AAP7555

TESIS
E2002
G8

UNIVERSIDAD CATÒLICA ANDRÈS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÒMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÌA

Universidad Católica Andrés Bello
BIBLIOTECA
Caracas

IMPACTO DE LA CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE CAN Y MERCOSUR EN SUS CORRIENTES COMERCIALES

Profesor Guìa: Stefania Scandizzo.
Autores: Guzmàn, Miriam
Jaspe, Blanca

Octubre, 2002.

A ti mamá, por enseñarme el valor a la vida ante cualquier circunstancia y dificultad.

A ti papá, por tu fé y confianza en mi.

Miriam Guzmán.

A mi tía, por ser mi apoyo,

A mi mamá por su amor,

A mi abuelita y a mi tío Alfonso, que aunque no estén presentes físicamente han estado y estarán siempre conmigo.

Blanca Jaspe

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por la vida y las oportunidades que me ha dado,

A mis padres, por darme la vida y formar la persona que soy hoy en día.

A mis hermanas, por su paciencia y fe en mí,

A la profesora Stefanía Scandizzo, por ser una excelente guía, por su paciencia, tiempo, recomendaciones y consejos en la realización de este proyecto,

A la Escuela de Economía, por su formación profesional y esmerada atenciónde su equipo de trabajo ante cualquier situación,

A la Escuela de Ciencias Sociales, por su apoyo, especialmente al profesor Pedro Vicente Navarro,

A William Quijada, por su apoyo y colaboración que hizo posible la culminación de este proyecto,

A Blanca Jaspe, por su alegría y entusiasmo.

A t odos gracias.

Miriam Guzmán.

A Dios, por darme la vida,

A mi madre, por su amor,

A mi tía, por estar siempre a mi lado y sin palabras para expresarle mi gratitud,

A tío Alfonso y a mi abuelita, por su amor que esta siempre presente aunque no esten físicamente,

A la profesora Stefanía Scandizzo, por su paciencia, tiempo, recomendaciones y comprensión en la realización de este proyecto,

A la Escuela de Economía, por su formación profesional y comprensión a todo momento, especialmente a la *Directora Marisabel Martínez* su valiosa ayuda,

A Miriam Guzmán, por su apoyo y comprensión.

A Todos Gracias.

Blanca Jaspe.

INDICE

AGRADECIMIENTOS **3**

INTRODUCCIÓN **5**

MARCO TEORICO **9**

1. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA **10**
1.1 CONCEPTOS BÁSICOS: 10
1.2. RAZONES DE LA INTEGRACION 12
1.3 ACUERDOS DE INTEGRACIÓN. CASO CAN- MERCOSUR 30
1.4 PRINCIPALES TENDENCIAS VINCULADAS A LOS FLUJOS COMERCIALES DE CAN – MERCOSUR. 43

2. BENEFICIOS DERIVADOS DE LA INTEGRACIÓN Y CALCULOS **48**
2.1 UNIONES ADUANERAS CREADORAS Y DESVIADORAS DE COMERCIO 48
2.2 CALCULO DEL INDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL 55
2.3 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA 59
2.4 INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL 61
2.4 CALCULO DE LOS NIVELES ARANCELES PROMEDIOS Y PONDERADOS 65

CAPITULO 3. ANÁLISIS **70**
3.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL 70
3.2 VENTAJA COMPARATIVA 71
3.3 ANÁLISIS DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL 73
3.4 ANÁLISIS DE LOS ARANCELES PROMEDIOS Y PONDERADOS. 74

CONCLUSIÓN **79**

BIBLIOGRAFÍA **85**

ANEXO METODOLÓGICO **89**

INTRODUCCIÓN

Los procesos de integración económica regional están siendo, una vez más, uno de los grandes protagonistas de la política económica en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe.

A nivel multilateral, es de destacar la importancia para todos los países de la región de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay emprendidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Por su naturaleza comprensiva, estas negociaciones tuvieron como resultado un conjunto de acuerdos que han contribuido a la liberalización del comercio de bienes y de servicios, el fortalecimiento de las disciplinas necesarias para asegurar un acceso efectivo a los mercados, y el además de permitir el establecimiento de un mecanismo de solución de diferencias eficaz que garantice el respeto de los compromisos adquiridos.

A nivel regional, el proceso de integración, lejos de haber disminuido, ha continuado con renovada vitalidad. Ello encuentra su razón de ser en varios factores: en primer lugar, los avances efectuados en los países en materia de reformas económicas y en la eliminación de los desequilibrios macroeconómicos, han generado una mayor armonización económica permitiendo un mayor avance en los procesos de integración en la región. A su

vez, la reducción unilateral de aranceles y otras barreras comerciales ha contribuido a disminuir fisuras que impedían que estos procesos regionales avanzaran en un sentido de apertura hacia afuera, posibilitando con ello una mayor integración de todos los bloques en el Hemisferio, y despertando el interés de los gobiernos por una mayor cooperación económica y política.

La globalización, por su parte, ha reforzado el argumento en algunos países de que la dimensión de los mercados es un factor importante para un pleno aprovechamiento de las economías de escala, y la integración a nivel regional ofrece la posibilidad de permanecer competitivos a nivel global. Simultáneamente, estos procesos de integración han servido para disminuir el riesgo de reversión de los avances logrados en las reformas económicas y la apertura comercial, y para profundizar aún más la liberalización comercial en casos en que no se ha podido ir más allá a nivel multilateral.

Esta renovada actividad de los acuerdos de integración se ha visto reflejada en el marco de la suscripción de los denominados acuerdos de nueva generación[1], los cuales permitieron un cambio sustancial en los avances del proceso integrador. Han sido estos acuerdos los que han significado un cambio sustantivo en la amplitud y profundidad de la red que se va conformando dentro de la región.

[1] ALADI. El comercio intrarregional de los noventa.

Considerando la Integración Económica Regional como uno de los instrumentos esenciales para el desarrollo económico y social de las naciones latinoamericanas, así como un paso relevante para la Integración y la creación de una Zona de Libre Comercio en el hemisferio (ALCA), Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, han constituido la Comunidad Andina de Naciones (CAN) como medio para lograr los objetivos de Integración de la región, al igual que Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay lo han hecho constituyendo el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

En los últimos años, MERCOSUR ha venido negociando con la Comunidad Andina de Naciones, en orden de crear una Zona de Libre Comercio en América del Sur, siendo éste el motivo de esta investigación, determinar si la creación de una zona de libre comercio entre dichos bloques, crea o desvía comercio con respecto al comercio que sostiene con el resto del mundo durante el período de 1980- 2000.

Esta investigación consta de tres capítulos, en el primero de ello se analizarán las principales teoría de la integración económica, describiendo a su vez las razones que la han motivado, las características de cada bloque comercial y el Acuerdo existente entre ambas partes y su proceso de desarrollo.

En el segundo capítulo se estudiará el comportamiento de las corrientes comerciales de cada bloque a través del tiempo.

En el tercer capítulo, se determina si la concreción del Acuerdo Can – MERCOSUR crea beneficios en el comercio realizando el análisis a través de la evolución de los diferentes indicadores.

Por último, se estudiarán las principales conclusiones alcanzadas en esta investigación haciendo énfasis fundamentalmente en la creación de beneficios vinculados al aumento del comercio entre las dos regiones por la creación de una zona de libre comercio.

MARCO TEORICO

Todos los países de la región han persistido desde hace varias décadas en la búsqueda y consolidación de la integración con las naciones vecinas, o dicho de una manera más general, han manifestado su deseo y decisión para participar en un proyecto de integración para toda la región.

Las diferentes experiencias de integración regional en Europa, el Asia-Pacífico, e incluso en la región evidencian que son precisamente las relaciones comerciales y económicas con los países vecinos las que tienden a las mayores tasas de crecimiento. Esta situación puede encontrar explicación en los lazos de historia y cultura que comparten, o quizás porque ante situaciones conflictivas con los vecinos, se espera que el comercio soporte iniciativas políticas más amplias para lograr la paz.

De esta manera, los gobiernos de la región involucrados en el proceso de Regionalización intentan romper los círculos viciosos que genera la integración meramente de tipo comercial, proponiéndose objetivos y acciones en otros temas, tales como la creación y coordinación de políticas, el desarrollo de la infraestructura y ayuda en otros campos de integración social,

cultural, científica y tecnológica, otorgándosele así al proyecto integracionista una dimensión política y social viable en el largo plazo.

1. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.1 CONCEPTOS BÁSICOS:

La teoría de la Integración Económica se refiere a la política comercial de reducir o eliminar las barreras comerciales en forma discriminatoria sólo entre las naciones que suscriben un acuerdo. El grado de Integración Económica varía en una amplia gama desde Convenios Preferenciales de Comercio, hasta Zonas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y Uniones Económicas.

Los acuerdos comerciales preferenciales otorgan barreras comerciales más bajas a las naciones integrantes que a las que no participan. Esta es la forma más desprendida de integración económica. El mejor ejemplo de un acuerdo comercial preferencial lo constituye el Sistema de Preferencias de Comunidad Británica, establecido en 1932 por el Reino Unido con integrantes y antiguos integrantes del imperio británico.

En una Zona de Libre Comercio[2], todas las barreras comerciales son removidas entre los países miembros, pero cada miembro mantiene sus propias barreras con el resto del mundo. Uno de los ejemplos más representativos de esta forma de Integración Económica lo constituye el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) por sus siglas en ingles, conformado por los Estados Unidos, Canadá y México en 1993.

Una Unión Aduanera[3] no concibe la existencia de tarifas u otras barreras en el comercio entre los países participantes (como lo hace la Zona de Libre Comercio), y además contempla la armonización de políticas comerciales, como lo es el establecimiento de tarifas arancelarias comunes para el resto de los países. El ejemplo más famoso de este tipo de Integración Económica lo constituye la Unión Europea.

Un mercado común[4] trasciende a una unión aduanera al permitir el libro movimiento de trabajo y del capital entre las naciones miembros. La Unión Europea logró esa condición de mercado común a principios de 1993.

Una unión económica[5] va aún más lejos, pues armoniza o, incluso, unifica las políticas monetarias y fiscales de los estados integrantes. Este es el tipo más avanzado de integración económica. Un ejemplo de esto es el

---

[2] SALVATORE, Dominick, Op. Cit, pag 299.
[3] Ibidem, pag 299.
[4] Ibidem, pag 299.
[5] Ibidem, pag 299.

Benelux, que es la unión económica de Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, formada después de la segunda Guerra Mundial (y que ahora forma parte de la Unión Europea). Un ejemplo de una unión económica y monetaria completa son los propios Estados Unidos.

Resulta relevante mencionar que la Unión Aduanera y la Zona de Libre Comercio constituyen las dos modalidades mediante las que dos o más países pueden acordar libre comercio. Como señalamos anteriormente, en la Zona de Libre Comercio, los bienes de cada nación pueden ser enviados al socio comercial sin aranceles, sin embargo cada nación tiene la facultad de fijar o establecer sus aranceles frente al resto del mundo de manera independiente. En la Unión Aduanera en cambio, los países miembros del Acuerdo deben acordar los tipos arancelarios exteriores comunes.

1.2. RAZONES DE LA INTEGRACION

La aspiración de integración de América Latina y El Caribe data de la época de la independencia. Se ha fortalecido y se ha traducido en esfuerzos concretos en la última mitad de este siglo. A través de los años son muchas las razones que se han esgrimido para promover y justificar un acercamiento entre las naciones del continente. Desde el origen común hasta la necesidad

económica. En cada caso estas razones han estado vinculadas a los proyectos que se consideraban deseables para las naciones de la región.

1.2.1 Tradicionales

1.2.1.1 Soberanía e independencia

La constitución de estados independientes en América, a principios del siglo XIX, sobre la base de las divisiones administrativas que había establecido la Corona española, significó el desmembramiento del imperio en el continente y condujo a la formación de varias repúblicas. La escasez de población, el atraso relativo y las aspiraciones de dominio de otras potencias sobre la región determinaron una debilidad política en los nuevos Estados. Esta se hizo mayor por las rivalidades internas dentro de cada uno y de ellos entre sí. La percepción de tal situación llevó a algunos de los líderes de la época a pensar en la unidad de las repúblicas americanas como medio para contrarrestarla.

1.2.1.2 Necesidad de progreso económico

Desde su independencia, las nuevas repúblicas de América presentaron varias insuficiencias económicas. En primer lugar, la falta de

desarrollo de industrias debido al tipo de relación que habían mantenido con la metrópoli. A ello se sumaron la devastación de la producción tradicional que significó la guerra de independencia y las deudas contraídas en el extranjero para su financiamiento.

La relación comercial de las naciones latinoamericanas entre sí era mínima. Sin embargo, la variedad de sus producciones y la posibilidad de alcanzar conjuntamente mayor estabilidad y niveles más altos de desarrollo económico hicieron que se mantuviera viva la aspiración de un acercamiento entre las economías de la región. La idea de establecer el libre comercio entre los países de América del Sur fue presentada en la primera Conferencia Internacional de los Estados Americanos en 1889.

1.2.1.3 Consolidación de las instituciones nacionales

Las repúblicas nacidas de la independencia proclamaron como sistema político la democracia. No obstante, las instituciones democráticas no pudieron consolidarse en la mayoría de ellas y se alternaron el autoritarismo y la anarquía como consecuencia de las luchas por el poder. La falta de integración interna y la debilidad de las instituciones condujeron a algunos intelectuales a pensar que una mayor interrelación entre las naciones americanas podría fortalecer el sistema de libertades en cada una de ellas. La creación de

confederaciones, sin embargo, no tuvo éxito y pocas veces contribuyó a promover la democracia. Por el contrario, afloraron a menudo rivalidades y suspicacias entre naciones vecinas que en ocasiones desembocaron en conflictos bélicos.

La conciencia de los perjuicios causados por tales tensiones hizo pensar que un mayor acercamiento entre las naciones que compartían un mismo origen y un mismo espacio geográfico podía fomentar la paz entre ellas y hacerlas menos vulnerables.

1.2.1.4 Comunidad cultural

En un mundo dominado por los nacionalismos, la comunidad de lenguaje, de religión, de formación cultural y de tradición jurídica de las naciones de América hispana, e incluso de Ibero América, permitía pensar al conjunto de ellas como una sola nación dividida en diferentes circunscripciones políticas y administrativas. Los ideales de libertad y democracia que fueron comunes durante las luchas por la independencia reafirmaban esta convicción. Sobre esta base se pensó que los principales obstáculos que dividían a otros pueblos no estaban presentes en América Latina, por lo que se facilitaba una posible integración entre ellos que reforzara su carácter de nación y les diera una mayor presencia en la vida internacional.

1.2.2 En la post- guerra

Las iniciativas surgidas en la época de la post-guerra, se conocen como **Viejo Regionalismo**[6] y sus objetivos estaban orientados hacia asegurar la permanencia del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. La idea básica era así la de industrializar sustituyendo importaciones, mediante altos niveles de protección nacional, a través de la intervención directa del sector público en los mercados. El objetivo era entonces eliminar las barreras internas al comercio y mantener o incrementar los elevados niveles de proteccionismo, difundiendo la idea de planificación industrial al resto de la región. Los Acuerdos desarrollados bajo este esquema contaban con un proteccionismo nacional muy elevado, siendo así porque la gran mayoría de los países aplican restricciones al libre intercambio comercial internacional. Desde siempre, el arancel ha constituido el tipo de restricción más relevante. Podemos definir un arancel[7] como el gravamen o impuesto aduanero con el que se pecha el producto que se intercambia, en la medida en que éste cruza una frontera nacional. Las características de este período fueron:

1.2.2.1 Insuficiencia dinámica

---

6 DEVLIN, Robert y Estevadeorval, Antoni. "What`s new in the new regionalism in the Americas?" (2001) P.1

7 SALVATORE, Dominick, Op. Cit, pàg. 221.

Los bajos niveles de ingreso de los países de América Latina después de más de un siglo de independencia hicieron evidente que su evolución económica no había alcanzado el dinamismo necesario para aprovechar plenamente el potencial humano y los recursos naturales de que disponían.

La crisis económica mundial de los años treinta y el proteccionismo que aplicaron los países industrializados a raíz de ella habían desquiciado la forma de crecimiento que siguieron hasta entonces los países de la región. Ante la emergencia, se adoptaron medidas para contrarrestar los déficit en balanza de pagos, atenuar la contracción de las exportaciones de los productos primarios, la caída de sus precios en los mercados internacionales y sus consecuentes efectos depresivos.

La escasez de bienes importables que produjo la guerra, subrayó la debilidad de la base industrial de los países de la región. Por ello, después de terminada la segunda guerra mundial se planteó la necesidad de reformular la estrategia económica de América Latina y su manera de relacionarse con la economía mundial.

1.2.2.2 Necesidad de industrialización

La aspiración de industrialización cobró fuerza en América Latina y el Caribe debido a la necesidad de proveer los mercados internos y de mantener un balance en el comercio internacional. Además, por el hecho positivo de que podía representar un elemento dinámico que proveyera un nuevo impulso a las economías de la región. La forma que adquirió en estas circunstancias la promoción de la industria fue la de sustitución de importaciones.

La sustitución de importaciones fortaleció el crecimiento de los países de la región en los años de post-guerra y redujo los porcentajes que representaban las exportaciones y las importaciones en el Producto Interno Bruto.

1.2.2.3 Agotamiento de la sustitución de importaciones

Para fines de la década de los cincuenta, sin embargo, los países que más habían avanzado en la disminución de sus coeficientes de importación y exportación comenzaron a experimentar una disminución en sus ritmos de crecimiento. Esto planteaba el problema de cómo enfrentar etapas ulteriores de desarrollo.

Las tasas de crecimiento del producto tendían a declinar y se acentuaban

los desbalances en el sector externo. Los países continuaban dependiendo de las exportaciones de productos primarios y el proceso de industrialización se basaba en mercados nacionales fuertemente protegidos. Aunque cambió la composición de las importaciones, su monto global no disminuyó y se produjo lo que se denominó el "estrangulamiento externo" de las economías.

El financiamiento externo se utilizó para resolver los desequilibrios de balance de pagos y promover el proceso de sustitución de importaciones, pero las condiciones financieras fueron cada vez más onerosas, por lo que el crecimiento y la continuación del proceso de sustitución se hicieron vulnerables a los resultados del sector externo.

1.2.2.4 Ampliación del mercado

El agotamiento de las posibilidades de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones se atribuyó al tamaño reducido de los mercados nacionales. Estos obligaban a una protección exagerada que aumentaba los costos de producción y no permitía aprovechar las ventajas de las economías de escala ni incorporar oportunamente el progreso tecnológico.

El grado de progreso alcanzado por las industrias nacionales hacía difícil concebir la posibilidad de competir con productos manufacturados en los mercados de los países desarrollados o de otros países en desarrollo.

Por ello se consideró que la ampliación del mercado mediante un proceso de integración de las economías latinoamericanas podía permitir una mayor especialización, una escala más adecuada y una mejor organización del desarrollo industrial. De esta manera se promovería una productividad más alta y se obtendrían a nivel regional los beneficios de la sustitución de importaciones que ya se habían alcanzado a nivel nacional.

La explotación conjunta de un mercado de más de doscientos millones de habitantes, con amplias y diversas necesidades y potencialidades, se consideró una solución eficaz para superar el estrangulamiento externo y dotar de un nuevo dinamismo al crecimiento económico. Se estimó que el desarrollo industrial a una escala ampliada permitiría absorber el progreso técnico y alcanzar grados de especialización adecuados, lo que a su vez daría el impulso para el logro de un desarrollo auto sostenido.

1.2.2.5 Consolidación del modelo político-económico

La formación de un mercado común abastecido principalmente por industrias ubicadas en la región le permitiría a América Latina y el Caribe resolver los problemas de insuficiencia dinámica, estrangulamiento externo y agotamiento de los modelos de sustitución de importaciones basados en los mercados nacionales.

De esta manera se evitaría la duplicación de esfuerzos y se podrían superar las limitaciones de capacidades productivas y mercados relativamente pequeños. Pero, además, se podría crear un aparato industrial conjunto coherente, cuyas partes se reforzaran mutuamente y fueran capaces de alcanzar niveles de productividad competitivas. Como paso posterior se podría acceder a los mercados mundiales con exportaciones de bienes manufacturados y resolver así los déficit de comercio exterior que enfrentaban los países de la región.

La complementariedad de los aparatos productivos implícita en este modelo de integración significaba que el desarrollo de cada uno de los países estaría ligado al de los otros de la región. Para ello debía asegurarse que los beneficios de la integración se compartieran equitativamente entre países y subregiones. Esto a su vez requería de una programación conjunta del desarrollo.

La integración permitiría de esta manera profundizar y consolidar la industrialización que se había iniciado mediante la sustitución de importaciones, lo que reafirmaría los rasgos generales del modelo de desarrollo adoptado. La dependencia mutua entre países de niveles de desarrollo relativamente similar evitaría el ejercicio de la arbitrariedad y el autoritarismo en países individuales, lo que contribuiría a promover instituciones políticas democráticas y plurales. Tal efecto resultaba de especial importancia debido a

que en varios países no se contaba con un régimen democrático y las democracias existentes eran frágiles.

1.2.2 En la post-guerra fría

1.2.3.1 Superación de la crisis de endeudamiento

La efectividad del modelo de integración propuesto en la década de los cincuenta no pudo comprobarse en la práctica debido a que los acuerdos y mecanismos concebidos para instrumentarla no llegaron a funcionar a plenitud. Entre otras razones, porque el mismo sistema de protección que acompañó a la sustitución de importaciones condujo a la formación de intereses en las economías nacionales opuestos a la apertura del mercado a otros países de la región.

El poco avance de los mecanismos de integración contribuyó a que se materializaran los temores que habían inducido a proponerlos. Los desequilibrios de balance de pagos financiados con recursos externos desembocaron en la crisis de endeudamiento de los años ochenta. La inmensa transferencia neta de recursos al exterior que significó el servicio de la deuda redujo el crecimiento y las posibilidades de inversión en casi todos los países de

la región. La recesión de las economías condujo a la inestabilidad y en algunos casos a la hiperinflación.

La primera reacción ante la nueva situación fue defensiva. Se cerraron aún más los mercados y se contrajeron las importaciones con el objeto de crear los excedentes necesarios para el servicio de la deuda. Los esquemas de integración, que para entonces habían perdido dinamismo, entraron en franca crisis. Los ajustes heterodoxos que se intentaron lograron recuperar las economías durante períodos breves pero desembocaron en una mayor inestabilidad. Los flujos de financiamiento externo se contrajeron fuertemente, lo que agudizó la necesidad de mejorar las cuentas externas y promover las exportaciones.

Se pensó entonces en la necesidad de eliminar el "sesgo antiexportador" propio de la política de sustitución de importaciones como manera de hacer frente a la crisis de la deuda.

1.2.3.2 Apertura económica

La apertura de las economías al exterior, mediante la reducción unilateral de la protección arancelaria y la adopción de reglas de mercado para la asignación de recursos, fue la manera como se intentó promover la capacidad exportadora de los países de la región. Este modelo de crecimiento

permitía cumplir con los requerimientos de los acreedores y organismos multilaterales, recuperar el financiamiento externo de parte de ellos y recobrar la confianza de los inversionistas privados. Además, la disponibilidad de insumos importados para la elaboración de exportaciones aumentaría la competitividad de éstas últimas.

El cambio de deuda por inversión y la privatización de empresas públicas constituyeron los primeros pasos para revertir la transferencia negativa de recursos al exterior. La austeridad fiscal y la disciplina monetaria acompañaron al proceso de apertura como componentes de los programas de ajuste estabilizador. Junto con la estabilidad se recuperaron las exportaciones y el financiamiento externo, este último en sus modalidades de inversiones de cartera y de inversión directa.

Un argumento adicional para la apertura de las economías fue la tendencia mundial a la liberalización del comercio que se materializó en los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Se pensaba que América Latina y el Caribe no podían mantenerse al margen de la tendencia general a la globalización, lo que indujo a varios países a incorporarse a la OMC y aceptar de manera más estricta sus disciplinas.

El fin de la guerra fría, simbolizado en la caída del muro de Berlín en 1989, aceleró el proceso de globalización y reforzó la percepción de la necesidad de las economías latinoamericanas y caribeñas de insertarse en la economía mundial. Provocó, además, el temor de que los flujos de capital que pudieran destinarse a la región se orientaran hacia los países ex socialistas, acentuando de esta manera su marginación. Se argumentaba, en consecuencia, que era necesario adaptarse a las grandes tendencias de la economía mundial.

La apertura significó un cambio en la estrategia de desarrollo seguida hasta entonces por los países de la región y afectó a los mecanismos de integración. Se trataba de una nueva forma de inserción en la economía internacional.

1.2.3.3 Regionalismo abierto o nuevo regionalismo

La nueva forma de inserción de los países latinoamericanos y caribeños ha sido denominada **"regionalismo abierto"**[8]. Este consiste en una interdependencia impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial general, acompañada de acuerdos de carácter preferencial.

---

[8] DELVIN, Robert y ESTEVADEORDAL, Antoni. "What's new in the New Regionalism in the Americas?". Working Paper 6, IDB, Mayo, 2001.

El regionalismo abierto se distingue de las modalidades de integración que predominaron en América Latina y el Caribe hasta la década de los ochenta. Mientras estas últimas (llamados ahora viejo regionalismo) consistían en una protección ampliada, el regionalismo abierto intenta crear nuevas corrientes comerciales sin afectar las existentes.

El regionalismo abierto sería compatible con la liberalización multilateral y requeriría de una apertura por parte de los países de la región que les conduzca a readecuar su estructura productiva con el objeto de incrementar la productividad de los factores a través del acceso a tecnologías avanzadas e insumos de mejor calidad y menor costo. El acceso preferencial a los mercados de la región, en un marco de apertura, permitiría condiciones relativamente mejores que las del mercado internacional pero sin desmejorar la competencia existente en el mismo.

1.2.3.4 Acceso a los mercados

Dentro de la estrategia exportadora que acompaña al regionalismo abierto, el acceso a los mercados internacionales constituye un elemento crucial. Tal acceso estaría garantizado por acuerdos multilaterales, tales como los de la OMC, los cuales constituirían el marco general para el intercambio a

nivel mundial. Para obtenerlo, el requisito sería la apertura de los propios mercados en las condiciones establecidas por esos acuerdos.

Como complemento de lo anterior se podría obtener un acceso preferencial a mercados determinados mediante lo que se ha llamado "integración profunda". Esta podría adoptar la forma de acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes en los cuales se liberalizaría aún más el comercio y se coordinarían no solo las materias arancelarias y para arancelarias sino asuntos tales como las reglas de competencia, el intercambio de inversiones y aspectos sociales y ambientales.

Los países de América Latina y el Caribe durante la década de los noventa han adquirido compromisos bilaterales, trilaterales y subregionales en las áreas mencionadas y han adaptado los acuerdos preexistentes para avanzar hacia una integración compatible con sus políticas de apertura. Los nuevos proyectos que actualmente se negocian tienden a lograr la apertura de nuevos mercados en la región y fuera de ella mediante la liberalización y la profundización de vínculos en áreas que van más allá de lo estrictamente comercial.

Otro factor al que se le ha atribuido importancia, tanto para el acceso a los mercados internacionales como para la dinamización de la producción doméstica y el logro de una mayor competitividad, es la presencia

de inversiones internacionales, especialmente inversión extranjera directa. Por esta razón se han establecido políticas para la atracción de las mismas.

No obstante los esfuerzos realizados para conformar un sistema multilateral existe también la tendencia a organizar el comercio en términos regionales. En la actualidad prácticamente todos los miembros de la OMC participan también en por lo menos un esquema regional de comercio y existe una percepción generalizada de que el desarrollo de la economía internacional en el mediano plazo podría consistir en la conformación de bloques comerciales. La compatibilidad de esta tendencia con una liberalización general del comercio es un problema que aún no ha sido resuelto.

El mantenimiento de vínculos especiales con las diferentes agrupaciones que lleguen a formarse sería una manera de asegurar el acceso a sus mercados y consolidar la viabilidad del modelo exportador del regionalismo abierto. Además, en caso de no consolidarse la tendencia hacia un sistema multilateral de libre comercio o de producirse un proteccionismo a nivel internacional, la preferencia regional constituye un medio útil de defensa, por ofrecer un acceso asegurado a otros mercados y permitir la definición de posiciones conjuntas frente a terceros.

1.2.3.5 Consolidación del modelo político-económico

Las reformas de las economías nacionales realizadas por la mayoría de los países de América Latina y el Caribe y las políticas macroeconómicas prevalecientes en ellos durante la década de los noventa se adecuaron a las tendencias predominantes a nivel internacional. Tales reformas y políticas han generado resistencias domésticas y han encontrado dificultades por su impacto social; ya que alteran las relaciones económicas que existían anteriormente; y generan incertidumbre respecto a su viabilidad de mediano y largo plazo.

Esto ha llevado, de parte de los impulsores de las reformas, a que se tema por la continuidad de las mismas y se propongan mecanismos para su consolidación y profundización. De acuerdo con ellos, la dependencia mutua de las economías nacionales, en un mundo de liberalización comercial generalizada y regido por señales de mercado, exigiría el mantenimiento de normativas y políticas macroeconómicas compatibles entre sí.

Desde ese punto de vista, los compromisos internacionales y la creación de interdependencia entre las economías nacionales dentro de un modelo común de desarrollo económico constituirían una manera de consolidar y profundizar las "reformas" realizadas, pues una integración económica constituirían una manera de consolidar y profundizar las "reformas" realizadas,

pues una integración económica basada sobre una estructura de libre mercado contribuiría a su irreversibilidad. Por este motivo se argumenta que la integración sería un medio para asegurar la continuidad de las políticas adoptadas durante los últimos años. Esta razón se añade a las estrictamente económicas para abogar por una mayor integración.

1.3 ACUERDOS DE INTEGRACIÓN. CASO CAN- MERCOSUR

1.3.1 Antecedentes históricos

1.3.1.1 Antecedentes Directos

Las primeras manifestaciones concretas e importantes del proceso de integración regional fueron el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960). Mediante el primero se vinculaban los cinco países de Centroamérica en el comercio y otras áreas económicas con el objeto de formar un mercado unificado y se creaban diversas instituciones para promover su funcionamiento. La segunda – conformada por diez suramericanos y México – constituía un mecanismo más flexible y menos ambicioso de aproximación a una Zona de Libre Comercio mediante la negociación de preferencias comerciales por listas productos.

Posteriormente, con la firma del Acuerdo de Cartagena (1969) y la creación de la Corporación Andina de Fomento (CAF, 1969) se formaría el Grupo Andino, esquema subregional que abarcaba a varios países de desarrollo de intermedio y de menor desarrollo relativo miembros de ALALC y contemplaba mecanismos acelerados y estrictos de integración, que incluían un tratamiento común de la inversión extranjera y un Programa de Desarrollo Industrial Conjunto.

Paralelamente, cinco países del Caribe conformaron en 1968 la Zona de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), la cual se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM), mediante el Tratado de Chaguaramas de 1973.

1.3.1.2. Antecedentes Indirectos

Los acercamientos entre las naciones latinoamericanas tuvieron lugar en organizaciones internacionales de alcance hemisférico o mundial, particularmente después de la segunda guerra mundial. La participación en las Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización de Estados Americanos (OEA) contribuyó a promover proyectos de alcance regional y a la adopción de posiciones conjuntas.

1. 3.2 Acuerdos de Integración

1.3.1.2 MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. La población de estos países representa un 43.1% y su territorio un 58,2% de América Latina y el Caribe. Representa el 52,9% del PIB regional, Chile y Bolivia son países asociados.

Cuadro 1. MERCOSUR. Indicadores generales.

MERCOSUR			
Concepto	Unidad	2000	2001
Población	Mill. de habitantes	211,4	214,5
Nivel de actividad			
Producto interno bruto	Mill. de US$ corrientes	889,704	793,927
PIB per cápita	US$ corrientes	18,222	17,091
Ingresos de Capitales por IED	Mill. de US$	440,05	s/d
Sector externo			
Exportaciones de bienes (fob)	Mill. de US$	954,789	1075,93
Importaciones de bienes (cif)	Mill. de US$	86,794	80,961
Saldo comercial	Mill. de US$	-699,44	6,957

Fuente: cálculos propios.

MERCOSUR es él más reciente pero probablemente el más dinámico de los acuerdos subregionales de integración. Se inició formalmente con la firma del Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991. desde enero de 1995, con la entrada en vigor del Arancel Externo Común, conforma una Unión Aduanera. Tiene por objeto formar un mercado común, que incluya la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. Aspira también a la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales; y a la armonización de las legislaciones.

Política comercial.

Su política comercial establece un período de transición para aplicar durante el mismo de los principales instrumentos y constituir el Mercado Común que implica:

- Un Programa de Liberación Comercial, consistente en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994, con arancel cero y sin restricciones no arancelarias, sobre la totalidad de los productos integrantes de la nomenclatura arancelaria.

- Coordinación de políticas macro – económicas, a realizarse en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias.

- Establecimiento de un Arancel Externo Común que incentive la competitividad de los Estados Partes.

- Adopción de Acuerdos Sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

Las políticas comerciales que aplica son:

- **El Programa de Liberación Comercial**[9], implicó dos aspectos: la desgravación semestral, en forma progresiva, lineal y automática, y listas de productos transitoriamente exceptuados de dicha desgravación que se fueron reduciendo en forma automática.

[9]//.www. MERCOSUR.org.uy/

- **Arancel Externo Común**[10], fue aprobado en diciembre de 1994, significa la aplicación de un mismo tratamiento arancelario para las importaciones que realicen los Estados Partes, desde los demás países no miembros.

- **La nomenclatura arancelaria**[11], esta basada en el Sistema armonizado de Designación y codificación de Mercancías.

- **Acuerdos sectoriales**[12], la posibilidad de la adopción de este tipo de Acuerdos, fue prevista por el Tratado de Asunción como un instrumento para la constitución del Mercado Común. Si bien se concretaron algunos de estos Acuerdos, no llegaron a incluirse como Protocolos Adicionales al Tratado de Asunción.

- **Impuestos, tasas y otros gravámenes internos**[13], en este item los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozan en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

---

[10] Ibidem.
[11] Ibidem
[12] Ibidem
[13] Ibidem

- **Restricciones no Arancelarias**[14], se trata de cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un país signatario impida o dificulte el comercio recíproco, por decisión unilateral.

- **Origen**[15], los beneficios arancelarios acordados por los países miembros, son de aplicación para los productos, que cumplan con los requisitos establecidos para poder ser considerados como originarios de los mismos.

- **Zonas Francas**[16], salvo decisión en contrario, los estados Partes deben aplicar el arancel Externo Común o, en el caso de productos exceptuados del mismo, el arancel nacional vigente, a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes en cada uno de ellos para el ingreso de dichos productos al propio país.

[14] Ibidem.
[15] Ibidem
[16] Ibidem

1.3.3.2 Comunidad Andina (CAN)

La Comunidad Andina está integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Se rige por el Acuerdo de Cartagena (1969) y sus Protocolos Modificatorios. Su población representa un 22,4% y su territorio un 23% del total de América Latina.

Cuadro 2. Comunidad Andina. Indicadores generales.

Concepto	Unidad	2000	2001
Población	Mill. de habitantes	113	115
Nivel de actividad			
Producto interno bruto	Mill. de US$ corrientes	277,2	218,6
PIB per cápita	US$ corrientes	2,4531	1,90087
Ingresos de Capitales por IED	Mill. de US$	7060	s/d
Sector externo			
Exportaciones de bienes (fob)	Mill. de US$	57,599	52,038
Importaciones de bienes (cif)	Mill. de US$	39,483	44,566
Saldo comercial	Mill. de US$	18,116	7,472

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina.

La comunidad Andina ha sido uno de los proyectos de integración más ambicioso de América Latina. Planteaba un avance acelerado hacia un Mercado Común y una programación industrial conjunta con el objeto de promover "el desarrollo equilibrado y armónico" de los países miembros.

Ha sido uno de los esquemas que ha encontrado mayores dificultades para conseguir sus objetivos. La debilidad de los vínculos económicos iniciales entere sus miembros y las dificultades en el sector externo que han enfrentado varios de ellos han conducido al incumplimiento o postergación de muchos de los compromisos asumidos. Además, cambios de estrategia económica y diferencias políticas han hecho variar la composición de sus miembros. Creado en 1969, Venezuela se incorporó en 1973 y Chile se retiró en 1974. en abril de 1997, Perú llegó a anunciar su separación de la Comunidad, después de haber mantenido un "status" especial durante cinco años respecto al cumplimiento de sus compromisos comunitarios. Sin embargo, en junio de 1997 se llegó a un acuerdo para su reintegración en el grupo subregional.

Actualmente está en vigencia una Unión aduanera, a partir de la entrada en vigencia del Arancel externo Común para Colombia, Ecuador y Venezuela en enero de 1995. en el caso de Bolivia rigen condiciones especiales. Las condiciones para Perú empezaron a regir a partir de julio de 1997. durante la década de los noventa el comercio intrasubregional se reactivó luego de haber

disminuido durante los años ochenta, aproximadamente la mitad de los flujos comerciales corresponde al eje bilateral Colombia- Venezuela.

Política comercial

Los instrumentos aduaneros y la política comercial aplicados por la Comunidad Andina son:

- **El arancel externo común**[17],fue adoptado por medio de la Decisión 370 y fue suscrita por todos los países excepto Perú. El mecanismo cuenta con una estructura escalonada de 4 niveles básicos de 5%, 10%, 15% y 20% y con una serie de modalidades de diferimiento arancelario que permiten a los países apartarse de la estructura básica mediante reglas establecidas en la Decisión.

- **Nomenclatura Nandina** (la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina), es un instrumento de comercio exterior que se utiliza para designar, clasificar y codificar las mercaderías, basada en un instrumento de clasificación internacional, el sistema Armonizado, el cual es gestionado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

[17] wwww.comunidadandina.org/normativa/dec/D370.

- **Valoración Aduanera**[18], una norma común de valoración aduanera permite a los países contar con una misma base imponible para la aplicación de los gravámenes arancelarios a los productos importados que ingresan a un territorio aduanero, a fin de evitar distorsiones y desviaciones del tráfico del comercio.

- **Tránsito Aduanero Internacional**[19], con el fin de facilitar las operaciones de transporte internacional y asegurar la libre circulación de las mercancías, los países andinos regularon comunitariamente el tránsito aduanero internacional.

- **Prevención y lucha contra ilícitos aduaneros**[20], a través de la aprobación de la Decisión 478, permite sumar esfuerzos para la prevención y lucha contra los ilícitos aduaneros, entre los cuales figura el contrabando.

1.3.3 Acuerdo de Complementación Económica CAN – MERCOSUR

La renovada actividad de los acuerdos de integración se ha visto reflejada en el marco de la suscripción de los denominados acuerdos de nueva

[18] www.comunidadandina.org/normativa/dec/D378
[19] www.comunidadandina.org/normativa/dec/D477
[20] www.comunidadandina.org/normativa/dec/D478

generación[21], los cuales permitieron un cambio sustancial en los avances del proceso integrador. Han sido estos acuerdos los que han significado un cambio sustantivo en la amplitud y profundidad de la red que se va conformando dentro de la región.

En los últimos años, MERCOSUR ha venido negociando con la Comunidad Andina de Naciones, en orden de crear una Zona de Libre Comercio en América del Sur, siendo éste el tema que particularmente llama nuestra atención. El primer paso concreto para alcanzar este objetivo ha sido la suscripción de un Acuerdo Marco[22] para la creación de una Zona de Libre Comercio entre CAN y MERCOSUR el 16 de abril de 1998, el cual establece que las negociaciones serán desarrolladas en dos etapas: una donde se negocie un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas, y otra donde se negocie un Acuerdo de Libre Comercio.

El primer paso concreto para alcanzar este objetivo ha sido la suscripción de un Acuerdo Marco para la creación de una Zona de Libre Comercio entre CAN y MERCOSUR el 16 de abril de 1998, el cual establece que las negociaciones serán desarrolladas en dos etapas: una donde se negocie un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas, y otra donde se negocie un Acuerdo de Libre Comercio. La modalidad de la negociación, que inicialmente

---

[21] Ibidem.
22 http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu16-4-98.htm

fue bloque a bloque fue cambiada a sugerencia de Brasil, por la de los andinos en su conjunto con cada uno de los países del MERCOSUR, manteniéndose sin embargo el objetivo final.

Con respecto a Bolivia, el acuerdo Marco señala que sin prejuicio del Acuerdo de Complementación N° 36 suscrito por ese país con anterioridad, éste participará en las negociaciones entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR con la finalidad de compatibilizar dicho acuerdo, en lo que corresponda, con los acuerdos que las partes suscriban.

Este Acuerdo marco para la creación de una Zona de Libre Comercio entre CAN y MERCOSUR, tiene como objetivos:

1. Crear una Zona de Libre Comercio entre los dos bloques, a través de la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de los gravámenes y restricciones que afecten de alguna manera el comercio recíproco.
2. Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física.
3. Promover el desarrollo y el uso de la infraestructura física, tal que sea posible la reducción de costos y el origen de ventajas competitivas en el comercio regional y con el resto del mundo.
4. Crear un marco normativo para impulsar las inversiones en la región.

5. Incentivar la complementación y cooperación de tipo económico, energética, tecnológico y científica.
6. Coordinar posiciones entre los dos bloques dentro del proceso de Integración en el hemisferio.

La segunda etapa del proceso de negociaciones se encuentra en pleno desarrollo, muestra de ello son las reuniones que se han venido suscitando entre los países andinos y los países miembros del MERCOSUR, entre las cuales podríamos mencionar por ejemplo, las celebradas el 27 de abril y el 24 de agosto del 2001.

1.4 PRINCIPALES TENDENCIAS VINCULADAS A LOS FLUJOS COMERCIALES DE CAN – MERCOSUR.

A partir de mediados de los años ochenta, los gobiernos de cada bloque decidieron otorgar un papel estratégico a los mercados de la región para la inserción internacional de sus economías y lograron así imprimir una orientación más coherente a la integración económica en el ámbito subregional. El dinamismo subsecuente de las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones fue sorprendente y se dieron dos cambios importantes con relación a las experiencias de integración de los años sesenta. Primero, en un gran número de países de la región, el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones

permitió que el comercio intrarregional se diversificara y atendiera las demandas de bienes importados de los países miembros. Segundo, los programas de estabilización de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa y por la creciente interdependencia entre los países y mercados determinaron la apertura generalizada de las economías, lo que a su vez facilitó la apertura negociada en el ámbito regional. Sin embargo, la crisis financiera de los años 1998 y 1999 dejó de manifiesto la vulnerabilidad estructural externa de las economías latinoamericanas, así como la ausencia de mecanismos regionales para impedir que las medidas adoptadas por cada país para ajustar su economía a las nuevas condiciones internacionales incidieran desfavorablemente sobre los socios cercanos.

En efecto, el intercambio entre los bloques comerciales de América del Sur vinculados por esquemas de integración sufrió un estancamiento en el último semestre de 1998, y un notorio retroceso en el primer trimestre de 1999. Posteriormente el intercambio experimentó una recuperación, con un alza más pronunciada en los trimestres: segundo y tercero de 2000, aunque todavía no se habían alcanzado los niveles absolutos y relativos de antes de la crisis.

Dado que los objetivos de la política comercial son lograr una mayor apertura de economías que hasta comienzos de los ochenta aparecían como relativamente cerradas y una mayor inserción de estos países en las corrientes internacionales de comercio, resulta de interés analizar hasta donde fue posible

cambiar estas características de las economías regionales. Con este propósito se calcularon dos indicadores: un coeficiente de inserción comercial, definido como la relación entre el comercio total de bienes de dicha economía (exportaciones más importaciones) y su producto bruto interno (PBI); y un coeficiente de apertura, calculado como el cociente entre importaciones y PBI, que permite además identificar el flujo que ha promovido la inserción de la economía.

Cuadro 3. Coeficientes de inserción y apertura de cada bloque. 1980-2000. (en porcentajes)

COEFICIENTES DE INSERCIÓN Y DE APERTURA. 1980-2000. (en porcentajes).				
AÑO	COEF. DE INSERCIÓN. CAN	COEF. DE APERTURA. CAN	COEF. DE INSERCIÓN. MERCOSUR	COEF. DE APERTURA. MERCOSUR
1980	40,71	17,47	14,60	8,18
1981	33,59	15,75	18,52	9,13
1982	30,51	15,16	14,23	6,84
1983	24,32	9,90	14,98	6,15
1984	30,88	12,19	16,99	6,26
1985	30,41	12,31	18,93	8,13
1986	26,29	12,57	14,40	6,07
1987	31,11	15,41	14,09	5,90
1988	32,15	17,00	14,79	5,16
1989	33,52	13,64	13,95	4,95
1990	35,19	12,85	10,16	2,02
1991	33,91	14,82	12,93	5,45
1992	33,74	16,49	14,04	6,13
1993	35,15	17,18	14,55	6,81
1994	30,86	14,59	14,70	7,20
1995	30,09	15,12	15,00	7,76
1996	32,44	14,51	14,99	7,92
1997	32,15	15,58	15,10	8,79
1998	29,73	16,07	16,12	8,68
1999	30,23	13,45	12,57	8,72
2000	33,76	13,09	19,27	9,76

Fuente: cálculos propios.

La evolución del coeficiente de inserción del MERCOSUR muestra que durante los ochenta y noventa se produjo un incremento significativo, aunque con altas y bajas en el nivel de inserción de los países de este bloque. Para el conjunto de la misma, el coeficiente, pasó a ser mayor; de esta forma la significación del comercio exterior en el producto de las economías del MERCOSUR ha aumentado en forma significativa y si bien se ubica por debajo

del promedio mundial se ha aproximado notoriamente. Adicionalmente, se debe destacar que durante 1999, y debido a la crisis, experimentó un retroceso.

El coeficiente de inserción de la Comunidad Andina arrojo resultados distintos, fue muy alto a los inicios de los ochenta y por las crisis económicas de los países que la componen este ha ido disminuyendo los últimos años. El mayor dinamismo de las importaciones se refleja en el coeficiente de apertura, como lo muestra el caso de MERCOSUR, mientras que en el caso de la Comunidad Andina el ritmo de las importaciones ha ido cayendo.

2. BENEFICIOS DERIVADOS DE LA INTEGRACIÓN Y CALCULOS

2.1 UNIONES ADUANERAS CREADORAS Y DESVIADORAS DE COMERCIO

Cada tipo de acuerdo comercial preferencial genera efectos ambiguos en el bienestar económico de una nación. Así se dice que el Acuerdo crea comercio si la integración nos lleva a reemplazar producción nacional de alto costo por importaciones procedentes de otro país miembro del acuerdo, lo cual resulta conveniente para dicha nación.

Asumiendo que los recursos de la economía son utilizados de manera eficiente antes y después de la creación de la Unión Aduanera, podemos decir que ésta incrementa el bienestar de las naciones participantes en el Acuerdo, en la medida en que conduce a una mayor especialización en la producción, basándose en ventajas comparativas. A su vez, las Uniones Aduaneras en las que se crea comercio benefician a los países no participantes, porque parte del aumento del producto real de los países miembros (debido a una mayor

especialización en la producción) se traduce en un incremento en las importaciones del resto del mundo.

Podemos acotar que *Viner*[23] ocupó una posición relevante en el desarrollo de la Teoría de las Uniones Aduaneras en 1950, su atención se centró en el efecto que la creación de comercio genera sobre la producción, sin embargo no consideró el efecto sobre el consumo, él demostró que la formación de una unión aduanera podía aumentar o disminuir el bienestar de las naciones miembros y del resto del mundo, dependiendo de las circunstancias en las cuales ocurría. Este es un ejemplo de la teoría del segundo óptimo, la cual establece que si todas las condiciones requeridas para maximizar el bienestar o alcanzar el óptimo de Pareto no pueden ser satisfechas, el tratar de lograr el mayor número posible de estas condiciones no conduce necesariamente a la posición de segundo optimo. Así pues, la formación de una unión aduanera y el retiro de las barreras comerciales sólo entre los integrantes no producirá necesariamente la posición de bienestar de segundo óptimo (como lo evidencia el hecho de que el bienestar puede crecer o disminuir). Más tarde Mead en 1955 introdujo los efectos sobre el consumo en el análisis y la generalizó Lipsey y Lancaster en 1957.

[23] SALVATORE, Dominick, Op. Cit., pàg. 305.

Si en cambio, el proceso de regionalización conduce a reemplazar importaciones más baratas provenientes de países fuera del acuerdo, por importaciones más caras provenientes de países miembros de la Unión, se dice entonces que se desvía comercio, en cuyo caso el país pierde.

Decimos que la desviación de comercio disminuye el bienestar debido a que desvía la producción desde productores más eficientes fuera de la Unión a productores menos eficientes dentro del Acuerdo. Una Unión Aduanera que desvíe comercio puede generar tanto una creación como una desviación del mismo, y con ello puede aumentar o disminuir el bienestar de las naciones miembros, dependiendo de cuál de estas dos fuerzas contradictorias sea la que domine. Con respecto a los países que no conforman la Unión, podemos decir en este caso que se verán negativamente afectados, ya que sus recursos económicos serán utilizados de una manera menos eficiente después de la conformación de la Unión.

Según el autor Dominic Salvatore[24], una Unión Aduanera tenderá a crear comercio e incrementar el bienestar, bajo las siguientes condiciones:

- Mientras más altas sean antes de la Unión las barreras al comercio entre los países miembros.

[24] SALVATORE, Dominick, Op. Cit, pàg. 305

- Mientras más bajas sean las barreras comerciales de la Unión Aduanera con el resto del mundo.
- Mientras mayor sea el número de naciones participantes en la Unión, así como también su tamaño.
- Una Unión Aduanera probablemente tenderá a incrementar el bienestar si está conformada por dos naciones industriales competitivas, en lugar de una nación industrial y una agrícola, en cuyo caso estaríamos hablando de economías complementarias.
- Mientras los países miembros estén más cercanos geográficamente.
- Mientras más cercanas sean las relaciones económicas y comerciales antes de la Unión, entre los potenciales miembros del Acuerdo.

Otros beneficios desde el punto de vista de un análisis estático de las Uniones Aduaneras podrían referirse a la considerable reducción de los gastos administrativos, debido a la eliminación de los funcionarios aduaneros (este beneficio se presenta en el caso en que la Unión Aduanera cree o desvíe comercio); así como que los países mediante una Unión Aduanera pueden actuar como una única entidad en el ámbito de las negociaciones comerciales internacionales, y por lo tanto tener una posición más poderosa y representativa, que si tuvieran que actuar de manera independiente. Los beneficios estáticos se encuentran especialmente vinculados con el **comercio**

interindustrial[25], el cual se refiere al intercambio de los productos de una industria por los productos de otra industria diferente, igualmente se dice que este tipo de comercio refleja las ventajas comparativas, tal que éstas explican gran parte de los intercambios comerciales.

Además de los beneficios estáticos discutidos con anterioridad, los países que conforman una Unión Aduanera son susceptibles de disfrutar otro tipo de beneficios, los llamados *beneficios dinámicos*, los cuales se relacionan con el **comercio intraindustrial**[26], el cual consiste en el intercambio comercial de productos diferenciados en una misma industria y en ambos sentidos. Este comercio no refleja la ventaja comparativa, sino las economías de escala, así éstas pueden llegar a originar el comercio internacional de una forma independiente. Entre los beneficios dinámicos figuran:

- ***El aumento de la competencia***: Siendo éste el beneficio más importante resultante de la creación de una Unión Aduanera, y se explica porque en la ausencia de una Unión, los productores (en especial en los mercados de competencia imperfecta como monopolios y oligopolios), tienden a desarrollarse tardíamente, apoyándose en las barreras comerciales; pero cuando estas barreras son eliminadas, los productores de cada país deben

[25] KRUGMAN Paul. Op. Cit., pàg. 112.
[26] KRUGMAN Paul. Op. Cit., pàg. 112.

ser más eficientes, lo cual también incentiva el desarrollo y el uso de nuevas tecnologías.

- ***Las economías de escala***: Producto del agrandamiento del mercado, aunque vale la pena recalcar que cualquier economía sin necesidad de pertenecer a una Unión Aduanera, puede disfrutar de las economías de escala en producción, simplemente mediante sus exportaciones al resto del mundo.
- ***El estímulo a la Inversión***: Aprovechando los mercados más amplios y el aumento en la competencia.
- ***La libre movilidad de factores***: Presente en Uniones Aduaneras que son también Mercados Comunes, resulta en una utilización más eficiente de los recursos de todas las economías de los países miembros.

Resulta lógico pensar que este tipo de beneficios supere significativamente los beneficios de carácter estático. De hecho, evidencia empírica arroja que los beneficios dinámicos son cerca de seis veces superiores a las ganancias estáticas.

Muchos economistas piensan que una de las mayores dificultades que presentan los países en desarrollo para lograr una Integración Económica exitosa, radica en el hecho de que por lo general las ganancias del comercio no son igualmente distribuidas entre las naciones participantes, sino que

tienden a concentrarse en las economías más importantes de la Unión. Quizás una forma de afrontar esta situación sea proveer asistencia a la Inversión mediante la planificación industrial. Otra dificultad podría consistir en la renuencia de muchos de estos países de formar parte de una comunidad supranacional, con lo que tendrían que renunciar a una parte de su soberanía, siendo éste un punto necesario para la obtención de una Integración Económica exitosa.; también se encuentra el caso de países en una misma región separados por una gran distancia, al igual que la naturaleza complementaria de sus economías, aunado con el hecho de que básicamente compiten por los mismos mercados internacionales en materia de sus exportaciones agrícolas.

Por estas y muchas otras razones, en variadas oportunidades la Integración Económica en Latinoamérica, no ha contado con el éxito que ha obtenido este mismo proceso en otras regiones del mundo, sin embargo estas iniciativas se han incrementado de manera muy significativa en los últimos años, y con muchas probabilidades de éxito, especialmente en América del Sur.

2.2 CALCULO DEL INDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL

Se observa generalmente en el comercio internacional que los países presentan una estructura de comercio "sesgada" hacia sus países vecinos, lo cual se evidencia en una participación de los mismos en los flujos comerciales del país, mayor que la que muestran a nivel mundial. La explicación de este fenómeno son los menores costos de transacción derivados de, en general, menores costos de transporte y de factores históricos y culturales que tienden a favorecer el intercambio entre países cercanos. Adicionalmente, se espera que la concreción de acuerdos de integración con los países vecinos produzca un incremento de este "sesgo regional" en el comercio, lo que ha sido señalado tanto en su defensa, indicando sus efectos benéficos sobre el comercio regional y su importancia como plataforma de exportación al resto del mundo, como desde una posición contraria, señalando los efectos negativos relacionados con el desvío de comercio.

El "índice de intensidad del comercio" utilizado fue desarrollado teóricamente por Anderson y Norheim[27], que resulta del cociente entre la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales de la región, y la participación de la región en las importaciones mundiales, es un indicador del sesgo geográfico del comercio. Cuando no existe sesgo geográfico el índice es

[27] DEVLIN, Robert y Estevadeorval, Antoni. Op. Cit.

igual a 1, es decir la participación del socio en las exportaciones de un país es igual a su participación en las importaciones mundiales, un índice mayor a 1 indica que el sesgo geográfico es positivo y que la participación en las exportaciones es mayor que la que correspondería de acuerdo a su participación en las importaciones mundiales. Resulta del cociente entre la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales de la región, y la participación de la región en las importaciones mundiales Se define como:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij}}{m_{ij}} = \frac{X_{ij} / X_i}{M_j / M_m}$$

Finalmente, se presenta también una descomposición del cambio en la participación del socio en el comercio mundial (mj) en los cambios derivados del crecimiento económico del socio (qj) y los originados en el aumento de la apertura comercial relativa (rj), utilizando para ellos las definiciones siguientes: $q_j = \frac{PBI_j}{PBI_m}$ y $r_j = \frac{M_j / PBI_j}{M_m / PBI_m} \Rightarrow m_j = q_j \cdot r_j$ Donde el subíndice j indica que son las importaciones y el PBI del país socio y el subíndice m las importaciones y el PBI mundial.

Este indicador fue calculado para el período 1980 – 2000 y el resultado obtenido por cada bloque comercial es el siguiente:

CUADRO 4. Índice de intensidad comercial. MERCOSUR.

COMERCIO INTRARREGIONAL Y SESGO GEOGRÁFICO. MERCOSUR.1980- 2000					
	Indice de intensidad del comercio	**Exp a can/ exp. Totales mercosur**	**Participación en las importaciones mundiales**		
		Xmc	Mmc	Rcan	Qcan
	1= 2/3	2	3= 4*5	4	5
1980		0,04	0,00	1,0	0,00
1981	4,74	0,07	0,01	1,0	0,01
1982	3,61	0,05	0,01	1,0	0,01
1983	3,30	0,03	0,01	0,7	0,01
1984	4,06	0,04	0,01	0,8	0,01
1985	3,96	0,04	0,01	0,8	0,01
1986	5,80	0,05	0,01	0,9	0,01
1987	5,26	0,05	0,01	1,1	0,01
1988	4,61	0,04	0,01	1,2	0,01
1989	5,22	0,03	0,01	0,9	0,01
1990	5,71	0,03	0,01	0,8	0,01
1991	6,33	0,04	0,01	1,0	0,01
1992	6,25	0,05	0,01	1,1	0,01
1993	5,87	0,05	0,01	1,1	0,01
1994	6,02	0,04	0,01	0,9	0,01
1995	6,60	0,05	0,01	0,9	0,01
1996	6,13	0,04	0,01	0,8	0,01
1997	7,07	0,06	0,01	0,8	0,01
1998	4,33	0,04	0,01	0,9	0,01
1999	6,33	0,04	0,01	0,7	0,01
2000	8,30	0,05	0,01	0,6	0,01

Fuente. Cálculos propios.

Cuadro 5. Indice de intensidad comercial CAN.

COMERCIO INTRARREGIONAL Y SESGO GEOGRÁFICO. CAN. 1980-2000					
	Indice de intensidad del comercio	**Exp a can/ exp. Totales mercosur**	**Participación en las importaciones mundiales**		
CAN		Xcm	Mcm	Rmerc	Qmerc
	1= 2/3	2	3= 4*5	4	5
1980	2,33	0,05	0,02	0,48	0,04
1981	3,09	0,06	0,02	0,57	0,03
1982	4,31	0,07	0,02	0,45	0,04
1983	3,65	0,05	0,01	0,42	0,03
1984	3,44	0,04	0,01	0,42	0,03
1985	2,17	0,03	0,01	0,56	0,03
1986	3,36	0,04	0,01	0,45	0,02
1987	3,12	0,03	0,01	0,42	0,02
1988	3,38	0,03	0,01	0,36	0,02
1989	3,25	0,03	0,01	0,33	0,03
1990	8,06	0,03	0,00	0,13	0,03
1991	3,48	0,03	0,01	0,36	0,03
1992	2,91	0,03	0,01	0,40	0,03
1993	2,34	0,03	0,01	0,45	0,03
1994	2,53	0,04	0,01	0,45	0,03
1995	2,66	0,04	0,01	0,44	0,03
1996	2,31	0,04	0,02	0,44	0,04
1997	2,38	0,04	0,02	0,47	0,04
1998	2,27	0,04	0,02	0,47	0,04
1999	7,07	0,04	0,01	0,20	0,03
2000	3,03	0,04	0,01	0,47	0,03

Fuente. Cálculos propios.

2.3 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA

El índice de ventaja comparativa se calcula según los sectores económicos, como el cociente entre el saldo comercial y el comercio total en el sector con el copartícipe correspondiente. Adicionalmente se estableció una restricción de significación: fueron considerados sectores con ventaja o desventaja aquellos con un índice igual o superior en valor absoluto al 1%; de manera tal que un índice positivo refleja una ventaja y uno negativo una desventaja. $VC^s = \frac{X_{ij}^{\ s} - M_{ij}^s}{X_{ij}^{\ s} + M_{ij}^s}$ siendo Xsij las exportaciones del sector s del país i al país o grupo de países j y Msij las importaciones del sector s del país i desde el país o grupo de países j.

Es así como un índice de ventaja comparativa revelada que arroje un valor mayor a cero, supone la existencia de ventaja en el sector de la economía estudiado, y valores menores a cero o negativos, revelan la existencia de desventajas en el sector económico que se analiza.

Los resultados obtenidos al calcular el índice de ventaja comparativa para los bloques de la CAN y el MERCOSUR, considerando que se utilizaron cuatro sectores económicos: sector agroalimentario, textil, manufacturas y otros sectores (que abarca los sectores de energía, madera, productos químicos,

siderurgia, metales no ferrosos, mecànica, vehículos, material eléctrico y electrónica) son los siguientes:

Cuadro 6. Ventaja comparativa. Can.

VENTAJA COMPARATIVA POR SECTORES. CAN				
(En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
Sector agroalimentario.	-0,6197	-0,6613	-0,7279	0,0630
Sector textil.	-0,5886	-0,5829	-0,7059	-0,3704
Sector Manufactura	0,5400	0,4905	0,1263	0,1200
Otros sectores, excluyendo agroalimentos y textiles.	0,0245	-0,0851	-0,2734	-0,3043

Fuente: Base de datos del ALCA. Cálculos propios.

Cuadro 7. Ventaja comparativa. MERCOSUR.

VENTAJA COMPARATIVA POR SECTORES. MERCOSUR				
(En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
Sector agroalimentario.	0,6197	0,6613	0,7279	0,0630
Sector textil.	0,5886	0,5829	0,7059	0,3704
Sector Manufactura	-0,5400	-0,4905	-0,1263	-0,1200
Otros sectores, excluyendo agroalimentos y textiles.	-0,0245	0,0851	0,2734	0,3043

Fuente: Base de datos del ALCA. Cálculos propios.

2.4 INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

El Comercio Intraindustrial (CII) es una tendencia que presenta el comercio exterior inicialmente en los países industrializados a partir de la década de los sesenta, sin embargo constituye un fenómeno que por su nivel y extensión, ha venido cobrando relevancia en el tiempo.

En la década de los sesenta, se verificaba la existencia de este tipo de comercio entre países con niveles de desarrollo relativo similares, pero en los últimos años se ha podido observar la aparición y desarrollo creciente del mismo entre países estructuralmente diferentes, principalmente debido a la proximidad geográfica entre las economías y el creciente proceso de liberalización comercial ocurrido a nivel mundial.

Se puede decir que el desarrollo del CII presenta una doble importancia: en primer lugar permitiría reducir la actual dependencia del superávit primario para financiar el déficit presente en bienes industriales, y en segundo lugar, agilizaría el propio proceso de integración debido a los costos menos elevados en la estructura productiva asociados con este tipo de comercio, además cuestionó en cierta forma el alcance de la teoría tradicional del comercio internacional, la cual se basa fundamentalmente en el concepto de las ventajas comparativas, y postula que el monto y la dirección se encuentran relacionados en forma directa con diferentes dotaciones

factoriales relativas entre los países, de lo cual se desprendería la conclusión de que el comercio debería caracterizarse por ser de naturaleza interindustrial, ya que dicho comercio genera amplias ganancias que incentivan a los países participantes a una creciente especialización en la producción.

El indicador más ampliamente usado para medir la magnitud del comercio intraindustrial es el propuesto por Grubel y Lloyd (1975), se basa en el grado de yuxtaposición de los flujos comerciales ("trade overlap") a nivel de una industria. Estos autores desagregan el comercio total de una industria i (CT), es decir la suma de exportaciones e importaciones, en comercio intraindustrial (o de "dos vías", CI) y comercio neto (o "de una vía", CN)[28]:

$$CT^i = CN^i + CI^i$$

$$CT^i = (X^i + M^i) \quad \text{y} \quad CN^i = \left|X^i - M^i\right|$$

$$\Rightarrow \quad CI^i = CT^i - CN^i = (X^i + M^i) - \left|X^i - M^i\right|$$

siendo X^i las exportaciones que hace el país analizado del producto *i* y M^i las importaciones que dicho país realiza del producto *i*

De esta forma, el índice de comercio intraindustrial (ICI o índice GyL) se

[28] ALADI. (2000)." El comercio intraindustrial en el intercambio regional", pág. 30

define como la participación de ese comercio en el total del comercio de un producto *i*[29]:

$$ICI^i = \frac{CI^i}{CT^i} \times 100 = \frac{\left(X^i + M^i\right) - \left|X^i - M^i\right|}{(X^i + M^i)} \times 100 = \left\langle 1 - \frac{\left|X^i - M^i\right|}{(X^i + M^i)} \right\rangle \times 100$$

El índice intraindustrial para los bloques comerciales de la CAN y el MERCOSUR se calculo con base en tres grandes sectores económicos, a saber: sector agroalimentario, sector textil y otros sectores (que excluyen lógicamente tanto el sector agroalimentario como el textil). El estudio se realiza para los años 1997-2000.

De igual forma resulta importante señalar las ramas en las que se dividen cada uno de estos sectores, para lo cual se recomienda visitar los cuadros del anexo metodológico, además se resalta el hecho que las estadísticas de los países de la Comunidad Andina, no están completas para el período de estudio, en el caso de Venezuela los datos disponibles corresponden sólo para el año 1998 y 1999, para el caso de Bolivia 1997- 1999, Ecuador de 1998- 2000 y en caso del MERCOSUR, sólo Uruguay presenta las estadísticas incompletas y están disponible para 2000- 1997.

[29] Ibidem, pág. 30

A continuación se presentan los cálculos del índice de comercio intraindustrial para Can y MERCOSUR en los sectores mencionados con anterioridad.

Cuadro 8. Comercio intraindustrial. CAN - MERCOSUR

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL. CAN - MERCOSUR				
(En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
Sector agroalimentario.	0,3803	0,3387	0,2721	0,9370
Sector textil.	0,4114	0,4171	0,2941	0,6296
Sector Manufactura	0,4600	0,5095	0,8737	0,8800
Otros sectores, excluyendo agroalimentos y textiles.	0,9755	0,9149	0,7266	0,6957

Comercio intraindsutrial. MERCOSUR - MUNDO

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL. MERCOSUR - MUNDO				
(En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
Sector agroalimentario.	0,3799	0,3575	0,4329	0,4214
Sector textil.	0,7875	0,7988	0,7499	0,7929
Sector Manufactura	0,9945	0,9854	0,8655	0,8873
Otros sectores, excluyendo agroalimentos y textiles.	0,8052	0,7803	0,7213	0,7216

Fuente: Base de datos del ALCA. Cálculos propios.

Cuadro 9. Comercio intraindustrial. CAN - MUNDO

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL. CAN- MUNDO				
(En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
Sector agroalimentario.	0,6752	0,8306	0,9239	0,7766
Sector textil.	0,8060	0,9435	0,8986	0,9276
Sector Manufactura	0,7642	0,7861	0,7750	0,8530
Otros sectores, excluyendo agroalimentos y textiles.	0,9468	0,8043	0,5694	0,5622

Fuente: Base de datos del ALCA. Cálculos propios.

2.4 CALCULO DE LOS NIVELES ARANCELES PROMEDIOS Y PONDERADOS

Para el cálculo de los aranceles promedios y ponderados, se utilizo la data correspondiente a la década de los noventa, clasificando la información a través de la Clasificación Común de Productos, donde se definen seis grandes sectores:

1. Alimentos, bebidas y tabacos;

2. Materias primas de origen agrícola;

3. Combustibles y derivados;

4. Minerales y metales;

5. Manufacturas;

6. Otros sectores no clasificados en las anteriores categorías.

Los aranceles promedios, se calcularon a través de un promedio simple y arrojaron los siguientes resultados:

Cuadro 10. Aranceles promedios. MERCOSUR.

MERCOSUR. ARANCELES PROMEDIO SIMPLES POR GRUPO CCP, 1990 - 2000						
CCP	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**
1	25	20	17	15	13	12
2	19	14	12	10	9	7
3	13	7	6	4	5	1
4	15	10	10	8	8	7
5	24	18	17	14	12	12
6	17	14	10	9	8	6
PROMEDIO	18,83	13,83	12,00	10,00	9,17	7,50
CCP	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	
1	12	12	14	14	14	
2	7	8	9	9	9	
3	1	1	2	1	1	
4	7	8	9	9	9	
5	11	12	13	13	15	
6	5	5	7	5	4	
PROMEDIO	7,17	7,67	9,00	8,50	8,67	

Fuente: Información disponibles en el trabajo: "Impacto del ALCA en el comercio intrarregional", cálculos propios.

Cuadro 11. Aranceles promedios. CAN.

CAN. ARANCELES PROMEDIO SIMPLE POR GRUPO CCP, 1990 - 2000						
CCP	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**
1	28	19	15	15	15	15
2	22	13	10	10	10	10
3	12	10	8	8	8	8
4	12	11	9	9	9	9
5	21	15	12	12	12	12
6	14	11	9	8	8	8
PROMEDIO	18,17	13,17	10,50	10,33	10,33	10,33
CCP	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	
1	15	16	16	16	16	
2	10	10	10	10	9	
3	9	9	9	9	7	
4	9	9	9	9	8	
5	12	12	12	12	12	
6	9	9	9	5	5	
PROMEDIO	10,67	10,83	10,83	10,17	9,50	

Fuente: Información disponible en el trabajo: "Impacto del ALCA en el comercio intrarregional", cálculos propios.

Según la categoría económica, cada economía se especializa de forma distinta en cada sector productivo, las ponderaciones utilizadas son las

proporciones que cada sector tiene en las importaciones mundiales, según el bloque comercial al que pertenecen. Los resultados obtenidos son:

Cuadro 12. Arancel ponderado. MERCOSUR.

ARANCELES PONDERADOS MERCOSUR Y GRUPO CCP, 1990 - 2000

CCP	1990	1991	1992	1993	1994	
1	25	20	17	15	13	
2	19	14	12	10	9	
3	13	7	6	4	5	
4	15	10	10	8	8	
5	24	18	17	14	12	
6	17	14	10	9	8	
ARANCEL PONDERADO	23,00	18,00	16,00	13,00	12,00	
CCP	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
1	12	12	12	14	14	14
2	7	7	8	9	9	9
3	1	1	1	2	1	1
4	7	7	8	9	9	9
5	12	11	12	13	13	15
6	6	5	5	7	5	4
ARANCEL PONDERADO	11,00	11,00	12,00	13,00	13,00	14,00

Fuente: Información y cálculos disponibles en el trabajo: "Impacto del ALCA en el comercio intrarregional".

Cuadro 13. Arancel ponderado. CAN

ARANCELES PONDERADOS CAN Y GRUPO CCP, 1990 - 2000						
CCP	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	
1	28	19	15	15	15	
2	22	13	10	10	10	
3	12	10	8	8	8	
4	12	11	9	9	9	
5	21	15	12	12	12	
6	14	11	9	8	8	
ARANCEL PONDERADO	21,00	15,00	12,00	12,00	12,00	
CCP	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
1	15	15	16	16	16	16
2	10	10	10	10	10	9
3	8	9	9	9	9	7
4	9	9	9	9	9	8
5	12	12	12	12	12	12
6	8	9	9	9	5	5
ARANCEL PONDERADO	12,00	12,00	12,00	13,00	12,00	12,00

Fuente: Información y cálculos disponibles en el trabajo: "Impacto del ALCA en el comercio intrarregional".

CAPITULO 3. ANÁLISIS

3.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL

El valor del índice es mayor que 1 (uno) y quiere decir que el comercio de la Comunidad Andina con el MERCOSUR es más que proporcional a su participación en las importaciones mundiales y por tanto se dice que hay un sesgo en las exportaciones de la Comunidad Andina hacia el MERCOSUR, en el caso del MERCOSUR el sesgo en sus exportaciones es mayor que el del Comunidad Andina, como puede observarse en el cuadro 4.

La evolución del índice permite obtener indicios respecto a si la dinámica del proceso de integración ha tenido impactos en la intensidad comercial entre los socios de dicho proceso. En este sentido, un incremento como el observado en el valor del indicador tanto de la Comunidad Andina, como del MERCOSUR señala que el sesgo geográfico ha aumentado en el período analizado, lo que en ausencia de otros factores podría atribuirse a los efectos de la integración.

El valor del índice calculado para el período de estudio muestra el sesgo que existe en el comercio, aunque no permite distinguir cuanto es producto de políticas comerciales preferenciales y cuanto de factores históricos y geográficos. En el caso concreto del comercio CAN- MERCOSUR puede observarse que existía un sesgo favorable hacia la región cuando se firmo el Acuerdo de Complementación Económica entre las partes y este ha continuado en aumento favorecido probablemente por el auge de los acuerdos subregionales.

3.2 VENTAJA COMPARATIVA

Durante la década de los noventa se observa una relativa estabilidad en los sectores que se identifican como ventajas o desventajas. Las tres principales ventajas comparativas de la región se encuentran en los sectores de Productos Agroalimentarios, Energía y Metales no Ferrosos. Esto sin duda nos muestra que los países de ambos bloques presentan ventajas comparativas en sectores de la economía que dependen altamente de los recursos naturales que posee la región.

Por su lado los principales sectores deficitarios de la región en este período, están conformados por sectores económicos independientes de los recursos naturales y productos más sofisticados, tal es el caso de Mecánica, Productos Químicos y Electrónica. Igualmente que en el caso de las ventajas comparativas, se observa una notoria estabilidad, en el sentido de que estos tres sectores son los que concentran las desventajas al resto del mundo en dicho período de tiempo, manteniendo incluso el mismo orden.

Si bien es cierto que las ventajas y desventajas comparativas de los bloques CAN y MERCOSUR son el resultado de las diferentes condiciones de cada país, resulta interesante mencionar que la ventaja comparativa en el sector de Productos Alimentarios se hace presente en las principales ventajas comparativas de los países que conforman el MERCOSUR.

Al observar los resultados para el caso CAN se evidencia la presencia de desventajas comparativas en tres sectores económicos, como son agroalimentarios, textiles y otros sectores, elegidos para el cálculo del índice con el respecto al comercio que sostiene con el bloque comercial MERCOSUR, ya que el signo del mismo al calcular (X-M)/(X+M) es negativo. Este bloque sólo presentó ventajas comparativas en el sector manufacturas.

En el caso del MERCOSUR, observamos que para el sector textil Y

agroalimentario, indiscutiblemente la zona posee ventajas comparativas en el mismo ya que en el período de estudio el indicador es positivo, en el sector manufacturas tiene desventajas y el caso del sector otros, donde inicialmente había ventaja en este sector y en el año 2000 se observa una desventaja.

3.3 ANÁLISIS DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

A partir de los resultados obtenidos para el comercio CAN - MERCOSUR, podemos observar que el tipo de intercambio comercial predominante en el sector agroindustrial es interindustrial, puesto que los valores tomados por el índice son inferiores a 0,5. En el sector textil el comercio es del interindustrial aunque se observan variaciones en este valor que inicialmente fue de 0,62 y para el 2000 reportó un índice de 0,41; en el sector manufactura, se observa cambios en el índice, para el año 2000 el comercio es del tipo interindustrial y aunque los años anteriores era del tipo intraindustrial En la categoría de los otros sectores, se evidencia una clara tendencia hacia el dominio de los flujos intraindustriales.

Para el comercio que mantiene la CAN que en el comercio con el MUNDO, el índice reportó valores superiores a 0,5% en todos los sectores, por lo cual evidencia la predominancia del comercio intraindustrial o de dos vía en estos sector económico para los países de la CAN.

En el caso del comercio entre el MERCOSUR y el MUNDO, se obtuvo como resultado un comercio de carácter interindustrial en el sector agroalimentario, mientras que para los sectores restantes es del tipo intraindustrial.

Esto nos lleva a inferir que el comercio intraindustrial entre los bloques, aún no tiende a ser un fenómeno creciente y generalizado, debido a que la proporción de este comercio sólo se encuentra presente en el sector otros(no incluye agroalimentarios, ni textiles), y se mantiene de forma generalizada entre ambos bloques es el comercio intraindustrial que mantienen con el mundo.

3.4 ANÁLISIS DE LOS ARANCELES PROMEDIOS Y PONDERADOS.

Los bloques comerciales Can y MERCOSUR durante la década de los noventa continuaron con el proceso de disminución unilateral de los aranceles respecto al resto del mundo.

Al observar los resultados obtenidos en la evolución de los aranceles de la Can y el MERCOSUR se muestra descensos continuos en la década y algunas reversiones de escasa entidad. En el caso de los países de la CAN registraron una trayectoria descendente en sus aranceles hasta el año 1996. en

el año siguiente verifican una muy leve reversión de la política de apertura comercial. De todas formas, en el último año se situaron en un nivel muy inferior de los que existían en el año 1990. El MERCOSUR en el año 1999- 2000 se encuentra con un arancel promedio que se sitúa en un nivel de un 57% de los que existían en el año 1990. en el año de 1997 los países del MERCOSUR sufrieron una reversión de su política comercial, la cual se reforzó en el año 1998 debido a la generalización de la tasa estadística de Argentina por el conjunto de los países del bloque. Cabe destacar que en el marco de la suscripción de acuerdos dentro de la región se encuentra el hecho de que hay países que pertenecen a varios de ellos, como es el caso de Bolivia, que es un país miembro de la Can y tiene firmado un acuerdo de complementación económica 36[30] con el MERCOSUR.

Al observar el nivel de proteccionismo de la Can y el MERCOSUR, se puede decir que este ha ido disminuyendo, al hacerlo con respecto a la región de América Latina en su conjunto, se tiene que a todo lo largo de la región se encuentran ambiciosos programas de liberalización comercial generalizada[31]. A comienzos de la aplicación de dichos programas, el arancel máximo de Sudamérica oscilaba entre un 65%[32] para el caso de Argentina; en el año

[30] ALADI(2.002). Evolución del proceso de integración regional durante 2001"., pag25
[31] BEHAR, Jaime. "Cooperación y comepetencia en un Mercado común.". pág. 125
[32] Ibidem.

1995, el arancel de Bolivia oscilaba en 10% y así sucesivamente y según Jaime Behar:

> "Concomitantemente, los países de la región han procedido a reducir el grado de dispersión en sus niveles arancelarios y a desmantelar el complejo sistema de restricciones no arancelarias...Con referencia a la liberalización generalizada del comercio exterior, se verifica que la misma ha contribuido a la reducción de las divergencias en los niveles de protección industrial, facilitando con ello las negociaciones arancelarias dentro del MERCOSUR y de la Can, así como el proceso de convergencia arancelaria entre estos dos"[33].

La liberalización comercial adoptó la estrategia de apertura unilateral, destacándose su carácter no discriminatorio respecto al resto del mundo y el hecho de darse en un contexto de no reciprocidad, a diferencia de lo que ocurre en los procesos de carácter multilateral o bilateral. En segundo lugar, esta apertura unilateral se realizó acompañada, en algunos casos, de otras medidas que procuraron ampliar el acceso a mercados externos, ya sea a través de negociaciones bilaterales o plurilaterales que buscaron desarrollar acuerdos de carácter preferencial con otras economías de la región, o del ingreso al GATT

en aquellos países que aún no habían adherido al Acuerdo Multilateral de Comercio, donde en la ultima ronda de negociaciones supuso un compromiso muy significativo por parte de América Latina para desmantelar las barreras a las importaciones y adoptar nuevas disciplinas y en el caso de los aranceles, la obligación principal es que los países se comprometan a un máximo especificado, en el caso de los países desarrollados se observó un incrementó del 22 al 72%, en el caso de los países en vías de desarrollo el aumento fue del 78 al 98%, de forma tal que se puede observar un compromiso por parte de los países que aun descenso en su nivel de proteccionismo.

Este proceso de liberalización a escala unilateral y multilateral ha ayudado a incorporar mejor a los bloques y por supuesto a América Latina a la economía mundial[34] ; siendo esta una región con una historia moderna de economías cerradas, esta apertura en estos dos niveles ha sido espectacular en la última década y tomando en cuenta la rapidez con la se ha liberalizado, durante el transcurso de los años noventa, se pueden observar[35] unos aranceles que se habían acercado a los márgenes diferenciales de competitividad interna y externa y con la reducción de opciones fiscales en la región y el extranjero, la economía política de liberalización comercial se volvió significativamente más desafiante en la región en su conjunto.

---

[33]Ibidem, pág 126.
[34] DEVLIN, Robert y Estevadeorval, Antoni. ¿qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?.(2001). Pág. 7.

A escala multilateral, se tiene que los acuerdos de nueva generación en América Latina, se dirigen hacia los programas de eliminación progresiva de aranceles que se basan en sencillos esquemas preprogramados en un principio, que son relativamente rápidos, más simples, automáticos y casi universales[36] y las negociaciones se iniciaban con un acuerdo respecto a la tasa o nivel base desde el que se aplicarían los programas de eliminación progresiva de aranceles y estas tasas normalmente coinciden con las tasa de la Nación más Favorecida (NMF) que se aplican a terceros países en el momento en que se llevan a cabo las negociaciones, y resulta relevante destacar que los aranceles NMF en el cabo de diez años se han reducido a través de políticas unilaterales y multilaterales. No obstante, paralelamente a este hecho, la mayor parte de las relaciones preferenciales habían sido renogociadas según los nuevos acuerdos, reduciendo los aranceles preferenciales incluso más que las caídas sustanciales en los aranceles a terceros países.

[35] Ibidem, pág 7.
[36] Ibidem, pág. 10.

CONCLUSIÓN

A lo largo de esta investigación se ha resaltado el hecho de que los procesos de integración económica regional, es uno de los grandes protagonistas de la política económica en la mayoría de los países de América Latina y El Caribe.

Este proceso no es nuevo de hecho las iniciativas se extienden a lo largo de su historia desde la independencia y ha pasado por varias etapas hasta el día de hoy que se esta utilizando como un instrumento de política eficaz para intensificar la liberalización, reducir aún más el promedio de los niveles de protección y reforzar las alas de competencia.

La integración vuelve a tener importancia en las estrategias de desarrollo. En esencia el Nuevo Regionalismo el cual es una parte integral de las amplias reformas estructurales que se han producido en América Latina desde mediados de los 80. las característica centrales de la estrategia actual incluyen: apertura a los mercados mundiales y la promoción de la iniciativa del sector privado.

En este nuevo escenario de experiencias de integración, los países que deciden participar en los Bloques Regionales no retroceden en los niveles de apertura comercial ya conseguidos en el marco de sus políticas nacionales. Esto significa lo siguiente: si un país, antes de participar en un acuerdo de integración tenía un arancel promedio del 15 por ciento, al ingresar al bloque puede tener un arancel externo común de 5%, 10% y 15%; está participando de un arancel escalonado adoptado por el Bloque pero su promedio arancelario ha disminuido al 10 por ciento.

Para responder a la pregunta: ¿sí el acuerdo crea beneficios vinculados al comercio?, se realizó el cálculo de diversos índices y se obtuvieron los siguientes resultados:

- Índice de intensidad comercial.

Los resultados obtenidos en este indicador, son mayores a la unidad, lo que permite afirmar que existe un sesgo en el comercio que realizan entre sí los bloques comerciales y sobre la base de este resultado y en ausencia de otros factores, la evolución de este índice a lo largo del período 1980 - 2000, se puede atribuir esto a los efectos de la integración.

- Ventaja comparativa

Este indicador si es positivo dice que hay ventaja en el comercio y si es negativo que hay desventaja. Para el caso de la Can tenemos que su

ventaja comparativa la tiene en el sector manufacturas y el MERCOSUR tiene ventajas comparativas en el resto de los sectores.

- Comercio intraindustrial.

Este se evalúa, según si el resultado obtenido es mayor a 5% para considerar que el comercio es de comercio intraindustrial, de lo contrario es de carácter interindustrial.

Los resultados para el comercio CAN - MERCOSUR muestran que su comercio es del tipo interindustrial en los sectores agroalimentarios, textil y manufacturas y del tipo intraindustrial para el comercio de otros.

El comercio de la Can y el MUNDO es del tipo intraindustrial y para el MERCOSUR es del tipo interindustrial para el sector agroalimentario y del tipo intraindustrial para el resto de los sectores estudiados.

Se puede observar que el comercio del tipo intraindustrial entre los dos bloques sólo se encuentra en el sector otros, lo cual nos muestra que el comercio de dos vías o del tipo intraindustrial, no esta presente en la actualidad, pero que cada bloque tiene la capacidad para hacerlo debido porque el año 1997 era de esta forma.

- Aranceles promedios y ponderados.

En el cálculo de los aranceles ponderados y promedios se observa que estos han ido disminuyendo en la ultima década debido a los avances en las negociaciones realizadas por los países, con una apertura tanto a nivel multilateral, en el Acuerdo Multilateral de Comercio y como a nivel unilateral, por la reactivación de acuerdos los acuerdos suscritos en la región. Al evaluar el nivel de proteccionismo se observó que los países en desarrollo han mostrado su disposición en un amplio porcentaje.

Sobre la base de los resultados obtenidos, concernientes a la conveniencia o no de la formación de una Zona de Libre Comercio CAN – MERCOSUR, por la creación de beneficios vinculados al mismo, se puede concluir que la formación de dicha Zona, sí crea beneficios y estos debido a:

- Son dos bloques grandes que abarcan en su total un PIB de 1.012,5 Millones de $ corrientes y una población de 329,5 millones de habitantes para el año 2.001 , entre sus características se destaca el hecho de poseer un alto coeficiente de inserción comercial y apertura en cada uno de los bloques a medida que pasa el tiempo y avanzan las negociaciones;

- El sesgo geográfico ha ido aumentando en el período de estudio, influenciado por la cercanía geográfica que hay entre los bloques;

- Unas ventajas comparativas en la CAN en el sector manufacturas y en el MERCOSUR en los sectores: agroalimentarios, textiles y otros (incluye energía, metales y otros).los cuales crean beneficios vinculados al comercio provenientes de la especialización en la producción en cada bloque según el sector donde posea ventajas, estos tipos de beneficios son conocidos en la teoría como beneficios estáticos.

- Un proceso de liberalización entre ambos bloques que permiten evitar la desviación del comercio, el cual ocurre cuando la producción de productos es mas eficientes fuera de la Unión se desplaza a productores menos eficientes dentro del Acuerdo

- Un comercio entre sectores que sé caracteriza del ser tipo interindustrial durante el año 2.000 y este se refiere al intercambio de los productos de una industria por los productos de otra industria, pero se puede observar el año 1997 y 1998 donde ambos bloques tienen comercio intraindustrial, que trata de el intercambio comercial de productos diferenciados en una misma industria y en ambos sentidos, por lo que se evidencia que ambos tienen la capacidad de producir en este tipo de comercio el cual genera beneficios dinámicos, tales como las economías de escala.

Actualmente el proceso de negociación sigue en marcha, durante el año 2001, se efectuaron cuatro reuniones y aunque no se logró el objetivo de suscribir el acuerdo de libre comercio entre la Comunidad andina y el MERCOSUR, se avanzó en propuestas y contrapropuestas en temas como: solución de salvaguardias; medidas sanitarias y fitosanitarias; origen; cobertura del acuerdo; plazos; productos sensibles y calendario de desgravación.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI (2.001). "Análisis preliminar del proceso de integración regional durante el año 2.001", 19 de diciembre de 2001.

ALADI (2.001). "Convergencia gradual de los programas de liberación de los distintos acuerdos de libre comercio", 22 de mayo de 2001, ALADI/SEC/ Estudio 129. Rev.1

ALADI (2.000). "El comercio intraindustrial en el intercambio regional", 30 de diciembre de 2000, ALADI/ SEC/ ESTUDIO 130.

ALADI (2.000). "El comercio intrarregional de la ALADI en los años noventa", 28 de abril de 2000, ALADI/ SEC/ ESTUDIO 126.

ALADI (2.001). "Evolución del proceso de integración regional durante 2.001", 1 de abril de 2.002, ALADI/Sec/di1630.

ALADI (2.001). " La regionalización de los mercados en América Latina".

ALADI (2.001). "La política comercial en la ALADI: necesidades y propuestas de acción para la convergencia regional", 27 de junio de 2001, ALADI/ SEC/ ESTUDIO 134.

BEHAR, Jaime. "Cooperación y competencia en un mercado común". Institute of Latin American Studies Stockholm University, 1998.

CEPAL, División de Comercio Internacional (2001). La integración regional en América Latina y El Caribe.

CEPAL (2.002). Anuario estadístico de América Latina y El Caribe 2001.

CEPAL (1.996). Anuario estadístico de América Latina y El Caribe 1.995.

CEPAL (1.991). Anuario estadístico de América Latina y El Caribe 1.990.

DELVIN, Robert y ESTEVADEORDAL, Antoni. "What's new in the New Regionalism in the Americas?". Working Paper 6, IDB, Mayo, 2001.

KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice. "Economía Internacional. Teoría y Política", Ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1.999.

SALVATORE, Dominick, "International Economics". Ed. Prentice Hall, New York, 1.998.

VAILLANT, Marcel, "Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá". Trabajo ALADI. Septiembre, 2001.

[Documento de la WWW]:

http://198.186.239.122.Default.htm.

http://cei.mrecic.gov.ar/anexos/mercosur/

http://www.citynet.com.ar/ilaide/infopage.html

http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu16-4-98.htm

http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu_CanBra.htm

http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu_CanArg.htm

http://www.comunidadandina.org/estadisticas/sgdi242/sgdi242.htm

http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D370

http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D378

http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D477

http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D478

http://www.comunidadandina.org/exterior/can_mercosur.htm

http://www.comunidadandina.org/exterior/can_mercosur4.htm

http://www.rau.edu.uy/mercosur/faq/pre16merco.htm

http:www.rau.edu.uy/MERCOSUR/ faq/pre1.merco.htm

ANEXO METODOLÓGICO

Información disponible.

Para la elaboración de cuadros e indicadores de comercio de esta tesis se utilizó básicamente la información de comercio proporcionada por las estadísticas existentes de cada a uno de los países involucrados en el proceso de creación de una zona de libre comercio CAN- MERCOSUR. Dado los objetivos del estudio el período analizado varío para indicador, en el caso del índice de intensidad de comercio este fue calculado para el período 1995-2000, para el índice de ventaja comparativa y comercio intraindustrial 1997 – 2000 dado el hecho que no están fácilmente disponible las estadísticas desagregadas para de exportación e importación por categorías económicas y la medida de los aranceles que se analiza para los períodos 1990- 2000.

Cálculo del coeficiente de inserción y apertura.

Para la elaboración de los cuadros 1 y 2, fue necesario la elaboración de los cuadros estadísticos del comercio exterior de la Can a MERCOSUR, igual para el caso del MERCOSUR. Los datos obtenidos y procesados son los siguientes:

Cuadro 1

COMERCIO EXTERIOR DE LA CAN CON EL MERCOSUR Y CON EL MUNDO 1980- 2000
(Millones de dólares)

	MERCOSUR			TOTAL (MUNDO)			TOTAL- MERCOSUR= RESTO DEL MUNDO		
AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL
TOTAL	**25832**	**43087**	**-17255**	**667932**	**565302**	**102630**	**642100**	**522215**	**119885**
1980	1396	970	426	30215	22711	7504	28819	21741	7078
1981	1619	1491	128	29026	25616	3410	27407	24125	3282
1982	1739	1800	-61	25469	25150	319	23730	23350	380
1983	1086	1183	-97	23197	15927	7270	22111	14744	7367
1984	1041	1382	-341	25534	16657	8877	24493	15275	9218
1985	780	1364	-584	24565	16718	7847	23785	15354	8431
1986	714	1351	-637	18957	17362	1595	18243	16011	2232
1987	670	1531	-861	20538	20165	373	19868	18634	1234
1988	612	1857	-1245	20420	22911	-2491	19808	21054	-1246
1989	728	1565	-837	25264	17339	7925	24536	15774	8762
1990	875	1542	-667	31407	18056	13351	30532	16514	14018
1991	984	2013	-1029	29496	22880	6616	28512	20867	7645
1992	861	2233	-1372	28423	27162	1261	27562	24929	2633
1993	921	2337	-1416	30757	29411	1346	29836	27074	2762
1994	1216	2408	-1192	34252	30732	3520	33036	28324	4712
1995	1479	2961	-1482	37936	38324	-388	36457	35363	1094
1996	1642	2676	-1034	45747	37026	8721	44105	34350	9755
1997	1979	3258	-1279	47677	44797	2880	45698	41539	4159
1998	1516	3461	-1945	38833	45709	-6876	37317	42248	-4931
1999	1654	2529	-875	42908	34367	8541	41254	31838	9416
2000	2320	3175	-855	57311	36282	21029	54991	33107	21884

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina.

Cuadro 2
COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR CON LA CAN Y CON EL MUNDO. 1980- 2000
(Millones de dólares)

AÑO	CAN			TOTAL (MUNDO)			TOTAL- MERCOSUR= RESTO DEL MUNDO		
	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL	EXPORTACION	IMPORTACION	BALANZA COMERCIAL
TOTAL	**45898,5**	**33.055,8**	**12.842,7**	**1.066.522,1**	**925.016,2**	**141.505,9**	**1.020.623,6**	**891.960,4**	**128.663,2**
1980	1115,2	1420,5	-305,3	29466,9	37515	-8048,1	28351,7	36094,5	-7742,8
1981	2250,9	1794,6	456,3	33951,7	33053	898,7	31700,8	31258,4	442,4
1982	1553,5	1764,5	-211	29152,7	26993	2159,7	27599,2	25228,5	2370,7
1983	967,6	1094,2	-126,6	31021,1	21636	9385,1	30053,5	20541,8	9511,7
1984	1376	1067,5	308,5	36377,7	21238	15139,7	35001,7	20170,5	14831,2
1985	1283,8	780,7	503,1	35190,7	26476	8714,7	33906,9	25695,3	8211,6
1986	1551,2	423,6	1127,6	30565,6	22251	8314,6	29014,4	21827,4	7187
1987	1538,6	669,4	869,2	34147,2	24608	9539,2	32608,6	23938,6	8670
1988	1749,7	711,2	1038,5	44843,6	24038	20805,6	43093,9	23326,8	19767,1
1989	1455,3	817,2	638,1	46850,7	25802	21048,7	45395,4	24984,8	20410,6
1990	1436,7	856,1	580,6	46430,9	11513,1	34917,8	44994,2	10657	34337,2
1991	1906,8	977	929,8	45909,4	33415	12494,4	44002,6	32438	11564,6
1992	2286,3	911,6	1374,7	50486,1	39106	11380,1	48199,8	38194,4	10005,4
1993	2506,3	930,8	1575,5	54044	47521	6523	51537,7	46590,2	4947,5
1994	2703,5	1270,1	1433,4	62126,3	59632	2494,3	59422,8	58361,9	1060,9
1995	3447,7	2511,9	935,8	70491,9	75626	-5134,1	67044,2	73114,1	-6069,9
1996	3143,8	7543,2	-4399,4	74994,9	83968	-8973,1	71851,1	76424,8	-4573,7
1997	3967,3	1984,7	1982,6	70151	97590	-27439	66183,7	95605,3	-29421,6
1998	2924	1517,9	1406,1	81364	94960	-13596	78440	93442,1	-15002,1
1999	2816,3	1688,6	1127,7	74296,1	31265,4	43030,7	71479,8	29576,8	41903
2000	3918	2320,5	1597,5	84659,6	86809,7	-2150,1	80741,6	84489,2	-3747,6

Fuente: Elaboración propia basado en la información suministrada por los anuarios de la CEPAL.

La información después de ser procesada, se utilizó en el cálculo de los indicadores antes mencionados y los calculos realizados son los siguientes:

Cálculo del coeficiente de inserción y de apertura de la CAN. 1980- 2000					
AÑO	COMERCIO TOTAL	IMPORTACION	PIB	COEF. DE INSERCIÓN	COEF. DE APERTURA
1980	52.926,00	22.711,00	130.022,30	40,71	17,47
1981	54.642,00	25.616,00	162.691,00	33,59	15,75
1982	50.619,00	25.150,00	165.917,00	30,51	15,16
1983	39.124,00	15.927,00	160.887,00	24,32	9,90
1984	42.191,00	16.657,00	136.637,00	30,88	12,19
1985	41.283,00	16.718,00	135.774,80	30,41	12,31
1986	36.319,00	17.362,00	138.155,00	26,29	12,57
1987	40.703,00	20.165,00	130.835,00	31,11	15,41
1988	43.331,00	22.911,00	134.787,00	32,15	17,00
1989	42.603,00	17.339,00	127.113,00	33,52	13,64
1990	49.463,00	18.056,00	140.560,80	35,19	12,85
1991	52.376,00	22.880,00	154.434,40	33,91	14,82
1992	55.585,00	27.162,00	164.740,00	33,74	16,49
1993	60.168,00	29.411,00	171.189,80	35,15	17,18
1994	64.984,00	30.732,00	210.610,10	30,86	14,59
1995	76.260,00	38.324,00	253.457,50	30,09	15,12
1996	82.773,00	37.026,00	255.121,20	32,44	14,51
1997	92.474,00	44.797,00	287.613,00	32,15	15,58
1998	84.542,00	45.709,00	284.363,80	29,73	16,07
1999	77.275,00	34.367,00	255.600,00	30,23	13,45
2000	93.593,00	36.282,00	277.200,00	33,76	13,09

Fuente: Elaboración propia, basada en la información suministrada por la Secretaría de la Comunidad Andina.

Cálculo del coeficiente de inserción y de apertura del MERCOSUR. 1980- 2000					
AÑO	COMERCIO TOTAL	IMPORTACION	PIB	COEF. DE INSERCIÓN	COEF. DE APERTURA
1980	66.981,90	37.515,00	458.782,90	14,60	8,18
1981	67.004,70	33.053,00	361.866,00	18,52	9,13
1982	56.145,70	26.993,00	394.523,00	14,23	6,84
1983	52.657,10	21.636,00	351.617,00	14,98	6,15
1984	57.615,70	21.238,00	339.125,00	16,99	6,26
1985	61.666,70	26.476,00	325.814,50	18,93	8,13
1986	52.816,60	22.251,00	366.664,00	14,40	6,07
1987	58.755,20	24.608,00	417.144,00	14,09	5,90
1988	68.881,60	24.038,00	465.856,00	14,79	5,16
1989	72.652,70	25.802,00	520.734,00	13,95	4,95
1990	57.944,00	11.513,10	570.473,00	10,16	2,02
1991	79.324,40	33.415,00	613.432,00	12,93	5,45
1992	89.592,10	39.106,00	637.900,30	14,04	6,13
1993	101.565,00	47.521,00	697.966,60	14,55	6,81
1994	121.758,30	59.632,00	828.258,00	14,70	7,20
1995	146.117,90	75.626,00	974.130,00	15,00	7,76
1996	158.962,90	83.968,00	1.060.296,00	14,99	7,92
1997	167.741,00	97.590,00	1.110.868,00	15,10	8,79
1998	176.324,00	94.960,00	1.093.531,00	16,12	8,68
1999	105.561,50	31.265,40	839.991,00	12,57	8,72
2000	171.469,30	86.809,70	889.704,00	19,27	9,76

Fuente: elaboración propia basada en las estadísticas suministradas por la CEPAL..

Cálculo del índice de intensidad comercial

Para el cálculo de este indicador, fue necesario realizar algunos cálculos previos, debido a que

Cálculo de Xij.

1. Calculo de X cm, siendo c = can y m = MERCOSUR

AÑO	X (CAN A MERCOSUR)	X TOTALES	X c,m
1980	1.396,00	30.215,00	0,05
1981	1.619,00	29.026,00	0,06
1982	1.739,00	25.469,00	0,07
1983	1.086,00	23.197,00	0,05
1984	1.041,00	25.534,00	0,04
1985	780,00	24.565,00	0,03
1986	714,00	18.957,00	0,04
1987	670,00	20.538,00	0,03
1988	612,00	20.420,00	0,03
1989	728,00	25.264,00	0,03
1990	875,00	31.407,00	0,03
1991	984,00	29.496,00	0,03
1992	861,00	28.423,00	0,03
1993	921,00	30.757,00	0,03
1994	1.216,00	34.252,00	0,04
1995	1.479,00	37.936,00	0,04
1996	1.642,00	45.747,00	0,04
1997	1.979,00	47.677,00	0,04
1998	1.516,00	38.833,00	0,04
1999	1.654,00	42.908,00	0,04
2000	2.320,00	57.311,00	0,04

Fuente: cálculos propios.

2. Cálculo de Xmc:

AÑO	X DE MERCOSUR A CAN	XTOTALES DEL MERCOSUR	Xm,c

1980	1.115,20	29.466,90	0,04
1981	2.250,90	33.951,70	0,07
1982	1.553,50	29.152,70	0,05
1983	967,60	31.021,10	0,03
1984	1.376,00	36.377,70	0,04
1985	1.283,80	35.190,70	0,04
1986	1.551,20	30.565,60	0,05
1987	1.538,60	34.147,20	0,05
1988	1.749,70	44.843,60	0,04
1989	1.455,30	46.850,70	0,03
1990	1.436,70	46.430,90	0,03
1991	1.906,80	45.909,40	0,04
1992	2.286,30	50.486,10	0,05
1993	2.506,30	54.044,00	0,05
1994	2.703,50	62.126,30	0,04
1995	3.447,70	70.491,90	0,05
1996	3.143,80	74.994,90	0,04
1997	3.967,30	70.151,00	0,06
1998	2.924,00	81.364,00	0,04
1999	2.816,30	74.296,10	0,04
2000	3.918,00	84.659,60	0,05

3. Calculo de Qj y Rj.

CALCULO DE Qj.					
				Q MERCOSUR	Q CAN
Año	Valor del PBI. Mundial (miles de mill. de dólares)	PIB CAN	PIB MERCOSUR	PIB MERCOSUR / PIB MUNDIAL	PIB CAN/ PIB MUNDIAL
1980	11.125.143,0	130.022,3	458.782,9	0,04	0,00
1981	11.382.885,0	162.691,0	361.866,0	0,03	0,01
1982	11.196.923,0	165.917,0	394.523,0	0,04	0,01
1983	11.451.300,0	160.887,0	351.617,0	0,03	0,01
1984	11.891.032,0	136.637,0	339.125,0	0,03	0,01
1985	12.414.174,0	135.774,8	325.814,5	0,03	0,01
1986	14.687.873,0	138.155,0	366.664,0	0,02	0,01
1987	16.759.293,0	130.835,0	417.144,0	0,02	0,01
1988	18.725.172,0	134.787,0	465.856,0	0,02	0,01
1989	19.590.050,0	127.113,0	520.734,0	0,03	0,01
1990	21.816.968,0	140.560,8	570.473,0	0,03	0,01
1991	22.803.261,0	154.434,4	613.432,0	0,03	0,01
1992	24.312.753,0	164.740,0	637.900,3	0,03	0,01
1993	24.652.116,0	171.189,8	697.966,6	0,03	0,01
1994	26.457.833,0	210.610,1	828.258,0	0,03	0,01
1995	29.243.996,0	253.457,5	974.130,0	0,03	0,01
1996	29.937.598,0	255.121,2	1.060.296,0	0,04	0,01
1997	29.801.872,0	287.613,0	1.110.868,0	0,04	0,01
1998	29.603.228,0	284.363,8	1.093.531,0	0,04	0,01
1999	30.666.933,0	255.600,0	839.991,0	0,03	0,01
2000	31.492.776,0	277.200,0	889.704,0	0,03	0,01

Fuente: cálculos propios basados en la información del Pib suministrada por el Banco Mundial, CEPAL y Secretaría de la CAN.

CALCULO DE R MERCOSUR.							
Año	M mercosur	Pib mercosur	Mmundiales	Pib mundial	Mmercosur/Pib mercosur	Mmund/ Pibmundial	R MERCOSUR
1980	37.515,0	458.782,9	1.895.500,0	11.125.143,0	0,1	0,2	0,5
1981	33.053,0	361.866,0	1.832.800,0	11.382.885,0	0,1	0,2	0,6
1982	26.993,0	394.523,0	1.705.200,0	11.196.923,0	0,1	0,2	0,4

1983	21.636,0	351.617,0	1.686.200,0	11.451.300,0	0,1	0,1	0,4
1984	21.238,0	339.125,0	1.789.500,0	11.891.032,0	0,1	0,2	0,4
1985	26.476,0	325.814,5	1.812.700,0	12.414.174,0	0,1	0,1	0,6
1986	22.251,0	366.664,0	1.984.100,0	14.687.873,0	0,1	0,1	0,4
1987	24.608,0	417.144,0	2.354.440,0	16.759.293,0	0,1	0,1	0,4
1988	24.038,0	465.856,0	2.707.500,0	18.725.172,0	0,1	0,1	0,4
1989	25.802,0	520.734,0	2.912.000,0	19.590.050,0	0,0	0,1	0,3
1990	11.513,1	570.473,0	3.329.800,0	21.816.968,0	0,0	0,2	0,1
1991	33.415,0	613.432,0	3.484.600,0	22.803.261,0	0,1	0,2	0,4
1992	39.106,0	637.900,3	3.751.100,0	24.312.753,0	0,1	0,2	0,4
1993	47.521,0	697.966,6	3.720.000,0	24.652.116,0	0,1	0,2	0,5
1994	59.632,0	828.258,0	4.249.900,0	26.457.833,0	0,1	0,2	0,4
1995	75.626,0	974.130,0	5.169.400,0	29.243.996,0	0,1	0,2	0,4
1996	83.968,0	1.060.296,0	5.414.700,0	29.937.598,0	0,1	0,2	0,4
1997	97.590,0	1.110.868,0	5.597.100,0	29.801.872,0	0,1	0,2	0,5
1998	94.960,0	1.093.531,0	5.510.300,0	29.603.228,0	0,1	0,2	0,5
1999	31.265,4	839.991,0	5.738.000,0	30.666.933,0	0,0	0,2	0,2
2000	86.809,7	889.704,0	6.506.500,0	31.492.776,0	0,1	0,2	0,5

Fuente: Cálculos propios.

CALCULO DE R CAN							
Año	M can	Pib can	Mmundiales	Pib mundial	Mcan/Pib can	Mmund/ Pib mund	R Can
1980	22.711,0	130.022,3	1.895.500,0	11.125.143,0	0,2	0,2	1,0

1981	25.616,0	162.691,0	1.832.800,0	11.382.885,0	0,2	0,2	1,0
1982	25.150,0	165.917,0	1.705.200,0	11.196.923,0	0,2	0,2	1,0
1983	15.927,0	160.887,0	1.686.200,0	11.451.300,0	0,1	0,1	0,7
1984	16.657,0	136.637,0	1.789.500,0	11.891.032,0	0,1	0,2	0,8
1985	16.718,0	135.774,8	1.812.700,0	12.414.174,0	0,1	0,1	0,8
1986	17.362,0	138.155,0	1.984.100,0	14.687.873,0	0,1	0,1	0,9
1987	20.165,0	130.835,0	2.354.440,0	16.759.293,0	0,2	0,1	1,1
1988	22.911,0	134.787,0	2.707.500,0	18.725.172,0	0,2	0,1	1,2
1989	17.339,0	127.113,0	2.912.000,0	19.590.050,0	0,1	0,1	0,9
1990	18.056,0	140.560,8	3.329.800,0	21.816.968,0	0,1	0,2	0,8
1991	22.880,0	154.434,4	3.484.600,0	22.803.261,0	0,1	0,2	1,0
1992	27.162,0	164.740,0	3.751.100,0	24.312.753,0	0,2	0,2	1,1
1993	29.411,0	171.189,8	3.720.000,0	24.652.116,0	0,2	0,2	1,1
1994	30.732,0	210.610,1	4.249.900,0	26.457.833,0	0,1	0,2	0,9
1995	38.324,0	253.457,5	5.169.400,0	29.243.996,0	0,2	0,2	0,9
1996	37.026,0	255.121,2	5.414.700,0	29.937.598,0	0,1	0,2	0,8
1997	44.797,0	287.613,0	5.597.100,0	29.801.872,0	0,2	0,2	0,8
1998	45.709,0	284.363,8	5.510.300,0	29.603.228,0	0,2	0,2	0,9
1999	34.367,0	255.600,0	5.738.000,0	30.666.933,0	0,1	0,2	0,7
2000	36.282,0	277.200,0	6.506.500,0	31.492.776,0	0,1	0,2	0,6

Fuente: cálculos propios.

Basados en estos cálculos se elabora el índice de intensidad comercial presentado en los cuadros 4 y 5.

Clasificación sectorial.

Para el análisis del comportamiento sectorial del comercio se utilizo la información disponible en la Base de Datos del ALCA desagregada en dos dígitos y se clasificó de la siguiente forma:

Para el sector agrícola se utilizo la siguiente clasificación:

01 animales vivos 30
04 leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte 6
05 los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte 187
06 plantas vivas y productos de la floricultura 7,252
07 hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios 2,554
08 frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios(cítricos), melones o sandias 78,908
09 café, té, yerba mate y especias 4,278
10 cereales 38
11 productos de la molineria; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo 57
12 semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes 923
13 gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales 40
14 materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte 317
15 grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal 303
17 azucares y artículos de confitería 1,440
18 cacao y sus preparaciones 2,605
19 preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería 445
20 preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas 20,489
21 preparaciones alimenticias diversas 1,355
22 bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre 615
23 residuos y desperdicios de las industrias alimentarías; alimentos preparados para animales 294

24 tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados 25
33 aceites esencial y resinoides;preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética 3
35 materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; Colas; enzimas 1

Para el sector textil, se utilizó la siguiente clasificación:

30 productos farmacéuticos 46
38 productos diversos de las industrias químicas 71
39 plástico y sus manufacturas 58
42 manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras)y continentes similares; manufacturas de tripa 178
51 lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin 101
52 algodón 4,333
53 las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel 121
54 filamentos sintéticos o artificiales 1,136
55 fibras sintéticas o artificiales discontinuas 673
56 guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordeleria 1,641
57 alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil 43
58 tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapiceria; pasamaneria; bordados 882
59 telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil 518
60 tejidos de punto 136
61 prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto 2,504
62 prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto 4,074
63 los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prenderia y trapos 985

65 sombreros, demás tocados y sus partes 177
70 vidrio y sus manufacturas 1,046
94 muebles; mobiliario medicoquirúrgico; articulos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y articulos similares construcciones prefabricadas 209

Para el sector manufactura se selecciono el rango de 64 a 94, del sector textil de la Base de Datos del ALCA.

Para el sector otros no agricultura- no textiles, a la información suministrada en este cuadro que incluye textiles se le resto el total del mismo.

03 pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos 2,800
16 preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos 15,663
25 sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos 566
26 minerales metalíferos, escorias y cenizas 2,204
27 combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales 28,877
28 productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos 1,694
29 productos químicos orgánicos 6,280
30 productos farmacéuticos 337
31 abonos 14
32 extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas 2,182
33 aceites esencial y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética 49
34 jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología
35 materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas 1

36 pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fosforso (cerillas); Aleaciones piroforicas; materias inflamables 113

37 productos fotográficos o cinematográficos 3
38 productos diversos de las industrias químicas 987
39 plástico y sus manufacturas 14,746
40 caucho y sus manufacturas 6,033
41 pieles (excepto la peletería) y cueros 125
42 manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras)y continentes similares; manufacturas de tripa 146

43 peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial 2
44 madera, carbón vegetal y manufacturas de madera 7,211
46 manufacturas de espartería o cestería 12

48 papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o carton 1,630
49 productos editoriales de la prensa y de las demás industrias graficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos 16,255
51 lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin 66
52 algodón 1,413
54 filamentos sintéticos o artificiales 392
55 fibras sintéticas o artificiales discontinuas 372
56 guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; articulos de cordeleria 872

57 alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil 3
58 tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapiceria; pasamaneria; bordados 496
59 telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil 8
60 tejidos de punto 266
61 prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto 2,814
62 prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto 3,518
63 los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prenderia y trapos 1,168
64 calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos 1
65 sombreros, demás tocados y sus partes 180
68 manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas 650
69 productos cerámicos 233
70 vidrio y sus manufacturas 1,744

71 perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisuteria; monedas 3,240
72 fundición, hiero y acero 193
73 manufacturas de fundición, hierro o acero 778
74 cobre y sus manufacturas 152
76 aluminio y sus manufacturas 597
78 plomo y sus manufacturas 1,105
79 cinc y sus manufacturas 25
80 estaño y sus manufacturas 1,392
81 los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias 42
82 herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común 865
83 manufacturas diversas de metal común 360
84 reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos 2,545
85 maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabacion o reproduccion de sonido, aparatos de grabacion o reproduccion de imagen y sonido en television, y las partes y accesorios de estos aparatos 1,194
87 vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios 1,394
89 barcos y demás artefactos flotantes 3
90 instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirurgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos 272
92 instrumentos musicales; sus partes y accesorios 14
94 muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas 1,919
95 juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios 794
96 manufacturas diversas 2,841
97 objetos de arte o colección y antigüedades 4

Índice de ventaja comparativa.

Los cálculos previos para la realización de los cuadro 6 y 7 son los siguientes:

Para el caso de la can se hicieron los cálculos por sectores para el comercio que realiza con el MERCOSUR y con el que realiza con todos los bloques comerciales.

Caso: Comercio CAN – MERCOSUR por sectores:

VENTAJA COMPARATIVA CAN AL MECOSUR				
CAN SECTOR AGROALIMENTARIO (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	160.231	142.280	171.078	215.617
IMPORTACIONES	682.358	697.760	1.086.427	190.051
X-M	-522.127	-555.480	-915.349	25.566
X+M	842.589	840.040	1.257.505	405.668
(X-M)/(X+M)	-0,6197	-0,6613	-0,7279	0,0630
CAN SECTOR TEXTIL (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	34.722	36.091	29.877	77.796
IMPORTACIONES	134.058	136.966	173.283	169.316
X-M	-99.336	-100.875	-143.406	-91.520
X+M	168.780	173.057	203.160	247.112
(X-M)/(X+M)	-0,5886	-0,5829	-0,7059	-0,3704
CAN SECTOR MANUFACTURA (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	3.378	3.303	4.699	5.916
IMPORTACIONES	1.009	1.129	3.645	4.648
X-M	2.369	2.174	1.054	1.268

X+M	4.387	4.432	8.344	10.564
(X-M)/(X+M)	0,5400	0,4905	0,1263	0,1200
CAN OTROS SECTORES EXCLUYENDO AGROALIMENTOS Y TEXTILES (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	2.395.345	1.715.950	1.579.357	1.598.779
IMPORTACIONES	2.280.982	2.035.251	2.767.724	2.997.707
X-M	114.363	-319.301	-1.188.367	-1.398.928
X+M	4.676.327	3.751.201	4.347.081	4.596.486
(X-M)/(X+M)	0,0245	-0,0851	-0,2734	-0,3043

Fuente: cálculos propios basado en la información disponible en la Base de Datos del ALCA.

Caso: MERCOSUR- CAN:

VENTAJA COMPARATIVA MERCOSUR - CAN				
MERCOSUR SECTOR AGROALIMENTARIO (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	682.358	697.760	1.086.427	190.051
IMPORTACIONES	160.231	142.280	171.078	215.617
X-M	522.127	555.480	915.349	25.566
X+M	842.589	840.040	1.257.505	405.668
(X-M)/(X+M)	0,6197	0,6613	0,7279	0,0630
MERCOSUR SECTOR TEXTIL (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	134.058	136.966	173.283	169.316
IMPORTACIONES	34.722	36.091	29.877	77.796
X-M	99.336	100.875	143.406	91.520
X+M	168.780	173.057	203.160	247.112
(X-M)/(X+M)	0,5886	0,5829	0,7059	0,3704
MERCOSUR SECTOR MANUFACTURA (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	1.009	1.129	3.645	4.648
IMPORTACIONES	3.378	3.303	4.699	5.916
X-M	-2.369	-2.174	-1.054	-1.268
X+M	4.387	4.432	8.344	10.564
(X-M)/(X+M)	-0,5400	-0,4905	-0,1263	-0,1200
MERCOSUR OTROS SECTORES EXCLUYENDO AGROALIMENTOS Y				

TEXTILES (En miles de dólares)	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	2.280.982	2.035.251	2.767.724	2.997.707
IMPORTACIONES	2.395.345	1.715.950	1.579.357	1.598.779
X-M	-114.363	319.301	1.188.367	1.398.928
X+M	4.676.327	3.751.201	4.347.081	4.596.486
(X-M)/(X+M)	-0,0245	0,0851	0,2734	0,3043

fuente: cálculos propios basado en la información disponible en la Base de Datos del ALCA.

Índice de comercio intraindustrial.

Para la elaboración de los cuadros 8 y 9 se realizaron los siguientes cálculos previos a partir de la información suministrada por la base de datos del ALCA.

Cuadro: CAN - MERCOSUR

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CAN MERCOSUR				
MERCOSUR SECTOR AGROALIMENTARIO (En miles de dólares)	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	682.358	697.760	1.086.427	190.051
IMPORTACIONES	160.231	142.280	171.078	215.617
X-M	522.127	555.480	915.349	25.566
X+M	842.589	840.040	1.257.505	405.668
(X-M)/(X+M)	0,6197	0,6613	0,7279	0,0630
INDICE DE CII	0,3803	0,3387	0,2721	0,9370
MERCOSUR SECTOR TEXTIL (En miles de dólares)	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	134.058	136.966	173.283	169.316
IMPORTACIONES	34.722	36.091	29.877	77.796
X-M	99.336	100.875	143.406	91.520
X+M	168.780	173.057	203.160	247.112
(X-M)/(X+M)	0,5886	0,5829	0,7059	0,3704
INDICE DE CII	0,4114	0,4171	0,2941	0,6296

MERCOSUR SECTOR MANUFACTURA (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	1.009	1.129	3.645	4.648
IMPORTACIONES	3.378	3.303	4.699	5.916
X-M	-2.369	-2.174	-1.054	-1.268
X+M	4.387	4.432	8.344	10.564
(X-M)/(X+M)	-0,5400	-0,4905	-0,1263	-0,1200
INDICE DE CII	0,4600	0,5095	0,8737	0,8800
MERCOSUR OTROS SECTORES EXCLUYENDO AGROALIMENTOS Y TEXTILES (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	2.280.982	2.035.251	2.767.724	2.997.707
IMPORTACIONES	2.395.345	1.715.950	1.579.357	1.598.779
X-M	-114.363	319.301	1.188.367	1.398.928
X+M	4.676.327	3.751.201	4.347.081	4.596.486
(X-M)/(X+M)	-0,0245	0,0851	0,2734	0,3043
INDICE DE CII	0,9755	0,9149	0,7266	0,6957

Caso: CAN- MUNDO

CAN - AL MUNDO				
SECTOR AGROALIMENTARIO (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	4.895.745	6.226.771	6.359.040	4.435.114
IMPORTACIONES	2.495.279	4.422.606	5.460.108	2.815.130
X-M	2.400.466	1.804.165	898.932	1.619.984
X+M	7.391.024	10.649.377	11.819.148	7.250.244
(X-M)/(X+M)	0,3248	0,1694	0,0761	0,2234
INDICE DE CII	0,6752	0,8306	0,9239	0,7766
SECTOR TEXTIL (En miles de dólares)				
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	1.609.444	1.451.143	1.380.292	812.759
IMPORTACIONES	1.086.354	1.624.803	1.691.689	939.571
X-M	523.090	173.660	311.397	126.812
X+M	2.695.798	3.075.946	3.071.981	1.752.330
(X-M)/(X+M)	0,1940	0,0565	0,1014	0,0724
INDICE DE CII	0,8060	0,9435	0,8986	0,9276
SECTOR MANUFACTURA (En miles de dólares)				

	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	21.780	20.658	24.771	20.935
IMPORTACIONES	13.469	31.902	39.154	15.568
X-M	8.311	11.244	14.383	5.367
X+M	35.249	52.560	63.925	36.503
(X-M)/(X+M)	0,2358	0,2139	0,2250	0,1470
INDICE DE CII	0,7642	0,7861	0,7750	0,8530
OTROS SECTORES EXCLUYENDO AGROALIMENTOS Y TEXTILES (En miles de dólares)				
	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	19.805.018	20.536.470	15.313.503	8.317.291
IMPORTACIONES	17.803.514	30.527.123	38.470.459	21.269.440
X-M	2.001.504	9.990.653	23.156.956	12.952.149
X+M	37.608.532	51.063.593	53.783.962	29.586.731
(X-M)/(X+M)	0,0532	0,1957	0,4306	0,4378
INDICE DE CII	0,9468	0,8043	0,5694	0,5622

Caso: MERCOSUR – MUNDO

MERCOSUR - AL MUNDO				
MERCOSUR SECTOR AGROALIMENTARIO (En miles de dólares)				
	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	24.265.727	26.303.832	29.942.309	29.801.923
IMPORTACIONES	5.690.992	5.725.838	8.272.343	7.956.564
X-M	18.574.735	20.577.994	21.669.966	21.845.359
X+M	29.956.719	32.029.670	38.214.652	37.758.487
(X-M)/(X+M)	0,6201	0,6425	0,5671	0,5786
INDICE DE CII	0,3799	0,3575	0,4329	0,4214
MERCOSUR SECTOR TEXTIL (En miles de dólares)				
	2000	1999	1998	1997
EXPORTACIONES	1.917.013	1.765.592	2.012.328	2.296.059
IMPORTACIONES	2.951.716	2.655.028	3.354.893	3.495.256
X-M	1.034.703	889.436	1.342.565	1.199.197
X+M	4.868.729	4.420.620	5.367.221	5.791.315
(X-M)/(X+M)	0,2125	0,2012	0,2501	0,2071
INDICE DE CII	0,7875	0,7988	0,7499	0,7929
MERCOSUR SECTOR MANUFACTURA				

	(En miles de dólares)			
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	135.038	131.451	125.349	142.899
IMPORTACIONES	133.554	135.356	164.308	179.200
X-M	1.484	3.905	38.959	36.301
X+M	268.592	266.807	289.657	322.099
(X-M)/(X+M)	0,0055	0,0146	0,1345	0,1127
INDICE DE CII	0,9945	0,9854	0,8655	0,8873
MERCOSUR OTROS SECTORES EXCLUYENDO AGROALIMENTOS Y TEXTILES				
	(En miles de dólares)			
	2000	**1999**	**1998**	**1997**
EXPORTACIONES	53.609.510	46.371.745	49.844.723	50.547.091
IMPORTACIONES	79.541.999	72.477.233	88.358.740	89.542.950
X-M	25.932.489	26.105.488	38.514.017	38.995.859
X+M	133.151.509	118.848.978	138.203.463	140.090.041
(X-M)/(X+M)	0,1948	0,2197	0,2787	0,2784
INDICE DE CII	0,8052	0,7803	0,7213	0,7216

Fuente: cálculos propios basado en la información disponible en la Base de Datos del ALCA.

Aranceles ponderados y promedios.

La información utilizada fue la publicada en el trabajo: Impacto del ALCA, la cual se utilizo para realizar el cálculo de los aranceles promedios y los ponderados ya estaban disponibles.