MERCOSUR y la liberación de comercio preferencial en América del Sur: resultados, temas y proyecciones*

Roberto Bouzas

I. INTRODUCCION

MERCOSUR es una unión aduanera que comprende al 50% de la población, el 58% del producto interno bruto y el 40% del comercio exterior total de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)[1] (*ver* cuadro No.1). Los cuatro países del Mercosur –Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay– tienen una población de 200 millones de personas, y un PIB agregado superior a US$800,000 millones. En 1994 su comercio externo total alcanzó un monto superior a los US$117,000 millones.

El MERCOSUR reúne a un grupo heterogéneo de países. Brasil es una economía continental que contribuye al acuerdo con cerca de dos tercios del producto regional, el 80% de la población y una base industrial extensiva. Del resto, Argentina aporta la mayor parte. En efecto, los dos países más grandes contribuyen con el 97% de la población total y del producto. El PIB per capita también difiere notablemente entre los cuatro miembros: el ingreso relativamente alto por habitante de Argentina (US$8,004) es casi seis veces el de Paraguay (US$1,400). Los coeficientes de comercio externo son también dispares, en parte por las diferencias de tamaño de cada país. El comercio extranjero bidireccional representa el 12,8% del PIB en Argentina y el 14,1% en Brasil, mientras que en Uruguay y Paraguay –las economías más pequeñas y relativamente más abiertas– éste se eleva más allá del 30%.

Este trabajo se divide en cinco secciones. La primera revisa los indicadores de MERCOSUR en el período de transición 1991-94. La segunda aborda las perspectivas planteadas por el establecimiento de la unión aduanera a partir de enero de 1995. La tercera sección se detiene en aquellas áreas que traspasarían una agenda "minimalista" (inversión, servicios financieros,

---

* Este artículo aparecerá en el libro *Integración Comercial Hemisférica: Debate Canadiense-Latinoamericano,* editores Richard G. Lipsey y Patricio Meller. Coyuntura Económica agradece haber permitido su publicación anticipada.

[1] La ALADI fue creada en 1980 tras el fracaso de su predecesora –la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, establecida dos décadas antes– en la persecución de sus ambiciosos objetivos. Son miembros de la ALADI Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Méjico, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Cuadro 1. **MERCOSUR: RESUMEN DE LA INFORMACION, 1994**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur	Porcentaje de LAIA
Población (millones)	33.8	153.6	4.7	3.1	195.3	49.4
PIB (US$ miles de millones)	270.8	532.3	6.6	14.1	823.8	57.7
PIB per capita (US$)	8,004	3,465	1,400	4,511	4,218	na
Total exportaciones (US$ miles de mill.)	15,2	43.3	1.2	1.8	61.6	43.8
Total importaciones (US$ miles de mill.)	19.4	32.0	2.0	2.7	56.1	36.7
Total comercio (US$ miles de millones)	34.6	75.3	3,2	4,6	117,7	40.1
Comercio internacional						
Coeficiente (X+M/PIB)	12,8	14,1	48,9	32,4	14,3	na

na: no aplicable

Fuente: Banco Mundial (1994) y CEPAL (1994a).

adquisiciones del gobierno y política de competencia). La cuarta sección revisa brevemente la agenda de comercio exterior de MERCOSUR, particularmente con miras al Nafta, a ALADI y a la Unión Europea. La sección final reune algunas conclusiones.

II. UNA EVALUACION DEL PERIODO DE TRANSICION 1991-94

El Tratado de Asunción, firmado el 26 de marzo de 1991, estableció que para el 1o. de enero de 1995 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay debían haber completado la transición hacia un mercado común, el MERCOSUR. Los dos principales instrumentos puestos en funcionamiento, en ese entonces, fueron un programa de liberación comercial de cuatro años (PLC) y un compromiso para establecer el Arancel Externo Común (AEC) para enero de 1995. El tratado establecía además el objetivo de coordinar las políticas sectoriales y macroeconómicas, pero no se detallaron calendarios ni procedimientos específicos.

El PLC constaba, por un lado, de un programa lineal y automático de reducción tarifaria a las importaciones, y por otro, de un compromiso para eliminar todas las barreras no arancelarias (BNA) al comercio intrarregional. La aplicación del PLC conduciría así al establecimiento de un área de libre comercio entre los cuatro países para enero de 1995. El arancel externo común, a su vez, se negociaría durante el período de transición previsto a partir de esa misma fecha.

El tratado creó asimismo dos cuerpos intergubernamentales: el Consejo de Mercado Común (CMC) y el Grupo de Mercado Común (GMC). El CMC, compuesto por los respectivos Ministros de Economía y Relaciones Exteriores, sería el cuerpo encargado de proveer de liderazgo político al proceso. El GMC, en tanto, sería la agencia ejecutiva a cargo de supervisar y aplicar el tratado, imponiendo las decisiones del CMC y estableciendo los programas para aproximarse al mercado común. También según el tratado, durante el período de transición las decisiones serían tomadas por consenso. Los países miem-

bros se comprometieron a determinar una estructura gobernante, de carácter permanente, para fines de 1994. Tres anexos al tratado definieron un régimen de reglas de origen, un mecanismo para solución de controversias y procedimientos de salvaguardia aplicables al período de transición.

A. Liberación comercial preferencial

La liberación unilateral del comercio de los países miembros proporcionó un contexto favorable, el cual a su vez contribuyó al éxito del programa de liberación comercial. Comenzando desde un margen de 47% de preferencia en marzo de 1991, el PLC estableció un programa en cuotas semianuales para la reducción arancelaria que debía alcanzar un 100% de margen de preferencia para fines de 1994. El PLC también autorizó a los países a eximir un número limitado de mercancías del programa de liberalización de aranceles[2], número que se iría reduciendo en un 20% cada año hasta completar la zona de libre comercio a fines de 1994[3]. Al arribar ese plazo, el margen de preferencia para el comercio intrarregional era de más del 90%, y los dos socios más grandes tenían solamente 80 ítems arancelarios cubiertos por el régimen de exenciones.

El progreso en la eliminación de barreras no arancelarias ha sido más lento y desigual. Nuevamente, un entorno de mayor liberación comercial unilateral y la reforma a la política comercial contribuyeron decisivamente a una situación de barreras fronterizas menos comprometedoras para los otros países. A pesar de su tendencia a la liberación total, el régimen comercial brasileño mantuvo ciertas restricciones en la frontera sobre actividades y productos individuales, tales como: autorización previa para importar químicos y harina de trigo, o prohibiciones sobre ciertos tipos de semillas, vino embotellado y embarcaciones recreativas. Además, persisten algunas barreras no arancelarias no fronterizas, tales como las prácticas de adquisiciones del gobierno.

El desempeño argentino ha sido algo diferente. Aunque el país experimentó una rápida liberación comercial después de 1989, en 1992 un número de medidas *ad-hoc* habían revertido parcialmente esa tendencia. En respuesta a una oleada de importaciones, las autoridades argentinas aumentaron la sobretasa estadística de 3% a 10% sobre una base no discriminatoria a mediados de 1992. Tal decisión indignó a los socios de MERCOSUR, por lo cual Argentina acabó eximiendo a todos los productos paraguayos y a ciertas importaciones uruguayas de esta sobretasa, aunque la mantuvo para las cada vez más numerosas importaciones desde Brasil. Del mismo modo, el rápido crecimiento de las importaciones en 1993 y 1994, permitió a las autoridades económicas argentinas imponer cuotas y derechos específicos no discriminatorios sobre ciertos productos de papel y textiles, como también hacer uso extensivo de procedimientos antidumping, incluso para las mercancíaas compradas en Brasil. Las cuotas de importación se establecieron también bajo las provisiones de las cláusulas de salvaguardia del tratado de Asunción[4].

[2] Argentina eximió 394 líneas tarifarias (18,6% del total de las exenciones), Brasil, 324 (15,3% del total), Paraguay, 960 (45,2%) y Uruguay 439 (20,7%).

[3] Paraguay y Uruguay tienen un año adicional para eliminar todas las exenciones.

[4] Hasta agosto de 1994, Argentina ha aplicado la cláusula de salvaguardia a cerca de 20 productos, incluyendo ciertos tipos de papel, neumáticos, polietileno, congeladoras, refrigeradores, motocompresoras y muebles de madera. Entre noviembre de 1992 y octubre de 1994, los derechos antidumping fueron aplicados a un selecto grupo de productos textiles, motocompresoras y lentes oftalmológicos. A fines de 1994 se llevaron a cabo investigaciones antidumping para ciertos productos de acero y materiales eléctricos.

B. Flujos de comercio e inversión

En forma paralela a la eliminación unilateral de aranceles preferenciales y barreras fronterizas no arancelarias al interior de MERCOSUR, los flujos comerciales aumentaron rápidamente en el período de transición. En efecto, el valor de las exportaciones totales intrarregionales se elevó desde US$4,100 millones en 1990 a un total de US$11,600 millones en 1994, dejando atrás los escasos US$2,600 millones de 1986. Aunque este veloz crecimiento ha sido parcialmente estimulado por las ventajosas condiciones de crédito y por la apreciacio de tipo de cambio real en los primeros años de los noventa, el hecho de que la tasa de crecimiento de las importaciones intrarregionales haya sobrepasado a la de las compras totales al exterior sugiere que el crecimiento de las interacciones comerciales se basa en fundamentos más sólidos que los movimientos de corto plazo del tipo de cambio, o los auges transitorios de importaciones (cuadro No. 2). Indices de intensidad comercial mayores que uno también sugieren significativas interacciones comerciales de carácter estructural, entre los socios del MERCOSUR. El aumento en estos índices, en el período 1990-93 (particularmente para el comercio entre los dos socios más grandes), indica una importante expansión de las interacciones comerciales[5] (cuadro No. 3).

Tradicionalmente, Argentina y Brasil han sido socios comerciales importantes para las economías más pequeñas de la región. En efecto, entre un tercio y la mitad del total de los flujos comerciales bidireccionales uruguayos y paraguayos involucran a sus socios más posderoso en MERCOSUR más poderosos. Aunque la concentración comercial es menos marcada en el caso de Argentina y Brasil, la importancia relativa de estos dos países ha aumentado (en ambas direcciones) notablemente en los últimos años. El cambio ha sido más marcado en el papel de Argentina como proveedor de importaciones a Brasil y como mercado para las exportaciones brasileñas: en el período 1990-93, Argentina subió desde el quinto al segundo lugar –sólo superada por Estados Unidos– entre los oferentes más importantes para los compradores brasileños en el exterior. Argentina también pasó de ser el décimo a ser el segundo mercado más grande para las exportaciones del Brasil. Este último, en el mismo período, pasó del segundo lugar al comenzar la década a ser el mercado más importante para Argentina.

Lucangeli, J. (1993) clasifica el comercio argentino-brasileño en tres amplias categorías:

i) productos en los que uno de los dos países tiene una ventaja absoluta, que constituyen un tercio del valor del comercio total y que muestran bajos índices de comercio intraindustrial (principalmente materiales en bruto y productos alimenticios como granos, frutas, vegetales, mineral de hierro, semillas seleccionadas y aceites); ii) manufacturas con índices relativamente altos de comercio intraindustrial (químicos, maquinaria, equipo de transporte y materiales fotográficos en particular); iii) manufacturas diversas y materiales en bruto seleccionados con índices volátiles de comercio intraindustrial y flujos altamente sensibles a las condiciones macroeconómicas prevalecientes (productos lecheros, alimentos procesados, textiles y vestuario, papel, productos de madera y cartulina).

Una característica de los recientes flujos comerciales entre Argentina y Brasil ha sido el rápido incremento del comercio de manufacturas

[5] El índice de intensidad comercial mide la participación de las exportaciones del país **i** al país **j** respecto de sus exportaciones totales (Xij/Xi), en relación a la participación de las importaciones de **j** en las importaciones netas mundiales (Mj/Mw-Mj). Un índice inferior a 1 indica que el país tiene un mayor comercio que el esperado, basándose en la participación de sus socios en el comercio mundial (*Ver* Primo Braga, C. R. Safadi y A. Yeats, 1994).

Cuadro 2. MERCOSUR: ESTRUCTURA REGIONAL DE COMERCIO

	Mercosur						Resto del mundo					
	Valor (US$ millones)					Crecimiento anual %	Valor (US$ millones)					Crecimiento anual %
	1990	1991	1192	1993	1994		1990	1991	1992	1993	1994	
Exportaciones:												
Argentina	1,833	1,977	2,327	3,684	4,737	26.8	12,352	11,964	12,235	13,117	15,739	6.2
Brasil	1,318	2,309	4,128	5,397	5,921	45.6	31,391	31,636	36,207	38,617	43,558	8.5
Paraguay	379	259	246	287	151[a]	-8.9[b]	959	737	657	694	413	-10.2[b]
Uruguay	591	552	622	699	899	11.1	1,693	1,605	1,703	1,645	1,913	3.1
Importaciones:												
Argentina	876	1,805	3,765	4,214	5,129	55.6	4,079	8,276	14,872	16,784	21,544	51.6
Brasil	2,372	2,268	2,215	3,329	4,658	18.9	20,651	21,042	20,500	25,652	33,549	12.9
Paraguay	367	397	475	571	342 [a]	15.8 [b]	1,352	1,460	1,422	1,689	945 [a]	7.7 [b]
Uruguay	535	663	883	1,125	1,371	26.5	1,343	1,636	2,045	2,324	2,773	19.9

[a] Primer semestre.
[b] 1990 - 1993
Fuente: Datos INTAL (1995).

Cuadro 3. MERCOSUR: INDICES DE INTENSIDAD COMERCIAL

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1986				
Argentina		13.56	35.27	44.93
Brasil	9.88		63.51	32.72
Paraguay	66.46	35.05		65.67
Uruguay	36.6	35.05	14.91	
1990				
Argentina		17.58	30.33	51.52
Brasil	17.18		30.62	22.61
Paraguay	48.7	49.76		29.23
Uruguay	40.48	45.26	9.66	
1993				
Argentina		28.34	59.64	61.85
Brasil	20.7		54.01	31.52
Paraguay	19.75	39.59		15.77
Uruguay	38.3	30.42	21.97	
Variación en la intensidad comercial				
1986-93				
Argentina		14.77	24.37	16.91
Brasil	10.82		-9.5	-1.2
Paraguay	-46.71	-13.09		-49.9
Uruguay	1.7	-4.63	7.07	
1990-93				
Argentina		10.76	29.31	10.33
Brasil	3.52		23.38	8.91
Paraguay	-24.96	-10.17		-13.46
Uruguay	-2.18	-14.85	12.32	

Fuente: Naciones Unidas (1994).

(cuadros No. 4 y No. 5). El comercio intraindustrial parece importante en los sectores químicos, de transporte y maquinaria. Como es bien sabido, la expansión del comercio intraindustrial es bienvenida porque reduce los costos de ajuste y permite a ambas partes cosechar los beneficios de una variedad de productos más amplia, así como de las economías de escala.

La interacción entre flujos de inversión hacia y dentro de la región y la perspectiva de un mercado regional ampliado son más difíciles de identificar. Los flujos de inversión extranjera hacia la región han sido relacionados principalmente con programas de privatización y, particularmente en Argentina, con el rápido crecimiento de la demanda interna. Sin embargo, existe evidencia de que por lo menos en Argentina, el MERCOSUR ha sido un factor influyente en los nuevos esfuerzos de inversión. La industria automotriz es un buen ejemplo de ello, aunque resulta difícil separar los incentivos que surgen del proceso de integración de aquellos vinculados a un régimen especial de promoción sectorial que se encuentra operando actualmente. De hecho, la industria argentina del automóvil ha experimentado un proceso de globalización desde la segunda mitad de los ochenta, estimulada por la especialización de la producción y la complementariedad con la industria de automóviles brasileña, la cual es más grande y relativamente más moderna. En otros sectores no hay evidencias directas o concluyentes de que esas corrientes de inversión hayan apuntado a explotar las ventajas de un mercado regional más grande (Chudnovsk, D. A. López y F. Porta, 1994), pero el reciente auge de la inversión extranjera en sectores como las industrias del papel y los alimentos, puede estar sentando las bases para una futura expansión de las exportaciones, aún cuando el mayor impulso dado hasta ahora, haya sido el incremento de la demanda doméstica más que la expansión del mercado.

De igual modo, aunque no se puede hablar de un auge en los flujos intrarregionales de inversión, desde 1991 se registra en toda la región una actividad sin precedentes que involucra tanto a firmas domésticas como extranjeras. Según la embajada argentina en Brasil, a fines de 1994 existían 215 iniciativas bilaterales inter e intra-

Cuadro 4. FLUJOS DE COMERCIO TOTAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL, 1984-1993
(En porcentajes y miles de millones de dólares)

Productos	1984	1986	1988	1990	1991	1992	1993
Alimentos y bebidas	31.3	38.7	21.6	40.09	32.4	23.3	22
Materias primas agrícolas	2.9	2.2	2.7	1.1	0.8	1.1	0.9
Petróleo y combustibles	2.8	1.7	3	0.7	1.3	2.5	9.1
Minerales y metales	6.4	8.7	7.9	6.9	5	3.9	3.2
Manufacturas	56.3	48.4	64.8	49.4	61.6	70.1	64.7
No clasificados	0.3	0.3	0	1	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100	100
Valor	1,329	1,376	1,579	2,059	2,974	4,280	6,300

Fuente: Cálculos del autor con base en Lucangeli, J. (1993).

Cuadro 5. COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL, 1984-1993 (Como porcentaje del comercio total)

Productos	1984	1986	1988	1990	1991	1992	1993
Alimentos	20.6	12.1	12.3	3.2	11.2	15.4	13.5
Bebidas y tabaco	64.3	79	53.6	51.8	50	24.7	27.8
Sin refinar no comestibles	5.2	22.1	31.4	23	11.7	9.3	14
Petróleo y combustibles	68.4	0.8	0	74.9	40.5	47.2	31.4
Aceites comestibles	0	0.1	1.1	5	0.2	8.2	11.6
Químicos	18.2	31.7	32.4	67	65.7	62.3	49.6
Manufacturas clasificadas por material	6	8.2	13.6	34.4	25.7	17.7	27.9
Maquinaria y equipo de transporte	30.9	52.9	45	65.8	60.2	34.8	60.9
Otras manufacturas	55.8	63.8	51.4	39.7	73.5	32.3	37.9
Total	18	23.4	26.2	37.8	35.6	28.5	38.8
Valor (Miles de millones de dólares)	239	322	413	777	1,059	1,222	2,440

Fuente: Lucangeli, J. (1993)

empresas, 43% de las cuales tuvieron implicaciones directas en la producción (cuadro No. 6). Más de trescientas empresas brasileñas tenían algún tipo de compromiso de inversión en Argentina, en contraste con poco más de treinta firmas argentinas en Brasil. Un cálculo privado hecho en Brasil sugiere que, en el período 1990-94, 59 de las 85 iniciativas de nueva inversión emprendidas por firmas brasileñas en Latinoamérica han involucrado a socios de MERCOSUR, sobre todo a Argentina (Goulart, L. Arruda, C. y Brasil, H. 1994).

C. Liberación comercial y desempeño macroeconómico

El proceso de liberación comercial unilateral y preferencial de MERCOSUR se llevó a cabo bajo un clima de inestabilidad macroeconómica, particularmente en los dos socios más grandes (cuadro No. 7). Es bien conocido que la apertura comercial –tanto unilateral como preferencial– puede ser puesta en peligro por una excesiva volatilidad macroeconómica. Efectivamente, condiciones macroeconómicas inestables pueden ocasionar grandes cambios en la competitividad y dar origen no sólo a la desestabilización de las corrientes comerciales, sino a exigentes demandas para reanudar la protección. Los dos socios más grandes de MERCOSUR han exhibido desempeños macroeconómicos no sólo volátiles sino también divergentes; dicho asincronismo se ha reflejado parcialmente en un tipo de cambio real bilateral inestable y en ciclos de negocios domésticos divergentes.

En las etapas iniciales de MERCOSUR tuvo lugar una discusión política y académica de vasto alcance con respecto a las perspectivas de la liberación preferencial de comercio entre países con inestabilidad macroeconómica. Frecuentemente se argumentó que, para fomentar un rápido crecimiento en el comercio, era necesaria una coordinación macroeconómica más estrecha. Sin embargo, los incentivos para ello se veían realmente muy limitados por el nivel relativamente bajo de interdependencia económica, sobre todo al iniciar los procesos de integración. Dicho problema se mitigó temporalmente debido a una combinación de circunstancias favorables.

Cuadro 6. INICIATIVAS INTER E INTRA-FIRMAS, ARGENTINA-BRASIL (Hasta noviembre de 1994)

Con implicaciones comerciales		37
Acuerdos comerciales	18	
Acuerdos de distribución	7	
Oficinas comerciales	12	
Con implicaciones productivas		92
Nuevas plantas	23	
Fusiones	15	
Fusiones y nuevas plantas	9	
Adquisiciones	17	
Participación en capital	3	
Complementariedad productiva	17	
Información tecnológica	3	
Regionalización	5	
Servicios		86
Acuerdos operacionales o de complementariedad	21	
Participación en capital	9	
Fusiones	14	
Franquicias	10	
Representaciones	2	
Afiliaciones	14	
Adquisiciones	3	
Asociaciones para participar en subastas públicas	8	
Otros	5	
Total		215

Fuente: Embajada de Brasil en la Argentina.

Una de ellas fue el acceso relativamente fluido a los mercados internacionales de capital, lo que facilitó el financiamiento de déficit crecientes de cuenta corriente, en Argentina sobre todo. Otra, la constituye el hecho de que el comercio se expandió rápidamente en ambas direcciones, contribuyendo a mantener el ímpetu del PLA; en efecto, por el lado argentino el acelerado crecimiento de las importaciones (en términos globales y desde Brasil en particular) después del Plan de Convertibilidad (1991) resultó parcialmente compensado por el hecho de que Brasil era también uno de los mercados de más rápida expansión para las exportaciones argentinas. Las autoridades brasileñas estuvieron más preparadas para aceptar una aplicación pragmática de las leyes comerciales remediales o medidas *ad-hoc* de parte de las autoridades argentinas, dado que las exportaciones totales crecían de cualquier manera. La rápida expansión de los flujos comerciales en ambos sentidos de allí en adelante llegó a convertirse en un mecanismo retroalimentador.

Al menos temporalmente, la puesta en marcha del Plan Real en Brasil en 1994 produjo algún grado de convergencia macroeconómica entre las dos naciones. Tal como se podía haber esperado de dos países con escasa interdependencia económica, la convergencia macroeconómica fue "exógena" al proceso de integración y principalmente generada por consideraciones internas. Sin embargo, 1994 puede considerarse un punto de inflexión en el favorable ambiente económico externo que venía predominando desde principios de los 90. El efecto del alza en las tasas de interés internacionales y la crisis cambiaria mejicana de diciembre de 1994 restringieron severamente el acceso a los mercados de capitales internacionales. La frágil situación de la cuenta corriente de Argentina, y el aún precario programa de estabilización en Brasil, sugieren por tanto divergencias macroeconómicas adicionales en el futuro. Ello impondrá una presión renovada sobre el proceso regional de integración económica, precisamente cuando la flexibilidad ha sido limitada debido a la aplicación de políticas comerciales comunes. El dinamismo observado en el comercio y en las interacciones de inversión, durante el período de transición, justifica un optimismo razonable, en el sentido de que la flexibilidad requerida para encausar las variables macroeconómicas a los niveles deseados, no conducirá a una reversión del proceso de integración económica regional[6].

Cuadro 7. ARGENTINA Y BRASIL: INDICADORES MACROECONOMICOS, 1986-1994

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Tasa de crecimiento del PIB[a]				
Promedio anual (%)	3.2	2	3.4	3.9
Coeficiente de variación	149.4	169.6	59	79.2
Tasa de cambio real[b]				
Promedio (1986=100)	91.7	76.9	85	93
Coeficiente de variación	13.1	18	21.2	6.6
Déficit Fiscal/PIB[c]				
Promedio anual (%)	2.3	2.4	-1.3	0.9
Coeficiente de variación	108.3	134.9	125.6	155.1
Inflación				
Promedio anual (%)	780.5	1144.7	23.8	72.6
Coeficiente de variación	194.6	63.5	38.8	32.9

[a] El PIB para 1994 es el estimado por ECLAC.
[b] Deflactado por el Indice de Precios Mundial. Las cifras de Paraguay y Uruguay son para 1986-93.
[c] Argentina: Gobierno central no financiero. Brasil: Déficit operacional del sector público no financiero.Paraguay y Uruguay: gobierno central. Cifras correspondientes a 1987-93, excepto para Argentina (1987-94).
Fuente: CEPAL (1994a) y CEI (1994).

III. LA UNION ADUANERA: TEMAS Y PROYECCIONES

Tras prolongadas negociaciones, la reunión de Presidentes en Ouro Preto en diciembre de 1994 confirmó el establecimiento de una unión aduanera a partir de enero de 1995. El cumplimiento con el compromiso original se había visto amenazado por preferencias nacionales divergentes con respecto al nivel y la estructura del AEC, y debido a la renuencia del gobierno argentino a comprometer su política comercial con la de Brasil.

[6] Para acomodar los objetivos inflacionarios domésticos, a fines de 1994 el gobierno brasileño fue autorizado temporalmente (hasta el 30 de abril de 1995) a reducir las tarifas por debajo de los AEC para determinadas importaciones adicionales a la lista de excepción. A comienzos de 1995, Brasil solicitó extender esta reducción por un año, y propuso la adopción de una "lista adicional de excepción"con un máximo de 150 productos. Del mismo modo, siguiendo la crisis mejicana el gobierno argentino propuso una elevación temporal del AEC que no fue aceptada por los otros socios del MERCOSUR. A pesar de que las políticas comunes han sido objeto de tensiones después del shock externo de fines de 1994, su elasticidad parece notable.

A. Temas de acceso al mercado

El establecimiento de la unión aduanera no implicará el libre comercio irrestricto entre los países miembros. El "plan de convergencia" –o régimen de adecuación– mantendrá un número limitado de excepciones al comercio libre intrarregional, permitiendo a los miembros eximir una cierta cantidad de productos del tratamiento libre de impuestos hasta 1999, aunque Paraguay y Uruguay gozarán de un año adicional (cuadro No. 8). El comercio intrarregional de estos productos pagará inicialmente la tarifa arancelaria nacional[7], que será reducida automáticamente en cuotas anuales.

Para ser clasificados como exenciones dentro del plan de convergencia, los productos deben haber sido incluidos anteriormente en listas nacionales de exención, o bien estar sujetos a procedimientos de cláusula de salvaguardia. El

[7] Los aranceles argentinos incluyen la sobretasa estadística a las importaciones.

Cuadro8. MERCOSUR: EXCEPCIONES EN EL AREA DE LIBRE COMERCIO

Mecanismo	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Régimen de convergencia				
Items aduaneros:	223	29	272	1018
Productos:[a]	Acero (57%), Textiles (19%), papel (11%), (6%), Otros incluidos son: llantas, productos de madera, refrigeradores, jugo de naranja y café.	Lana, caucho, enlatados, vinos.	Textiles (57%), a (10%). Otros: zapatos acero, maderas, pieles, muebles.	Textiles (22%), químicos, y farmacéuticos acero (11%), eléctricos y maquinaria (8%), equipo de tte (8%), plásticos (7%), alimentos (6%).
Preferencias Iniciales:	Cuotas libres de arancel, 10% margen inicial de preferencia.	Cuotas libres de arancel 20% margen inicial de preferencia.	10% margen inicial de preferencia, inicia en 1997	No hay margen inicial de preferencia para 250 ítems.
Libre de arancel hasta:	1o de enero de 1999	1o de enero de 1999	1o de enero del 2000	1o de enero del 2000
Vehículos terminados y autopartes				
Items aduaneros:	Por definir	Por definir	Por definir	Por definir
Acuerdos:	Acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil, Argentina y Uruguay y Brasil y Uruguay. Grupo *Ad-hoc* para elaborar propuestas respecto al libre comercio intraregional antes de 1997.			
Libre de arancel hasta:	1o de enero del 2000	1o de enero del 2000	1o de enero del 2000	1o de enero del 2000
Azúcar				
Items aduaneros:	4	4	4	4
Acuerdos:	Grupo *Ad-hoc* para proponer un régimen de convergencia para noviembre de 1995. Las políticas nacionales se mantienen hasta que se apruebe el régimen de convergencia.			
Libre de arancel hasta:	1o de enero del 2001	1o de enero del 2001	1o de enero del 2001	1o de enero del 2001

[a] El porcentaje indica el número de líneas arancelarias como proporción del total de líneas arancelarias incluidas en el régimen de convergencia.

Fuente: Cálculos del autor con base en documentos oficiales.

objetivo del plan de convergencia es dar tiempo a los sectores domésticos sensibles para adaptarse a las nuevas condiciones competitivas en la subregión. Su innovación principal frente a las listas de exención del período de transición es que la protección disminuye progresivamente en un período de cuatro años.

Como algunos productos se eximirán temporalmente del AEC, las reglas de origen tendrán que ser reforzadas para evitar la desviación comercial[8]. La regla general de origen en MERCOSUR se traduce en un cambio en la clasificación arancelaria. Sin embargo, ciertos productos seleccionados tendrán que cumplir con un 60% de contenido de valor agregado regional y/o

[8] Los productos exentos del AEC incluyen aquellos que están en dos regímenes especiales sectoriales (automóviles y azúcar), bienes de capital, productos de telecomunicaciones e informática y productos de las listas nacionales de exención. Los bienes con un 40% de su valor FOB en insumos importados exentos del AEC también tendrán que cumplir con las reglas de origen.

requerimientos específicos. Es la situación de bienes tales como químicos, acero, informática y telecomunicaciones.

El tratamiento de las barreras no arancelarias constituye un complejo desafío a causa de la falta de transparencia y los frecuentes cambios legislativos requeridos para poner en práctica las decisiones del GMC[9]. Un comité técnico supervisará el proceso de identificación y eliminación –o armonización– de dichas barreras. Si el comité identifica una barrera no arancelaria no declarada, el país en cuestión tendrá un máximo de seis meses para removerla. Los cuatro miembros se comprometieron a eliminar las barreras no arancelarias para fines del año 1994[10].

Uruguay fue capaz de obtener un tratamiento especial hasta el año 2001 para productos incluidos en sus acuerdos bilaterales preferenciales con Argentina (CAUCE) y Brasil (PEC). La ventaja principal de Uruguay es que los productos que actualmente se benefician de los acuerdos bilaterales tendrán que cumplir con un 50% de la cláusula de contenido regional, en contraste con la regla general del 60%. La convergencia tendrá lugar también sobre el período de transición.

Los países miembros mantendrán la legislación anti-dumping para el comercio intrarregional hasta que sea acordado un estatuto común sobre la competencia. La Comisión comercial debe proponer un estatuto para imponer la competencia en la subregión el 30 de junio de 1995. Entretanto, se continuará haciendo uso del arreglo existente para intercambiar información.

B. Aspectos sectoriales

Las industrias del azúcar y los automóviles recibirán un tratamiento especial por un período limitado, siendo temporalmente excluidas de las políticas comerciales comunes. Otros sectores, como los bienes de capital, las telecomunicaciones y la informática –esto es, alrededor de 1300 artículos arancelarios– también dispondrán de tratamiento diferencial al ser excluidos del AEC. Los otros productos sensibles incluidos en las listas nacionales de exención (como los textiles) probablemente desarrollarán un régimen común especial en un futuro próximo.

1. Automóviles

Argentina y Brasil cuentan ambos con importantes industrias automotrices, aunque con marcadas diferencias estructurales[11]. Mientras que la producción de automóviles en Brasil alcanza el millón y medio de unidades al año, Argentina no sobrepasa los 400.000 vehículos.

También hay diferencias notorias en las estructuras reguladoras: Brasil impone un 70% de arancel sobre los vehículos importados, además, los automóviles de menos de 1000 cc. producidos en el país disfrutan de un tratamiento impositivo preferencial. Existen asimismo 200 ítems –insumos estratégicos– que pueden importarse libres de impuestos. Argentina, por su parte, cuenta con un programa contractual más elaborado, pensado para permanecer en vigor hasta 1999. El programa argentino incluye requerimientos de contenido local (60%), compromisos de inversión y nacionalización por parte de las empresas y un régimen de importación en tres etapas que protege el mercado interno y establece el derecho de los fabricantes a importar a tarifas arancelarias preferenciales.

[9] La lista de barreras no arancelarias contabiliza aproximadamente 200 prácticas, muchas de ellas del lado brasileño.

[10] La barrera no arancelaria más importante que Argentina debe suprimir es la sobretasa estadística a las importaciones. Brasil eliminará la prohibición de importar embarcaciones recreativas y ciertas semillas, además de los requisitos de autorización previa para petroquímicos, azúcar, alcohol, miel y harina flor. Paraguay y Uruguay anularán las prohibiciones y los requerimientos de autorización previa.

[11] Uruguay tiene pocas facilidades para el ensamblado y Paraguay no es productor.

Así, los requerimientos argentinos de contenido nacional influyen en las decisiones de inversión, y la capacidad de los fabricantes establecidos para importar a tasas preferenciales anula las preferencias de los productores brasileños en el mercado argentino. En el período de transición 1991-94, el Protocolo 21 entre Argentina y Brasil reguló el comercio bilateral sectorial mediante cuotas libres de impuestos. La fórmula acordada desde enero de 1995 en adelante incluye un régimen transitorio hasta el año 2000. En el período de transición el comercio intrarregional se liberará, pero Argentina mantendrá cuotas sobre las importaciones hechas desde el resto del mundo, y también el requerimiento de un saldo cambiario externo para fabricantes ya establecidos. Los productores brasileños tendrán acceso preferencial al mercado argentino, puesto que cada dólar de exportaciones argentinas al mercado brasileño se valorará en una tasa de 1.20, con lo cual se establece el saldo cambiario. Los productores argentinos y brasileños de accesorios de automóviles se considerarán nacionales en ambos mercados, lo que implica que los accesorios argentinos se beneficiarán del tratamiento impositivo preferencial en la producción del llamado "automóvil popular" en Brasil.

Un comité técnico convocado por la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM) elaborará una propuesta para liberar el comercio intrarregional, establecer el AEC, eliminar los incentivos domésticos que distorsionan la competencia y proponer un mecanismo de transición para moverse desde los regímenes nacionales existentes a uno regional. Dicha propuesta debería estar lista antes de 1997, para ser adoptada en el año 2000.

2. Bienes de capital, telecomunicaciones e informática

Los bienes de capital, telecomunicaciones e informática se convirtieron en un obstáculo al acuerdo sobre el AEC. Mientras que los negociadores brasileños preferían tarifas arancelarias relativamente altas (Brasil tiene productores establecidos), los negociadores argentinos eran reacios a abandonar la tarifa de arancel cero para importaciones de bienes de capital, ello debido a que Argentina requiere importar bienes de capital libres de impuestos para modernizar los equipos y plantas de sus empresas.

El tema de los bienes de capital fue particularmente delicado, porque Argentina había reducido unilateralmente sus tarifas arancelarias sobre bienes de capital en 1992, contraviniendo así el Tratado de Asunción. Argentina también había rechazado la propuesta brasileña de permitir excepciones sólo por encima de las tasas del AEC. El acuerdo final comprende exenciones por sobre y por debajo de las tarifas del AEC, con lo cual Argentina mantiene su tarifa de arancel cero para importaciones de bienes de capital. Para compensarlos por la erosión de preferencias, los productores brasileños de bienes de capital recibirán una subvención del 10% (5% menos que el recibido por productores domésticos). Sin embargo, la aplicación del acuerdo es dudosa a causa de sus implicaciones presupuestarias, de procedimientos administrativos engorrosos y de la oposición de los productores argentinos[12].

El acuerdo AEC contempla una tasa arancelaria máxima de 14% para bienes de capital –que entraría en vigencia en el 2001– y un máximo de 16% para productos de telecomunicaciones e informática, que debe hacerse efectivo en el 2006. La convergencia será gradual y comienza desde las tarifas nacionales inferiores y superiores para llegar a las del AEC acordado.

---

[12] En marzo de 1995, y como resultado de la crisis mejicana, el gobierno argentino elevó los aranceles de importación sobre los bienes de capital a un 10%, acortando en gran medida la brecha existente entre la tasa arancelaria nacional y las tasas del AEC.

3. Agricultura

El azúcar también se eximirá temporalmente de las políticas comerciales comunes. El sector está fuertemente distorsionado por las subvenciones otorgadas al programa Pro-Alcool brasileño y por la elevada protección en Argentina, país donde las importaciones de azúcar pagan derechos específicos para compensar los altos costos de producción de los productores domésticos. Argentina mantendrá su régimen comercial nacional para las importaciones de azúcar, pero los usuarios industriales tendrán una cuota libre de impuestos para las importaciones desde Brasil, con el fin de compensar los precios domésticos más altos.

Un grupo técnico estará a cargo de definir un plan de convergencia a partir del 2001, con la misión de alcanzar una liberación gradual del comercio intrarregional y una neutralización de las distorsiones producidas por políticas nacionales asimétricas. Brasil ya se ha comprometido a eliminar las subvenciones sectoriales en un período de diez años. Entretanto, los países miembros serán autorizados a mantener las políticas arancelarias nacionales para el comercio intra y extrarregional del azúcar.

El comercio de trigo también se verá regido por reglas transitorias especiales para compensar las grandes distorsiones que predominan en el mercado internacional, toda vez que Argentina es un productor no subsidiado de bajo costo y Brasil un importador neto. Las regulaciones especiales destinadas al comercio del trigo ilustran la importancia de implantar un régimen común para tratar con las prácticas comerciales desleales de terceros. Desde enero de 1995 en adelante, y paralelamente al período en el cual se vende la cosecha argentina, Brasil impondrá una sobretasa transitoria del 10% a la importación de trigo desde terceros países. El 10% del AEC más el 10% de sobretasa debería resultar suficiente para compensar los diferenciales de precio causados por los subsidios de producción y exportación. Un régimen permanente será negociado en 1995.

Los países de MERCOSUR han elaborado un acuerdo, aún por aprobarse, sobre medidas internas de asistencia al sector de la agricultura según las líneas del plan Dunkel, que va más allá de los requerimientos corrientes de la OMC.

4. Textiles

Una comisión técnica evaluará las ventajas de desarrollar una política común de importaciones para el sector textil mas allá de la vigencia del AEC. Muchos productos textiles están en convergencia nacional o en listas de excepción. El comité entregará sus recomendaciones el 30 de septiembre de 1995. Mientras tanto, los países miembros mantendrán las tasas arancelarias nacionales y Argentina no aplicará derechos específicos al comercio intrarregional. Argentina podrá continuar cobrando derechos específicos a las importaciones textiles desde terceros países, y cargando un arancel del 30% a las importaciones realizadas desde países miembros de MERCOSUR incluidos en el esquema de convergencia. Todos los productos de este sector que se encuentren contemplados en el esquema de convergencia argentino tendrán cuotas libres de impuestos para las importaciones de países de MERCOSUR.

C. Reglas de comercio comunes

El acuerdo sobre aranceles externos comunes, el principal instrumento de comercio común, no fue fácil de lograr en la primera etapa de MERCOSUR. Mientras los negociadores brasileños inicialmente abogaron por tasas arancelarias relativamente altas (35%) para bienes de capital, productos de informática y de telecomunicaciones, el resto de los socios impulsó tarifas reducidas, particularmente para los bienes de capital. Como un movimiento previsivo, las

autoridades argentinas adoptaron unilateralmente en 1992 derechos de importación iguales a cero para los bienes de capital, eliminando de ese modo el margen de preferencias en favor de Brasil.

El acuerdo AEC contempla once niveles tarifarios con un mínimo de 0% y un máximo de 20% de arancel. Cerca de un 85% del total de las líneas arancelarias tienen su AEC operacional para enero de 1995. El resto mantendrá las tasas nacionales en sus relaciones con terceros países, aunque la tendencia es hacia la convergencia automática en el año 2001 para bienes de capital, y en el 2006 para productos de informática y telecomunicaciones.

Aparte de los productos de las líneas anteriores, los países miembros aprobaron excepciones al AEC para un máximo de 300 líneas tarifarias hasta el 31 de diciembre de 2000[13]. Las listas finales debieron elaborarse para el 30 de abril de 1995. Al momento de escribir estas líneas, Argentina tiene ya diseñada sus listas de excepciones, mayoritariamente compuesta por químicos (con tasas tarifarias menores que el AEC) y productos de acero, instrumentos y materiales eléctricos, papel, zapatos y plásticos (todos por encima de las tasas AEC). Entretanto, Brasil designó 186 productos, en su mayoría químicos (con aranceles por encima y por debajo de los del AEC), derivados del petróleo (sobre las tasas AEC) e insumos textiles, piedras preciosas, manufacturas chinas, cueros y pieles (por debajo de las tasas AEC). En marzo de 1995, Brasil amplió la lista para incluir automóviles y electrodomésticos, que pagarán tarifas superiores a las del AEC[14].

El nuevo AEC representará una significativa reducción en el promedio de protección de Argentina, particularmente si la tarifa nacional considera la sobretasa estadística sobre las importaciones. Allí las tasas arancelarias previas eran de 18,98% en promedio –incluyendo la sobretasa estadística–, mientras que el AEC promedio es de un 12%. Solamente un 13% de los productos presentan aranceles inferiores que aquellos en vigencia en enero de 1995, mientras que el 40% de las líneas tarifarias redujeron sus tasas entre un 8 y un 13% (los productos más afectados fueron el papel, el cuero y la madera). En contraste, el promedio tarifario previo al AEC era del 14%. La transición será mas suave en el caso de Brasil.

Los países miembros desarrollarán asimismo un régimen común para los derechos compensatorios y de anti-dumping, aplicables a las importaciones del resto del mundo según las indicaciones del GATT. Entre tanto, se mantendrán los regímenes nacionales anti-dumping. Los socios han acordado aplicar ciertos incentivos a las exportaciones compatibles con el GATT hasta que las políticas impositivas sean armonizadas. El acuerdo bilateral entre Argentina y Brasil implica mantener una zona aduanera especial en Manaos y Tierra del Fuego hasta el 2013. Las importaciones desde zonas aduaneras especiales, áreas de procesamiento de exportaciones y zonas libres de impuestos –exceptuadas Manaos y Tierra del Fuego– pagarán el AEC o la tarifa nacional (si el producto está en una lista de excepción) cuando se exporte a un país miembro.

También se acordó un esquema común de salvaguardias. Si la expansión de las importaciones causa o amenaza con causar daño a los productores de un país o de la región como un todo, la Comisión de Comercio podrá imponer medidas de salvaguardia antes de iniciar una

[13] El número se eleva a 399 para Paraguay y el período de convergencia se extiende hasta 2006.

[14] El gobierno brasileño ha propuesto la aplicación de un régimen transitorio para incrementar el número de exenciones a 150 ítems tarifarios, que merecen ser tratados así por "circunstancias especiales". El mecanismo no ha sido aprobado todavía.

investigación. Bajo determinadas circunstancias, podrán aplicarse medidas provisionales de salvaguardia por parte de las divisiones nacionales de la Comisión, por un máximo de 200 días. Las salvaguardias no deben ser discriminatorias y pueden asumir la forma de aranceles más altos o cuotas, pero no pueden permitir la reducción del volumen de importaciones por debajo del promedio de los últimos tres años. Las salvaguardias serán aplicables por cuatro años, con una extensión máxima de ocho años.

D. Administración y resolución de disputas

Por el momento, MERCOSUR mantendrá su estructura intergubernamental más que una de gobierno supranacional. El Consejo de Mercado Común (CMC) reunirá a los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía de los respectivos países –que se establecerán como un cuerpo de gobierno con poder legal para negociar con terceras partes– y el Grupo de Mercado Común (GMC) se constituirá en el cuerpo ejecutivo. Se contempla una comisión cuatripartita de comercio para supervisar la aplicación de las reglas de comercio y las políticas comunes, así como para observar las relaciones comerciales intra y extrarregionales. La comisión comercial también estará a cargo de la aplicación de los mecanismos comunes de salvaguardias, de autorizar el establecimiento de normas específicas sobre reglas de origen, de revisar las existentes y de modificar el AEC. El MERCOSUR también contará con una comisión parlamentaria de articulación, un foro social consultivo y un secretariado administrativo con sede en Montevideo. Todas las propuestas y decisiones sobre políticas comerciales deberán ser adoptadas por consenso.

Los procedimientos para la solución de controversias establecidos por el Tratado de Asunción contemplan tres mecanismos:

i) negociaciones directas entre las partes; ii) un análisis de la disputa por parte del GMC, para lo cual tendrá un plazo máximo de 60 días; iii) un análisis de la disputa por parte de la CMC.

Los procedimientos específicos para la solución de controversias fueron detallados hacia finales de 1991 en el Protocolo de Brasilia. Este extendió significativamente el ámbito de las materias a tratar, desde los desacuerdos respecto de la aplicación del Tratado hasta aquellos casos de no obediencia y problemas de interpretación[15]. Las resoluciones son definitivas y obligatorias.

IV. "PROFUNDIZACION": MAS ALLA DE UNA AGENDA MINIMA

Como hemos visto, aun cuando haya optado por un enfoque minimalista, MERCOSUR enfrentará una intensiva agenda de negociaciones. Dicha agenda gira en torno al tema de una consecución ordenada de la unión aduanera, incluyendo los espinosos temas de las barreras no arancelarias y las reglas comunes de comercio. Las materias involucradas son suficientemente complejas como para justificar sólo un cauteloso optimismo. Resulta improbable un progreso sostenido hacia la obtención final y completa de la unión aduanera, si las negociaciones no se proyectan más allá de esa agenda mínima. Una agenda más ambiciosa, entonces, debe contemplar las prácticas no fronterizas que influyen en las ventajas locales de las empresas, así como las regulaciones sobre la inversión y el sector servicios.

A. Inversión

En enero de 1994, los cuatro países de MERCOSUR firmaron un acuerdo recíproco de promoción y protección de la inversión –el Protocolo de Colonia– en el cual acordaron otorgar un

[15] El Protocolo de Brasilia establece: i) negociaciones directas entre las partes; ii) análisis de la controversia por parte del GMC (30 días) y; iii) un mecanismo de arbitraje. Este último se refiere a un tribunal *ad-hoc* formado por tres jueces, dos designados por cada parte y uno por acuerdo.

tratamiento nacional a los inversionistas de la región. El Protocolo de Colonia incluye una cláusula de nación más favorecida que obliga a que los inversionistas de la región sean tratados tan favorablemente como cualquier otro inversionista extranjero. Como regla general, el acuerdo también establece la prohibición de usar los requerimientos de desempeño.

Los países miembros han identificado un número de excepciones transitorias en la cobertura, con un tiempo de duración no especificado. Argentina ha exceptuado del acuerdo: los bienes raíces fronterizos, el transporte aéreo, la construcción náutica, la generación de energía nuclear, la minería del uranio, los seguros y la pesca. La lista de excepción de Brasil es larga e incluye la exploración y explotación de minerales, la energía hidroeléctrica, el sistema de salud, las frecuencias de radio y las telecomunicaciones, la propiedad rural, los servicios bancarios y los seguros, la construcción y las embarcaciones. Asimismo se reserva el derecho de preservar la excepción a las compras del gobierno establecidas por la reforma constitucional de 1988. Ambos países se reservan también el derecho de mantener los requerimientos de desempeño para el sector automotriz.

Las regulaciones comunes a la inversión proscriben la expropiación –exceptuados los terrenos de interés público– sobre una base no discriminatoria que contempla el debido proceso y un pronto y justo pago de indemnización. El Protocolo de Colonia también prohíbe las restricciones a la repatriación de capital y a las remesas de utilidades en moneda corriente.

Dicho protocolo es asimismo un medio para flexibilizar la posición brasileña, distanciándose de otros tratados bilaterales. Se esperan cambios aún más significativos a raíz del proceso de reformas constitucionales propuestas a comienzos de 1995 en Brasil. Para Argentina, el Protocolo de Colonia no introduce innovaciones, porque allí el régimen de inversión extranjera ha sido generosamente liberal en años recientes.

El Protocolo de Brasilia, en tanto, fue diseñado como mecanismo de resolución de controversias entre los países miembros de MERCOSUR. Si se presenta una disputa entre un inversionista individual y el gobierno del país anfitrión, aquél puede solicitar una reparación ante los tribunales del país anfitrión, un mecanismo de arbitraje internacional o un mecanismo para la solución de controversias individuales (aún no establecido). La elección del inversionista será definitiva, y las regulaciones serán indiscutibles y obligatorias.

B. Servicios financieros

Aunque el Tratado de Asunción estableció el libre comercio de bienes y servicios, no se ha establecido un calendario o una provisión respecto a los medios para avanzar en la liberación del sector servicios. El sector de los servicios financieros, en particular, presenta grandes asimetrías regulatorias entre los países miembros de MERCOSUR. Mientras el mercado financiero argentino ha sostenido un proceso de liberación de largo alcance en los últimos años, el régimen brasileño es todavía restrictivo. Es más, algunas regulaciones brasileñas –las que limitan el número de bancos extranjeros establecidos en el país– forman hoy parte de la Constitución de 1988[16], en tanto el régimen argentino para el sector bancario es muy liberal.

En cuanto a las políticas regulatorias, los países miembros han acordado adoptar las reglas de la Convención de Basilea para los requisitos mínimos de capital, pero su puesta en práctica aún se halla pendiente en el caso de Paraguay. Las cuatro autoridades regulatorias respectivas

[16] Las propuestas para la reforma constitucional, formuladas en febrero de 1995, incluyen la liberación de la industria de servicios financieros.

están negociando asimismo la aplicación de un régimen consolidado para la supervisión de la banca, la clasificación de deudores y las reservas bancarias de precaución.

Las asimetrías regulatorias son también notorias en el mercado de seguros. El mercado de seguros argentino se encuentra temporalmente cerrado al establecimiento de nuevas empresas –excepto para el retiro o para empresas reaseguradoras– , pero compañías existentes pueden ser compradas por empresas internas o extranjeras con tratamiento nacional como norma. En contraste, el mercado de seguros brasileño esta regulado de una manera más fuerte, con un monopolio estatal establecido en el negocio de los reaseguradores. Brasil está demandando una definición acerca de qué constituye una "empresa regional", a fin de evitar que empresas de seguros argentinas controladas por extranjeros se introduzcan en el mercado brasileño.

C. Adquisiciones del gobierno

Las regulaciones para las adquisiciones del gobierno también varían entre los países de MERCOSUR. Mientras el régimen argentino es de tipo abierto y el tratamiento nacional es la regla, en Brasil prevalecen las preferencias para los proveedores domésticos. El artículo 171 de la Constitución de ese país autoriza el tratamiento preferencial para empresas de capital "nacional". El Decreto Ley N° 2300, que regula las adquisiciones del Estado, establece que los productores domésticos tendrán preferencia cuando el precio, la calidad y los plazos sean comparables con los de los proveedores extranjeros. Las regulaciones que rigen las compras de algunas firmas estatales determinan que sus compras se orienten sólo a los licitantes nacionales (Telebras para equipos de telecomunicaciones, y Petrobras para insumos del petróleo). El Decreto Ley N° 666 estipula también que el transporte de los bienes importados comprados por el Estado debe hacerse unicamente efectivo en buques brasileños. El impacto de esta regulación, sin embargo, está siendo erosionado por la privatización. Brasil no es firmante del código del GATT sobre adquisiciones del gobierno.

D. Política de competencia

Para el 30 de junio de 1995, la Comisión de Comercio debió proponer al GMC un estatuto de defensa de la competencia. El GMC decidirá si dicho estatuto se toma como referencia para las legislaciones nacionales (al proveer de parámetros comunes) o si se aplica como protocolo.

Los principios básicos de armonización incluyen las prohibiciones normales a las prácticas que afectan la competencia y el libre acceso a los mercados, esto es, prácticas organizadas y abuso de posición dominante. Las operaciones entre empresas con más de un 20% de participación en el mercado serán revisadas por los países miembros. La Comisión de Comercio también establecerá un comité técnico que deberá identificar políticas públicas que puedan influir en las condiciones de competitividad en la región.

V. RELACIONES COMERCIALES EXTERNAS DEL MERCOSUR: NAFTA, ALADI Y OTROS

La composición del comercio externo de MERCOSUR por región y por mercancías otorga una alta prioridad al multilateralismo. El escenario internacional predominante sugiere que las iniciativas regionales continuarán jugando un papel clave en las relaciones comerciales externas de MERCOSUR. En particular, es probable que el regionalismo se convierta en un instrumento para la conformación de relaciones con el resto del hemisferio occidental y los países europeos. En la práctica, ello se traduce en relaciones con el Nafta, la ALADI y la Unión Europea.

A. El Acuerdo norteamericano de libre comercio (Nafta)

El establecimiento del Nafta y el anuncio por las administraciones de Bush y Clinton de que

acuerdos adicionales de libre comercio podrían negociarse con otros países del hemisferio occidental dieron origen a reacciones dispares entre los miembros del Mercosur (Bouzas, R. 1994). Para Paraguay y Uruguay el tema pasó casi inadvertido, con la atención pública y las energías burocráticas canalizadas hacia el proceso subregional de apertura comercial preferencial más relevante a corto plazo. En Brasil, en tanto, la opción de negociar un acuerdo de libre comercio con el Nafta o Estados Unidos fue considerada en general con escepticismo, mientras que en Argentina dio origen a reacciones positivas –por lo menos en círculos oficiales– y a una discusión pública. En un momento dado las divergencias entre los dos socios más grandes amenazaron con bloquear el progreso hacia la unión aduanera; sin embargo, la realización de dicha unión en enero de 1995 sepultó el tema por ahora.

Los puntos de vista disímiles entre los gobiernos brasileño y argentino se deben a diferentes "preferencias" políticas, Argentina es supuestamente más reticente hacia la apertura comercial unilateral y más prudente respecto de un acuerdo comercial preferencial con Estados Unidos. Aunque tales diferencias jugaron un papel innegable, probablemente resulten más relevantes ciertos factores estructurales subyacentes. Si es así, incluso en un escenario de una convergencia política más estrecha entre ambos países –algo que cabe esperar en el futuro– es probable que persistan ciertas diferencias respecto a cómo enfocar posibles negociaciones futuras con Estados Unidos o el Nafta.

No obstante la alta concentración comercial de los países menores con sus vecinos más grandes, todos los socios de MERCOSUR tienen en común el ser "comerciantes globales"[17]. Efectivamente, Estados Unidos no es en este caso un socio comercial "natural" –al menos no como es Méjico y las economías de la cuenca caribeña–, pero sí es un importante proveedor y un mercado primordial para las importaciones y exportaciones de MERCOSUR. Ello es especialmente cierto en el caso de las exportaciones brasileñas, un cuarto de las cuales van destinadas al mercado estadounidense. Más importante aún, las exportaciones de MERCOSUR a Estados Unidos están tendiendo hacia los productos manufacturados, lo que estaría expandiendo el espacio para ganancias dinámicas.

El acceso mejorado y predecible a mercados es un objetivo compartido por todos los miembros del Mercosur. Aunque su relevancia nacional está sujeta a dos requisitos: el primero es la influencia contrastante de la oferta y de las condiciones de acceso al mercado sobre el desempeño de las exportaciones de cada país a Estados Unidos. Efectivamente, mientras las condiciones de acceso al mercado norteamericano (particularmente las barreras no arancelarias y la protección contingente) parecen jugar un papel importante en el caso de las exportaciones brasileñas, las limitaciones de oferta parecen más decisivas para los dos países menores, y en alto grado para Argentina (Barboza, J., R. Bouzas y D. Tussie, 1994).

El segundo requisito, se relaciona con las dificultades para eliminar, sobre una base bilateral o minilateral, muchas de las restricciones comerciales que afectan a las exportaciones de MERCOSUR en el mercado estadounidense, particularmente para los productos agrícolas. Aquí, los temas involucrados –como los subsidios de producción y exportación– son principalmente sistémicos, y sólo pueden ser tratados adecuadamente sobre una base multilateral.

Los países de MERCOSUR también comparten incentivos "defensivos" similares respecto de sus

[17] Esta sección extrae información del estudio de cuatro casos nacionales sobre las relaciones entre el Mercosur y Estados Unidos. *Ver*: Barboza, J. R. Bouzas y D.Tussie (1994), Da Motta Veiga (1994), Rodríguez Gigena, G. (1994) y Borda, D. y F, Masi (1994).

relaciones comerciales con Estados Unidos, pero nuevamente su importancia difiere de un país a otro. Las exportaciones brasileñas parecen ser las más afectadas por las preferencias del Nafta: aunque estimaciones recientes han encontrado que el efecto estático del acceso de Méjico al Nafta sobre las exportaciones brasileñas es moderado, el efecto sobre dichas exportaciones de la eliminación de las barreras no arancelarias norteamericanas a las importaciones de fruta, productos de acero, maquinaria, automóviles y textiles mejicanos puede cambiar esta conclusión en el mediano plazo, particularmente cuando sean consideradas las decisiones de inversión (Da Motta Veiga, P. 1994). El efecto estimado sobre las exportaciones argentinas es más modesto. Nogués, J. (1993) argumenta que la competitividad de casi un tercio de las exportaciones argentinas a Estados Unidos puede verse afectada negativamente por el Nafta, pero otras estimaciones sugieren que en términos absolutos el efecto no será considerable[18]. Resulta interesante indicar, para el caso de Argentina, que las exportaciones desplazadas en el mercado mejicano son de mayor importancia relativa que aquellas exportaciones totales desplazadas desde el mercado de Estados Unidos.

Sin embargo, las condiciones de acceso a otros mercados regionales podrían deteriorarse si el Nafta se expande adicionalmente mediante acuerdos minilaterales o bilaterales. Nuevamente, estos efectos serán más importantes en el caso de Brasil, pero también juegan un papel importante en Argentina. Para Paraguay y Uruguay, el riesgo de erosión preferencial en el mercado subregional es probablemente el más relevante. La naturaleza divergente de los incentivos que existen en el MERCOSUR para negociar un acuerdo de libre comercio con el Nafta puede explicarse sobre dos fundamentos. Uno es la magnitud de los costos de ajuste de transición involucrados en la liberación de comercio preferencial con Estados Unidos. El otro, se refiere a las divergencias predominantes en los temas no fronterizos, los "temas nuevos" –inversión, servicios y propiedad intelectual– y los así llamados "temas muy nuevos" (normas ambientales y laborales).

Los incentivos asimétricos originados en costos de transición divergentes pueden ser explicados por dos circunstancias, una de carácter estructural y la otra relacionada con la política. La primera es la diferencia en el grado de complejidad de las estructuras productivas nacionales. Brasil tiene una estructura productiva más sofisticada, lo que sugiere altos costos de transición a corto plazo. Sin embargo, dicha situación aumenta a la vez la potencialidad para cosechar ganancias dinámicas en el mediano y largo plazo[19]. La segunda circunstancia –no completamente independiente de la primera– es la divergencia en los niveles predominantes de protección legal. En todo caso, este último obstáculo desaparecerá progresivamente una vez entrado en vigencia el AEC en enero de 1995[20].

Las diferencias que se originan en prácticas no fronterizas –los "temas nuevos" y "los temas muy nuevos"– también deben ser tomados en consideración. Se dice que las dos economías menores tienen pocos conflictos con Estados Unidos sobre estos temas, aunque su aplicación puede presentar dificultades sobre todo en el caso de Paraguay. En cuanto a Argentina, el proceso de reforma emprendido en los últimos

[18] Bianchi, E. y J. Robbio (1993) calculan en US$10 millones las pérdidas en el mercado de USA.

[19] 19 Para un análisis de esta ambigüedad y de las conclusiones contrastantes con el análisis del comercio convencional, *ver* Bouzas, R. y J. Ros (1994).

[20] Es más, las actitudes prevalecientes hacia la política comercial pueden ser más retóricas que concretas. Brasil, señalado como el más proteccionista, ha llevado a cabo su proceso de liberalizaciones sin titubeos ni interrupciones hasta fines de 1994. En contraste, Argentina se ha visto forzada a aplicar determinadas barreras no arancelarias, como las de 1993. Contrario a lo que se rumora, el promedio de la tasa arancelaria brasileña de 1994 fue más bajo que el de Argentina (incluyendo la sobretasa estadística a las importaciones).

años ha difuminado muchas de las diferencias preexistentes. De hecho, el único tema pendiente es el de la protección a los derechos de propiedad intelectual, actualmente bajo consideración del Congreso.

Para Brasil, en contraste, esta agenda extendida implica problemas más complejos. La armonización de prácticas no fronterizas, "temas nuevos" y "temas muy nuevos" de acuerdo a líneas patrocinadas por Estados Unidos exigiría cambios considerables en las prácticas domésticas. En Brasil el sector servicios y el régimen para la inversión extranjera están fuertemente regulados. Los obstáculos no fronterizos al comercio son también extensivos, particularmente a raíz de los monopolios públicos y de las adquisiciones gubernamentales. También es probable que la agenda ambiental y laboral cause irritación, como ya se ha visto recientemente, sobre todo en el campo ambiental. Sin embargo, algunos de estos puntos tendrán que ser abordados por MERCOSUR en un futuro próximo. Así, las negociaciones intrarregionales pueden contribuir a preparar el camino para negociaciones futuras con Estados Unidos.

En síntesis, no todos los países de MERCOSUR encuentran igualmente deseable un acuerdo comercial preferencial con Estados Unidos o el Nafta. Para los socios menores el punto principal es la liberación comercial subregional; sus incentivos principales respecto de Estados Unidos son defensivos: asegurar que las preferencias en el mercado subregional no sean erosionadas unilateralmente. Para Brasil el balance es diferente: sus exportaciones tienen probabilidades de ganar más –en términos del acceso a mercados– de la liberación comercial preferencial frente a Estados Unidos, y es también el país más seriamente amenazado por la desviación de comercio en los mercados norteamericanos. Las exportaciones brasileñas pueden sufrir también en los mercados regionales si el Nafta se expande a otros países de América Latina. La renuencia de Brasil a entrar en negociaciones con Estados Unidos y/o el Nafta surge de la difundida creencia de que el ajuste y los aspectos macroeconómicos planteados por la apertura comercial no han recibido una atención adecuada en el Nafta, y de que es improbable que dicha situación cambie en el futuro (Da Motta Veiga, P. 1994).

Finalmente, el caso de Argentina es peculiar. Aunque el acceso a mercados no es un punto clave en sus relaciones comerciales con Estados Unidos, el gobierno argentino en ciertas oportunidades ha parecido muy interesado por la perspectiva de negociaciones sobre libre comercio con Estados Unidos y/o el Nafta. El incentivo principal parece haber sido la consolidación de las reformas económicas y la obtención de un "sello de aprobación" para las políticas domésticas. Asimismo puede haber influido el objetivo de fortalecer su postura negociadora frente a Brasil.

Frecuentemente se ha aducido que resulta altamente insatisfactorio evaluar el impacto de un acuerdo preferencial con Estados Unidos y/o el Nafta tomando en consideración únicamente los flujos comerciales. Sin embargo, la idea de que los países menores de MERCOSUR (incluyendo a Argentina) se beneficiarán mucho de los flujos de inversión directa si se negocia un acuerdo preferencial con Estados Unidos no parece convincente. Las desventajas de localización –frente a Méjico– y un acuerdo preexistente con Méjico son dos poderosas razones en contra.

B. La Asociación latinoamericana de integración (ALADI)

El MERCOSUR es un factor clave en las relaciones comerciales dentro de América Latina y, también en el proceso de apertura comercial preferencial en el hemisferio occidental. Sus miembros contribuyen con aproximadamente el 40% del total de los flujos comerciales bidireccionales en la ALADI, mientras que los montos comerciales intra-MERCOSUR superan los dos tercios del

comercio exportaciones-importaciones intra-ALADI.

Desde el principio, MERCOSUR ha dejado una puerta abierta para la inclusión de Chile. El artículo 20 del Tratado de Asunción estableció que el acuerdo se abriría a la adhesión de otros miembros de la ALADI tras un quiquenio de espera (los países que no participan de acuerdos subregionales o extra-regionales pueden unirse inmediatamente). A pesar de esta cláusula hecha a la medida, sucesivos gobiernos chilenos se han mostrado reacios a aprovecharla, supuestamente sobre la base de políticas comerciales divergentes y debido a la inestable trayectoria macroeconómica de MERCOSUR.

El establecimiento de MERCOSUR como unión aduanera a partir de enero de 1995 implica que todo arreglo preferencial bilateral deberá caducar, aunque los acuerdos existentes se han extendido hasta el 30 de junio de 1995, a fin de concluir negociaciones con los países socios. MERCOSUR ha hecho ya una oferta a sus socios de ALADI, cuyos puntos principales son:

- Multilateralizar las preferencias bilaterales preexistentes, a menos que haya oposición expresa de uno de los socios del MERCOSUR.

- Los demás recibirán un mínimo de preferencia generalizada de 40%.

- Definición de un calendario para aumentar los márgenes de preferencia automática y linealmente.

- Definición de una lista de productos exentos, y acuerdo de un calendario para su gradual eliminación.

- Definición de una lista de productos sensibles que recibirán una preferencia inferior al mínimo (30%) por un período de tres años. Después de este período de espera, y si las barreras no arancelarias se han armonizado o eliminado, que los productos se integren al programa general.

- Un acuerdo sobre reglas de origen, salvaguardias, solución de controversias, zonas libres de impuestos, valorización aduanera, incentivos de exportación, regímenes especiales de aduana, armonización de técnicas y normas sanitarias, y prácticas comerciales desleales.

- Extensión automática de los beneficios negociados con miembros extraregionales.

Los dos casos más complejos de aquí en adelante son las negociaciones con Méjico y Chile. Las primeras, serán problemáticas debido al Nafta: el Artículo 44 del tratado de la ALADI establece que los países miembros deben extender automáticamente las preferencias otorgadas a partes extra-regionales. A pesar de ello, Méjico no extendió a los miembros de la ALADI las preferencias otorgadas a Canadá y Estados Unidos. Las implicaciones de este rechazo fueron advertidas a mediados de 1994, al firmarse un protocolo interpretativo del Artículo 44. Según dicho protocolo, un país miembro de la ALADI podría pedir una suspensión temporal de sus obligaciones derivadas del Artículo 44, a cambio del compromiso de efectuar negociaciones bilaterales con los demás socios, con el propósito de mantener un nivel de concesiones igualmente favorables que las anteriores al nuevo acuerdo. El protocolo establece un calendario negociador predeterminado y crea un Grupo Especial para determinar la compensación apropiada si no se alcanza acuerdo. Méjico aún no ha comenzado las negociaciones.

Los temas en juego en el caso de Chile son más sustantivos. Argentina, sobre todo, ha insistido en la búsqueda de alternativas para incorporar a Chile al acuerdo, pero sus esfuerzos se han visto frustrados por la renuencia de otros socios a aceptar un mecanismo especial para el acceso de Chile, y por la negativa de éste a comprometerse con los AEC. Es posible que Chile deba pagar un precio –probablemente la no participación en los cuerpos gobernantes o un

proceso de eliminación arancelaria más prolongado– para ingresar a la unión aduanera. MERCOSUR es un mercado atractivo para las exportaciones chilenas, no solo a causa del valor del comercio sino sobre todo por su composición: Chile vende la mayoría de sus exportaciones manufacturadas a la subregión, y la proporción de productos comerciados con preferencias es más alta para las exportaciones chilenas a MERCOSUR que para las exportaciones de MERCOSUR a Chile[21].

A mediados de 1994 el gobierno brasileño propuso iniciar negociaciones para crear un Area Suramericana de Libre Comercio –ASLC– con base en las convergencias entre MERCOSUR, Pacto Andino y Chile. La propuesta implicaba negociaciones para establecer un calendario para una reducción automática, lineal y progresiva de las tarifas arancelarias sobre un mínimo de un 80% de las líneas arancelarias totales, así como la remoción de las barreras no arancelarias. Las excepciones se incorporarían gradualmente en el proceso de liberación. Si se materializa, el ASLC puede convertirse en un actor clave en el proceso de apertura comercial en el hemisferio occidental.

C. La Unión europea

La Unión Europea (UE) es uno de los presuntos socios para las negociaciones comerciales minilaterales con MERCOSUR. En junio de 1994, el Consejo Europeo reunido en Corfú decidió fortalecer las relaciones con los países de MERCOSUR bajo dos condiciones: el establecimiento de un AEC y la definición de una representación común para negociar con la UE. Ambos requisitos se cumplieron con la puesta en marcha de la unión aduanera en enero de 1995.

Las etapas de la negociación contemplan un acuerdo marco interregional para la cooperación comercial y económica a fines de 1995, al que le seguiría un acuerdo de libre comercio para el 2001. La motivación de la UE en MERCOSUR se basa en intereses comerciales pero también en intereses de política exterior más amplios. Los países de MERCOSUR son los socios más importantes para la inversión y el comercio de la UE en América Latina. Además, un acuerdo con MERCOSUR asegura a la UE una presencia más efectiva en el sur de las Américas, para contrarrestar la progresiva influencia de Estados Unidos después del Nafta y la propuesta de un área hemisférica de libre comercio. Además, el hecho de que MERCOSUR haya adoptado la estructura de una unión aduanera antes que la de un área de libre comercio la hace más similar –guardando las distancias– a la estructura de la UE.

Sin embargo, es probable que la agenda negociadora resulte sumamente compleja. A principios de 1995 la UE acordó finalmente no excluir a ningún sector de las negociaciones. Por ahora esta mostrando una fuerte preferencia por negociar un área de libre comercio, referida únicamente a productos industriales. Tal objetivo habría fracasado tanto en el cumplimiento de la prueba del Artículo 24 de la OMC –incluir "sustancialmente todo el comercio"– como también en la satisfacción de las expectativas de MERCOSUR que de seguro incluyen la extensión de las negociaciones a los productos agrícolas. Es posible que ello retarde el proceso de apertura comercial recíproca, pero con el beneficio de una cobertura de productos más considerable.

VI. CONCLUSIONES

Los logros de MERCOSUR son notables comparados con situaciones del pasado. Los flujos de comercio se han expandido rápidamente, y las corrientes de inversión han mostrado algunas señales de respuesta. Además, dado qué, parte de la expansión comercial se ha generado al interior de la industria –donde es más probable obtener economías de escala–, la desviación

[21] En 1992, el 69% y el 59% de la exportaciones chilenas a Argentina y Brasil, respectivamente, recibieron tratamiento preferencial.Ello se compara favorablemente con el 41% y el 28% de las exportaciones del Mercosur a Chile.

comercial puede no haber tenido un costo en términos del bienestar neto de los consumidores.

Las condiciones domésticas –es decir, la apertura comercial unilateral– y el contexto internacional –con el resurgimiento de acuerdos comerciales preferenciales– indiscutiblemente han jugado un papel a lo largo del proceso. En este sentido, las relaciones comerciales más estrechas entre socios comerciales naturales, tradicionalmente *orientados hacia adentro*, se han incrementado fuertemente. La inestabilidad macroeconómica no ha ido en detrimento de la ampliación de las interacciones comerciales, gracias a factores *ad-hoc* tales como el financiamiento externo fácilmente disponible y un rápido crecimiento de las corrientes comerciales bidireccionales. Pero el entorno financiero externo favorable de principios de los 90 ya se ha esfumado. Desde 1995 y en adelante es más probable que las trayectorias macroeconómicas divergentes influyan más enérgicamente sobre las corrientes comerciales agregadas.

Sin embargo, si Brasil es capaz de estabilizar exitosamente su economía, y si Argentina evita una crisis financiera de gran escala, MERCOSUR proporcionará razones para el optimismo. Como el relativamente bajo coeficiente de importación de la economía brasileña debe aumentar, el atractivo margen de preferencia del que disfrutarán los socios de MERCOSUR podría conducir a una veloz expansión del comercio intrarregional.

Donde MERCOSUR debe hacer más progresos en el futuro –y de una forma rápida y segura– es en el área institucional. La renuencia a crear agencias supranacionales parece comprensible dada la experiencia previa de América Latina, y también el hecho de que la supranacionalidad no compensa un compromiso político débil y una interdependencia poco firme. Sin embargo, si se trabaja exitosamente en pos de la unión aduanera y de una agenda "expandible", una fracción cada vez mayor de los temas tendrá que ser tratada con mecanismos supranacionales más que mediante negociaciones intergubernamentales.

La conducción de las relaciones comerciales externas de MERCOSUR será una demostración de su coherencia y compromiso hacia el futuro. Continúa pendiente una compleja agenda de negociaciones con la ALADI y, si los compromisos de Miami materializan, con el resto del hemisferio occidental (particularmente con el Nafta). Un procedimiento acordado para avanzar hacia la armonización de los arreglos comerciales subregionales preferenciales en el hemisferio occidental exigiría la participación activa tanto del Nafta como del Mercosur, los dos grupos comerciales más grandes en la región. Para que ello ocurra, este último deberá suavizar gradualmente los conflictos internos basándose en el sentido económico de la asociación natural que compromete los miembros entre sí.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Banco Mundial (1994), *World Development Report 1994*, Washington DC.

Barboza, J. C., R. Bouzas y D. Tussie (1994), Las relaciones comerciales Estados Unidos-Mercosur: la agenda minilateral. El caso de Argentina, *Documentos e Informes de Investigación*, N° 166, Buenos Aires, FLACSO.

Bianchi, E. y Robbio, J. (1994), Tratado de libre comercio de América del Norte: desvío de comercio en perjuicio de Argentina y Brasil, Buenos Aires, CEI, *mimeo*.

Borda, D. y F. Masi (1994), Las relaciones comerciales Estados Unidos-Mercosur: la agenda minilateral. El caso de Paraguay, *Documentos e Informes de Investigación*, N° 167, Buenos Aires, FLACSO.

Bouzas, R. (1992), US-Mercosur Free Trade, en Saborio Ed. *he Premise and the Promise: Free Trade in the Americas*, New Brunswick, Transaction Books.

Bouzas, R. (1994), Las relaciones comerciales Mercosur-Estados Unidos: Elementos para una agenda minilateral, *Serie Documentos de Trabajo*, N° 4, Buenos Aires, ISEN.

Bouzas R. y J. Ros (1994), The North-South Variety of Economic Integration: Issues and Prospects for Latin America, en R. Bouzas y J. Ros Eds., *Economic Integration in the Western Hemisphere*, South Bend, Notre Dame University Press.

CEPAL (1994), *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago de Chile.

CEPAL (1994a), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

Chudnovsky D., A. López y F. Porta (1994), La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional, *Documento de Trabajo*, No. 15, Buenos Aires, CENIT.

Da Motta Veiga P., (1994), Relacôes Comerciais Estados Unidos-Mercosul: A Agenda Minilateral. O Caso do Brasil, *Documentos e Informes de Investigación*, N° 165, Buenos Aires, FLACSO.

Embajada Argentina en Brasil (1994), *Las iniciativas empresariales como factor dinámico de la integracion, Argentina-Brasil. Hacia una nueva relación en la construcción de un espacio competitivo común*, diciembre.

Garriga M. y P. Sanguinetti (1994), El arancel externo común y el compromiso competitivo del Mercosur, Buenos Aires, CEI, *mimeo*.

Goulart, L,. Arruda, C.A. y Brasil, H.V. (1994), A Evoluçao da Dinamica de Internacionalizaçao, *Revista Brasileira de Comercio Exterior*, N° 41, octubre/diciembre.

Lucangeli, J. (1992), La presencia del comercio intra-industrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil, *Boletín Informativo Techint*, N° 275.

Naciones Unidas (1994), *Commodity Trade Statistics 1993*, New York, United Nations, informacion de países.

Primo Braga, C. A., R. Safadi y A. Yeats (1994), Regional Integration in the Americas: Déjà Vu all over again?, *mimeo*.

Rodríguez Gigena, G. (1994), Relaciones comerciales Estados Unidos-Mercosur: la agenda minilateral. El caso de Uruguay, *Documentos e Informes de Investigación*, N° 167, Buenos Aires, FLACSO.