitar la integración de cadenas productivas regionales, la Decisión CMC 03/05 (aprobada durante la XXVIII Reunión del CMC) creó un régimen que permite la integración de procesos productivos realizados en distintos Estados Parte con la utilización de materiales originarios de terceros países. Los bienes beneficiados por este régimen podrán ser destinados al mercado interno del Estado Parte donde fue concluido el proceso productivo, exportados a otro Estado Parte del MERCOSUR o exportados a extrazona.

Las empresas que deseen utilizar los beneficios de este régimen deberán presentar un proyecto ante la autoridad competente de cada Estado Parte, el que luego deberá ser analizado y aprobado por la CCM.

MEDIDAS DE AGILIZACIÓN PARA IMPORTACIONES DE PRODUCTOS ORIGINARIOS DEL PARAGUAY

En el Programa de Trabajo 2004-2006 se había incluido un mandato para identificar medidas de cooperación e información con respecto a medidas técnico-administrativas con miras a facilitar las exportaciones paraguayas hacia los mercados de la región.

Fue recién en junio de 2005 cuando Paraguay presentó una propuesta, a partir de la cual se elaboró la Decisión CMC 04/05. En función de dicha norma, Paraguay se comprometió a establecer un sistema de información denominado "Ventanilla única del exportador", a través de la cual el Estado paraguayo pondrá a disposición de las Administraciones de Aduana de los socios, a partir de enero de 2006, los datos referentes a exportadores, productores, productos y establecimientos.

A través de este procedimiento, Paraguay garantizará la trazabilidad de los productos desde su producción hasta su exportación, de manera de eliminar las posibilidades de fraude e ilícitos aduaneros, constituyendo, en definitiva, un esfuerzo de ese país para hacer más transparente la operatoria comercial. Por su parte, los socios instruirán a sus Administraciones Aduaneras a implementar las medidas técnico-administrativas que sean necesarias para efectuar la consulta, con miras a facilitar el comercio de productos originarios del Paraguay hacia los mercados de la región.

PROGRAMA MERCOSUR LIBRE DE AFTOSA

Frente a una iniciativa de la CRPM, se aprobó la Decisión CMC 8/05 por la que se decidió coordinar las políticas y acciones para el combate de la fiebre aftosa en la región. En ese sentido se encomendó a la Reunión de Ministros de Agricultura del MERCOSUR para que, en conjunto con la CRPM, elabore un Proyecto de Programa a ser presentado en octubre de 2005, que deberá contener la definición del alcance, los contenidos y plazos de implementación del Programa; un cronograma para la adopción por los Estados Parte de medidas armonizadas que resulten necesarias para viabilizar la implementación del Programa de Acción, identificando los órganos técnicos encargados de esa tarea en cada país; las medidas de prevención específicas a ser cumplidas por los socios y los Estados Asociados que decidan participar; sistemas de vigilancia sanitaria que permitan contar con información sobre la evolución de la situación en los Estados Parte y Asociados que decidan participar; la indicación de las autoridades nacionales encargadas de la implementación del "Programa de Acción MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa"; y la identificación y evaluación de posibles fuentes de cooperación técnica y financiera que puedan ser utilizadas en el "Programa de Acción MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa".

PARLAMENTO MERCOSUR

Los presidentes de los socios del MERCOSUR habían coincidido en 2003 sobre de la necesidad de establecer un Parlamento MERCOSUR, encomendándole a la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC) la elaboración del Protocolo Constitutivo.⁶¹

En ese sentido, en la Cumbre de Iguazú la CPC presentó una primera propuesta de Anteproyecto de Protocolo constitutivo. Por su parte, el CMC aprobó la Decisión CMC 49/04 que dio continuidad a la creación de esta institución, definiendo que la instalación del mismo deberá ser efectiva antes del 31 de diciembre de 2006, invistiendo a la Comisión Parlamentaria Conjunta la calidad de comisión preparatoria para realizar todas las acciones que sean necesarias para ello.

La CPC creó un Grupo Técnico de Alto Nivel que ha estado trabajando sobre un proyecto de Protocolo Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR (PM). Dicho documento contempla que la integración del PM sería a través de representantes electos por sufragio universal, directo y secreto, conforme la legislación de cada Estado, con posibilidad de reelección. Se estaría analizando una composición de 31 parlamentarios de Argentina, 36 de Brasil, 16 de Paraguay y 16 de Uruguay, con un mandato de 4 años, aunque Paraguay sería proclive a una conformación igualitaria de 16 representantes por Estado parte.

Las principales atribuciones del PM serían velar por la observancia de las normas MERCOSUR y la preservación del régimen democrático en los Estados Parte; establecer mecanismos que le permitan recibir, examinar y canalizar reclamos y quejas de cualquier particular relacionadas con actos u omisiones de órganos del MERCOSUR; emitir declaraciones, informes, recomendaciones y dictámenes sobre cuestiones vinculadas al proceso (en particular, de normas en elaboración y negociaciones internacionales); proponer proyectos de normas para su consideración por el CMC; emitir opinión no vinculante sobre las designaciones del Director de la Secretaría MERCOSUR y del Presidente de la CRPM; elaborar su presupuesto e informar sobre su ejecución al CMC; aprobar el presupuesto general del MERCOSUR y la rendición de cuentas.

La toma de decisiones sería, según el tema, por mayoría simple, mayoría absoluta, mayoría ordinaria (2/3 de los miembros presentes de al menos tres Estados) y mayoría especial (3/4 de los miembros presentes, que representen, a su vez, la mayoría simple de los presentes de todos los Estados). En principio, y salvo disposición en contrario, se exigiría mayoría ordinaria, aunque algún socio estaría proponiendo que las decisiones se tomen por consenso.

El PM podrá emitir dictámenes, proyectos de normas, anteproyectos de normas, declaraciones, recomendaciones, informes y resoluciones. En cuanto al presupuesto, para las contribuciones se analizaron diferentes criterios, ya sea en función de la participación o en relación entre PIB nacional y regional.

B. Las perspectivas de la Agenda Interna

El MERCOSUR continúa transitando un período de cierto escepticismo respecto de sus capacidades para articular la agenda interna de los socios, signada por la necesidad de posibilitar un crecimiento sustentable; y la agenda externa, caracterizada por procurar una inserción internacional activa e inteligente.

⁶¹ Esta instrucción fue recogida en el Programa de Trabajo 2004-2005 en los siguientes términos: "considerar (...) la propuesta que elabore la CPC relativa al establecimiento del Parlamento MERCOSUR, de acuerdo a la solicitud realizada por los presidentes de los Estados Parte del MERCOSUR, tomando en cuenta, como una primera etapa, el Acuerdo Interinstitucional suscripto entre el CMC y la CPC".

Una *apretada* síntesis de los resultados concretos que en materia de consolidación y profundización fueron alcanzados durante el período julio 2004 - junio 2005 debe referirse a dos grandes temas: el Doble Cobro del AEC y los Fondos Estructurales. Ambos fueron objeto de Decisiones de un importante valor estratégico. En particular, la constitución de los Fondos Estructurales significó un cambio radical respecto a la actitud -y responsabilidad- de cada socio con relación al proceso de integración.

Sin embargo, hasta el momento ambas normas expresan compromisos y cuya dirección es positiva, pero no tienen efectos prácticos. Actualmente está en curso la negociación de las respectivas reglamentaciones. El resultado de estas gestiones, junto con los procedimientos que se lleven a cabo en cada Estado Parte para permitir la entrada en vigor de estas disciplinas, serán los verdaderos *termómetros* del compromiso político en torno al proceso de integración.

Pero en la percepción del MERCOSUR también influirán otros temas como, por ejemplo, la manera en que finalmente se resuelvan algunas cuestiones que están siendo objeto de tratativas a nivel bilateral (en particular, la cuestión de las medidas para el comercio intrazona), el cumplimiento -o no- del plazo de diciembre de 2005 previsto para la entrada en vigencia de diversas disciplinas relativas al AEC,⁶² así como el empeño que manifiesten los socios respecto del Programa de Trabajo 2004-2006,⁶³ entre otros.

En este contexto, los resultados de la última Cumbre del MERCOSUR, celebrada en Asunción en junio de 2005, remarcan la necesidad de enfocar los trabajos hacia la profundización y el fortalecimiento del proceso de integración.⁶⁴⁻⁶⁵ Resta ahora observar la manera en que esto se hace operativo.⁶⁶

En definitiva, el desafío actual del MERCOSUR consiste en hacer desaparecer la ambigüedad que durante los últimos años ha existido entre los discursos y los hechos. Como elemento alentador, se observa cierto encaminamiento de dos temas que solían estar en el eje central de los debates y las insatisfacciones de los socios: por un lado, la cuestión de las asimetrías y, por otro, los impactos en el comercio intrazona derivados de la falta de coordinación macroeconómica. La concreción de estos ejes permitiría prever una actitud más pro-integración de los Estados Parte, que no sólo se refleje en la no adopción de medidas contrarias al MERCOSUR sino también que permita avanzar en el perfeccionamiento de la unión aduanera, trabajando en cuestiones como la vigencia de un AEC, la defensa comercial y de la competencia, la especialización y complementación industrial, entre otros.

Como contrapartida, no se advierte en las reuniones del CMC ni en las del GMC, que exista el debate y las definiciones necesarias para producir este -necesario- cambio de rumbo en el proceso de integración. De no lograrse dicho cambio, el escenario más probable del proceso integrador para los próximos años es el de un *statu quo* en materia normativa y de negocios, pero de creciente intrascendencia tanto desde el punto de vista de las políticas nacionales como de su posicionamiento internacional (de modo similar a otras iniciativas integradoras previas en la región).

⁶² Vencimiento de la lista de 100 excepciones nacionales, culminación del *waiver* para BK, régimen para importación de BIT, definición de lista de insumos agropecuarios de Paraguay, etc.

⁶³ No es tan importante el grado de cumplimiento del Programa 2004-2006 como el compromiso y la voluntad que demuestren los socios para su consecución.

⁶⁴ Podría suponerse que lo hizo en contraposición con la abultada agenda internacional que había demandado tantos recursos durante los últimos tiempos.

⁶⁵ En ese contexto, el CMC destacó tres grandes objetivos: (a) la intensificación de acciones con miras a la profundización de la agenda interna del MERCOSUR; (b) la identificación de fórmulas que aseguren una participación más efectiva de la sociedad civil en el proceso de integración, y (c) la coordinación de las políticas macroeconómicas. Además, enfatizó el impulso que debía darse a la promoción de la complementación productiva entre los Estados Parte.

⁶⁶ Lo que es indudable es que, por el momento, las realidades políticas nacionales no parecen estar contribuyendo a que los socios concentren demasiada atención en su agenda internacional, aunque es evidente que el MERCOSUR debería ser considerado como parte de la agenda interna de los Estados Parte.

CAPITULO V. LA EVOLUCIÓN DE LA AGENDA EXTERNA DEL MERCOSUR 2004-2005 ⁶⁷

A. Una visión de conjunto de la agenda

El recorrido por la Agenda Externa del MERCOSUR del segundo semestre de 2004-primer semestre de 2005 muestra ciertos avances en las negociaciones con países y/o subregiones de similar desarrollo relativo y una alta dosis de "frustración" en el acercamiento con el mundo desarrollado. En este contexto, lejos parece haber quedado el ánimo optimista de fines de 2003, cuando tanto desde el ámbito académico y empresarial como desde los propios "hacedores de política" se analizaba 2005 como el escenario post-negociaciones, haciendo referencia a que -tal como lo preveían los respectivos calendarios negociadores-, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Acuerdo con la UE y, eventualmente, la Ronda Doha serían ya una realidad para esa fecha.

A este respecto, si bien las posibilidades de "cerrar" algún tipo de acuerdo ALCA parecían esfumarse ya a inicios de 2004, la negociación MERCOSUR-UE mantenía el optimismo de poder alcanzar un acuerdo hasta poco tiempo antes de la salida del equipo negociador europeo (hacia fines de dicho año).

En este marco de "alejamiento" de las relaciones Norte-Sur, entre mediados de 2004 y el primer semestre de 2005, se observó un importante dinamismo en las negociaciones Sur-Sur. Así, por ejemplo, pudo cerrarse el acuerdo MERCOSUR-Comunidad Andina de Naciones (CAN), tras muchos traspies y diversas dificultades técnicas. Si bien su impacto económico-comercial puede no ser contundente aparece como un avance concreto en el acercamiento de ambos ejercicios integradores. En igual sentido, continuaron las negociaciones con México y se firmaron Acuerdos de Preferencias Fijas con *South Africa Customs Union* (SACU) e India, se iniciaron tratativas para avanzar en este mismo tipo de vinculación comercial con Marruecos y Egipto, y se intercambiaron propuestas de negociación de Áreas de Libre Comercio con la Comunidad del Caribe -*Caribbean Community* (CARICOM)- y con la Secretaría de Integración de Centroamérica (SIECA)-⁶⁸ De un modo más general, las conversaciones comerciales de este período incluyeron la firma de un Acuerdo Marco con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), el inicio de un estudio de factibilidad de un eventual acuerdo comercial MERCOSUR-Corea, la celebración de sucesivas reuniones con Canadá para evaluar diferentes alternativas de acercamiento, y -en un estadio muy preliminar- conversaciones con el Consejo de Países de Lengua Portuguesa, con Rusia y con Pakistán.

Un aspecto clave de la Agenda Externa, aunque de tipo bilateral, se refiere a la visita del presidente de China Hu Jintao -en noviembre de 2004- a Brasil y Argentina, cuyo eje consistía en la obtención por parte de China del reconocimiento del *status* de economía de mercado, a cambio de algunas ventajas de acceso al país oriental para productos de la región, compromisos de inversiones chinas en los países del Cono Sur y la definición de estos países como "aptos para el turismo" de ciudadanos de ese origen. Cabe señalar que en estas negociaciones no existieron mecanismos de consulta ni cooperación entre los Estados Parte del MERCOSUR.

Por el contrario, sí hubo en este período acciones de consulta intrabloque en el caso de la crisis institucional boliviana, así como en la búsqueda de alternativas conjuntas en materia de provisión energética regional y de financiamiento de la infraestructura necesaria a mediano y largo plazo. A este respecto, el mayor acercamiento político de los Estados Parte, en especial de Argentina y Brasil, con Venezuela tuvo como eje central la complementación energética y de infraestructura en la región. Del mismo modo, la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, en diciembre de 2004, aparecía como un nuevo ámbito para el fortalecimiento político-institucional del subcontinente.

⁶⁷ En el Capítulo II se presentó un *overview* de algunos de los principales acontecimientos de la Agenda Externa que son tratados con profundidad en este apartado.

⁶⁸ La SIECA es más conocida por su sigla en inglés *Central American Free Trade Association* (CAFTA) conformado por cinco países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

En el contexto de las negociaciones multilaterales, la actividad del G-20 (como grupo de países emergentes que articula sus acciones para una mejor defensa de sus intereses frente a los países desarrollados), aparecía como otro ámbito de posible cooperación de los países de la región, no exento de desencuentros. En efecto, desde la conformación del grupo sólo tres Estados Parte del MERCOSUR formaban parte del mismo (Argentina, Brasil y Paraguay), en tanto que Uruguay se mantendría al margen del G-20, al menos hasta la salida del Presidente Battle (e ingresaría recién al grupo en marzo de 2005). El programa de trabajo acordado en julio de 2004 a nivel de la OMC, con temas esenciales en lo relativo a la negociación agrícola, remarcaba el valor de actuar en conjunto. A pesar de ello, los avances han sido lentos y las perspectivas de llegar a la 6ª Reunión Ministerial de diciembre en Hong Kong con los temas lo suficientemente desarrollados como para posibilitar avances sustantivos en la negociación multilateral son altamente inciertas.

La importancia institucional que tiene la OMC para países emergentes quedaba reflejada en esta etapa, en los fallos favorables obtenidos a principios de 2005 en las demandas planteadas por Brasil a Estados Unidos (por los subsidios a la exportación y apoyos internos a sus productores de algodón), y a la UE (por los subsidios a la exportación al azúcar de remolacha).

B. Las negociaciones del ALCA

Hacia principios de 2004 aparecía como evidente que el formato de "dos pisos" acordado en la reunión de Ministros de Comercio del ALCA, celebrada el año anterior en Miami, sería insuficiente a los efectos de posibilitar los consensos necesarios tendientes a cumplir con el plazo previsto de inicio del emprendimiento integrador hemisférico: enero de 2005. Así, fracasaba un nuevo intento por canalizar las negociaciones continentales a partir de la definición de reglas comunes básicas para los treinta y cuatro países y de reglas adicionales y/o tratamiento de temas sensibles en la esfera bilateral o multilateral. Esta suerte de "aladización" del proceso ALCA⁶⁹ había sido encaminada con el fin de contribuir a la consecución del Acuerdo.

Si bien había un principio de consenso en que el conjunto común de derechos y obligaciones priorizaría las negociaciones de acceso a los mercados en bienes y servicios, con disciplinas relativas a acceso y "mínimas" en el resto de las áreas de negociación, las divergencias sobre el grado de ambición de la negociación de acceso y el alcance de algunas de las demás disciplinas (servicios, propiedad intelectual, agricultura) no permitían llegar a un acuerdo. Como contrapartida de este estancamiento del ALCA, Estados Unidos continuaba con su ofensiva en la región a partir de negociaciones bilaterales y/o subregionales, estrategia a la cual los países del MERCOSUR no eran invitados a participar.⁷⁰ En este contexto, y luego del Acuerdo con Chile, Estados Unidos cerraba primero el acuerdo con la SIECA y República Dominicana, y afianzaba las negociaciones tendientes a conformar tratados de libre comercio con Panamá y con algunos de los países de la CAN -Colombia, Ecuador y Perú- a partir de sucesivas rondas negociadoras. En estos casos, se establecía que los Acuerdos debían ponerse en marcha a partir de 2006. Sin embargo, la falta de definiciones en temas puntuales e importantes en dichas negociaciones, y las dificultades observadas en Washington para la ratificación del Congreso de Estados Unidos del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana,⁷¹ abren interrogantes acerca de las posibilidades reales de ver concretar estos acuerdos en los tiempos preestablecidos.

⁶⁹ Hace referencia al modo en que se definen las negociaciones en la ALADI, con reglas básicas para todas las partes y acuerdos bilaterales que permiten profundizar -voluntariamente- la vinculación entre algunas de ellas.

⁷⁰ En relación a las negociaciones con Estados Unidos, Regis Arslanian, Director del Departamento de Relaciones Internacionales de Itamaraty, señalaba que "el gobierno brasileño había solicitado formalmente en dos oportunidades a Estados Unidos el inicio de una negociación bilateral con el MERCOSUR, sin haber obtenido respuesta al respecto". (Valor Económico 5/7/05).

⁷¹ El DR-CAFTA era aprobado por el Senado a principios de julio de 2005, pero encontraba seria resistencia en la otra Cámara, pues legisladores republicanos y demócratas insistían en el tratamiento de la imposición de restricciones a las importaciones chinas antes de ratificar dicho acuerdo. Finalmente, el mismo fue aprobado por una mínima diferencia de dos votos a fin de ese mes.

Box 6 - Acerca del Acuerdo Estados Unidos-República Dominicana-SIECA (Estados Unidos-DR-CAFTA)

El Acuerdo Estados Unidos-DR-CAFTA ha sido firmado por Estados Unidos, cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y la República Dominicana. Para los países centroamericanos, el acuerdo aparecía como un instrumento para consolidar -y perpetuar- las preferencias comerciales otorgadas (en forma unilateral) por Estados Unidos a principios de la década de los noventa, luego prorrogadas en el año 2000 por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y que vencían en el año 2006. Para las autoridades norteamericanas, el Acuerdo sería una suerte de modelo para la firma de otros acuerdos comerciales (*a cutting-edge trade agreement*). Se presentan a continuación las principales características del mismo.

1. Liberalización agrícola (tomando como ejemplo Costa Rica)

Mercado de Estados Unidos: se abre con diferentes cronogramas de desgravación lineal según el grado de sensibilidad relativo de los bienes, a 0, 5 y 10 años. En una categoría especial aparecen productos que ingresan con cupo en condiciones de libre comercio y otros sin cupo pero sujetos al pago de arancel. El 98,3% de las exportaciones actuales de Costa Rica ingresan libres de derechos, el 1,7% (constituido por azúcar, productos azucarados, lácteos y carne bovina) continuarán con cupo. En carne bovina, la cuota inicial es de 10.300 toneladas y se incrementa 5% anual. Tabaco y algodón se desgravan a 15 años. La cuota de azúcar se duplica, no obstante lo cual, la suma de los beneficios de los seis países es equivalente al 1,2% de la producción azucarera norteamericana.

Mercado de Costa Rica: se abre a 0, 5, 10, 12, 15 y 20 años según el bien. Sólo dos productos no se desgravan: papa y cebolla que tienen cuota. De 12 a 20 años hay cupos y, en algunos casos, períodos de gracia previo al inicio de la desgravación. El 68,5% de las importaciones actuales de origen Estados Unidos ingresan a 0% desde la firma del Tratado, 5% a 5 años, 3,7% a 10 años, 6,2% a 12 años, 8,6% a 15 años y 8,0% a 20 años. En la de 20 años se encuentran: leche, manteca, quesos, arroz, helados, bebidas en base a leche.

El Acuerdo prevé una Cláusula de Salvaguardia específica para productos agrícolas durante la liberación comercial.

2. Liberalización de bienes industriales: Mercado de Estados Unidos: es inmediata la apertura para la totalidad del universo, excepto calzado para deportes y atún enlatado. Mercado de Costa Rica: se abre a 0, 5 y 10 años todo el universo. Hay un 13,3% de las posiciones que se desgrava en 10 años.

3. Reglas de Origen: se definen reglas específicas en textiles, donde se establece que las materias primas deben ser originarias del área, incluso de México y Canadá. Para una amplia gama de productos industriales rige la regla de contenido regional, que se fija en un entorno del 35% al 45% según el caso. Para productos de la industria automotriz se aplica la regla de contenido neto.

Servicios: prevé la liberación de los servicios, con períodos de gracia, así como la adecuación de la legislación vigente en materia de seguros, transporte y servicios financieros.

Propiedad Intelectual: Estados Unidos impuso el criterio de ampliar los alcances del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual de la OMC, extendiendo el plazo de vigencia de las patentes por encima de los 20 años, eliminando la posibilidad de utilizar licencias compulsivas para importar medicamentos por razones de salud pública, etc.

Inversiones: restringe la posibilidad de que los gobiernos regulen las inversiones extranjeras directas a través del uso de instrumentos como cláusulas de *performance*, transferencias de tecnología y control del movimiento de capitales. Para el caso de controversias, el inversor puede concurrir a tribunales internacionales.

Hacia fines de 2004, ya reelecto el Presidente Bush, el representante de Comercio de Estados Unidos (*United States Trade Representative -USTR-*) tomaba contacto con la Cancillería brasileña, de donde surgía el mandato para que los dos co-presidentes en el Comité de Negociaciones (Brasil y Estados Unidos) volvieran a trabajar sobre el ALCA flexible aprobado en noviembre de 2003. Pese a ello, durante el primer semestre de 2005 no se registraron avances en este sentido.

Habiendo sido ya superado el plazo establecido para la conclusión de las negociaciones -enero de 2005-, el proceso negociador podría ser reiniciado en caso que se produzcan avances en la negociación agrícola de la Ronda de Doha. Dependiendo de estos resultados, las conversaciones del ALCA pueden recobrar un nuevo ritmo.

C. Las negociaciones MERCOSUR-UE

Hacia fines de 2003-inicios de 2004, el Acuerdo MERCOSUR-UE aparecía como el de mayores posibilidades de concreción en los tiempos y formas previstos, habida cuenta que no sólo contenía aspectos económicos-comerciales sino también de cooperación y de asociación política, que se reflejaba, entre otros factores, en la coincidencia de una visión multipolar del mundo y en la vía del regionalismo como medio para la mejor inserción internacional de los países.

Asimismo, el posible acuerdo con la UE despertaba pocas resistencias en los partidos políticos con representación parlamentaria en los países del Cono Sur, e incluso las organizaciones sindicales planteaban escasas cuestiones conflictivas, a diferencia del ALCA y/o de una posible asociación bilateral directa Estados Unidos-MERCOSUR.

Desde el MERCOSUR se especulaba que la UE tendría fuertes incentivos a alcanzar algún tipo de Acuerdo Biregional a fines de 2004, habida cuenta:

1. el cambio de los miembros de la Comisión Europea, previsto para fines de ese año;
2. la posibilidad de que los europeos quisieran sacarle ventaja a Estados Unidos en la dinámica negociadora con la región, en virtud del *impasse* del ALCA;
3. el interés evidenciado por la UE hacia la región, materializado en el acuerdo concretado con Chile;
4. la coincidencia de intereses y de visiones geopolíticas entre los líderes de ambas áreas.

En tal sentido, el entonces Comisario Europeo Pascal Lamy señalaba que "efectivamente la motivación profunda de la UE en este acuerdo era y es geopolítica; no es sólo un acuerdo comercial: es político, económico y comercial". Sin embargo, en relación a la idea de que la UE quisiera contrapesar la influencia de Estados Unidos en la región manifestaba: "nunca consideré que hubiera una corrida entre el ALCA y el Acuerdo UE-MERCOSUR. No tenemos los mismos objetivos, el ALCA es comercial y punto; en el MERCOSUR hay una tendencia a querer jugar como para lograr mejores condiciones de uno o de otro; yo lo entiendo, pero no es nuestro problema".

En el marco de las negociaciones birregionales, la UE presentaba a lo largo del segundo semestre de 2004 algunas mejoras puntuales de cuotas de acceso en carnes, cereales, etanol (entre otros productos) y rebajas del 50% de los aranceles de los productos agrícolas procesados. Las ofertas en las cuotas estaban divididas en dos fases: la primera, que regiría al momento de la firma del acuerdo; y la segunda, con posterioridad al cierre de la Ronda Doha. No obstante ello, los niveles ofrecidos se encontraban lejos de los pretendidos por el MERCOSUR.

CUADRO 11
CUPOS OFERTADOS POR LA UE POR PRODUCTOS Y DIFERENCIAS
CON EL PEDIDO DEL MERCOSUR

| Producto | N° de posic. | Pedido MCS* | Oferta Total UE | Cuota ofrecida 1ª. Fase | | | Valor cuota** |
|------------------------------------|-----------------|----------------|--------------------|-------------------------|---------|----------------------|----------------------|
| | | | | Toneladas | Euro/Tn | Millones de Euros | Millones de Euros |
| Carne bovina fresca y congelada | 11 | 350.000 | 100.000 | 60.000 | 3,8 | 227,73 | 187,86 |
| Carnes y despojos de aves frescas | 83 | 250.000 | 75.000 | 45.000 | 2 | 90,78 | 39,02 |
| Leche en polvo | 31 | 50.000 | 13.000 | 6.500 | 1,9 | 12,36 | 3,44 |
| Manteca y materias grasas de leche | 8 | 20.000 | 4.000 | 2.000 | 1,8 | 3,57 | 2,92 |
| Quesos y requesón | 37 | 60.000 | 20.000 | 10.000 | 5,8 | 58,08 | 11,92 |
| Ajos | 1 | 20.000 | 10.000 | 6.000 | 1,1 | 6,71 | 7,52 |
| Trigo y morcajo o tranquillón | 1 | 4.600.000 | 200.000 | 120.000 | 0,1 | 14,93 | 10,68 |
| Maíz y Sorgo | 7 | 700.000 | 700.000 | 400.000 | 0,1 | 53,10 | 27,82 |
| Arroz | 24 | 300.000 | 40.000 | 26.000 | 0,5 | 13,79 | 10,03 |
| Carne porcina | 19 | 80.000 | 11.000 | 6.000 | 3,1 | 18,52 | 4,37 |
| Bananas | 1 | 60.000 | 30.000 | 30.000 | 0,6 | 18,83 | 19,28 |
| Etanol | 2 | 3.000.000 | 1.000.000 | 600.000 | 0,6 | 344,30 | 67,82 |

Notas: * Pedido para las 2 fases; ** Estimada a 10 años para primera fase.

Fuente: <http://www.abeceb.com>.

En este contexto, entre mayo y septiembre de 2004 ambos bloques hicieron esfuerzos de diferente tipo con el fin de acercar posiciones, pero el resultado al final del camino fue negativo, observándose inclusive cierta reversión en las concesiones ofrecidas por la UE -y también del MERCOSUR- a último momento. Este fenómeno reflejaba que el interés por cerrar el acuerdo antes de fin de octubre se iba desvaneciendo.

En efecto, del análisis de las ofertas surge que la UE había prometido aumentar levemente algunas cuotas como las de carne vacuna en julio, para luego en septiembre volver a las cifras de mayo. Algo similar se observa al analizar las posiciones incluidas para ser desgravadas en forma inmediata: en la última oferta se incluían menos productos en esta lista, generando un desmejoramiento de la oferta para el 16% de las importaciones europeas desde el MERCOSUR (fuente <http://www.abeceb.com>). Además, la oferta de septiembre resultaba más limitada en servicios, inversiones y compras gubernamentales que la de mayo.

En el caso del MERCOSUR, su oferta de bienes de septiembre se ampliaba hasta superar el 90% del comercio, e incluía una propuesta de Brasil para Compras Gubernamentales; pero al mismo tiempo, postergaba la apertura del sector automotor -en su parte sustancial- de 10 a 18 años. Asimismo, algunas promesas de ampliación en servicios e inversiones, no llegaban a plasmarse en esta última propuesta.

ANÁLISIS DE LAS OFERTAS DEL MERCOSUR Y LA UE

La última oferta de bienes del MERCOSUR incluía una desgravación arancelaria inmediata para el 12% de las posiciones arancelarias, en tanto que preveía llevar a libre comercio a tres y ocho años a cerca de un

30% más de ítems de la nomenclatura. Así, en ocho años, cerca del 40% de los productos europeos ingresarían al MERCOSUR en condiciones de libre comercio, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

**CUADRO 12
ÚLTIMA OFERTA DE BIENES DEL MERCOSUR**

| Categoría | Septiembre 2004 | |
|-----------------------------|-----------------|---------------|
| | N° Pos. | Part. MCS (%) |
| A (inmediata) | 1.168 | 12,0 |
| B (3 años) | 1.760 | 18,1 |
| C (8 años) | 1.077 | 11,1 |
| D (10 años y 1 gracia) | 1.889 | 19,4 |
| E (10 años y 2 gracia) | 2.784 | 28,6 |
| F (cuota y 18 años) | 46 | 0,5 |
| Preferencia Fija 20 % y 50% | 185 | 1,9 |
| Sin cronograma | 821 | 8,4 |
| Totales | 9.730 | 100,0 |

Fuente: <http://www.abeceb.com>.

Por su parte, la propuesta de la UE al MERCOSUR de septiembre dejaba excluidas a sólo 435 posiciones (de las 10.427 totales). En las canastas A, B, C y D incluía a 9.652 ítems, dentro de los cuales abarcaba a los productos agrícolas procesados (para los cuales pedía reciprocidad en la oferta del MERCOSUR). Finalmente, para 340 posiciones, fundamentalmente agrícolas, ofrecía preferencias fijas del 20% y 50%, así como cuotas.

**CUADRO 13
PROPUESTA DE LA UE AL MERCOSUR**

| Categoría | n° NC | Part. (%) |
|--------------------------------------------|---------------|------------|
| A | 3.526 | 34 |
| B | 2.449 | 23 |
| C | 2.079 | 20 |
| D | 1.310 | 13 |
| Productos agrícolas procesados (recíproco) | 288 | 3 |
| Total Liberalización | 9.652 | 93 |
| Pref. - 20% | 43 | 0 |
| Pref. - 50% | 56 | 1 |
| Cuotas | 241 | 2 |
| Total pref. y cuotas | 340 | 3 |
| Total no incluido | 435 | 4 |
| Total general | 10.427 | 100 |

Fuente: <http://www.abeceb.com>.

En términos de comercio, la oferta de la UE de bienes desgravaba en forma inmediata al 58% de las exportaciones del MERCOSUR (que ya se encontraban liberalizadas como resultado de negociaciones multilaterales previas), el 35% a diez años, el 1,1% a través de preferencias fijas y el 5% a partir de cuotas (en estas últimas dos incluía a buena parte de los productos agrícolas y alimentos).

La propuesta del MERCOSUR por su parte, ofrecía liberalizar en forma inmediata al 11% de las importaciones europeas, el 61,3% a 10 años y con preferencias y cuotas a cerca del 18% restante. A diferencia de la oferta europea, la propuesta del MERCOSUR dejaba fuera a cerca del 10% de las importaciones de la UE.

**CUADRO 14
PROPUESTA DEL MERCOSUR**

| | Unión Europea | | | | | Mercosur | | | | |
|-------------------------|---------------|-------------------------------|-----------------|-------------|-----------------------|--------------|-------------------------|-----------------|-------------|-----------------------|
| | Cant. posic. | Impo UE (A) millones de euros | Part. % Import. | NMF (%) (B) | Arancel a 10 años (%) | Cant. posic. | Impo MCS u\$s mill. (C) | Part. % Import. | AEC (%) (B) | Arancel a 10 años (%) |
| 0% | 2.169 | 11.804,96 | 58,3 | 0,0 | 0,0 | 655 | 2.545,60 | 11,1 | 0,0 | 0,0 |
| Desgravación en 10 años | 7.483 | 7.156,55 | 35,3 | 6,8 | 0,0 | 8.023 | 14.051,21 | 61,3 | 10,9 | 0,0 |
| Preferenc. 20% | 43 | 215,38 | 1,1 | 30,0 | 24,0 | 64 | 747,81 | 3,3 | 15,0 | 12,0 |
| Preferenc. 50% | 56 | 3,23 | 0,0 | 35,5 | 17,8 | 121 | 2.211,73 | 9,6 | 15,9 | 8,0 |
| Cuota | 241 | 1.029,23 | 5,1 | 40,9 | 40,9 | 46 | 1.102,89 | 4,8 | 34,7 | 27,7 |
| Excluido | 435 | 53,54 | 0,3 | 28,0 | 28,0 | 821 | 2.275,69 | 9,9 | 15,6 | 15,6 |
| Total | 10.427 | 20.262,88 | 100,0 | 7,3 | 2,3 | 9.730 | 22.934,92 | 100,0 | 10,8 | 1,6 |

Notas: (A) Importaciones de la UE 15 desde el MERCOSUR entre 1999 y 2001 en millones de euros.

(B) Arancel base para la desgravación. Para la UE se calculó los equivalentes *ad valorem*.

(C) Importaciones del MERCOSUR desde la UE entre 1998 y 2000 en millones de US\$.

Fuente: <http://www.abeceb.com>.

Amén de las cuestiones de acceso en bienes, existían diferencias en materia de servicios (en particular, marítimos, financieros y de telecomunicaciones), inversiones, compras gubernamentales, indicaciones geográficas y propiedad intelectual. También en reglas de origen, donde la UE no mostraba ningún tipo de flexibilidad en su propuesta, con el argumento de que en los acuerdos ya firmados predominaban sus propias reglas.

En definitiva, el análisis de este largo proceso de negociación sin acuerdo, evidenciaría que:

- a pesar de que la UE señalara en diversas oportunidades su vocación por presentar una oferta agrícola ambiciosa, esta no se terminaba por plasmar sobre la mesa de negociaciones;
- el trato especial y diferenciado solicitado por el MERCOSUR a la UE no era tenido en cuenta, lo cual obstaculizaba significativamente el avance hacia el acuerdo;
- es innegable que existieron problemas intra-MERCOSUR para la confección de las ofertas de bienes, pero el argumento de que Argentina fuera un escollo para avanzar en una propuesta más completa -según

lo manifestado por entidades empresarias brasileñas- se contraponen con las dificultades para la elaboración de las propuestas en materia de servicios, inversiones y compras gubernamentales por parte de Brasil, que eran y son de gran interés de la UE;

- el MERCOSUR quizás pecó por defecto y no por exceso en los recursos volcados para esta negociación. No hubo un grupo negociador especial dedicado a la misma ni tuvo un asesoramiento técnico de apoyo. La Agenda Externa crece y los países atienden los frentes con los mismos recursos;
- las dificultades en el avance de la Ronda Doha en general, y del tema agrícola en particular, incidieron para que la postura europea en las negociaciones bregionales fuera más cautelosa y defensiva.

Para el analista de relaciones internacionales, profesor Félix Peña, habría causas sustantivas y metodológicas que explican la no firma del acuerdo; entre las primeras, la menor gravitación del acuerdo ante el ingreso de los diez nuevos países a la UE, una pérdida de incentivo a negociar al estancarse el ALCA, las profundas asimetrías de desarrollo, y la percepción de un MERCOSUR poco creíble, notoriamente visible en las dificultades de articulación en torno a la agenda negociadora. En cuanto a lo metodológico, destaca la asincronía de los avances de las negociaciones con la UE en relación con la negociación multilateral y el ALCA, las discontinuidades y fragmentaciones en la conducción de las negociaciones -especialmente del lado del MERCOSUR- y, por último, una cierta desconexión operativa entre la visión política y estratégica -en particular en la UE-, fenómeno observado en las negociaciones y reflejado en las últimas cumbres previas al cierre en Lisboa. (La Nación, 26/10/04)

D. Las negociaciones en la OMC y el rol del G-20

Si bien en la OMC el MERCOSUR no actúa como bloque ha habido una mayor interacción entre los países que lo integran a partir del fracaso de Cancún en 2003 y con la creación del G-20 (cuando en agosto de ese año dieciséis países divulgaron una propuesta sobre modalidades en agricultura).⁷² Cabe recordar al efecto que la discusión agrícola ha sido -y es- una traba fundamental para la consecución de acuerdos comerciales con los países desarrollados -tanto en el ALCA como con la UE- y, por tanto, su tratamiento a nivel multilateral adquiere una dimensión extraordinaria para nuestros países (productores/exportadores eficientes de productos agrícolas y agroindustriales).

En efecto, el G-20 surge como reacción a la propuesta sobre agricultura presentada en forma conjunta por Estados Unidos y la UE en forma previa a la reunión de Cancún, considerada como insatisfactoria por los países en desarrollo. Asimismo, el G-20 también intervino activamente en la negociación de Productos Estratégicos y Mecanismos Especiales de Salvaguardia, como también en la de algodón, que propiciaba la eliminación total de subsidios en un plazo perentorio.

El surgimiento de esta nueva coalición representaba un cambio significativo con respecto al grupo Cairns (del cual doce países del G-20 formaban parte), ya que el nuevo movimiento estaba conformado sólo por países en desarrollo. No obstante, convivían -y conviven- en el Grupo intereses no siempre compatibles, ya que reúne a países productores y exportadores agrícolas eficientes con productores e importadores de dichos productos (con elevada población campesina y, por lo tanto, defensores de la protección de determinados cultivos).

⁷² Los dieciséis países originales eran Sudáfrica, Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, China, Filipinas, India, México, Paraguay, Tailandia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, y Perú. Se incorporaron pocos días después Cuba, Egipto, Pakistán, Venezuela y El Salvador. Más tarde ingresaron Indonesia, Nigeria, Tanzania y Zimbawe y se retiraron seis países (Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Perú y El Salvador), los cuales estaban negociando con Estados Unidos acuerdos bilaterales. En marzo 2005 se incorporó Uruguay.

Para muchos analistas esta disparidad de intereses sería el germen del fracaso de la coalición después de Cancún, fenómeno que, sin embargo, no ocurrió, aunque el Grupo no está exento de dificultades y diferencias de objetivos en distintos aspectos. De este modo, el G-20 se ha convertido en un actor indiscutible en las negociaciones de la Ronda, en la medida en que:

1. reúne a las principales potencias emergentes;
2. representa el 70% de la producción agrícola y más de la mitad de la población del mundo;
3. es una coalición con propuestas pro-activas;
4. ha demostrado capacidad para elaborar propuestas técnicamente sustentadas.

La participación de países con algunos intereses contrapuestos en el marco del G-20 se ha evidenciado en la práctica en las propuestas negociadoras concretas, tanto en materia de acceso a los mercados como en lo relativo a medidas de apoyo interno ya que, si bien en montos muy inferiores a los de las economías maduras, algunas economías emergentes también subsidian y protegen. Donde hay plena coincidencia hacia el interior del G-20, es en lo relativo a la eliminación de los subsidios a la exportación.

El *impasse* de la negociación agrícola post Cancún tenía un aparente fin en julio de 2004 con la aprobación de un nuevo programa de trabajo para el bienio 2004-2005, donde el G-20 tenía una responsabilidad importante. En términos de subsidios a las exportaciones, el programa expresaba el compromiso de eliminarlos -aunque sin establecer fechas-; Estados Unidos acordaba que se redujeran (hasta su eliminación) los componentes de subsidios de sus programas de créditos, garantías y seguros y se consensuaba reglamentar el funcionamiento de las empresas estatales de comercialización.

En términos de subvenciones a la producción se acordaba un mecanismo para reducir todos los subsidios -excepto los supuestamente menos distorsivos-, y se acordaban cambios en las diferentes clasificaciones de las distintas medidas de apoyo, con el objetivo de hacer más transparentes las negociaciones. En acceso a mercados, el programa de trabajo establecía como objetivo la reducción de todos los aranceles -principalmente los más altos-, pero no se lograba acordar cómo reducir la progresividad arancelaria (mayor alícuota arancelaria a mayor valor agregado). Asimismo, establecía un arsenal de excepciones (productos sensibles, especiales y mecanismo de salvaguardia agrícola).

El rol decisivo del G-20 en la marcha de las negociaciones se vio reafirmado en mayo de 2005 en la definición de la fórmula para conversión de los derechos específicos en sus equivalentes *ad valorem*.⁷³⁻⁷⁴

La importancia que adquiere la negociación multilateral para los países del MERCOSUR ha provocado que en la Reunión Extraordinaria del GMC de diciembre de 2004 Brasil planteara un proyecto de resolución destinado a coordinar posiciones en la OMC, mediante la creación de un Grupo *Ad Hoc* de consulta y coordinación en lo relativo a acceso a mercados. En este sentido, los avances en la negociación de la Ronda -en particular en la cuestión agrícola- serán cruciales para incrementar las posibilidades de éxito en las negociaciones del bloque con las economías maduras.

⁷³ A partir de 2004 la "mesa chica" de la instancia articuladora central para la negociación agrícola (NG5) está integrada por Estados Unidos, la UE, Australia, Brasil e India.

⁷⁴ Para Public Citizen, Brasil e India han sido cooptadas por los PD y las propuestas del G-20 de julio 2004, permiten a Estados Unidos y la UE salvar una parte sustancial del apoyo interno y del acceso a sus mercados dando a cambio la eliminación de los subsidios a la exportación (sin fecha); además, se han comprometido a avanzar en bienes industriales y otros temas de interés de los países desarrollados (Enfoque en el Sur Global, agosto 2004).

BOX - Las demandas de Brasil en la OMC por los subsidios agrícolas

Las acciones llevadas a cabo por Brasil en la OMC contra los abusos en la utilización de subsidios a la exportación y medidas de apoyo interno en Estados Unidos y la UE obtuvieron fallos favorables en el primer semestre 2005. En efecto, con fecha 21 de marzo, el Organismo de Solución de Controversias adoptó los informes del Órgano de Apelación y del panel en la demanda de Brasil contra los subsidios de Estados Unidos en el algodón, solicitando que los mismos sean eliminados a partir del 1 de julio.⁷⁵ Esta acción, iniciada en el año 2002, es de gran importancia dada la magnitud de los subsidios otorgados por encima de lo establecido en los Acuerdos sobre Agricultura y de Subsidios aprobados en el GATT-OMC, y la demostración de cómo los mismos han afectado los precios internacionales -a la baja-, perjudicando notoriamente a los productores de otros países.

Del mismo modo, el 28 de abril, el Organismo de Apelación emitió su informe sobre las demandas de Australia, Brasil y Tailandia en lo relativo a los subsidios a la exportación de azúcar de remolacha de la UE. Quedó demostrado que la UE ha otorgado subsidios por un volumen en toneladas muy superior a las cifras consolidadas en el Acuerdo Agrícola, afectando el mercado internacional de dicho producto y desplazando a otros países productores. Estas acciones son importantes para el conjunto de los países del bloque, ya que implican antecedentes válidos para encarar otras demandas que, si bien llevan tiempo y costos, pueden representar una alternativa para el desmantelamiento progresivo de las políticas agrícolas de los países desarrollados.⁷⁶

No obstante ello, las expectativas en relación a estas negociaciones no son muy auspiciosas; el Director General saliente de la OMC, Panitchpakdi Supachai, advierte sobre la falta de ímpetu de las negociaciones, y alerta sobre las condiciones en que se llegará a la Conferencia Ministerial en Hong Kong a fines de 2005. En tal sentido, reconoce que si bien hubo avances en la discusión de dos de los pilares de la política agrícola éstos siguen siendo lentos y complican el avance en otros temas.

En función de ello, ¿qué puede esperarse de la Ronda Doha? Se presentan al menos tres escenarios:

Escenario 1 (el más probable): sería un acuerdo sobre agricultura que determine un *deadline* para los subsidios a la exportación, algunos avances -pero lejos de las expectativas del G-20- en cuanto a acceso a mercados -por la tenaz actitud defensiva de la UE-, y menos favorable aún en apoyo interno (donde concentra su estrategia Estados Unidos con el apoyo de la UE). En este supuesto, los acuerdos en liberalización de acceso a bienes industriales serían también limitados y lo mismo sucedería con las ofertas en servicios.

Escenario 2 (menos probable pero también posible): la Ronda finaliza, como está prevista, en 2006 sin acuerdos y, por lo tanto, el sistema multilateral entraría en crisis por un largo período.

Escenario 3 (casi totalmente descartado): cambio fundamental en las posturas de la UE y de Estados Unidos, posibilitando una amplia liberalización agrícola en los tres pilares, con efectos ampliamente favorables sobre el resto de los aspectos de la Ronda.

⁷⁵ Estados Unidos ha solicitado prórroga para eliminar los subsidios y ayudas internas consideradas incompatibles con los acuerdos. De no cumplir, Brasil podría aplicar medidas retaliatorias por unos US\$ 3.000 millones anuales, que podrían hacerse efectivas reteniendo pagos de regalías, derechos de autor y patentes.

⁷⁶ El análisis de los resultados de la investigación de los subsidios en el algodón, arroja datos que permiten tener una aproximación al caso de otros productos que estarían en situación similar. (Revista CEP N°49).

E. Las negociaciones Sur-Sur y el Sistema Global de Preferencias Comerciales: un intento de revitalización

El acuerdo del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) firmado en el año 1989 -en el marco de la UNCTAD- tenía como objeto fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre los países en desarrollo, mediante el otorgamiento de preferencias comerciales generalizadas.⁷⁷ A pesar de ingentes esfuerzos para otorgarle vigor, el SGPC ha tenido escaso desarrollo; en ello ha influido, por un lado, el cambio de las relaciones de fuerza en el mundo -el acuerdo es anterior a la caída del bloque soviético- y el peso de las negociaciones multilaterales; y por otro, a las características del propio acuerdo, ya que las concesiones benefician a todos los países -participen o no de las negociaciones-.

Por otra parte, la puesta en vigor de las concesiones otorgadas careció en muchos casos de efectividad por la existencia de barreras burocráticas y la ausencia de un marco relativo a disciplinas que las acompañara. Brasil, luego del fracaso de Cancún 2003 -y aprovechando la relación lograda con la coalición del G-20 y su articulación con otros países menos adelantados- propició que se lanzaran nuevas negociaciones en el marco del SGPC y que se incorporara China, con el objeto de profundizar las relaciones Sur-Sur.

La XI Conferencia de la UNCTAD, llevada a cabo en San Pablo en junio de 2004, fue aprovechada por el entonces Secretario General del organismo, el brasileño Rubens Ricúpero, con el apoyo de su gobierno y la activa participación de Argentina, a través del Ministro Lavagna, para relanzar el tema a nivel internacional. En la actualidad, cuarenta y ocho países forman parte del SGPC y se espera por lo menos duplicar ese número a lo largo de la nueva Ronda de Negociación (la tercera), que comenzó en noviembre de 2004 y se espera se extienda durante dos años.

F. El Acuerdo MERCOSUR-CAN: ¿acuerdo birregional o acumulación de acuerdos bilaterales?

A comienzos de 2005 ha entrado en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica N° 59, por el cual los países del MERCOSUR y tres países de la CAN -Colombia, Ecuador y Venezuela- se comprometen a desgravar progresivamente el comercio recíproco hasta alcanzar una zona de libre comercio. Así, el MERCOSUR cuenta con tres nuevos Estados Asociados, categoría similar a la que ya tenían Bolivia y Chile. Por su parte, el Acuerdo de Complementación Económica N° 58, que establece el inicio de una zona de libre comercio entre Perú y el MERCOSUR, no pudo entrar en vigencia en forma simultánea al ACE 59, pero lo hará próximamente.

La culminación de estas negociaciones resulta un signo positivo para el MERCOSUR porque logra finalizar una negociación que tuvo innumerables tropiezos durante años y porque son los primeros acuerdos de zona de libre comercio que el bloque firma con terceros países luego de casi ocho años. Desde el punto de vista político, estos acuerdos sientan las bases para la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), ya que el MERCOSUR -y sus ahora seis estados asociados- representarán un núcleo fuerte en la nueva agrupación.

Desde el punto de vista económico, la concreción de la Zona de Libre Comercio entre el MERCOSUR y la CAN crea un mercado de 350 millones de habitantes y se constituye en un espacio amplio de cooperación en materia de infraestructura e inversiones. Para el MERCOSUR, la incorporación de los nuevos estados asociados significa ampliar el mercado en 100 millones de habitantes, que importan anualmente cerca de 40 mil millones de dólares.

⁷⁷ El acuerdo original incluía entre otros países a Argentina, Brasil, India y Rumania.

Estos acuerdos con los países andinos, reemplazan los previamente firmados en forma bilateral en el ámbito de la ALADI, que alcanzaban a un número limitado de productos. Los nuevos acuerdos, con cronogramas de desgravación lineales y automáticos (a 10 años y 15 para los sensibles) llevarán al 100% de preferencia a casi todos los ítems del universo arancelario.

Sin embargo, el formato adoptado por el ACE 59 evidencia las dificultades observadas por las partes para alcanzar el acuerdo y obstaculiza el análisis de impacto económico-comercial para los diferentes países. En efecto, si bien el acuerdo es birregional y posee algunas reglas y disciplinas comunes para todos los países, los anexos donde se explicitan los respectivos compromisos son bilaterales (esto es, de cada uno de los países del MERCOSUR con cada uno de los tres miembros de la CAN). Así, por ejemplo, los programas de liberalización comercial y las reglas específicas de origen difieren y son de compleja interpretación.

Según algunos analistas, la clara intención de cerrar el acuerdo hacía que, por ejemplo Brasil, otorgara numerosas concesiones sin reciprocidad; o que la cantidad de posiciones liberadas al cabo de 10 años para Argentina y Brasil diste del porcentaje del universo necesario para ser considerado un área de libre comercio -en los términos de la OMC-. Del mismo modo, en muchos casos se establecieron reglas de origen transitorias para diferentes productos, dejándole a la Comisión Administradora del Acuerdo la responsabilidad de establecer -luego- reglas específicas. En igual sentido, se afirma que en un análisis comparativo, los acuerdos celebrados con Chile y Bolivia resultaron más equilibrados, técnicamente más coherentes y, por lo tanto, con mayor impacto en la liberalización comercial efectiva (Markwald [2005]).

Box 8 - Venezuela: un caso particular

Durante el bienio 2004-2005, la relación política, económica y comercial entre el MERCOSUR (especialmente Argentina y Brasil) y Venezuela ha crecido significativamente, más allá del Acuerdo birregional con la CAN. En tal sentido, en 2004, Venezuela firmó con Argentina acuerdos de complementación energética e industrial, en virtud de los cuales proveyó de *fuel oil* a ese país para suplir el faltante de gas durante el invierno, favoreció la importación de productos agroindustriales y de bienes de capital para el sector agrario venezolano, contrató la construcción de barcos petroleros en astilleros argentinos y se asoció con la empresa de mayoría estatal ENARSA a través de PDVSA.⁷⁸⁻⁷⁹

En el caso de Brasil se firmaron acuerdos entre Petrobrás y PDVSA para la exploración y explotación conjunta en Venezuela; también acuerdos para realizar obras de infraestructura entre ambos países, como por ejemplo la carretera Cumaná-Puerto La Cruz, la extensión del metro de Caracas, obras de irrigación y la provisión de embarcaciones destinadas al transporte petrolero.

En 2005 Venezuela ha redoblado su involucramiento en la región, adquiriendo títulos de la deuda argentina por 500 millones de dólares, y elevando una propuesta a los gobiernos de la región para crear una empresa petrolera sudamericana -Petrosur- con el objetivo de tener un planeamiento estratégico regional en el uso de los recursos petroleros-gasíferos y una mayor presencia internacional. En igual sentido, puede mencionarse la iniciativa de crear un Banco Sudamericano y un Fondo de Garantías Regional, propuestas por el presidente Chávez en diferentes encuentros con los presidentes de Argentina y Brasil.

⁷⁸ El acuerdo con Astillero Río Santiago implica la contratación de barcos petroleros y se extiende por 36 meses. En el caso del convenio de ENARSA-PDVSA el mismo ha tenido principio de ejecución con la compra de algunas estaciones de servicio.

⁷⁹ Las exportaciones argentinas a ese destino pasaron de US\$ 136 millones en 2003 a US\$ 426 millones en 2004, con importantes compras de lácteos, medicamentos, carnes, aceites comestibles, tractores, chasis y buses. Las de Brasil subieron de 604 a 1.463 US\$ millones en el mismo período.

G. La conformación de la CSN

El 9 de diciembre de 2004 en la ciudad del Cuzco, Perú, se creaba la Comunidad Sudamericana de Naciones, conformada por los países integrantes del MERCOSUR y la CAN, más Chile y las repúblicas de Guyana y Surinam. De este modo, la integración sudamericana inscribía un nuevo proyecto de acercamiento subregional, al estilo de la ALALC de los años sesenta y la ALADI de principios de los años ochenta, aunque con un cariz más político.

En efecto, esta iniciativa surgía con un fuerte impulso del gobierno brasileño (que desde el inicio del MERCOSUR bregaba por avanzar en un área de libre comercio de América Latina como paso previo al ALCA), el compromiso y acción del Presidente del Comité de Representantes Permanentes del MERCOSUR (Eduardo Duhalde), la postura favorable de los países de la CAN y el entusiasmo del gobierno venezolano. La CSN puede constituirse en un vehículo efectivo para la profundización de la integración física y la infraestructura regional como, por ejemplo, en el campo de la energía, sumando capacidades de oferta de la región para el abastecimiento de los distintos países.

BOX - Acerca del Gasoducto Sudamericano

En los años sesenta y setenta América Latina se abastecía casi exclusivamente con petróleo, excepto Argentina, que había extendido una gran red de gasoductos que permitía hacer llegar el gas a -prácticamente- todo el territorio de ese país. Brasil, por su parte, comenzaba a abastecerse con gas boliviano, construyendo primero el gasoducto Santa Cruz-San Pablo-Porto Alegre. Argentina, que en esa etapa pretendía alcanzar el papel de centro de abastecimiento del Cono Sur, ante el surgimiento de Bolivia como el gran competidor en cuanto a la provisión de gas, se apresuraba en llegar a Chile con cuatro gasoductos.

Más allá de la cuestión histórica, en los últimos tiempos el peligro de escasez potencial de energía se ha convertido en un tema recurrente en América del Sur, como secuela de cierto racionamiento en Brasil, la reducción de suministro en Argentina y la amenaza de interrupciones en la exportación de gas natural en virtud de la crisis política de Bolivia. Según *The Economist Intelligence Unit* "los problemas destacan la necesidad de un flujo sustancial de inversiones en el sector energético de la región y de estrategias para una mejor integración energética". La CEPAL sostiene que se requiere una inversión de US\$ 20 mil millones en el próximo quinquenio para impedir que ocurra escasez de energía en los países del Cono Sur.

A este respecto, el acuerdo para lograr una integración energética sudamericana, firmado durante la última reunión cumbre del MERCOSUR en Asunción, gira en torno a la potencialidad del gas natural del yacimiento peruano de Camisea, cuya explotación comenzó a realizarse en agosto de 2004. De acuerdo a estudios técnicos, el mismo tendría una vida de treinta y tres años, conforme a sus reservas comprobadas de cerca de 250 mil millones de metros cúbicos y probables de poco más de 190 mil millones de metros cúbicos adicionales.

El llamado "anillo energético" transportará de 30 a 35 millones de metros cúbicos por día de gas natural desde los campos de Camisea en Perú, a Chile a través de un gasoducto de 1.600 kilómetros que conecta Pisco con el puerto chileno de Tocopilla. La mayoría del gas natural peruano fluirá hacia Argentina, Uruguay y Brasil a través de una red de tuberías existentes que fueron mejoradas, y un nuevo conducto que unirá Uruguayana, en la frontera sur de Brasil, Argentina y Porto Alegre.

"La idea es unir el anillo del Cono Sur con la parte norte de América del Sur para dar forma al Cono Sur energético. El "anillo energético" es algo muy importante porque se trata de ir tomando acciones para cubrir las necesidades energéticas de los países del Cono Sur en el futuro inmediato o mediano plazo". (Hugo Chávez, 20/7/2005)

Esta mayor cooperación regional demuestra que los países de América del Sur están considerando en forma creciente a la energía como factor de desarrollo y ponen a sus empresas de propiedad estatal al servicio de la expansión de los negocios energéticos a escala regional (Oxford Analytica, marzo 2005). A este respecto, el BID contribuirá al financiamiento del proyecto, considerado por el ex-presidente Iglesias, como "un hito en la historia de la integración de América del Sur". Dicho organismo ya está financiando el trabajo de una consultora que preparará el documento marco-legal para ser discutido por los Ministros competentes de la región.

"Este proyecto pasa por países con diferentes legislaciones y prácticas, por lo que para poder viabilizarlo tienen el requisito de que exista un marco jurídico que garantice sus inversiones. Este informe deberá estar listo a la brevedad para que los sectores públicos -y eventualmente privados- de la región, puedan seguir adelante con sus cálculos y terminar la red hacia el año 2007" (Jorge Rodríguez, La Nación de Chile, julio 2005).

Además, y no menos importante, puede conformar una masa crítica institucional relevante para enfrentar -e intentar resolver-, dentro del marco democrático y de la ley, conflictos graves como los que actualmente soportan Bolivia y Ecuador, o el conflicto territorial histórico entre Chile y Bolivia. Mucha más lejana parecería ubicarse la relevancia del nuevo bloque como promotor de la integración económica y comercial; en tal sentido, se estableció que los Ministros de Relaciones Exteriores serán los encargados de elaborar propuestas (a ser elevadas a los Jefes de Gobierno), con los cursos de acción a seguir.

H. La negociación MERCOSUR-China y los diálogos bilaterales

Como consecuencia de la visita del presidente Néstor Kirchner a China a fines de junio de 2004 fue creado el Grupo de Enlace MERCOSUR-China, con el objeto de dar seguimiento y ejecución a los proyectos de cooperación entre las partes, facilitar la comunicación de los temas importantes de la agenda negociadora y evaluar un eventual acuerdo del bloque con el país oriental. En ese sentido, el GMC solicitó a la Secretaría del MERCOSUR la realización de un estudio acerca de los flujos comerciales entre las partes y un relevamiento de las barreras que obstaculizan dicho comercio, como base para una posterior evaluación de un eventual acuerdo. Más allá de los avances del MERCOSUR en la materia aún no se definió cómo y quién realizará el estudio conjunto. Independientemente de esta instancia de diálogo a nivel MERCOSUR, a fines de 2004 el Presidente Hu Jintao de China iniciaba una gira por Brasil y Argentina, durante la cual se alcanzaban acuerdos concretos de cooperación a nivel bilateral, con escasa o nula coordinación entre los socios.

Los acuerdos China-Brasil

Durante la visita del presidente Hu Jintao de China a Brasil se firmaba un Memorando de Entendimiento sobre cooperación en materia de comercio e inversión y un Protocolo entre el Ministerio de Agricultura y la Administración General de Supervisión de Calidad, sobre las condiciones a cumplir para el ingreso de carne bovina deshuesada.

El Memorando reconocía el *status* de economía de mercado a China, fenómeno que tendría como consecuencia que en toda investigación contra prácticas desleales por importaciones provenientes del país oriental deberá tomarse como precio de referencia el del mercado interno de ese país. Asimismo, el Memorando señalaba el interés de integrar *joint ventures* entre empresas de ambas partes y medidas para facilitar el comercio de coque siderúrgico. En relación al primer tema resaltaba en particular la importancia

del *joint venture* de aviación regional.⁸⁰ En este punto, el gobierno chino se comprometía a estimular que empresas de ese país compraran las diez primeras aeronaves a ser fabricadas en 2005. Finalmente, Brasil obtenía la habilitación del gobierno chino para recibir turistas de ese origen.

El reconocimiento de economía de mercado por el gobierno brasileño no fue bien recibido por el empresariado de ese país, que en forma previa a las negociaciones, había alertado a las autoridades acerca de los posibles efectos que tal decisión tendría sobre el sector industrial, en relación con la aplicación de derechos *antidumping*. No obstante, luego de aprobar el *status* de economía de mercado, el gobierno brasileño procedió a la sanción de dos decretos tendientes a atender la nueva situación; el primero, para reglamentar las salvaguardias de posible aplicación a productos chinos en general (de acuerdo a lo previsto en el acuerdo de adhesión de China a la OMC). Y el segundo, específicamente para administrar el comercio de productos textiles.⁸¹

Los Acuerdos China-Argentina

El Memorando de Entendimiento firmado entre ambos países el 17 de noviembre, también incluye en su primer artículo el reconocimiento argentino de China como economía de mercado, pero es más explícito que el brasileño, al señalar la decisión de no aplicar ningún tipo de trato discriminatorio a las importaciones provenientes del país oriental. El acuerdo incluye, asimismo, una especie de meta cuantitativa para que las exportaciones argentinas a China se incrementen sobre el nivel actual (2,6 MMUS\$), al menos en US\$ 4 mil millones, en un período de cinco años. Del mismo modo, establece la voluntad de cooperar en diversas áreas de interés: infraestructura (incluido el transporte de pasajeros), vivienda, energía, agricultura, industrias básicas, telecomunicaciones y minería, comprometiéndose el gobierno chino a estimular a las instituciones financieras de ese país a otorgar apoyo crediticio a sus empresas con proyectos de factibilidad aprobada para su ejecución en Argentina.

Además, se acuerda avanzar en la cooperación en el ámbito de la regulación e inspección sanitaria para el ingreso de productos de origen animal y vegetal. Por último, se consensuó iniciar el funcionamiento de Grupos de Trabajo sobre Actividades Ferroviarias y para el Estudio de la Complementación Económica y Comercial Bilateral. Asimismo, Argentina obtenía la habilitación del gobierno chino para recibir turistas de ese origen y para la exportación de carnes bovinas y aviar a ese país.

Al igual que en Brasil, el Acuerdo con China y, en particular, el reconocimiento del *status* de economía de mercado era fuertemente criticado por los empresarios -en especial los industriales-. Desde el gobierno -como respuesta a dicha inquietud y de modo similar al país vecino-, se procedió a la sanción de dos instrumentos con el objeto de administrar la nueva relación consistentes en la reglamentación de una salvaguardia general y una particular (para el sector textil).

I. El Acuerdo MERCOSUR-India: avanzando en la modalidad de preferencias fijas

Bajo el paraguas del Acuerdo Marco firmado en 2003, el MERCOSUR y India suscribieron el 19 de marzo de 2005, en Nueva Delhi, un Acuerdo de Preferencias Fijas como primer paso hacia una eventual y futura zona de libre comercio. El acuerdo consta de cinco anexos, en donde se incluyen las listas de

⁸⁰ Es el primer *joint venture* de carácter comercial entre ambos países integrado por EMBRAER y la china AVIC.

⁸¹ La salvaguardia general puede ser aplicada hasta el año 2013. La segunda (para textiles) sólo hasta el 31 de diciembre de 2008, no pudiendo ser renovada salvo acuerdo con China. En este caso, la medida puede aplicarse cuando las exportaciones chinas superen en 7,5% el flujo de los doce meses anteriores, sin comprobación de daño.

productos beneficiados, sus reglas de origen, un régimen de salvaguardias y un mecanismo de solución de controversias. Actualmente, el acuerdo se encuentra en la instancia de aprobación parlamentaria por parte de los países del MERCOSUR, estimándose -según fuentes oficiales- que tal proceso podría estar finalizado para fines de 2005.

El acuerdo alcanzado significa el otorgamiento de preferencias en 450 posiciones de cada parte, que oscilan entre el 10% y el 100%, de acuerdo a los productos (en algunos casos existen cuotas); la mayoría de las preferencias para el ingreso a India fueron establecidas en el entorno del 10%-20%, casi todas correspondientes a insumos intermedios y muy pocas de los capítulos 1 a 24. Entre otros productos, la lista incluye lanas, cueros, jamones, químicos, manzanas, peras, derivados del petróleo, caños de acero, productos de porcelana, cajas de cambio y muebles, entre otros.

A este respecto, cabe recordar que India, a pesar de haber iniciado un proceso de liberalización comercial, es todavía un país cerrado -especialmente en la parte agrícola y textil, de particular interés del MERCOSUR-. En tal sentido, el comercio del bloque con India es relativamente bajo: sólo el 0,9% del total de las exportaciones del MERCOSUR van a ese destino, aunque en los últimos cinco años se observa un importante dinamismo. Por su parte, el bloque acordaba bajar también entre un 10% y 100% aranceles de importación para los productos de India, en ítems tales como los productos químicos, farmacéuticos, herramientas manuales, bombas compresoras, máquinas textiles y aparatos eléctricos, entre otros.

J. Acuerdo MERCOSUR-SACU

El 16 de diciembre de 2004 se suscribió en Belo Horizonte el Acuerdo Preferencial de Comercio entre ambos bloques y se avanzó en la confección de sus respectivos anexos (Salvaguardias, Solución de Controversias, Reglas de Origen y Listas de Productos). En función del mismo, se acordó el otorgamiento de preferencias fijas (del 10% al 100%) para cerca de 1.000 productos por cada parte contratante. Hacia mediados de 2005 quedaban como temas pendientes cerrar algunos de los anexos avanzar en un acuerdo de cooperación aduanera, el tratamiento de zonas francas y la definición de ciertos requisitos específicos de origen; existe además una lista adicional de pedidos de preferencia del SACU y del MERCOSUR.

El análisis de los productos negociados señala buenas perspectivas para el MERCOSUR en el ingreso al mercado de África de diferentes manufacturas de origen industrial, en especial para los sectores metal-mecánico, muebles, instrumental, juguetes y bienes de capital. El acuerdo, cuando esté operativo, tendrá un impacto favorable en los flujos comerciales entre ambas regiones, ya que se observa un elevado grado de complementariedad entre las mismas. De hecho, en el período 2000-2004 ha habido un salto cuantitativo importante en el comercio bilateral: las exportaciones del MERCOSUR a SACU se triplicaron, fenómeno que significó incrementar la importancia de esa región como socia comercial del bloque, pasando a representar el 1,2% del total de sus ventas.

K. Negociaciones MERCOSUR-Canadá: más allá del ALCA

En el marco del Entendimiento de Cooperación en Materia de Comercio e Inversiones firmado por el MERCOSUR y Canadá en 1998, y luego de diferentes reuniones mantenidas a nivel bilateral entre Brasil y Canadá en 2004, el país del Norte aceptaba la propuesta del MERCOSUR de avanzar en conversaciones tendientes a profundizar la relación comercial y de inversiones entre las partes. En efecto, del encuentro entre el presidente Lula da Silva y el primer ministro Paul Martín en el mes de noviembre de 2004 Canadá y el bloque decidían avanzar en conversaciones hacia una mayor apertura recíproca en bienes, servicios e inversiones.

Así, durante el primer semestre de 2005 se realizaron dos reuniones entre los países del MERCOSUR y Canadá, una en Ottawa (los primeros días de febrero) y otra en Asunción, a mediados de mayo. Mientras que en el primer encuentro, Canadá manifestaba sus reservas en relación con pasar de conversaciones a negociar un Acuerdo Comercial que no fuera en el marco del ALCA, en la segunda oportunidad el propio país del norte del continente manifestaba sus dudas en relación a la continuación del proceso ALCA -no sólo por la inexistencia de avances, sino también por la postergación indefinida de la reunión que debían mantener los representantes de la co-presidencia-. Como resultado de ello, señalaba que propondría a las máximas autoridades de ese país alternativas para obtener un mandato que permitiera progresos en las negociaciones con el MERCOSUR, al margen de la evolución del ALCA.

La negociación con Canadá es interesante porque, entre otras cosas, el intercambio es aún reducido (implica el 1% del intercambio total del bloque) pero con un alto potencial de crecimiento. Además, en propiedad intelectual, Canadá no lleva adelante planteos similares a los expuestos por Estados Unidos -*TRIPs Plus*- y que fuera uno de los impedimentos en el ALCA. Finalmente, tanto en Argentina como en Brasil la búsqueda de un Acuerdo con Canadá es bien vista por los sectores industriales y agropecuarios. En relación con estos últimos, dicho país mantiene barreras arancelarias elevadas pero no subsidia a las exportaciones u otorga apoyos a sus productores, al menos en magnitudes comparables con la UE o Estados Unidos.

L. Las negociaciones MERCOSUR-México: entre lo bilateral y la zona de libre comercio

A mediados de 2002, MERCOSUR y México firmaron el ACE 54 en el marco de la ALADI, por el cual las partes se comprometían a avanzar en la creación de un área de libre comercio. Del mismo modo, acordaban que mientras durara dicha negociación, los acuerdos bilaterales preexistentes entre México y cada uno de los países del MERCOSUR formarían parte del "paraguas" del ACE 54.

Desde 2003 se observa un mayor acercamiento político de México hacia la región, en coincidencia con una relación económica-comercial mucho más fuerte, especialmente con Argentina y Brasil.⁸² Así, en abril de 2004, el canciller mexicano solicitó ser incorporado como socio pleno del MERCOSUR, propuesta que fue reformulada por el bloque, ofreciéndole ingresar como miembro asociado.

En julio de 2004, en ocasión de la reunión de Iguazú y con la presencia del Presidente Fox, se aceptó a dicho país como miembro asociado, a resultas de la finalización de un acuerdo de libre comercio entre ambas partes. A partir de allí comenzaron a evaluarse las condiciones y formato de dicho acuerdo. En mayo de 2005 se llevó a cabo la primera reunión técnica con la meta de un acuerdo amplio, sin exclusiones, pero que contemple posiciones sensibles y trato especial y diferenciado para Paraguay. Se haría sobre la base de bienes, servicios e inversiones no incluyendo, por lo tanto, compras gubernamentales y propiedad intelectual. Cabe señalar a este respecto, que la posición de México en esta negociación -así como en otras que realizó y está realizando- es avanzar hacia acuerdos de amplia cobertura, y tiene como uno de sus antecedentes el acuerdo firmado con uno de los propios países del MERCOSUR (Uruguay). En efecto, dicho acuerdo prevé una liberalización en materia servicios e inversión más ambiciosa que la ofertada por el MERCOSUR hasta el momento en sus negociaciones externas.

⁸² El comercio con México ha tenido una fuerte expansión en los últimos años, aumentando las exportaciones del bloque un 110% con respecto a 2000. El 3,8% de las exportaciones MERCOSUR tiene a México como destino.

M. Las relaciones MERCOSUR-Rusia: empezando por lo político

El diálogo entre el MERCOSUR y la Federación REstados Unidos se ha venido llevando a cabo dentro del ámbito del Foro de Consulta y Concertación Política del MERCOSUR (FCCP). El primer encuentro se celebró en ocasión de la reunión extraordinaria del Foro en Buenos Aires, en abril de 2004, en tanto que la segunda versión del mismo se realizó en Moscú, en junio de 2005. En dicho ámbito no se han abordado temas referentes a la cooperación económica ya que el FCCP no interviene en el tratamiento de cuestiones de política comercial del bloque, de exclusiva responsabilidad del GMC y CMC.

Adicionalmente a dicho Foro, entre los días 17 y 20 de mayo de 2005, el Presidente de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR, Eduardo Duhalde, realizaba una visita a la Federación REstados Unidos. En dicha ocasión, mantenía reuniones con el Ministro de Asuntos Exteriores de ese país, Serguey Lavrov, con el objetivo de fomentar las relaciones entre ambas partes. En el encuentro se destacaban coincidencias en relación a los problemas centrales de la agenda internacional, acordándose ampliar la cooperación bilateral en el ámbito de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y otros organismos internacionales.

Asimismo, la Cancillería rusa informaba en un comunicado que "se exploraron caminos de cooperación comercial, económica y de inversiones, con posibilidades de concretarse en el futuro inmediato. Las conversaciones tendientes a incrementar la cooperación económica bilateral privilegiaron sectores tales como el petróleo, gas natural, energía eléctrica, infraestructura de transporte, nuevas tecnologías, medicina, industria farmacéutica y el complejo agroindustrial".

La comitiva del MERCOSUR que acompañaba al Dr. Duhalde, integrada por empresarios de la industria biotecnológica, informática y farmacéutica -así como representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores de Brasil y Argentina- mantenía reuniones con la Cámara de Industria y Comercio de la Federación Rusa. Allí, se acordaba realizar en 2006 un foro empresarial y reuniones especializadas para explorar las potencialidades de una cooperación más intensa entre ambas partes.

Finalmente, se registraba en esta etapa una visita oficial del Vicepresidente de Argentina, Daniel Scioli, quien presidía en Moscú el tercer encuentro del Consejo Empresarial Argentino-Ruso, donde se destacaban las posibilidades para ampliar los intercambios comerciales y las inversiones. Estos consensos se registraban pocos meses después de que Rusia firmara con Brasil una serie de acuerdos de cooperación en materia económica, científica, cultural y tecnológica.

N. MERCOSUR-Corea, empezando por un estudio de factibilidad

Desde 1997, Corea y MERCOSUR tienen establecido un mecanismo de consulta e información, similar a los vigentes con Japón y China. Se han llevado a cabo cinco Reuniones de Alto Nivel. En octubre de 2004, con motivo de la visita del presidente de Corea a Brasilia, se suscribió un acuerdo para la realización de un estudio de factibilidad del impacto económico-comercial de una eventual área de libre comercio Corea-MERCOSUR.

En mayo de 2005 quedaron establecidos los términos de referencia de dicho estudio que incluirá un análisis de equilibrio general, completado con otro de equilibrio parcial -más la utilización de indicadores comerciales- para determinar impactos de flujos comerciales a nivel de sectores productivos y un relevamiento de medidas que afectan al comercio.

O. Otras negociaciones en curso

a) MERCOSUR-Egipto

En la Cumbre de Iguazú, a mediados de 2004, se firmó un Acuerdo Marco para la negociación entre las partes. El mismo prevé la conformación de una zona de libre comercio, previa firma de un Acuerdo de Preferencias Fijas.

b) MERCOSUR-Marruecos

El MERCOSUR suscribió un acuerdo marco con Marruecos a fines de noviembre de 2004, del tipo de los ya existentes con India, SACU y Egipto. La idea es en avanzar en algún tipo de acuerdo de comercio preferencial.

c) MERCOSUR-Israel

Luego de reiteradas propuestas por parte de Israel para iniciar negociaciones tendientes a conformar una zona de libre comercio el MERCOSUR, hacia mediados de 2005, formalizó el inicio de negociaciones, empezando con una propuesta para suscribir un Acuerdo Marco.

d) MERCOSUR-Paquistán

En diferentes oportunidades Paquistán manifestó su interés en negociar un acuerdo de preferencias comerciales con el MERCOSUR, para posteriormente negociar un tratado de libre comercio. En la reunión del GMC de junio de 2005 el MERCOSUR decidió iniciar negociaciones.

e) MERCOSUR-Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)

Los países que integran el CCG -Arabia Saudita, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar- propusieron al MERCOSUR en 2004, la firma de un acuerdo marco con vistas a la negociación de una zona de libre comercio. Dicho Acuerdo Marco de Cooperación Económica fue firmado en de mayo de 2005 durante la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de Sudamérica y Países Árabes. El mismo establece negociar en primer término un acuerdo comercial, para posteriormente avanzar en un acuerdo de libre comercio.

f) Otras conversaciones

A lo largo del último año, el MERCOSUR ha entablado conversaciones con Japón, los países del *Closer Economic Relations* (CER) (Australia y Nueva Zelanda), Sistema de Integración Centroamericano (SICA), CARICOM (integrado por una cantidad de pequeños países entre los que destacan Trinidad y Tobago, Jamaica, Guyana y Surinam), la Comunidad de Países de Lengua Portuguesa (CPLP), entre otros.

CAPÍTULO VI. LA INFRAESTRUCTURA Y LA INTEGRACIÓN FÍSICA REGIONAL⁸³

La inclusión de los asuntos de integración física en la agenda del MERCOSUR como uno de los componentes centrales para impulsar el desarrollo sostenido de la región significa un reconocimiento acerca de su importancia como factor estratégico en favor del crecimiento económico y social de los socios. Así es considerado en los diferentes encuentros de las autoridades de máximo nivel del bloque y forma parte central de los objetivos y debates de la integración de América del Sur.

En la XXXVIII Reunión del Consejo del Mercado Común, realizada en la ciudad de Asunción los días 18 y 19 de junio de 2005, los presidentes de los Estados Parte del MERCOSUR manifestaron su voluntad política de que las decisiones y tareas realizadas en el contexto de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) avancen más aceleradamente, con miras a integrar efectivamente a los países de la región. En este contexto, propiciaron la creación de mecanismos de financiamiento para promover el desarrollo de infraestructura en la región. Asimismo, manifestaron su más decidido apoyo al desarrollo del Corredor Bioceánico Central, que involucra a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

Finalmente, destacaron su interés en que se continúe avanzando en los proyectos de interconexión física y energética en el sub-continente, procurando incluir a todos los países de la región, teniendo en cuenta las fuentes concretas de energía existentes y priorizando las áreas más necesitadas en esta materia.

En este contexto, las acciones de integración del sector energético en el ámbito del MERCOSUR, se han situado en este último año como una de las prioridades a resolver por parte de los gobiernos de los Estados Parte. Asimismo, se han desarrollado diferentes eventos focalizados en la planificación y coordinación conjunta por parte de las agencias regionales cuyo objetivo estuvo centrado en fortalecer la cooperación para el impulso de proyectos sustentables, así como la mejora en la utilización de los recursos naturales.

En tal sentido, han sido identificadas actividades que desarrollarán a nivel regional que focalizarán sus agendas en temas como: identificación de nuevos instrumentos financieros para el sector energético; la elaboración de un plan estratégico regional; el desarrollo sostenible del gas boliviano; la cooperación tecnológica regional y el fortalecimiento de las Agencias Reguladoras.

Asimismo, los Ministros de Energía y representantes de los Gobiernos del MERCOSUR, Chile, la CAN, Surinam y Guyana reconocieron en Caracas a fines de septiembre de 2005 que, a pesar de los avances logrados en el sector y el potencial de desarrollo que tiene la región, existen serios desafíos para lograr los suministros de energía. Con el propósito de enfrentar dicha tarea se acordó profundizar la iniciativa Petroamérica, tendiente a materializar una integración energética sudamericana de forma integral.

En tanto, en los asuntos referidos al desarrollo de la infraestructura de transportes y comunicaciones, los avances obtenidos este último período han tenido que ver con asuntos ligados a los procesos de transporte terrestre (rutas y puentes, pasos de fronteras y mejoras de terminales portuarias) y el proceso de avance de las Tecnologías de Comunicaciones (TICs), ambos sectores vinculados fuertemente con el desarrollo de IIRSA.

A nivel del MERCOSUR, se pueden destacar los trabajos priorizados por los gobiernos en la Agenda de Implementación Consensuada de IIRSA, de los cuales se tiene la duplicación de la Ruta 14 "Ruta del MERCOSUR" entre Argentina y Brasil, de una inversión estimada en US\$ 270 millones; la adecuación

⁸³ Esta parte del Informe ha sido elaborada por Miguel Amui, Consultor del BID-INTAL, miembro del Comité de Coordinación Técnica de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA).

del Corredor Río Branco-Montevideo-Colonia entre Uruguay y Brasil estimando los US\$ 90 millones; la construcción del puente Yaguarón-Río Branco entre Brasil y Uruguay, de US\$ 12 millones; la duplicación Palhoca-Osorio "Rodovía MERCOSUR" entre Brasil, Argentina y Uruguay con una inversión estimada de US\$ 283 millones; El Proyecto Ferroviario Los Andes-Mendoza, estimado en US\$ 224 millones, entre Argentina y Chile, y el Gasoducto del Noroeste entre Argentina y Bolivia, estimado en US\$ 1,000 millones. Asimismo, se puede desatacar entre otros proyectos el Anillo Ferroviario de San Pablo, cuya inversión estimada alcanza los US\$ 300 millones.

Siguiendo con los asuntos de infraestructura física de integración en el ámbito del MERCOSUR, se destaca el avance del Programa Piloto sobre Pasos de Frontera, comprendiendo los pasos de: Cristo Redentor, Fray Bentos-Puerto Unzué, Ciudad el Este-Foz de Iguazú.

En el marco de este Programa² se están llevando adelante tareas específicas como la elaboración de los distintos diagnósticos de situación, particularidades y aspectos críticos de cada paso, encuentros técnico-institucionales requeridos para la ejecución de los proyectos, diseños conceptuales, preparación de acuerdos bilaterales definitivos para la puesta en operación de los nuevos modelos de cada paso y la preparación de la documentación requerida para la gestión de cooperación técnica.

Este programa prevé el apoyo a las autoridades de los gobiernos del MERCOSUR en las negociaciones bilaterales que se sostengan con el fin de llegar a acuerdos sobre aspectos institucionales, legales, regulatorios, operacionales, inversiones, mecanismos de evaluación y control, sistemas de indicadores y medición, propuestas de soluciones inmediatas, normas y procedimientos integrados, la propuesta de creación o fortalecimiento del Consejo Consultivo Binacional y los cronogramas de actividades.

A. IIRSA

De modo más general, y como ya fue comentado, los países del MERCOSUR participan desde su creación (en agosto de 2000) de IIRSA. La misma tiene como objetivo la realización de acciones conjuntas para impulsar el proceso de integración política, social y económica de la parte sur del continente, incluyendo la modernización de la infraestructura regional y acciones específicas para estimular la integración y desarrollo de subregiones aisladas. Así, la iniciativa tiene por objeto promover el desarrollo de la infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones bajo una visión regional, procurando la integración física de los doce países sudamericanos y el logro de un patrón de desarrollo territorial equitativo y sustentable.

En términos operativos, IIRSA contempla mecanismos de coordinación e intercambio de información entre los Gobiernos, las tres instituciones financieras multilaterales de la región (BID, CAF y FONPLATA), el sector privado y la sociedad civil para lograr los objetivos propuestos.

El trabajo de IIRSA se organiza en torno a tres niveles:

1. El Comité de Dirección Ejecutiva (CDE): integrado por representantes de alto nivel designados por los Gobiernos de América del Sur. El CDE tiene una Presidencia y dos Vicepresidencias;

² Programa financiado conjuntamente y de manera sectorizada por paso de frontera, por el BID y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Asimismo, de este Programa también participa la Corporación Andina de Fomento (CAF) en el financiamiento del paso Cúcuta-San Antonio, entre Colombia y Venezuela.

2. Los Grupos Técnicos Ejecutivos (GTEs): integrados por funcionarios y expertos designados por los Gobiernos de América del Sur. Estos Grupos Técnicos Ejecutivos se constituirán para cada eje de integración y desarrollo y para cada uno de los procesos sectoriales de integración aprobados por el CDE;
3. El Comité de Coordinación Técnica (CCT): integrado por representantes del BID, CAF y FONPLATA, que coordina el apoyo técnico a ser prestado en las áreas prioritarias establecidas por el Comité de Dirección Ejecutiva y por los Grupos Técnicos Ejecutivos. El CCT cuenta con una Secretaría permanente, en la sede del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL), en Buenos Aires.

Adicionalmente, la Iniciativa se ha estructurado en cada país en torno a la figura de Coordinadores Nacionales, quienes son responsables de articular la participación de los distintos Ministerios y organismos gubernamentales involucrados en IIRSA y, eventualmente, la de otros sectores relevantes de la sociedad (sector privado, gobiernos provinciales, academia y ONGs, entre otros).

De acuerdo al mandato presidencial, IIRSA organiza sus actividades en torno a siete principios básicos:

1. Regionalismo abierto: América del Sur es concebida como un espacio geoeconómico plenamente integrado, para lo cual es preciso reducir al mínimo las barreras internas al comercio y los cuellos de botella en la infraestructura y en los sistemas de regulación y operación que sustentan las actividades productivas a escala regional. Al mismo tiempo que la apertura comercial facilita la identificación de sectores productivos de competitividad global, la visión de América del Sur como una sola economía permite retener y distribuir en mejor medida los beneficios del comercio intra y extra regional.

2. Ejes de Integración y Desarrollo: el espacio sudamericano es organizado en torno a franjas multinacionales que concentran flujos de comercio actuales y potenciales, en las cuales se busca establecer un estándar mínimo común de calidad de servicios de infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones a fin de apoyar las actividades productivas específicas de cada Eje de Integración y Desarrollo. La provisión de estos servicios busca promover el desarrollo de negocios y cadenas productivas con economías de escala a lo largo de estos ejes, bien sea para el consumo interno de la región o para la exportación a los mercados globales. Este ordenamiento del espacio sudamericano facilitará el acceso a zonas con potencial productivo pero actualmente subutilizadas, debido a la deficiente provisión de servicios de transporte, energía o telecomunicaciones.

3. Sostenibilidad económica, social, ambiental y político-institucional: el proceso de integración del espacio sudamericano debe ser alcanzado respetando los cuatro siguientes elementos: (i) sostenibilidad económica, proporcionada por la eficiencia y la competitividad en los procesos productivos; (ii) sostenibilidad social, proporcionada por el impacto visible del crecimiento económico sobre la calidad de vida de la población en general; (iii) sostenibilidad ambiental, que implica el uso racional de los recursos naturales y la conservación del patrimonio ecológico; y (iv) sostenibilidad político-institucional, que consiste en la creación de condiciones para que los diversos agentes públicos y privados de la sociedad puedan contribuir al proceso de desarrollo e integración.

4. Aumento del Valor Agregado de la Producción: el desarrollo y la integración regional no deben ser simplemente para producir más de lo que tradicionalmente hemos producido, sino que debe ser un proceso de mejoramiento constante de la calidad y productividad de los bienes y servicios (mediante la innovación y la generación de conocimiento). Como parte del proceso de integración regional, nuestras economías deben reorientarse para conformar cadenas productivas en sectores de alta competitividad global, capitalizando las diversas ventajas comparativas de los países de la región y fortaleciendo la complementariedad de sus economías para generar valor agregado en la producción.

5. Tecnologías de la Información: el uso intensivo de modernas tecnologías de informática y comunicaciones permite promover una transformación total de los conceptos de distancia y espacio, a fin de superar barreras

geográficas y operativas dentro de la región y acercar la economía sudamericana a los grandes motores de la economía mundial. La difusión y uso intensivo de estas tecnologías apoya una transformación no sólo de los sistemas productivos de la región, sino también del funcionamiento general de la sociedad, incluyendo los sistemas educativos, la provisión de servicios públicos, y la organización misma de la sociedad civil.

6. *Convergencia Normativa*: como parte de los requisitos para viabilizar las inversiones en infraestructura regional, es necesaria la voluntad política de los gobiernos para promover y facilitar el diálogo entre las autoridades reguladoras y de planificación de los países con el fin de lograr compatibilidad entre las reglas que orientan las actuaciones de la iniciativa privada en la región.

7. *Coordinación Público-Privada*: los desafíos del desarrollo de la región plantean la necesidad de coordinación y liderazgos compartidos entre los gobiernos y el sector empresarial privado, incluyendo tanto la promoción de asociaciones estratégicas público-privadas para el financiamiento de proyectos de inversión, así como consultas y cooperación para el desarrollo de un ambiente regulatorio adecuado para la participación significativa del sector privado en las iniciativas de desarrollo regional e integración. La concepción del desarrollo como una responsabilidad compartida de gobiernos y empresarios promueve el diseño de fórmulas innovadoras de financiamiento, ejecución y operación de proyectos "estructurantes", compartiendo riesgos y beneficios.

En este contexto, se definieron nueve líneas de acciones básicas:

1. Diseñar una visión integral de la infraestructura.
2. Encuadrar los proyectos dentro de una planificación estratégica, a partir de la identificación de los ejes de integración y desarrollo regionales.
3. Modernizar y actualizar los sistemas regulatorios e institucionales nacionales que norman el uso de la infraestructura.
4. Armonizar las políticas, planes y marcos regulatorios e institucionales entre los Estados.
5. Valorizar la dimensión ambiental y social de los proyectos.
6. Mejorar la calidad de vida y las oportunidades de las poblaciones en los ejes de integración.
7. Incorporar mecanismos de participación y consulta.
8. Desarrollar mecanismos regionales para la programación, ejecución y gestión de proyectos.
9. Estructurar esquemas financieros adaptados a la configuración de riesgo de cada proyecto.

Este esfuerzo incluye la búsqueda de soluciones innovadoras entre los Gobiernos y los organismos financieros multilaterales, que alienten la concurrencia del capital privado.

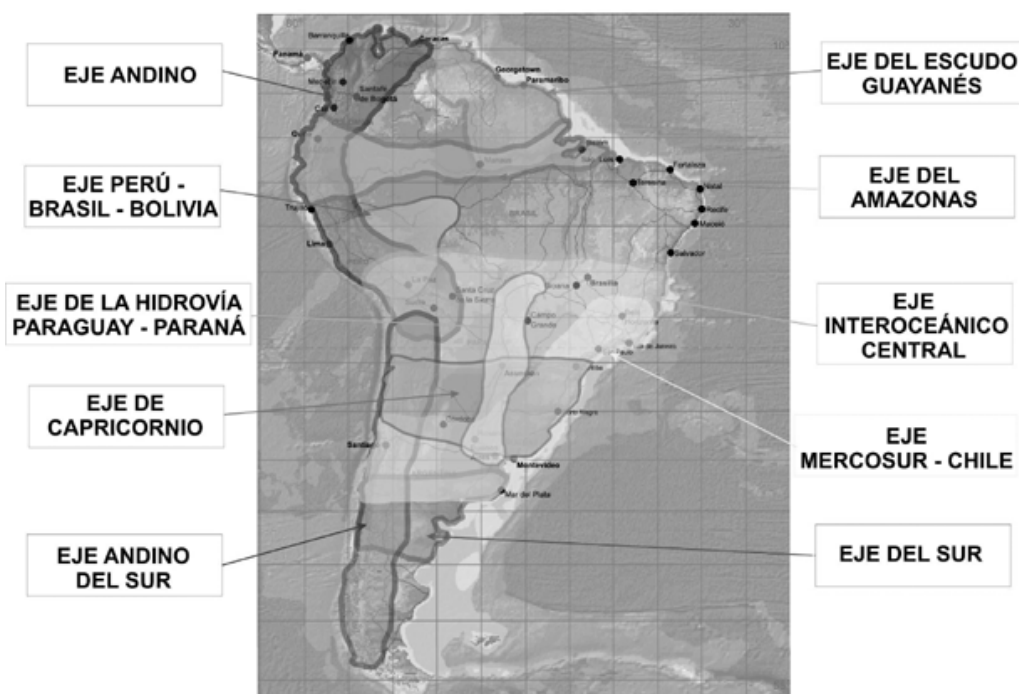
B. Logros alcanzados

IIRSA se ha consolidado como una instancia central para la construcción de una agenda común de acciones y proyectos para la integración física. Durante estos primeros cuatro años, ha concentrado sus esfuerzos en tres áreas de acción principales:

Diseño de una *Visión Estratégica para la Integración Física Sudamericana*: se busca conformar una visión compartida entre los doce países, en la que se acuerden principios básicos tendientes a garantizar el crecimiento económico sostenido de la región, concibiendo a la integración física como una condición

necesaria para el desarrollo, ligada a transformaciones significativas en otras cuatro dimensiones claves: competitividad, calidad social, calidad ambiental y calidad institucional.

Ejes de Integración y Desarrollo (EID): los países han definido diez EID que articulan el continente sudamericano. A partir de su caracterización económica, social y ambiental, el objetivo es identificar para cada EID los requerimientos de infraestructura física con el fin de estimular el desarrollo.



Procesos Sectoriales de Integración (PSI): procura modernizar y actualizar los sistemas regulatorios nacionales que norman el uso de la infraestructura, promoviendo la armonización de políticas, planes y marcos legales e institucionales entre los países.

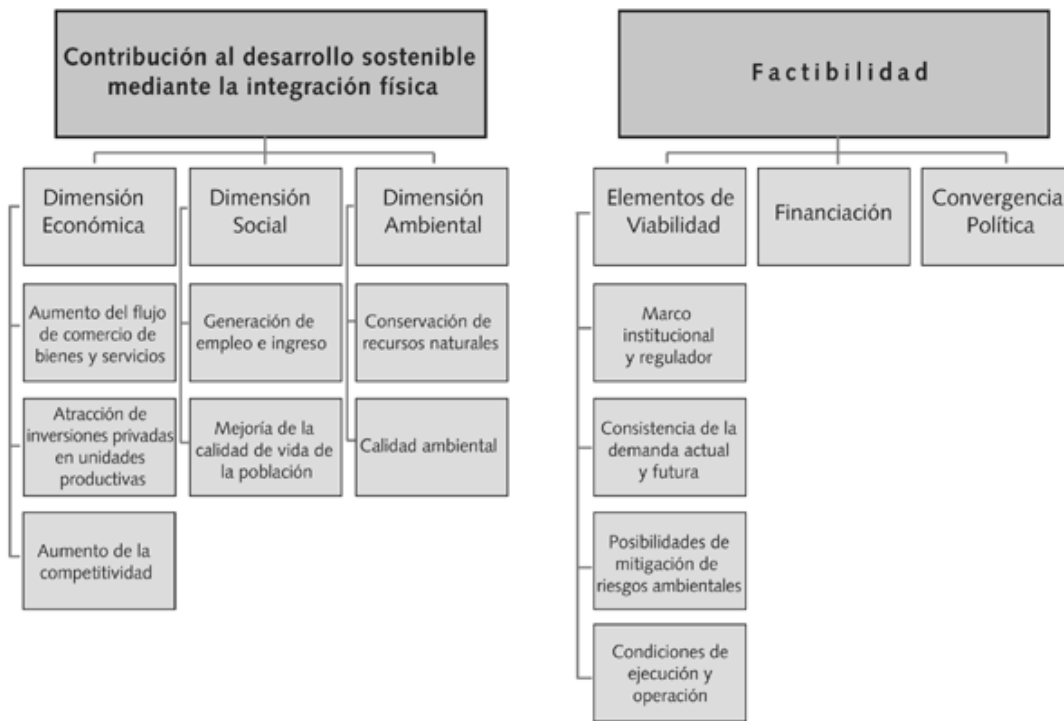
A estos efectos, la Iniciativa desarrolló estudios de diagnóstico de carácter regional y puso a consideración de los países lineamientos de acción de corto, mediano y largo plazo para los siguientes procesos:

- Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
- Sistemas Operativos de Transporte Aéreo.
- Facilitación de Pasos de Frontera.
- Sistemas Operativos de Transporte Marítimo.
- Integración Energética.
- Sistemas Operativos de Transporte Multimodal.
- Instrumentos de Financiamiento

Planificación Territorial

La planificación territorial verificó tres etapas básicas:

1. En la primera etapa, el agrupamiento de proyectos dentro de cada EID fue desarrollado sobre la base del concepto de sinergias³ y permitió definir cuarenta agrupamientos, sus proyectos ancla⁴ y funciones.
2. La segunda etapa consistió en la definición de una estructura de factores que capturen los atributos de cada grupo de proyectos, en términos de impacto para el desarrollo y de factibilidad de implementación.
3. Dos dimensiones estratégicas de análisis fueron definidas entre el CCT y las Coordinaciones Nacionales: (a) Impactos sobre el desarrollo sostenible, en sus dimensiones económica, social y ambiental; y (b) Factibilidad de su implementación, derivada de su viabilidad técnica, capacidad de acceso a financiamiento de fuentes diversas y convergencia política. La estructura de factores aplicada en la evaluación de los agrupamientos se presenta a continuación:



En la tercera etapa, la evaluación de los agrupamientos se desarrolló en tres reuniones de GTEs, proceso que presentó dos características distintivas:

- cualitativo, es decir, se basó en la convergencia de opiniones de los expertos acerca del impacto esperado de la implementación de los agrupamientos;

³ El proceso de agrupamiento está basado en la posibilidad de explotación de las externalidades positivas de un conjunto de inversiones que puede generar beneficios más grandes que la suma de los efectos de los proyectos individuales que lo componen (sinergias). Las mismas pueden conceptualmente clasificarse en: *Sinergia Vertical*: el agrupamiento se da en virtud de las relaciones *input-output*, en una cadena sistémica funcional. *Sinergia Horizontal*: se refiere a la utilización de recursos comunes o por facilidad de implementación

⁴ El proyecto ancla es el que da sentido a la formación del grupo y viabiliza las sinergias. Es decir, debe poseer poder catalítico-sinérgico para justificar la formación de un agrupamiento en su entorno. No es necesariamente el proyecto de mayor porte, sino que es identificado como el cuello de botella o eslabón faltante de la red de infraestructura que impide el aprovechamiento de los efectos combinados del grupo.

- jerárquico, procurando identificar tales impactos en un marco comparado entre los grupos que permita establecer un orden relativo entre los mismos.

En este marco, los gobiernos han conformado una cartera que en la actualidad cuenta con 335 proyectos de infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones, que representan una inversión estimada de US\$ 37.470 millones.⁸⁵

CUADRO 15
PROYECTOS E INVERSIÓN DE INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE,
ENERGÍA Y TELECOMUNICACIONES

| Eje de Integración y Desarrollo | Nº de grupos | Cantidad de proyectos | Inversión estimada (US\$ millones) |
|---------------------------------|--------------|-----------------------|------------------------------------|
| Del Amazonas | 6 | 44 | 2.000 |
| Andino | 11 | 74 | 5.000 |
| Del Escudo Guayanés | 4 | 32 | 370 |
| Perú-Brasil-Bolivia | 3 | 18 | 11.600 |
| Interoceánico Central | 5 | 44 | 3.300 |
| De Capricornio | 4 | 34 | 2.000 |
| Del Sur | 2 | 21 | 1.100 |
| MERCOSUR-Chile | 5 | 68 | 12.100 |
| Total | 40 | 335 | 37.470 |

Logros alcanzados período julio 2004-julio 2005

AGENDA DE IMPLEMENTACIÓN CONSENSUADA (AIC) 2005 - 2010

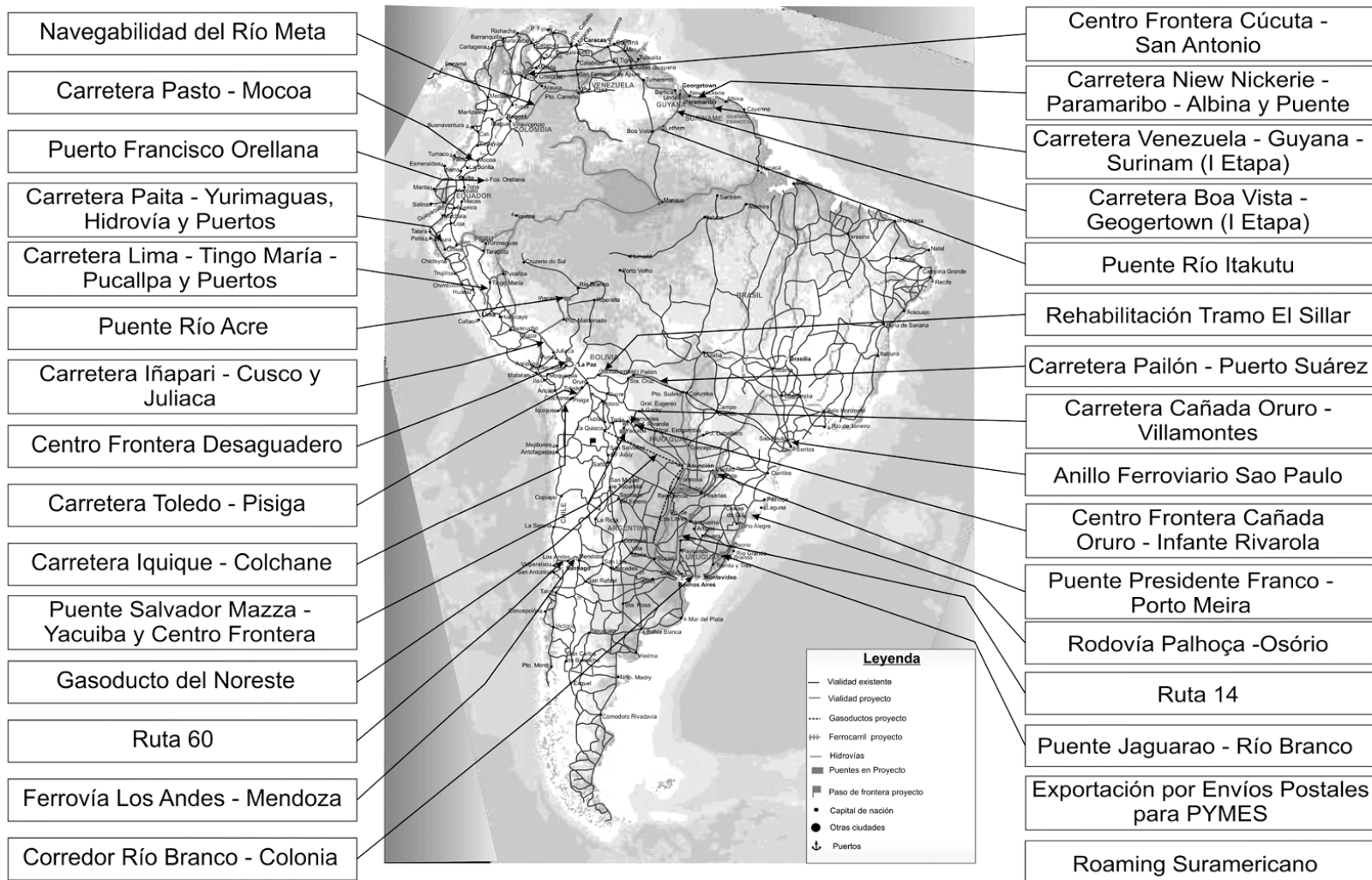
En la VI Reunión de CDE de IIRSA (Lima, 23-24 de noviembre de 2004), los países definieron un conjunto de treinta y un proyectos prioritarios para su implementación en la gestión 2005-2010, que por fuentes de financiamiento alternativas representan inversiones por US\$ 4.316 millones. Los montos estimados para los países pertenecientes al MERCOSUR alcanzan una inversión de US\$ 955 millones; asimismo, los proyectos que contienen a uno o más Estados Parte llegan a alrededor de US\$ 3.064 millones. El objetivo es generar una nueva etapa de la Iniciativa, en la que se acelere la obtención de resultados concretos en proyectos de alto impacto para la integración física continental.

⁸⁵ Aún no se ha conformado una cartera de proyectos para los Ejes de la Hidrovía Paraguay-Paraná y Andino del Sur.

CUADRO 16
PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE LOS EJES DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO Y DEL PROCESO
SECTORIAL DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES

| N° | Proyectos | EJE | US\$ millones | Países |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------|---------------|
| 1 | Duplicación Ruta 14 | MERCOSUR –Chile | 270 | AR (BR) |
| 2 | Adecuación Corredor Río Branco-Montevideo-Colonia | MERCOSUR -Chile | 90 | UR (BR) |
| 3 | Construcción Puente Yaguarón-Río Branco | MERCOSUR -Chile | 12 | BR-UR |
| 4 | Duplicación Palhoça-Osorio (Rodovia Mercosur) | MERCOSUR -Chile | 283 | BR (AR-UR) |
| 5 | Proyecto Ferroviario Los Andes-Mendoza | MERCOSUR -Chile | 224 | AR-CH |
| 6 | Concesión Ruta 60 Valparaíso-Los Andes | MERCOSUR -Chile | 165 | CH (AR) |
| 7 | Gasoducto del Noroeste | MERCOSUR -Chile | 1,000 | AR (BO) |
| 8 | Construcción Puente Salvador Mazza-Yacuiba | Capricornio | 10 | AR-BO |
| 9 | Nuevo Puente Presidente Franco-Porto Meira | Capricornio | 55 | PR-BR |
| 10 | Construcción Carretera Pailón-Puerto Suárez | Interoceánico | 245 | BO-BR |
| 11 | Anillo Ferroviario de São Paulo | Interoceánico | 300 | BR |
| 12 | Paso de Frontera Cañada Oruro-Infante Rivarola | Interoceánico | 1 | BO-PR |
| 13 | Construcción de la Carretera Cañada Oruro-Villamontes-Tarija-Estación Abaroa (1°etapa: Villamontes-Cañada Oruro) | Interoceánico | 60 | BO (PR) |
| 14 | Carretera Toledo-Pisiga | Interoceánico | 75 | BO-CH |
| 15 | Rehabilitación Carretera Colchane-Iquique | Interoceánico | 20 | BO-CH |
| 16 | Rehabilitación Tramo El Sillar | Interoceánico | 30 | BO (BR-CH-PE) |
| 17 | Centro de Frontera Desaguadero | Andino | 5 | BO-PE |
| 18 | Paso de Frontera Cúcuta-San Antonio del Táchira | Andino | 2 | CO-VE |
| 19 | Recuperación de la navegabilidad del Río Meta | Andino | 12 | CO-VE |
| 20 | Carretera Pasto-Mocoa | Amazonas | 71 | CO |
| 21 | Carretera Paita-Yurimaguas, Hidrovía Huallaga, Puertos y Centros Logísticos de Paita, Yurimaguas e Iquitos | Amazonas | 248 | PE (BR) |
| 22 | Carretera Lima-Tingo María-Pucallpa, Puerto y Centro Logístico de Pucallpa y modernización del Puerto El Callao (1° etapa) | Amazonas | 296 | PE (BR) |
| 23 | Puerto Francisco de Orellana | Amazonas | 20 | EC |
| 24 | Pavimentación Iñapari-Puerto Maldonado-Inambari, Inambari-Juliaca/Inambari-Cusco | Perú-Brasil-Bolivia | 700 | PE-BR |
| 25 | Puente sobre el Río Acre | Perú-Brasil-Bolivia | 10 | BR-PE |
| 26 | Carretera Boa Vista-Bonfim-Lethem-Georgetown (1° etapa: estudios de factibilidad y ambientales) | Escudo Guayanés | 2 | GY-BR |
| 27 | Puente sobre el Río Itakutu | Escudo Guayanés | 18 | GY-BR |
| 28 | Carretera Venezuela (Ciudad Guayana)-Guyana (Georgetown)-Surinam (Paramaribo) (1° etapa: estudios de factibilidad) | Escudo Guayanés | 2 | VE-GY-SU |
| 29 | Mejorías en la vía Nieuw Nickerie-Paramaribo-Albina y Puente Internacional sobre el Río Marowijna | Escudo Guayanés | 90 | SU-GY |
| 30 | Exportación por Envíos Postales para PYMES | TICs | - | Todos |
| 31 | Implementación de Acuerdo de <i>Roaming</i> en América del Sur | TICs | - | Todos |
| <i>Sub total proyectos países sólo MERCOSUR</i> | | | 955 | |
| <i>Sub total proyectos con uno o más países MERCOSUR</i> | | | 3.064 | |
| Total | | | 4.316 | |

El siguiente mapa muestra la ubicación geográfica de los Proyectos seleccionados:



BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL DE ARGENTINA - BCA. *Informe de Inflación*. Varios Números. [Http://www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar) 2004-2005.
- BANCO CENTRAL DE BRASIL. *Relatorio de Inflación*. Varios números. 2004-2005.
- BANCO CENTRAL DE PARAGUAY. *Gerencia de Estudios Económicos*. Informes Varios. 2004-2005.
- BANCO CENTRAL DE URUGUAY. *Área de Investigaciones*. Informes Trimestrales. 2004-2005.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. MERCOSUR. Documento de Programación Regional 2005-2008.
- BANCO MUNDIAL. *World Development Report 2005*. 2004.
- BOUZAS, ROBERTO. "Compensating Asymmetries in Regional Integration Agreements: Lessons for MERCOSUR", en Giordano, Paolo; Francesco Lanzafame y Jörg Meyer-Stamer (Eds.): *Asymmetries in Regional Integration and Local Development*. Washington DC: BID. 2005.
- BRAGACHINI, ET AL. *El sector de Maquinaria Agrícola*. 2000.
- ABECEB.COM. Informe de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales. [Http://www.abeceb.com](http://www.abeceb.com). 2004.
- _____. Las ventas de autos a Brasil con pocos signos de recuperación. [Http://www.abeceb.com](http://www.abeceb.com). 2005.
- CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN - CEP. "El Sector de Grandes Electrodomésticos en Argentina", en *Síntesis de la Economía Real*, N° 44. 2004.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. "Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005", LC/G.2265-P/E. Santiago de Chile: CEPAL. Diciembre, 2004.
- CHUDNOVSKY, DANIEL Y ÁNGEL CASTAÑO. "Sector Maquinaria Agrícola". En *Componentes macroeconómicos, sectoriales y microeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo*. MECON-CEPAL. [Http://www.mecon.gov.ar](http://www.mecon.gov.ar). 2003.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL - FMI. *World Economic Outlook*. Washington DC. 2005.
- GIAMBIAGI, FABIO E IGOR BARENBOIM. "Mercosul: por uma nova estratégia brasileira", (mimeo). 2005.
- GONZÁLEZ CANO, HUGO. Análisis de la armonización tributaria en el MERCOSUR desde la situación y perspectivas de Argentina. Ponencia "Tributación para la Integración del MERCOSUR". Organizado por INTAL y Cancillería Argentina. 2004
- HILAIRE, A. Y Y. YONG. "The New Regionalism/Bilateralism of the United States". IMF WP/03/26. 2003.
- INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SURAMERICANA - IIRSA. Documentos Varios. [Http://www.iirsa.org](http://www.iirsa.org). 2004-2005.
- INSTITUTE OF INTERNATIONAL FINANCE. *Capital Flows to Emerging Market Economies*. 2005.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - INTAL. Informe MERCOSUR N° 8. Buenos Aires: BID-INTAL. 2003.

_____. Informe MERCOSUR N° 9. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.

MANSON, HERNÁN. El sector manufacturero de heladeras en Argentina: ¿Un imposible en el escenario mundial?, (mimeo). 2005.

MARKWALD, RICARDO. "A política externa comercial do Governo Lula: o caso do Mercosul". En *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 83. 2005.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA. "Acuerdo US-DR-CAFTA". 2005.

MOTTA VEIGA, PEDRO. MERCOSUR: Can Political Convergence Help Overcome Crisis?, (mimeo). 2005.

PEÑA, FÉLIX. "Latinoamérica y la UE en un mundo de arenas movedizas". Presentación en la Conferencia Anual OBREAL/EULARO. Barcelona. 2005.

_____. "MERCOSUL e Relacoes entre Argentina e Brasil: Perspectivas para avaliacao e propostas de acao", en *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 81. 2004.

POLONIA RÍOS SANDRA. "El impacto del G-20 en las Relaciones UE- MERCOSUR, en el ámbito de la Ronda Doha y en el futuro de las relaciones bilaterales", (mimeo). 2005.

ROUBINI, NOURIEL. *Latin America: Secular change leading to a new paradigm for growth or cyclical/ external luck?* Mayo, 2005.

ROZEMBERG, RICARDO Y CELINA PENA. "MERCOSUR: A Different Approach to Institutional Development". *FOCAL Policy Paper*, 05-06. 2005.

SECRETARÍA DEL MERCOSUR. *Informe Semestral*, N° 1, 2 y 3. 2004-2005.

SICA, DANTE. "La realidad de la industria automotriz ¿en el camino hacia la consolidación?", presentación 3° Salón Internacional del Automóvil. Buenos Aires. 2005.

SICA, DANTE. "Mudanza estrutural, investimento externo e intercambio comercial nas duas maiores economias de MERCOSUL", en *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 81. 2004.

SICA, DANTE. "Balance del MERCOSUR y Unión Europea". 40° Coloquio Anual de IDEA. 2004.

SOARES DE LIMA, MARÍA ROSA. "Aspiração internacional e intercambio comercial nas duas maiores economias do MERCOSUL", en *Revista Brasileira de Comercio Exterior* N° 82. 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *World Investment Report 2004*. 2005.

VAILLANT, MARCEL. "Asimetrías y Disparidades de Integración Económica en Uniones Aduaneras de tipo Sur-Sur", documento presentado en el *Seminario Profundización del MERCOSUR y el desafío de las disparidades*, organizado por el BID-INTAL. Río de Janeiro. 2005.

VILLELA, LUIZ Y ALBERTO BARREIX. "Tributación en el MERCOSUR y la necesidad de coordinación", ponencia presentada en el Foro Tributación para la Integración del MERCOSUR. Buenos Aires: INTAL-Cancillería Argentina. 2004.

VITERI, MARÍA LAURA Y GRACIELA GHEZÁN. *Innovaciones tecnológicas en los 90: industria molinera argentina*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). 2002.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. *World Trade Developments in 2004 and Prospects for 2005*. 2005.

Bibliografía adicional

ASOCIACIÓN CULTIVADORES DEL ARROZ. Informes varios. [Http://www.aca.com.uy](http://www.aca.com.uy). 2005.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN - ALADI. Secretaría General. Documentos y Estadísticas varias. [Http://www.aladi.org](http://www.aladi.org). 2004 y 2005.

BOUZAS, ROBERTO. "MERCOSUR: Instituciones, Asimetrías e Integración Profunda", trabajo presentado en el Seminario BID sobre Asimetrías en el MERCOSUR. Río de Janeiro. Julio, 2005.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA PRODUCCIÓN - CEP. Síntesis de la Economía Real, varios números. 2004 y 2005.

CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA INDUSTRIA - CNI. *Comercio Exterior en Perspectiva*. Varios números. 2004-2005.

CONSEJO EMPRESARIAL BRASIL-CHINA. "Acuerdo Brasil-China 2004-2005". [Http://www.cebc.org.br](http://www.cebc.org.br). 2005.

ECOLATINA. *Informe Semanal*. 19 noviembre, 2004.

EL ERIAN, MOHAMED. *Presentation to the Latin Borrowers and Investors Forum*. Miami. Mayo, 2005.

GIAMBIAGI, FABIO. "Por un nuevo pacto Brasil-Argentina", en *Revista de Comercio Exterior e Integración*, N° 2. Centro de Economía Internacional. 2005.

GIORDANO, PAOLO. "Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay". Serie INTAL-ITD, Documento de Divulgación 27. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.

GIORDANO, PAOLO; MAURICIO MESQUITA MOREIRA Y FERNANDO QUEVEDO. "El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional". Serie INTAL-ITD, Documento de Divulgación 26. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - INTAL. "Carta Mensual". Varios Números. 2004-2005.

MAKUC, ADRIÁN. "Situación y perspectivas de las Negociaciones Externas", en *Boletín Techint*. N° 316. 2005.

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. *Informe Económico*. Secretaría de Política Económica. Varios Números. 2004-2005.

PEÑA, FELIX. "Editorial", en Boletín N° 70, Real Instituto Elcano. Junio, 2005.

RIBEIRO, FERNANDO. "Exportações argentinas para o Brasil: Queda de *market share* e desempenho dos principais setores e produtos", en *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 81. 2004.

ROZEMBERG RICARDO Y ALEJO ESPORA. "El MERCOSUR, de la diplomacia negociadora a la articulación productiva", (mimeo). 2005.

ROZEMBERG RICARDO Y GUSTAVO SVARZMAN. "El Proceso de Integración Argentina-Brasil en perspectiva: conflictos, tensiones y acciones de los gobiernos". Serie INTAL-ITD-STA, Documento de Divulgación N° 17. Buenos Aires: BID-INTAL. 2002.

SECRETARÍA DEL MERCOSUR Y LA PRESIDENCIA PRO TEMPORE DEL MERCOSUR Actas, Decisiones Administrativas y Documentos oficiales. [Http://www.mercosur.org.uy](http://www.mercosur.org.uy). 2004-2005.

SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR. Política Comercial Regional - Relaciones Comerciales 2004-2005. Secretaría de Industria, Comercio y Pymes. [Http://www.comercio.gov.ar](http://www.comercio.gov.ar). 2004-2005.

SUBSECRETARÍA DE MERCOSUR E INTEGRACIÓN ECONÓMICA. Cancillería Argentina: Informes sobre negociaciones internacionales y documentos oficiales del MERCOSUR y de Acuerdos Bilaterales. [Http://www.mrecic.gov.ar](http://www.mrecic.gov.ar). 2004-2005.

NOTAS PERIODÍSTICAS Y COLUMNAS DE OPINIÓN. 2004 y 2005

- Clarín, La Nación, El Cronista, BAE, Página 12, La Razón, El Economista y Ámbito Financiero (Argentina).
- Folha de São Paulo, O Estado do São Paulo, Revistas Veja y Valor Económico (Brasil).
- El Observador y El Día (Uruguay).
- Otras publicaciones especializadas de la región. 2004 y 2005.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

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

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

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

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

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

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

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

INFORMES ESPECIALES

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

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

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

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

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

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

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

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

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

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

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

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

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

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a noviembre, 2004.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

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

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

MERCOSUR: ¿Una experiencia de desarrollo institucional sustentable? (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the Mercosur-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2004

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

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

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

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

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

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

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

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

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

