

20  
05 marzo

Revista de  
**COMERCIO EXTERIOR**  
e **INTEGRACION**

**Coyuntura Comercial**

Una mirada al desempeño PYMEX

**Tópicos de Comercio**

La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino

**Colaboraciones Especiales**

Por un nuevo pacto Brasil-Argentina:  
entre la ambición y la miopía

Mercosur ¿una experiencia de desarrollo institucional sustentable?

**Anexo Estadístico**

# 02

CEI

CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto

Revista de

# Comercio Exterior e Integración

Es una publicación editada por el  
Centro de Economía Internacional

Ministro de Relaciones Exteriores,  
Comercio Internacional y Culto  
Dr. Rafael Bielsa

Secretario de Comercio y  
Relaciones Económicas Internacionales  
Emb. Alfredo Chiaradia

Director  
Hernán Lacunza

Subdirector  
Jorge Carrera

Economistas  
Daniel Berrettoni  
Tomás Castagnino  
Martín Cicowiez  
Carlos D'Elía  
Carlos Galperín  
Carlos Gaspar  
Federico Grillo  
Fernando Pioli  
Marcelo Saavedra  
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación  
Santiago García  
Martín Maignon

Asistente Administrativa  
Mariángeles Polonsky

Diseño y Comunicación  
María Jimena Riverós

Esmeralda 1212 - 2° Piso Of. 201 (C1007ABR)  
Te: (+5411) 4819-7482 • Fax (+5411) 4819-7484  
Site: [www.cei.gov.ar](http://www.cei.gov.ar) E-mail: [cei@mrecic.gov.ar](mailto:cei@mrecic.gov.ar)



# SUMARIO

## **COYUNTURA COMERCIAL**

Una mirada al desempeño PYMEX 07

## **TOPICOS DE COMERCIO**

La negociación del acceso para los productos no agrícolas  
en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino 17

## **COLABORACIONES ESPECIALES**

Por un nuevo pacto Brasil-Argentina: entre la ambición y la miopía 29

Mercosur ¿una experiencia de desarrollo institucional sustentable? 45

## **ANEXO ESTADISTICO**

65

01

# Coyuntura Comercial

# Una mirada al desempeño pymex

por Tomás Castagnino y Carlos Gaspar

## 1. Introducción y síntesis

Las cifras de comercio del año 2004 mostraron que, al sumar ventas por un valor cercano a los USD 34.500 millones, las exportaciones argentinas verificaron un récord histórico y se incrementaron un 17% respecto a las ventas realizadas durante el año 2003.

Aunque existe una cantidad de factores exógenos que contribuyen a explicar este buen desempeño (precios internacionales récord en los bienes agropecuarios y combustibles y la recuperación de las ventas industriales a Brasil por el alza de la demanda interna) un hecho que sin dudas ayuda a entender la suba de las ventas externas argentinas es la incorporación de un creciente número de firmas<sup>1</sup> al negocio de la exportación.

La cuestión tiene un significado nada trivial vinculado a, por lo menos, tres hechos:

- La mayor proporción del aumento corresponde a operaciones del segmento PYMEX<sup>2</sup>.
- Este segmento denota una estructura de exportaciones distanciada sustancialmente de la estructura tradicional de exportaciones argentinas.
- Y, por último, este segmento también registra un patrón de destinos de sus exportaciones diferente al usualmente observado.

Si bien la oferta exportable de los agentes PYMEX es modesta en términos de valor, la importancia que tiene el segmento en materia de cantidad de firmas y diversificación de mercados y productos es importante. La ampliación de la base exportadora contribuye a la estabilidad de la trayectoria de exportaciones en el tiempo. La consolidación de su patrón de especialización, más extendido y de corte industrial, se constituye como un mecanismo de seguro contra los *shocks* exógenos a los que están expuestas las exportaciones argentinas tradicionales.

<sup>1</sup> Se considera como «firma exportadora» a aquellas que en el año realizaron exportaciones por un valor que supera los USD 2.500. Aquellas empresas que realizaron ventas por un valor menor a esta cifra fueron dejadas de lado porque se considera que, en general, este tipo de envíos reviste más un carácter de «muestra comercial» que de transacción o cierre de un negocio concreto.

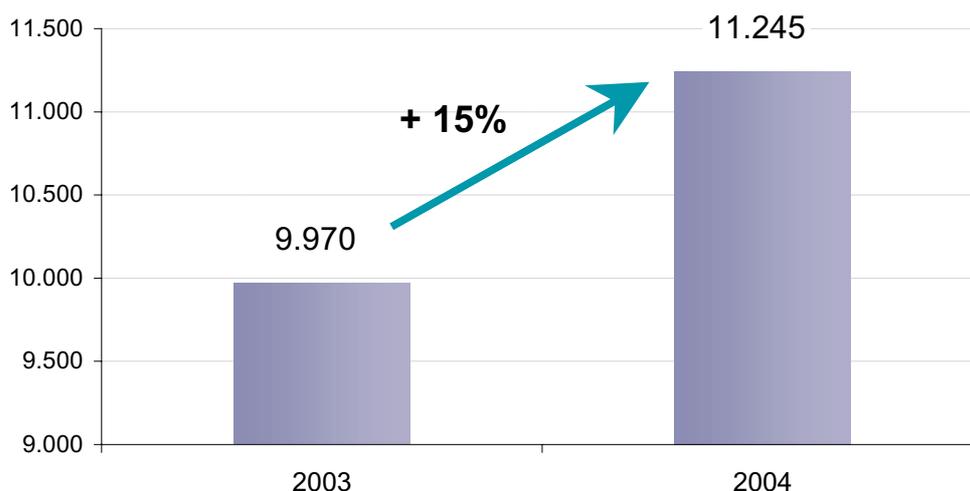
<sup>2</sup> Las PYMEX quedan definidas como la suma de las empresas Micro, Pequeñas y Medianas. Las Micro son aquellas firmas que registraron exportaciones anuales por más de USD 2.500 pero menos de USD 100 mil. A su vez, se cataloga de Pequeñas a aquellas que computaron ventas anuales al exterior de entre USD 100 mil y USD 1 millón. Asimismo, se considera Medianas a aquellas firmas cuyos envíos superaron en el año el millón de dólares, pero por debajo de los USD 5 millones. Por último, todas aquellas cuyas colocaciones externas superaron la cifra de USD 5 millones son consideradas Grandes.

## 2. Evolución de la base exportadora

Durante el 2004 se produjo un importante aumento de la base exportadora, esto es, de la cantidad de firmas que realizan ventas a los mercados externos en un año determinado. Si durante el 2003 unas 9.770 empresas registraron embarques hacia el exterior, durante el año pasado este número ascendió a más de 11.245 firmas. Así, en apenas un año, el universo total de empresas que realiza envíos hacia el exterior aumentó un 15%, lo que significó la inclusión de unas 1.475 más de lo que se registró durante el 2003 (Gráfico 1).

### Gráfico 1

**Evolución del número de firmas exportadoras argentinas**



Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

La información incluida en el Cuadro 1 permite apreciar este fenómeno en forma más desagregada. Un hecho a destacar es que la amplia mayoría de las firmas que ingresaron en el 2004 a la base exportadora corresponden al segmento PYMEX con un incremento de 16% interanual (unas 1.446 empresas más).

A pesar de su modesta importancia relativa, el segmento que se mostró más dinámico en términos de la incorporación de nuevos participantes al comercio externo fue el segundo estrato de la escala: al sumar unas 568 firmas, las empresas Pequeñas se convirtieron en el conjunto más dinámico (+24% interanual) en términos de la incorporación de nuevos actores. En un escalón más abajo se ubicó el crecimiento de la cantidad de empresas de tamaño Micro y Mediano al incrementar su cantidad de participantes un 13% en ambos casos.

### Cuadro 1

**Evolución del número de firmas exportadoras argentinas**

Tamaño	Segmento (en USD)	Cantidad de firmas		Variación	
		2003	2004	Absoluta	Porcentual
Micro	2,5 mil a 100 mil	6.129	6.903	774	13%
Pequeñas	100 mil a 1 millón	2.414	2.982	568	24%
Medianas	1 millón a 5 millones	786	890	104	13%
PYMEX	Inferiores a los 5 millones	9.329	10.775	1.446	16%
Grandes	más de 5 millones	441	470	29	7%
<b>Total</b>		<b>9.770</b>	<b>11.245</b>	<b>1.475</b>	<b>15%</b>

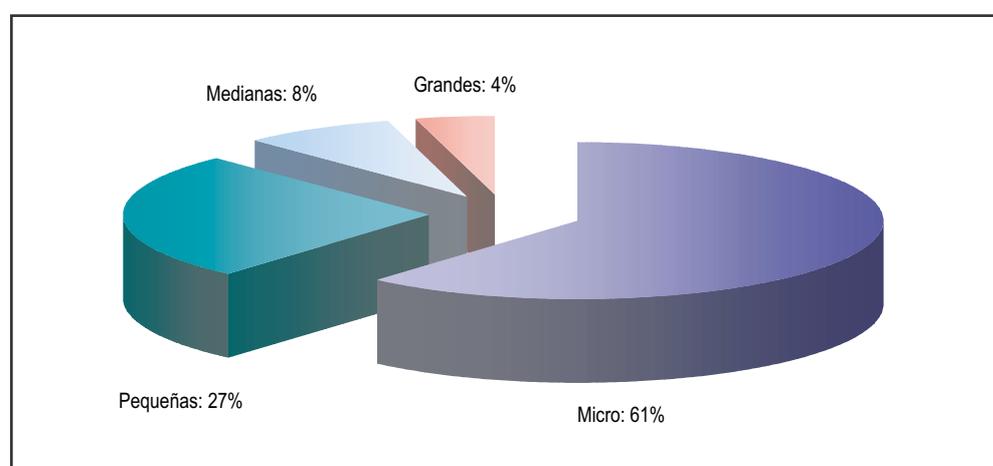
Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

Las firmas que exportaron durante el 2004 más de USD 5 millones no verificaron el mismo comportamiento. Por ser ésta una escala de negocios reservada a las empresas de gran tamaño, es lógico que la aparición de nuevos actores sea menor, por tratarse, en su mayoría, de empresas de tamaño Medio que incrementaron el valor de sus colocaciones externas (ya sea por el incremento de los embarques reales o por el alza de los precios internacionales), superando el umbral de categorización y ubicándose, así, en la posición más alta de la escala.

Esta fuerte expansión en la cantidad de firmas que realizan exportaciones no produjo modificaciones estructurales de importancia en la participación relativa de los grupos de la base exportadora: aproximadamente el 90% de las operaciones de ventas externas correspondió a negocios de tamaño Micro o Pequeño y el restante 10% se repartió entre la ventas de tamaño Medio y Grande (Gráfico 2).

## Gráfico 2

### Tamaño de las firmas exportadoras argentinas importancia relativa 2004



Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

Además, como muestra el Cuadro 2, el segmento PYMEX es el que mostró el mayor dinamismo comercial con un incremento de sus ventas externas de 17% versus el crecimiento de 7% que registraron las Grandes, lo que hace pensar en una estrecha vinculación entre firmas entrantes y crecimiento del valor exportado en cada estrato de la escala.

## Cuadro 2

### Evolución de las exportaciones argentinas en millones de dólares

Tamaño	Segmento (en USD)	Variación
Micro	2,5 mil a 100 mil	16%
Pequeñas	100 mil a 1 millón	24%
Medianas	1 millón a 5 millones	13%
PYMEX	Inferiores a los USD 5 millones	17%
Grandes	más de USD 5 millones	7%
Total		8%

Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

### 3. El patrón de exportaciones PYMEX

La estructura de las exportaciones PYMEX es predominantemente industrial siendo este rubro, además, el que se mostró más dinámico. Así, en el 2004 las colocaciones de manufacturas de origen industrial de este segmento sumaron USD 1.733 millones, lo cual representa un aumento de 23% interanual. De igual forma, las manufacturas de origen agropecuario registraron ventas al exterior por USD 746 millones, con un crecimiento interanual de 11%. De esta manera, las manufacturas explicaron el 80% de las colocaciones en el mercado internacional del segmento PYMEX, de las cuales 56% corresponden a manufacturas de origen industrial y 24% corresponde a manufacturas de origen agropecuario.

En materia de exportaciones PYMEX industriales la principal actividad de exportación es la elaboración de Alimentos y bebidas, con ventas por USD 628 millones en 2004, seguida por la Fabricación de productos y sustancias químicas, que registraron exportaciones por 280 USD millones en el mismo período. Sin embargo, estas actividades no fueron las más dinámicas durante el 2004.

En contraste, vale la pena resaltar el notorio crecimiento que mostraron las ventas externas de Maquinaria de oficina, contabilidad e informática, que sumaron USD 85 millones y, así, más que multiplicaron por cuatro sus exportaciones respecto de 2003, convirtiéndose, de esta forma, en uno de los productos más importantes en el segmento Mediano exportador. Asimismo, merece resaltarse la importante dinámica que registró la exportación de Caucho y plástico que, con exportaciones por USD 192 millones y una variación interanual de 113%, se posiciona como uno de los principales productos de exportación, cualquiera sea el segmento del universo PYMEX que se considere. Es destacable, también, el desempeño exportador en actividades de Fabricación de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles, que con una variación respecto de 2003 del orden de 105% se constituye como uno de los principales productos exportados de las firmas de menor tamaño.

También verificaron un importante dinamismo interanual las ventas de otras industrias como la de Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (+78%), Fabricación de coque y refinación de petróleo (+60%), Fabricación de muebles (57%), Edición e impresión (+52%), Fabricación de metales comunes (+48%), Fabricación de equipos de transporte (+30%) y Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión (+24%).

Asimismo, si bien las exportaciones de manufacturas PYMEX mostraron un crecimiento destacable, éstas perdieron participación en las exportaciones totales de los rubros manufactureros (MOA+MOI). En este sentido, las Grandes con mayor volumen y mayor dinamismo, ganaron peso en las exportaciones de manufacturas.

Sin embargo, el valor exportado de las Grandes empresas exportadoras se encuentra más concentrado que el de las PYMEX. Si bien ambos estratos han venido diversificando sus exportaciones en términos de producto, en lo que respecta a estructura productiva industrial el índice Hirschman-Herfindahl<sup>3</sup> (HHI) arroja niveles de concentración más elevados para las Grandes empresas (1.066 puntos para PYMEX y 2.280 puntos para las Grandes). La conclusión se sostiene aún si se las compara con cualquiera de los segmentos PYMEX.

En este sentido, como puede observarse en el Gráfico 3, en clara relación con el patrón de especialización argentino, las exportaciones industriales de las Grandes empresas se concentran en un puñado de actividades vinculadas a las ventajas comparativas naturales y a una serie de actividades industriales tradicionales en la estructura productiva argentina. Dentro de este estrato se destacan las grandes empresas Petroleras y petroquímicas, Industrias químicas, de alimentos (como las cerealeras y aceiteras), y en menor medida, las Automotrices y las fabricantes de Metales comunes y sus manufacturas. Éstas, en conjunto, explican el 83% de las exportaciones de las firmas de mayor caudal exportador.

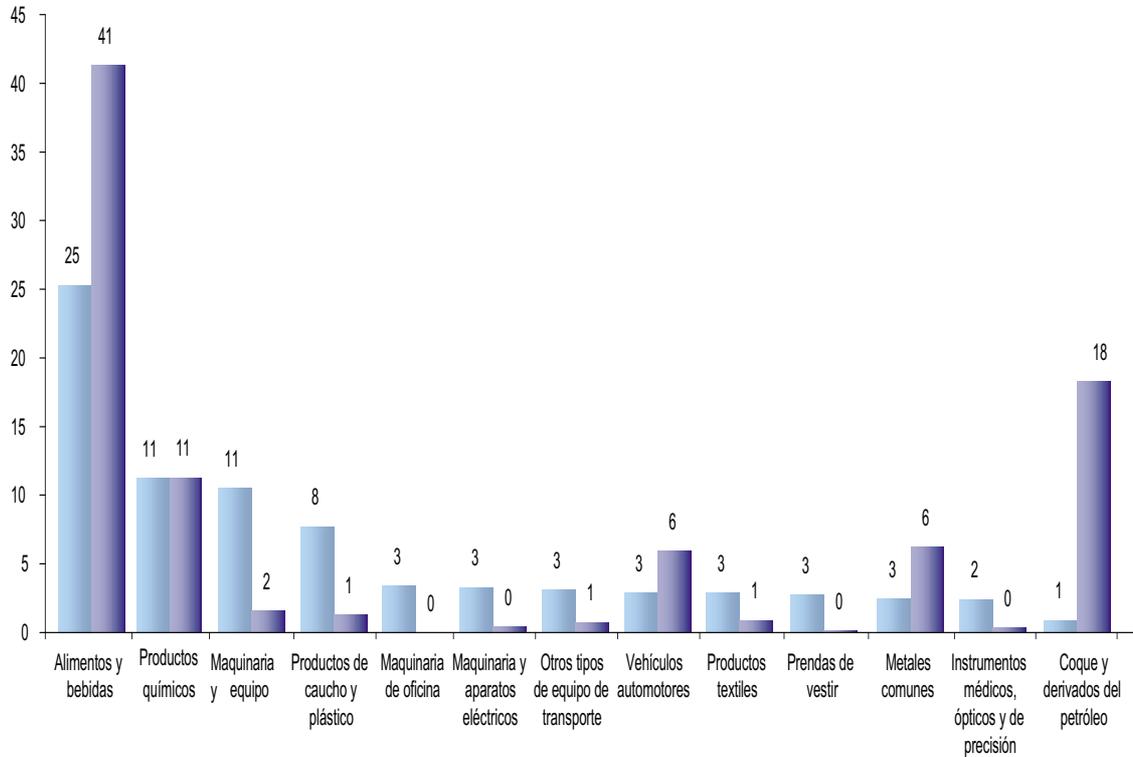
Por el contrario, la canasta de productos industriales exportados por las PYMEX tiene una composición sustancialmente distinta a la que se observa en la mayor parte de las exportaciones argentinas. Las ventajas comparativas estáticas, vinculadas a los recursos naturales, pierden fuerza como factor explicativo del perfil exportador PYMEX. Actividades más tradicionales, en términos de lo usual para la estructura de exportaciones argentina, como Alimentos y bebidas y Productos químicos dan lugar a

<sup>3</sup> Ver anexo metodológico.

actividades menos frecuentes como, Maquinaria y equipo, Productos de plástico y caucho, Maquinaria de oficina (de contabilidad e informática) y Maquinaria y aparatos eléctricos, entre otros.

### Gráfico 3

**Participación en las exportaciones: PYMEX vs. Grandes exportadoras año 2004, en porcentaje**

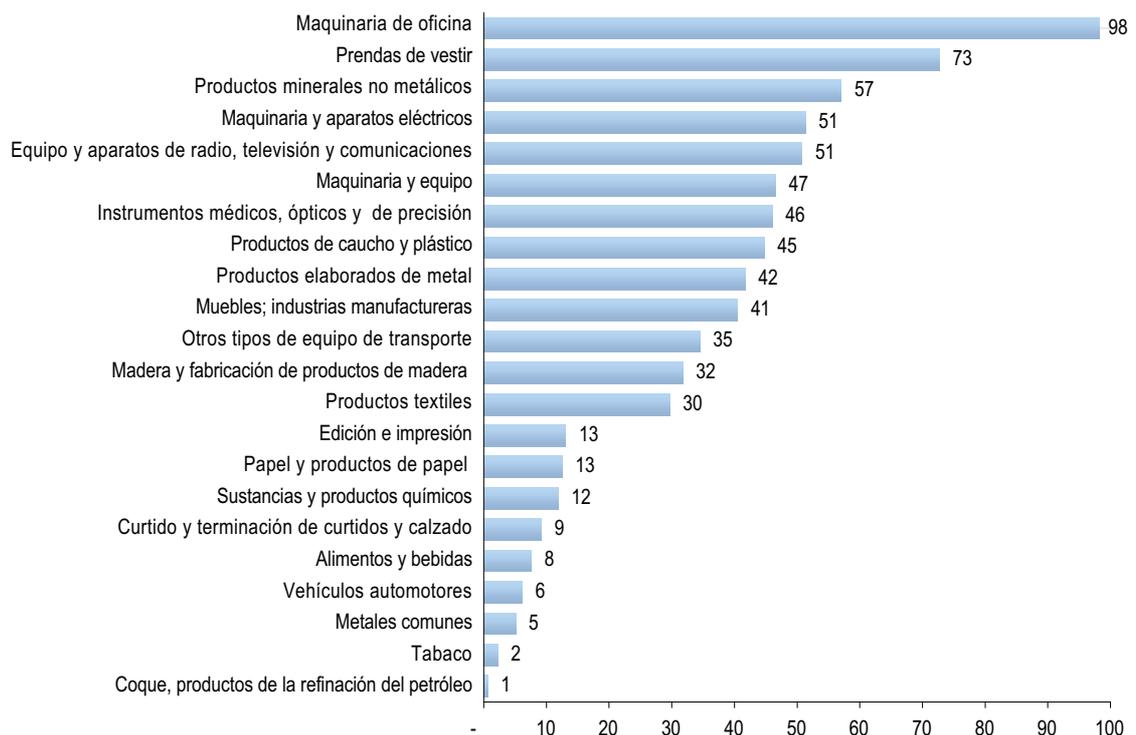


Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

■ PYMEX ■ Grandes

### Gráfico 4

**Importancia de las exportaciones PYMEX en el valor de las exportaciones industriales año 2004, en porcentaje del total sectorial**



Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

Como se desprende del Gráfico 4, para algo más de la mitad de las ramas industriales, las exportaciones PYMEX explican al menos un tercio de las colocaciones externas del sector. Aún más, las actividades en las cuales las exportaciones PYMEX tienen mayor peso, son aquellas en que se sostiene su patrón de especialización. Este dato es importante ya que robustece el hecho, ya positivo, que las ventas de este segmento muestren un patrón cualitativamente distinto al de las exportaciones argentinas en general, y al de las Grandes empresas en particular.

Así, podría argumentarse que si se encuentra a las exportaciones PYMEX como más diversificadas, no lo es tanto por la dotación factorial, determinante de las ventajas comparativas estáticas, sino como consecuencia de un lento proceso de aprendizaje, que se inicia a partir del momento que se emprende la explotación de un nicho de exportación y que posibilita el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas.

#### 4. Exportaciones PYMEX por destino

En el 2004 los envíos al mercado sudamericano sumaron USD 1.590 millones. En este sentido, MERCOSUR con una participación de 31%, Chile con 12% y la CAN con 8%, explican poco más de la mitad de las ventas totales. Asimismo, es notable el dinamismo que verificó la CAN como destino: en el 2004 las ventas a ese mercado registraron una variación interanual de 50%.

**Cuadro 3**  
**Exportaciones por destino**  
**participación 2004, en porcentaje**

	Micro	Pequeñas	Medianas	PYMEX	Grandes
MERCOSUR	33	32	30	31	19
UE	17	17	18	18	15
NAFTA	14	15	16	16	17
CHILE	17	14	11	12	13
Otros	7	9	11	10	17
CAN	10	10	7	8	4
R.CHINA	1	2	3	3	8
M.ORIENTE	1	1	2	2	2
ASEAN	0	0	1	1	4
TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: CEI en base a Dirección General de Aduanas.

Fuera de Sudamérica, la Unión Europea, con una participación de 18%, si bien perdió terreno como destino con respecto a 2003, se constituyó como el principal demandante de productos PYMEX argentinos. En segundo lugar se situó el NAFTA, que registró una participación en las compras de 16%.

Entre los destinos con un menor peso específico, el mercado asiático se mostró especialmente dinámico. Las ventas a la República China registraron alzas de 72% anual. De la misma manera, las exportaciones a la ASEAN subieron un 70% anual. Así, las mayores ventas a estos mercados las explican las colocaciones PYMEX que, si bien desde puntos de partida pequeños, lograron aumentar sus colocaciones en 881% y 185%, en la República China y la ASEAN, respectivamente.

El perfil exportador de las PYMEX, esto es, orientado a la exportación de manufacturas, en especial de origen industrial, hace relativamente más fácil el acceso a mercados menos competitivos, como lo es el sudamericano, que a mercados más eficientes en la producción de bienes industriales como son la Unión Europea y el NAFTA. En este sentido, es posible observar en el cuadro 3 que, en general, a medida

que aumenta el valor de exportaciones por empresa al interior del segmento PYMEX, aparecen con mayor peso destinos más competitivos.

De esta manera, el sesgo sudamericano que verifican las exportaciones PYMEX va cediendo con la escala de exportación. Así, la práctica y el aprendizaje exportador, con las consecuentes mayores exportaciones, va diluyendo las barreras que impone la distancia geográfica, los costos de información y las diferencias culturales, volviendo más competitivas a las firmas. De esta manera, Sudamérica, que es indudablemente el destino favorito para las empresas Micro y Pequeñas que recién se inician en el comercio exterior, no lo es tanto para aquellas firmas con mayor caudal y, sobre todo, con mayor experiencia exportadora.

Sin embargo, observando las participaciones de los destinos del segmento PYMEX vis à vis las participaciones de los destinos del segmento de las Grandes empresas la conclusión no es tan directa. Si bien sigue siendo cierto que los envíos a los mercados sudamericanos pierden importancia, las exportaciones al NAFTA y a la UE tienen una participación parecida en las exportaciones de ambos grupos. Estos datos encuentran un sentido distinto cuando se toman en cuenta las disímiles composiciones, en cuanto a productos, de las exportaciones PYMEX y Grandes. La mayor predominancia de las exportaciones de productos Primarios y Combustibles en la composición de las exportaciones de las empresas Grandes, introduce «ruido» a los efectos de continuar con el argumento anterior. Así, es esperable que, por ejemplo, la mayor participación de la República China y la ASEAN como destinos en las colocaciones de las Grandes firmas responda más a las colocaciones de un producto primario como es la soja, que a una mayor venta de productos industriales. Lo mismo ocurre con las participaciones como destinos de la UE y el Nafta: por más que posean un peso específico similar al interior de cada grupo, las exportaciones, en términos de productos, a cada destino son cualitativamente distintas.

## 5. Consideraciones finales

Si bien la oferta exportable de los agentes PYMEX es modesta en términos de valor, la importancia que tiene el segmento en materia de cantidad de firmas y diversificación de mercados y productos es, como mínimo, importante.

El incremento de la cantidad de unidades productivas que realizan exportaciones en general, y el aumento correspondiente al segmento PYMEX en particular, es un dato no trivial. La ampliación de la base exportadora contribuye a la estabilidad de la trayectoria de exportaciones en el tiempo. Esto se debe a la conveniencia de que la totalidad de las exportaciones se distribuya en la mayor cantidad de empresas posible, disminuyendo, de esta manera, los riesgos y posibles daños asociados a la dependencia de un número reducido de mercados y productos de exportación, al eventual cese de actividades de algunas pocas empresas (que en ese caso estarían explicando la mayor parte del comercio) o a la característica de «exportadoras esporádicas» que registran algunas firmas.

La consolidación de su patrón de especialización, más extendido y de corte industrial, se constituye como un mecanismo de seguro contra los *shocks* exógenos a los que están expuestas las exportaciones argentinas tradicionales. En este sentido, la mayor participación de productos industriales en las exportaciones, cuyos precios registran una menor volatilidad, se erigen como un mecanismo de resguardo contra la mayor y más frecuente variación de los precios de los productos primarios. Sin embargo, para desarrollar ese mecanismo de estabilización en forma eficiente, esta estructura exportadora debe trascender el universo PYMEX a partir de incrementos en los caudales exportados. Asimismo, en la consecución de tal objetivo, las firmas PYMEX deben, también, aspirar a una continuidad en el mercado internacional dejando de lado los comportamientos de «exportadores esporádicos» anteriormente mencionados.

No obstante, la incorporación de firmas que se consoliden y crezcan en el perfil de exportación es un camino largo que requiere de señales e incentivos claros. Un tipo de cambio real alto y estable, la estabilidad macroeconómica y el desenlace de las negociaciones comerciales en los distintos frentes (frecuentemente las listas ofensivas incluyen grupos de productos sensibles para las PYMEX) son algunos

de los requisitos, necesarios más no suficientes, para el éxito. En este sentido, no menos gravitante es la vocación empresarial exportadora. Experiencia y aprendizaje, y así el surgimiento de ventajas comparativas dinámicas, se constituyen como elementos indispensables de una estrategia exportadora exitosa y sostenible en el tiempo.

## 6. Anexo Metodológico

El índice de Hirschman-Herfindahl (HHI) es utilizado en este trabajo para medir el nivel de concentración en términos de productos industriales exportados, a nivel de 2 dígitos de la CIIU rev. 3, de los distintos niveles de firma según valor de sus ventas al exterior.

El indicador HHI se define como:

$$HHI_j = \sum_i [(X_{ij} / XT_j) \times 100]^2$$

donde:

$i$  denota la rama actividad,

$j$  el segmento de firma, según sea Micro, Pequeña, Mediana (bien puede ser el agregado PYMEX) o Grande,

$X$  las exportaciones de una actividad en particular y

$XT$  las exportaciones totales según un segmento de firma.

Así, el indicador oscila entre 0 y 10.000, siendo el primero el nivel de menor concentración y el último el de mayor. Será 10.000 si una sola actividad explica la totalidad de las exportaciones que registra el segmento firma y será 0 en el caso extremo, inexistente, en el cual existan infinitas actividades que registren la misma participación en las exportaciones totales del segmento. En el caso analizado, como la cantidad de ramas industriales de la CIIU rev. 3 a dos dígitos son 22, entonces el indicador tiene un piso de 454,5 puntos.

02

## Tópicos de Comercio

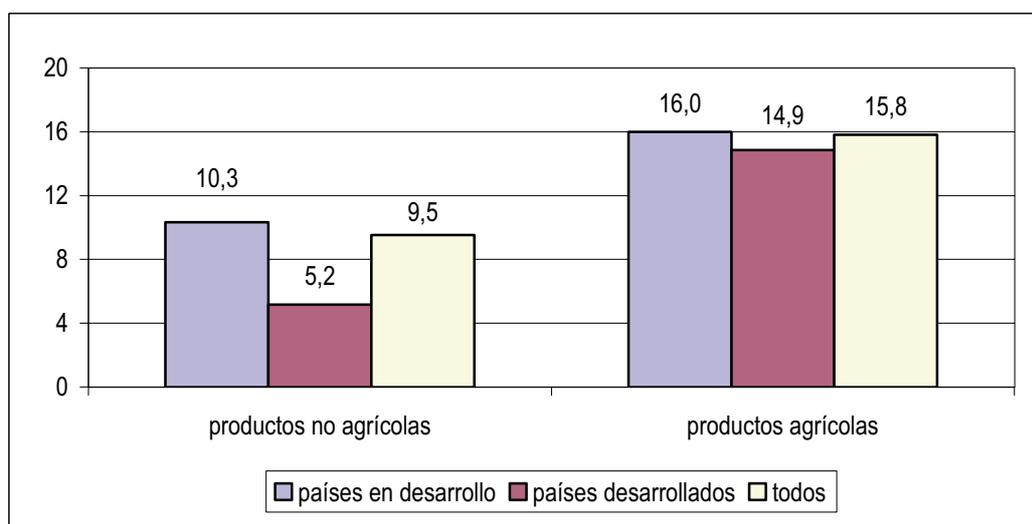
# La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino

por Carlos Galperín y Tomás Castagnino <sup>1</sup>

En las negociaciones multilaterales sobre acceso a mercado que se han llevado a cabo en el GATT y ahora en la OMC, los productos no agrícolas han tenido una evolución diferente de los agrícolas. Mientras los primeros iniciaron su proceso de reducción de barreras desde la primera ronda del GATT, los agrícolas recién entraron de manera plena en las negociaciones durante la Ronda Uruguay. En el gráfico 1 se observa que el promedio arancelario de los productos no agrícolas es inferior al de los agrícolas y que los no agrícolas presentan un promedio más alto en los países en desarrollo que en los desarrollados<sup>2</sup>.

## Gráfico 1

### Arancel promedio



Fuente: CEI en base a datos de OMC

No obstante esto, en la Ronda Doha también se fijaron metas para mejorar las condiciones de acceso de los productos no agrícolas. Entre los objetivos de las negociaciones en este tema (que en el lenguaje de la OMC se denomina NAMA: non-agricultural market access) se destacan la reducción y/o eliminación

<sup>1</sup> Se agradece a Conrado Solari Yrigoyen y a Raúl Fernández por los comentarios a una primera versión del presente artículo. Los errores remanentes son responsabilidad de los autores.

<sup>2</sup> El promedio de los agrícolas puede estar subestimado debido a que muchos aranceles específicos no han sido incluidos por la falta de equivalentes *ad valorem* para muchas posiciones. Esto afecta más al promedio de los países desarrollados.

de los aranceles, que incluye los temas de picos arancelarios y escalonamiento arancelario. Como en las diferentes áreas que se negocian en la OMC, también aquí se prevé un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados y una reciprocidad no plena en los compromisos de reducción.

En la reunión del Consejo General de la OMC de julio de 2004 se adoptó un marco para establecer modalidades relativas al acceso de los productos no agrícolas, las que se negociarán a lo largo del presente año. El punto central de dicho marco es la definición de una fórmula para reducir los aranceles. El trato especial y diferenciado para los países en desarrollo se reflejaría en un mayor plazo para el periodo de implementación de la reducción y la posibilidad de aplicar una menor reducción para algunos productos o exceptuarlos de la reducción; además, los países menos adelantados no estarán sujetos a los compromisos de reducción. También propone intensificar las negociaciones sobre las barreras no arancelarias.

Este trabajo se refiere a las excepciones que pueden beneficiar a los países en desarrollo, y con tal objetivo busca identificar los productos sensibles para la Argentina para la negociación en NAMA que puedan beneficiarse de las excepciones a la reducción que se incluyen en el punto 8 del Anexo B de la Decisión del Consejo General de la OMC del 1 de agosto de 2004 (WT/L/579).

En ese punto se establece que los países en desarrollo pueden optar entre excluir una cantidad de productos de la reducción arancelaria general, siempre que no superen el 5% de las importaciones (punto 8 b), o aplicar a un grupo de productos una reducción menor, siempre que no superen el 10% de las importaciones (punto 8 a). En cualquiera de los dos casos no se pueden excluir capítulos enteros del Sistema Armonizado.

Este artículo desarrolla una metodología para seleccionar y analizar los productos sensibles y efectúa una aplicación al caso argentino. Con este fin, el trabajo se divide en dos partes. En la primera se desarrolla la metodología, donde se explican los criterios de selección y de clasificación de los productos. En la segunda se analiza el caso argentino, donde se presentan las características de los datos utilizados y se discuten los resultados obtenidos.

## 1. Metodología

### 1.1. Selección

Según lo acordado en la OMC, la reducción arancelaria se hará sobre la base del arancel consolidado. Como este arancel puede ser superior al aplicado, para la selección de los productos que más fácilmente se pueden ver afectados se calculó la razón entre, por un lado, la diferencia entre el arancel consolidado y el aplicado, y por el otro, el arancel consolidado, razón que aquí se denomina «agua» relativa. Cuanto menor la diferencia relativa, mayor la probabilidad de que una reducción de aranceles afecte el nivel de protección aplicado. Por eso se seleccionan las posiciones con menor diferencia relativa.

### 1.2. Clasificación

Los productos seleccionados se clasifican en función de su grado de sensibilidad para esta negociación. Para ello se definieron dos criterios complementarios, donde el primero permite una agrupación inicial de los productos y el segundo brinda información adicional para clasificar a los productos dentro de cada categoría inicial.

*1° criterio: según nivel de protección*

Se ordenan los productos de acuerdo al «agua» relativa, por el motivo ya comentado de que a menor «agua» relativa, mayor la probabilidad de que se tenga que modificar el arancel aplicado como consecuencia de la negociación. Para facilitar el análisis de este continuo de productos conviene agruparlos en 7 categorías, según el cuadro siguiente (cuadro 1).

## Cuadro 1

### Categorías según nivel de protección

categoria	"agua" relativa
I	negativa (casos donde el aplicado "perfora" al consolidado)
II	0% (aplicado = consolidado)
III	arancel específico <sup>1</sup>
IV	0% < "agua" relativa ≤ 10%
V	10% < "agua" relativa ≤ 20%
VI	20% < "agua" relativa ≤ 30%
VII	30% < "agua" relativa ≤ 32,50%

<sup>1</sup>Se supone que presentan "agua" relativa = 0%, dado que el equivalente *ad valorem* del específico no debe superar el consolidado *ad valorem* en la OMC

Dentro de cada categoría los productos se pueden ordenar por orden decreciente de «agua» relativa, salvo en los productos con aranceles específicos donde este ordenamiento precisa contar con el equivalente *ad valorem* respectivo.

#### 2° criterio: según nivel de competitividad

A cada producto se le asigna una segunda clasificación complementaria que se corresponde con su grado de sensibilidad en función de su capacidad para competir con los productos importados. Dado que la información sobre producción interna presenta un nivel de agregación mayor que el de comercio, que es el utilizado en las negociaciones comerciales, la definición de la capacidad competitiva de cada producto se basa en el análisis de sus exportaciones, que constituye un indicador imperfecto, pero es el único disponible en esta etapa del análisis.

Aquí se ha supuesto que el producto con la menor capacidad competitiva es el que no se vende al exterior. Puede que esto ocurra por sus costos y/o calidad, entre otros factores; pero también puede ser que no se produzca internamente. Esto último se descarta y se adopta el supuesto fuerte de que todos se elaboran en el país, debido a que no se dispone de información sobre producción interna al nivel de detalle necesario. Por lo tanto, es probable que se hayan incluido más productos de los que correspondan –error de inclusión–

En los productos que registran exportaciones, la competitividad se determina de acuerdo al valor de las ventajas comparativas reveladas (VCR) (ver apéndice metodológico), indicador que muestra si un país se especializa en exportar un producto (participación del producto en las exportaciones argentinas en relación a la participación en las exportaciones mundiales). Si la VCR es mayor a 1, se trata de un producto que reveló ventajas; no las ha revelado si es menor que 1.

De este modo se definieron 5 grupos, que de mayor a menor grado de sensibilidad relativa son (cuadro 2):

## Cuadro 2

### Categorías según nivel de competitividad

Categoría	Criterio
A	No exporta
B	VCR < 1
C	VCR >1 con exportaciones a socio de un acuerdo de libre comercio
D	VCR >1 excluyendo exportaciones a socio de un acuerdo de libre comercio
s.c.	Sin categoría: tiene exportaciones pero no se pudo calcular la VCR

La combinación de los dos criterios permite una clasificación más completa de los productos, tal como se observa en la siguiente matriz (cuadro 3), donde los productos ubicados en la celda I A son los de mayor sensibilidad (menor «agua» relativa combinada con ausencia de exportaciones) y los de la celda VII D los de menor (mayor «agua» relativa combinada con altas ventajas reveladas al exportar).

**Cuadro 3**  
**Matriz de sensibilidad combinada**

		Según nivel de competitividad			
		A	B	C	D
Según nivel de protección	I				
	II				
	III				
	IV				
	V				
	VI				
	VII				

## 2. Productos sensibles para el comercio argentino

La importancia de esta negociación queda reflejada en el papel que los productos no agrícolas tienen para el comercio argentino, donde representan más del 90% de las importaciones, tanto para el período 1999-2001 –período de referencia para la negociación NAMA– como para los dos últimos años (cuadro 4). Asimismo, también corresponden al 90% de las posiciones a 8 dígitos.

**Cuadro 4**  
**Productos no agrícolas en las importaciones argentinas en dólares**

	Posiciones	Importaciones			
		promedio 99-01	%	promedio 03-04	%
productos no agrícolas	8.764	21.927.466.661	93	17.140.033.219	95
productos agrícolas	957	1.775.791.662	7	936.746.733	5
<b>Total</b>	<b>9.721</b>	<b>23.703.258.323</b>	<b>100</b>	<b>18.076.779.952</b>	<b>100</b>

Fuente: CEI en base a INDEC

A este universo fue aplicada la metodología de análisis desarrollada en la sección anterior. En esta aplicación se efectuaron dos adaptaciones:

i) en la selección inicial de los productos se incluyeron todos aquellos cuya «agua» relativa es a lo sumo 32,5%, que se considera un umbral importante para la reducción de los aranceles.

ii) respecto del criterio de clasificación según nivel de competitividad, se calcularon las VCR con y sin las exportaciones a Brasil, de manera que un producto con VCR mayor a 1 excluyendo las ventas a Brasil, tendría mayores ventajas respecto de otro que su VCR es mayor a 1 sólo tomando en cuenta las exportaciones a este mercado. Esto se debe a que las ventajas comparativas reveladas utilizadas para la clasificación pueden estar influidas por las preferencias arancelarias Mercosur.

## 2.1. Datos utilizados

Para este análisis se utilizaron los siguientes datos:

- a. *productos no agrícolas*: se siguió la definición de la OMC, que comprende a los productos que no se incluyen en el Acuerdo sobre la Agricultura.
- b. *aranceles*: el arancel consolidado argentino de 2003 y el aplicado de 2004.
- c. *exportaciones argentinas*: el promedio de los años 2001-2003. Fuente: INDEC.
- d. *comercio mundial*: para el cálculo de la VCR se utilizó el promedio de las importaciones mundiales del período 2001-2002, último período disponible. Fuente: Pc-Tas.
- e. *importaciones argentinas*: el promedio del período 1999-2001, que es el indicado por el punto 5 del anexo B de la Decisión del Consejo General de la OMC del 1 de agosto de 2004 (WT/L/579).
- f. *clasificación arancelaria*: la clasificación del sistema armonizado 2002 (SA 2002). Se procedió a hacer la conversión del SA 1996 al SA 2002 para incluir las importaciones argentinas del período 1999-2001<sup>3</sup>.
- g. *cálculo de la VCR*: por compatibilidad de datos de comercio, las VCR se han calculado a nivel de subpartidas (6 dígitos del sistema armonizado). A cada posición (8 dígitos), se le adjudicó la VCR de la subpartida que la incluye.

## 2.2. Resultados

Los principales resultados son:

- a. los productos con mayor probabilidad de que una reducción de aranceles afecte el nivel de protección aplicado actual comprenden el 21% de las importaciones argentinas de los productos que no son agrícolas y el 19% de las posiciones no agrícolas (cuadro 5).

**Cuadro 5** 

---

**Productos sensibles para la negociación NAMA: posiciones y comercio involucrado**

Categoría	Posiciones			Importaciones argentinas totales			
	Cantidad	% de no agrícolas	% acumulado	Prom. 99-01 (en dólares)	% de sensibles	% de no agrícola	% acumulado
I	23	0,3	0,3	68.915.825	1,5	0,3	0,3
II	14	0,2	0,4	762.752.852	16,5	3,5	3,8
III	680	7,8	8,2	901.992.339	19,6	4,1	7,9
IV	8	0,1	8,3	256.248.057	5,6	1,2	9,1
V	37	0,4	8,7	345.912.917	7,5	1,6	10,7
VI	602	6,9	15,6	1.962.409.585	42,6	8,9	19,6
VII	312	3,6	19,1	312.967.702	6,8	1,4	21,0
Total	1.676	19,1		4.611.199.277	100	21,0	

Fuente: CEI

- b. el grupo más sensible (categoría I) comprende a productos de los rubros automotriz, relojería, productos químicos y pescados (ver detalle en el cuadro 7). Las dos categorías con el mayor porcentaje de las importaciones argentinas no-agrícolas son las VI y la III; en la VI los productos más representados son plásticos y químicos, mientras en la III se encuentran los productos textiles y de calzado.

<sup>3</sup> Se agradece a Adriana Tulasne por las bases de datos necesarias para la conversión.

c. para cumplir con el techo de 10% del valor de las importaciones que figura en el punto 8 a del Anexo B, se pueden incluir las categorías I a IV completas (productos con perforaciones, con agua de 0%, con aranceles específicos y con agua de hasta 10%) y parte de la categoría V (productos con agua entre 10% y 20%).

d. para cumplir con el techo de 5% del valor de las importaciones que figura en el punto 8 b del Anexo B, se pueden incluir las categorías I y II completas (productos con perforaciones y con agua de 0%) y parte de la categoría III (productos con aranceles específicos).

e. en algunos casos los productos seleccionados corresponden a la totalidad de las posiciones del capítulo respectivo, como en algunos capítulos textiles (57, 58, 61, 62) y en perfumería (33) (ver cuadro 7). Esto entra en contradicción con lo fijado en el párrafo final del punto 8 del Anexo B, que no permite la posibilidad de excluir capítulos enteros.

f. el análisis según la combinación de los dos criterios de sensibilidad se muestra en el cuadro 6a, donde se observa que el 95% de las importaciones corresponde a productos que han efectuado exportaciones, aunque sólo el 10% corresponde a productos que han revelado ventajas comparativas incluyendo las ventas a Brasil (categoría C) y el 11% excluyendo las ventas a Brasil (categoría D). Además, se aprecia que en las tres categorías más sensibles según el nivel de protección (I a III), la mayor parte de las importaciones corresponde a grupos muy sensibles según el criterio de competitividad.

g. resultados similares se obtienen del análisis por cantidad de productos (cuadro 6b): el 85% de los productos analizados han registrado exportaciones, aunque sólo el 3% ha revelado ventajas comparativas incluyendo las ventas a Brasil (categoría C) y el 6% excluyendo las ventas a Brasil (categoría D). Esta situación se repite en las diferentes categorías. Esta clasificación puede ayudar a identificar qué productos retirar de la lista de excluidos si es necesario incluir otros de categorías de mayor «agua» relativa.

h. en el análisis de los dos criterios combinados (cuadro 6c), los rubros más sensibles según su participación en las importaciones de cada celda son relojería (I A y I B) y automóviles (I B), mientras que los menos sensibles son algunos productos químicos orgánicos (VII D) y aluminio y sus manufacturas (VII C).

**Cuadro 6a**  
**Importaciones en cada categoría según grado de sensibilidad combinada en dólares, promedio 1999-2001**

Categoría	Grado de sensibilidad					Total
	A	B	C	D	s.c.	
I	378.225	67.988.449	0	549.151	0	68.915.825
II	0	714.489.988	48.262.864	0	0	762.752.852
III	4.631.438	853.028.487	1.167.044	9.379.424	33.785.947	901.992.339
IV	62.061	0	4.693.486	251.492.510	0	256.248.057
V	66.982	235.174.502	56.383.708	26.282.936	28.004.788	345.912.917
VI	55.460.111	1.389.019.557	283.925.420	181.406.075	52.598.422	1.962.409.585
VII	14.307.569	184.291.695	49.502.019	48.288.957	16.577.462	312.967.702
<b>Total</b>	<b>74.906.386</b>	<b>3.443.992.679</b>	<b>443.934.541</b>	<b>517.399.052</b>	<b>130.966.618</b>	<b>4.611.199.277</b>

Fuente: CEI

**Cuadro 6b**  
**Productos en cada categoría según grado de sensibilidad**

Categoría	Grado de sensibilidad					Total
	A	B	C	D	s.c.	
I	7	15	0	1	0	23
II	1	12	1	0	0	14
III	82	553	2	10	33	680
IV	2	0	3	3	0	8
V	3	23	4	6	1	37
VI	91	407	27	54	23	602
VII	90	161	23	23	15	312
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>1.171</b>	<b>60</b>	<b>97</b>	<b>72</b>	<b>1.676</b>

Fuente: CEI

**Cuadro 6c**  
**Principales rubros en cada categoría**

	Según nivel de competitividad			
	A	B	C	D
I	Relojería	Automóviles / Relojería	-	Productos químicos inorgánicos
II	-	Automóviles	Automóviles	-
III	Lana / Fibras sintéticas	Prendas de vestir / Calzado	Filamentos sintéticos	Guata, fieltro y cuerdas
IV	Automóviles	-	Automóviles	Automóviles
V	Automóviles	Automóviles	Automóviles	Prod. de limpieza
VI	Productos químicos diversos	Plástico	Plástico	Plástico
VII	Productos químicos orgánicos	Productos químicos orgánicos	Aluminio	Productos químicos orgánicos

Fuente: CEI

## Cuadro 7

### Productos sensibles para la negociación de NAMA: capítulos orden decreciente en cada categoría por importaciones promedio

Categoría / Capítulo	Posiciones				Importaciones			
	Cantidad involucrada	Cantidad total del capítulo	% de la categoría	% de no agrícolas	(en dólares)	% de la categoría	% de sensibles	% de no agrícolas
<b>I</b>								
87 Automóviles y sus partes	2	133	8,7	0,0	39.375.361	57,1	0,9	0,2
91 Relojería	15	68	65,2	0,2	28.991.239	42,1	0,6	0,1
28 Productos químicos inorgánicos	1	403	4,3	0,0	549.151	0,8	0,0	0,0
29 Productos químicos orgánicos	1	1575	4,3	0,0	74	0,0	0,0	0,0
03 Pescados	4	169	17,4	0,0	0	0	0,0	0,0
<b>II</b>								
87 Automóviles y sus partes	14	133	100	0,2	762.752.852	100	17,0	3,5
<b>III</b>								
64 Calzado	19	33	2,8	0,2	166.579.157	18,5	3,6	0,8
62 Prendas de vestir, excepto los de punto	120	120	17,6	1,4	157.773.096	17,5	3,4	0,7
61 Prendas de vestir y accesorios, de punto	120	120	17,6	1,4	116.260.270	12,9	2,5	0,5
63 Demás artículos textiles confeccionados	63	64	9,3	0,7	98.448.483	10,9	2,1	0,4
52 Algodón	79	140	11,6	0,9	65.404.688	7,3	1,4	0,3
54 Filamentos sintéticos o artificiales	36	89	5,3	0,4	59.408.737	6,6	1,3	0,3
55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	68	124	10,0	0,8	53.814.326	6,0	1,2	0,2
60 Tejidos de punto	54	71	7,9	0,6	48.774.676	5,4	1,1	0,2
95 Juguetes y artículos para recreo	7	49	1,0	0,1	34.488.364	3,8	0,7	0,2
56 Guata, fieltro y cuerdas	16	56	2,4	0,2	27.508.120	3,0	0,6	0,1
57 Alfombras	25	25	3,7	0,3	21.193.694	2,3	0,5	0,1
58 Tejidos especiales	46	46	6,8	0,5	20.794.906	2,3	0,5	0,1
59 Telas revestidas	3	26	0,4	0,0	18.062.033	2,0	0,4	0,1
51 Lana	18	39	2,6	0,2	9.361.538	1,0	0,2	0,0
53 Otras fibras textiles	6	33	0,9	0,1	4.120.250	0,5	0,1	0,0
<b>IV</b>								
87 Automóviles y sus partes	8	133	100,0	0,1	256.248.057	100	5,7	1,2
<b>V</b>								
87 Automóviles y sus partes	13	133	35,1	0,1	243.624.177	70,4	5,3	1,1
34 Productos de limpieza	11	49	29,7	0,1	68.989.486	19,9	1,5	0,3
35 Albúminas	6	21	16,2	0,1	16.635.750	4,8	0,4	0,1
40 Caucho y manufacturas de caucho	3	119	8,1	0,0	12.629.952	3,7	0,3	0,1
39 Plástico y sus manufacturas	4	283	10,8	0,0	4.033.552	1,2	0,1	0,0
<b>VI</b>								
39 Plástico y sus manufacturas	197	283	32,7	2,2	966.898.588	49,3	21,0	4,4
38 Productos químicos diversos	95	209	15,8	1,1	219.070.640	11,2	4,8	1,0
33 Perfumería	27	27	4,5	0,3	157.140.536	8,0	3,4	0,7
32 Pinturas y taninos	45	101	7,5	0,5	120.388.772	6,1	2,6	0,5
37 Productos fotográficos	38	66	6,3	0,4	111.023.304	5,7	2,4	0,5
90 Instrumentos y aparatos de óptica	21	376	3,5	0,2	81.104.704	4,1	1,8	0,4
87 Automóviles y sus partes	16	133	2,7	0,2	66.524.318	3,4	1,4	0,3
85 Máquinas y aparatos eléctricos	4	641	0,7	0,0	51.578.150	2,6	1,1	0,2
73 Manufacturas de acero	5	154	0,8	0,1	45.238.479	2,3	1,0	0,2
76 Aluminio y sus manufacturas	14	54	2,3	0,2	44.999.755	2,3	1,0	0,2
29 Productos químicos orgánicos	112	1575	18,6	1,3	35.821.397	1,8	0,8	0,2
30 Productos farmacéuticos	2	374	0,3	0,0	28.826.595	1,5	0,6	0,1
35 Albúminas	12	21	2,0	0,1	14.386.466	0,7	0,3	0,1
36 Artículos de pirotecnia	5	9	0,8	0,1	10.036.493	0,5	0,2	0,0
34 Productos de limpieza	9	49	1,5	0,1	9.371.389	0,5	0,2	0,0
<b>VII</b>								
29 Productos químicos orgánicos	229	1575	73,4	2,6	111.478.036	35,6	2,4	0,5
76 Aluminio y sus manufacturas	20	54	6,4	0,2	69.431.150	22,2	1,5	0,3
34 Productos de limpieza	21	49	6,7	0,2	56.285.432	18,0	1,2	0,3
90 Instrumentos y aparatos de óptica	7	376	2,2	0,1	25.625.765	8,2	0,6	0,1
32 Pinturas y taninos	20	101	6,4	0,2	23.213.842	7,4	0,5	0,1
48 Productos de industrias gráficas	3	190	1,0	0,0	13.335.940	4,3	0,3	0,1
38 Productos químicos diversos	8	209	2,6	0,1	9.444.688	3,0	0,2	0,0
36 Artículos de pirotecnia	3	9	1,0	0,0	3.588.466	1,1	0,1	0,0
39 Plástico y sus manufacturas	1	283	0,3	0,0	564.383	0,2	0,0	0,0

Fuente: CEI

## Apéndice metodológico

### Índice de ventajas comparativas reveladas (VCR)

El concepto de ventajas comparativas reveladas se origina en un artículo de Balassa<sup>4</sup>, en el cual analiza si el patrón de comercio de los países se basa en sus ventajas comparativas. Ante la falta de datos para poder calcular los costos de cada producto en todos los países y poder hacer un análisis comparándolos, desarrolló un indicador que busca mostrar si un país cuenta o no con ventajas comparativas en la producción de cierto bien a partir de datos de las corrientes de comercio, donde compara la participación de un bien en las exportaciones totales del país con la participación de ese bien en las importaciones mundiales totales<sup>5</sup>.

$$VCR_i = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T}}{\frac{M^i}{M^T}}$$

donde:

$X_A^i$  : Exportaciones del bien «i» del país A

$X_A^T$  : Exportaciones totales del país A

$M^i$  : Importaciones mundiales del bien «i»

$M^T$  : Importaciones mundiales totales

Si el VCR da un valor mayor a 1, significa que ha revelado ventajas comparativas en su producción y comercialización. Un VCR menor a 1 indica que no las revela. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este indicador sólo considera datos de comercio exterior y deja de lado variables necesarias para cuantificar las ventajas comparativas, como por ejemplo costos y calidad. Por eso es que este indicador utiliza el calificativo de ventajas «reveladas».

<sup>4</sup>Balassa, B. (1965). Trade liberalization and «revealed» comparative advantages. *Manchester School of Economics and Social Studies* 33 (2): 99-123.

<sup>5</sup>En su artículo, Balassa presentó la fórmula de una manera levemente distinta, pero equivalente en términos algebraicos a la presentada aquí, que es la forma más utilizada en los trabajos empíricos.

03

**Colaboraciones  
Especiales**

**Fabio Giambiagi**

Economista del Instituto de Pesquisa Económica Aplicada (IPEA), Brasil

---

# Por un nuevo pacto Brasil - Argentina: entre la ambición y la miopía

Fabio Giambiagi\*

## 1. Introducción

El proceso de integración europea fue marcado por dos grandes características. En primer lugar, fue gradual, empezando por un pequeño grupo de países que se unieron en la década del 50 alrededor de acuerdos comerciales inicialmente modestos y llegando a la compleja arquitectura actual, marcada por la existencia de una asociación entre nada más ni menos que 25 países. Y, en segundo lugar, admitió velocidades diferentes, pues fue lo suficientemente flexible como para reconocer que algunos miembros del «club» podrían alcanzar acuerdos específicos alrededor de temas que no necesariamente involucrasen al conjunto de los países.

En ese sentido, es importante registrar que, de los 15 países que formaban la Unión Europea (UE) en 1999, apenas 11 estaban simultáneamente en condiciones y con el aval de sus respectivos electorados (captado directamente a través de plebiscitos, o indirectamente por decisión del Parlamento) para integrar la zona del euro, a la cual posteriormente se agregó también Grecia. Mientras tanto, Gran Bretaña, Dinamarca y Suecia, pese a formar parte de la UE, optaron por mantenerse fuera del área monetaria común de los demás países. Ahora, tras la integración del grupo de 10 nuevos miembros que se sumaron a los 15 que entonces formaban la Unión Europea (UE) en 2004, ésta pasó a estar integrada por 25 Naciones, de las cuales, por lo tanto, hay 12 que forman un área geográfica con una misma moneda; otros 10 que deberán integrarse a la misma en un período de tiempo esperado de entre 5 y 10 años; y los ya citados 3 países, cuya adhesión al euro es una incógnita. Eso no impide, sin embargo, que todos sigan formando parte de la UE, en cuyo espacio, por lo tanto, conviven dos niveles de integración: uno, comercial, compuesto por el conjunto de los 25 miembros; y otro, monetario, alcanzando por el momento a 12 países y probablemente, en la próxima década, a 22 de aquellos 25 miembros.

Esta nota desarrolla la propuesta de que, inspirado en el caso europeo, el Mercosur también acepte dos niveles diferentes de integración, en base al concepto de «Mercosur en dos velocidades». Aunque indudablemente la UE es el parámetro por excelencia de comparación cuando se trata de establecer una referencia para la integración futura de nuestro bloque, hay una diferencia fundamental entre aquella y el Mercosur. En la UE hay cierto equilibrio entre diversos socios, una vez que Francia, Inglaterra, Italia, Alemania, etc. tienen un peso similar en el interior del bloque, de manera que ni siquiera Alemania era «*per se*» hegemónica en el sentido de tener más de la mitad del peso en ninguna de las variables relevantes. Mientras tanto, en el caso del Mercosur, Brasil y la Argentina representan más del 95 % del PIB regional, lo cual naturalmente debería ser tenido en cuenta en el momento de tomar ciertas definiciones que afectan a ambos países.

El artículo está dividido en ocho secciones, incluyendo esta breve introducción. Después de la misma, se

\*El autor agradece los comentarios de Hernán Lacunza a una versión inicial de esta nota y asume, naturalmente, plena responsabilidad por el contenido de la versión final.

hacen breves consideraciones sobre la encrucijada en la cual se encuentra el bloque, mostrando la importancia que tiene pensar a largo plazo para definir los pasos a ser dados. La tercera sección presenta la propuesta concreta de definir una instancia específica de diálogo y negociación bilateral entre Brasil y la Argentina y es seguida por la defensa de los criterios que deberían ser tenidos en cuenta, específicamente, en el replanteo de la relación argentino-brasileña. La quinta sección muestra la importancia de que se eliminen algunas de las desconfianzas existentes en la Argentina acerca de la situación macroeconómica de Brasil. La sexta sección destaca la potencialidad que una coyuntura favorable implica para que se hagan avances en materia de integración entre Brasil y la Argentina, para lo cual, en la sección siguiente, se postulan algunos objetivos para la coordinación macroeconómica. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del trabajo.

## 2. Entre la ambición y la miopía

Por analogía con el argumento de que el Mercosur osciló a lo largo de los años «entre la realidad y la utopía» – título inclusive de un conocido libro sobre la integración - bien se podría decir hoy que los dos principales socios del bloque deben hacer una opción entre la ambición y la miopía.

Como ya fue mencionado antes, la UE acaba de ser enriquecida por el ingreso de otros 10 miembros, ampliando la composición del grupo para un total de 25 países. A esto hay que sumarle el hecho de que hay otros dos países, que tuvieron mayores dificultades en hacer la transición del socialismo hacia el capitalismo que los 10 que se integraron a la región recientemente, pero que están firmemente empeñados en seguir los pasos de sus vecinos. Nos referimos, específicamente, a Rumania y Bulgaria, que están recorriendo una ambiciosa senda de reformas que deberá llevarlos a seguir los mismos pasos de los países que, como Polonia, Hungría o la República Checa, ya se sumaron al «tren» de la integración. A ello hay que agregarle el hecho de que la UE está debatiendo intensamente la posibilidad del ingreso al bloque de la misma Turquía, país que si bien tiene una importante proporción de su territorio en el continente asiático, pertenece también a Europa – así como Rusia, que también es parte de dos continentes – y ha manifestado el deseo de participar de la UE. Se espera que dichas negociaciones concluyan con el ingreso del país al bloque, probablemente en algún momento entre 2010 y 2015.

Las reuniones entre los países de la UE se dan entre economías hoy ya bastante heterogéneas, incluyendo desde algunas de las Naciones que se integraron recientemente al bloque y con niveles de ingreso relativamente modesto, hasta los países con muy altos niveles de ingreso, como Alemania o Austria. Al mismo tiempo, ocurren entre un grupo de países donde se habla alrededor de 20 idiomas diferentes.<sup>2</sup> Y, sin embargo, los negociadores se hacen entender y las negociaciones consiguen llegar a cierto grado de consenso.

En ese contexto, que países como Brasil y la Argentina no se lancen a una agenda de integración más ambiciosa, por tener problemas con el ingreso de los pollos o de las heladeras de un país a otro, no deja de ser penoso. En el caso específico de esos dos países, se trata de economías que tienen en común:

- niveles de ingreso «*per capita*» muy similares entre sí;
- sistemas políticos similares, con provincias políticamente fuertes y regímenes de coparticipación de los ingresos tributarios;
- un pasado, en ambos casos, marcado por: 1) la existencia de procesos más o menos abiertamente hiperinflacionarios en los años 80; 2) la adopción de diversos planes de estabilización en base al congelamiento de precios en la segunda mitad de los años 80 y comienzos de los años 90; 3) estrategias de desarrollo que en los años 90 tuvieron como ejes a un intenso proceso de apertura económica y planes audaces de privatización; 4) procesos de estabilización exitosos durante varios años, asociados a un anclaje cambiario; 5) brusca salida de tales procesos, en medio de crisis agudas de la Balanza de Pagos; 6) diversos planes de ajuste adoptados en el marco de sucesivos acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (FMI); y 7) un esquema de política económica, a la salida del anclaje cambiario, pautado por la combinación de severa austeridad fiscal, tipo de cambio flotante y sistema de metas de inflación.

<sup>2</sup> Piense el lector la dificultad que es por ejemplo tener que enfrentar los desafíos de la traducción simultánea o la publicación de determinados documentos en todas las lenguas de los países miembros.

Al mismo tiempo, son dos economías que, además de seguir la misma «familia» de políticas mencionada en el punto (7), llegan a 2005 con la perspectiva de alcanzar cifras similares entre los dos países de: a) crecimiento, del orden de 4 a 5 %; b) inflación, del orden de 5 % a 6 %; y c) superávit primario, de 4 a 5 % del PIB. Dejar de aprovechar las ventajas que eso implica, ante dificultades surgidas en algunos sectores, sería capitular ante la mediocridad. En lugar de darle excesivo peso a los problemas como argumento para no seguir un camino común, es necesario entender las potencialidades de éste para poder resolver los problemas surgidos.

### 3. Una instancia específica de diálogo y negociación

El Tratado de Asunción, por el cual se creó el Mercosur en 1991, definió tres etapas para el proceso de integración: la formación de un Área de Libre Comercio (ALC); la definición de un Arancel Externo Común (AEC) en el marco de la formación de una Unión Aduanera; y, finalmente, el objetivo de la creación de un mercado común. La existencia de una serie de problemas a lo largo de los últimos años, marcados por diversos roces entre los países miembros, ha llevado a más de un analista a sugerir que el bloque se resigne a dar un paso atrás y se limite a ser un ALC, dejando a los países en libertad para hacer acuerdos comerciales con terceros.

En el caso específico de Brasil y la Argentina, específicamente, sin embargo, esa alternativa dista de ser recomendable, por varias razones. Primero, porque implicaría abandonar las ventajas potenciales asociadas a la definición de políticas comunes, ventajas ligadas a la existencia de economías de escala y a la atracción de inversiones para las dos economías. Segundo, porque retiraría el principal elemento de interés para que otros países o bloques establezcan acuerdos de libre comercio con los dos países, ya que para la UE, por ejemplo, para citar un caso, es más interesante negociar un acuerdo en común que incluya simultáneamente a Brasil y la Argentina, que hacerlo individualmente con un país u otro por separado. Y tercero, porque abandonar el AEC no resolvería prácticamente ninguno de los problemas comerciales surgidos en la relación bilateral entre los dos países, problemas esos que tienen su raíz en la vigencia de un ALC en el marco de una coordinación de políticas macroeconómicas inexistente.

Por otra parte, cabe recordar que después del surgimiento del Mercosur a partir de un tratado entre los cuatro socios fundadores en 1991, se fueron agregando otros socios, que se sumaron a las reuniones regulares del bloque y a las negociaciones internacionales, tras haber llegado a acuerdos de libre comercio con la región, pero sin necesidad de compartir el AEC. Ese «*status*» especial fue obtenido, inicialmente, por Chile y Bolivia y luego por otros países de América del Sur. Eso hace que el proceso negociador al interior del bloque se haya vuelto más complejo, con un grupo de socios «plenos» y otro de «miembros asociados» con «*status*» diferente y menores exigencias. En ese contexto, los temas que deberían ser discutidos en una mesa específica de agenda de negociación entre Brasil y la Argentina quedan diluidos en el contexto de un grupo mucho más amplio donde entran en juego toda una serie de temas que afectan al bloque como un todo.

De cierta forma, la necesidad de permitir algún espacio de diálogo específico para la relación bilateral entre Brasil y la Argentina, que funcione como una especie de «bisagra» dentro del bloque, para que sus dos socios principales puedan avanzar en la solución de algunos problemas sin que los roces entre los mismos obstaculicen a la región como un todo, se ha venido imponiendo con el pasar del tiempo de forma algo natural, en la medida en que se fueron estableciendo comisiones para la solución de cuestiones bilaterales, con la plena comprensión de los demás socios. Lo que se propone en este artículo es, dentro de ese espíritu, discutido con los demás miembros del bloque, acordar la existencia de un espacio específico para las negociaciones entre Brasil y la Argentina, en el marco de lo que en el interior del Mercosur ya se reconoce como un proceso propio de lo que la jerga diplomática califica como un avance «en dos velocidades».

Ante tales consideraciones, Brasil y la Argentina deberían plantearse seriamente la conveniencia de, aún dentro de los límites definidos por el Tratado de Asunción, identificar una instancia específica que les permita plantear avances específicos en la relación bilateral.

Eso tendría dos ventajas. En primer lugar, facilitaría la tarea negociadora de Brasil y la Argentina para alcanzar acuerdos entre sí, sin que los dos países tengan que negociar además con los socios menores. Y, en segundo lugar, permitiría la ampliación del ALC del Mercosur para, en última instancia, formar un espacio geográfico sin barreras comerciales que abarcase desde Tierra del Fuego hasta México, con las ventajas derivadas de ello.

Con esa filosofía en mente, Brasil y la Argentina, en una negociación independiente de los demás países, deberían avanzar más aceleradamente con vistas a la formación de un mercado común entre ambas Naciones (que luego podría ser alcanzado por los demás socios) con una disposición negociadora que permitiese tener una agenda vasta para superar los diversos problemas surgidos en los últimos años y establecer una serie de pasos para un proceso de integración entre los dos países mucho más profundo que el actual. Los términos de una negociación de ese tipo dejarían claro para los agentes económicos y políticos de cada país que: 1) los acuerdos entre los dos países obedecerían a una determinación integracionista férrea del liderazgo político de los dos países; 2) la integración sería parte esencial de la estrategia de desarrollo de ambas naciones; y 3) la integración entre los dos países sería la definición estratégica más importante tomada por los países con vistas al futuro y dominaría a las demás políticas gubernamentales, condicionando los diferentes objetivos al alcance de un grado de integración cada vez mayor.

La meta de esa profundización de la relación bilateral sería alcanzar un mercado común entre los dos países, que redefiniese las estrategias empresariales a ambos lados de la frontera, ampliando las escalas de producción y reasignando recursos en favor de la especialización intraindustrial. En ese marco, como parte de esa integración, se crearían instancias supranacionales en áreas donde hubiese acuerdos, caminando rumbo a la constitución de un espacio económico unificado, con reglas cada vez más similares entre los dos países, lo cual sería un poderoso instrumento para la mejora de la eficiencia en ambas economías.

#### 4. El replanteo de la relación argentino-brasileña

El replanteo de la relación argentino-brasileña implicaría que los dos países estén dispuestos a rediscutir las tareas pendientes del proceso de integración, así como a replantear plazos e incluir temas nuevos. Se trataría, por lo tanto, de la definición de una nueva agenda, en la cual, por un lado, se pudiesen redefinir objetivos establecidos en el pasado sobre bases irreales y aceptar analizar los pleitos del vecino, pero, por otro lado, se estableciesen compromisos claros en favor de avances concretos en temas hasta ahora no desarrollados en el proceso de integración. En el caso brasileño, dentro del espíritu de lo que los argentinos denominan «nivelar el campo de juego», eso implicaría, por ejemplo:

- aceptar la demanda argentina de establecer restricciones temporarias a las exportaciones brasileñas de ciertos productos;
- renegociar los términos del acuerdo automovilístico, para postergar la entrada en vigencia del libre comercio en el sector;
- negociar los términos de un protocolo para las inversiones extranjeras, como el propuesto por las autoridades argentinas;
- reconocer que el sector de bienes de capital debe tener una tasa arancelaria menor que el AEC actual, como parte del esfuerzo de modernización y de aumento de la tasa de inversión en ambos países; y
- comprometerse a votar una propuesta de cambio en la Constitución para que los Tratados firmados por el país prevalezcan sobre los mismos dispositivos constitucionales, siguiendo la jerarquía existente en la Argentina tras el cambio a la Constitución adoptado en ese país hace algunos años.

A su vez, en el caso argentino, esa disposición implicaría:

- incluir el sector azucarero en el acuerdo, cosa que nunca ocurrió hasta ahora en el Mercosur;
- aceptar la vigencia del libre comercio pleno en el comercio bilateral en todos los sectores, dentro de un plazo razonable, como, por ejemplo, 2009 ó 2010 (4 a 5 años);

- entender que el nuevo acuerdo alcanzado en el sector automovilístico tendría características definitivas, respetándose además el mismo plazo del punto anterior.

Finalmente, en el caso de ambos países, un nuevo acuerdo implicaría:

- negociar, en el ámbito del MERCOSUR, un nuevo AEC, a ser discutido durante 2006, con vigencia a partir de 2007 y un número muy limitado de excepciones, asegurándose la eliminación de todas las excepciones en el mismo plazo ya citado anteriormente, de 4 a 5 años;
- la facilitación del proceso de control aduanero, con el compromiso mutuo de ambos países en la eliminación física de los puestos de control de frontera entre los dos países;
- la total eliminación de las trabas legales a la migración de mano de obra de un país al vecino, para la plena vigencia de libertad de los flujos de mano de obra entre Argentina y Brasil;
- la adopción de acuerdos sectoriales en favor de una mayor integración en las áreas de energía, transporte y telecomunicaciones, mediante la mejora de los mecanismos de transmisión en el primer caso; la realización de obras para la consolidación de un corredor de rutas entre San Pablo y Buenos Aires en el segundo; y la adopción de normativas técnicas similares y compatibles para las opciones tecnológicas futuras en el caso del tercero.

El objetivo sería llegar a una integración como la que existe hoy entre diversos países europeos, donde una persona puede alquilar un auto en una ciudad de un país, tomar una ruta y llegar a una ciudad de otro país, sin ser capaz ni siquiera de identificar dónde está la frontera, ya que no hay ningún tipo de control, lo cual es un ejemplo concreto de formación de un mercado común. Ese tipo de iniciativas caracterizaría al territorio compuesto por la suma de los dos países como un espacio económico ampliado, con reglas comunes, lo cual funcionaría como un estímulo poderoso a la ampliación de la escala de producción a ambos lados de la frontera. Lo que se desea es que, ante una realidad de ese tipo, los empresarios de ambos países emprendan negociaciones destinadas a alcanzar niveles de especialización intraindustrial que aumenten la escala de producción en los diferentes rubros de la economía.

Es en ese marco de ampliación del esfuerzo integrador entre las dos economías, que cabría discutir, por primera vez con posibilidades concretas de acercamiento de posiciones, el desarrollo de mecanismos de coordinación macroeconómica entre los dos países. Estos nunca prosperaron en el pasado porque: a) la inminencia de la crisis en un país o en otro afectaba el nivel de «apuesta» de las autoridades por un destino común con la Nación que enfrentaba la perspectiva de una crisis; b) la existencia de una crisis de graves proporciones en uno de los países le restaba espacio a la integración en la agenda de las autoridades del país afectado debido al peso de las urgencias de corto plazo; y/o c) la necesidad de negociar los términos de la coordinación con países que representaban menos de 5 % del bloque, en el marco del Mercosur, le restaba ejecutividad a las propuestas.

En las actuales circunstancias, con los dos países recuperándose de sus respectivas crisis y en el marco de una propuesta como la que es hecha en esta nota, sin embargo, esos problemas no existirían, pues la economía de ambos está en franco proceso de mejoría y al definirse un carril específico para la negociación entre ambos, los dos países podrían negociar entre sí un esquema de coordinación macroeconómica con mayor facilidad que teniendo que acordar entre 4 o más países.

Las ventajas de la coordinación macroeconómica son claras: Carrera y Sturzenegger (2000) caracterizan de la siguiente manera, entre otros puntos, los beneficios netos potenciales de la misma:

- minimizar la vulnerabilidad externa, en la medida que, dada la posibilidad de transmisión de shocks originados en el vecino, es deseable participar conjuntamente con el socio en el trazado de políticas adecuadas;
- dar protección contra los comportamientos oportunistas, cuando las devaluaciones surgen como una forma de «robarle comercio al vecino», ante situaciones de ausencia de cualquier coordinación;
- establecer consensos contra los «lobbies» proteccionistas domésticos, contra los cuales los tratados internacionales suelen ser una barrera más eficaz que las decisiones puramente

- nacionales de las autoridades;
- responder a shocks comunes, minimizando la posibilidad de que políticas autónomas, repetidas sin coordinación por el conjunto de los socios de una integración imperfecta, lleven a una solución «Pareto inferior» a la que se puede alcanzar con una política de coordinación;
- aumentar la credibilidad, por el papel que juega la constitución de soberanías supranacionales como señal de estabilidad institucional y preservación de las políticas a largo plazo, por la reducción del espacio para la discrecionalidad de los Gobiernos; y
- obtener beneficios microeconómicos de la previsibilidad cambiaria, en el caso de que, en un proceso de integración, la paridad cambiaria entre las monedas de los dos países afectados tienda a estabilizarse, disminuyendo el riesgo de las inversiones hechas con vistas a explotar, en parte, el mercado del país vecino.

En definitiva, lo que se desea con una propuesta como la que es hecha aquí es que se establezca un régimen como el que Félix Peña suele calificar de «disciplinas mutuas». Eso permitiría, en un plazo de 10 a 20 años, prácticamente eliminar el problema externo de ambas economías. Hay que tener en cuenta que Brasil y la Argentina son las dos principales economías de la región y se caracterizan por ser una zona de paz, democracia y ausencia total y absoluta de cualquier tipo de conflicto étnico, religioso, histórico, cultural o de fronteras, activos que pocos países pueden ofrecer simultáneamente hoy en día. Sin embargo, el potencial de desarrollo de ambos países no se aprovecha porque lo que falta a nuestros países, para poder atraer un intenso flujo de inversiones a la región, son tres elementos clave:

- estabilidad;
- previsibilidad; y
- actuación conjunta.

El hecho de que hasta muy recientemente nuestros países hayan sido palco de situaciones de alta inflación, elevados déficits públicos y/o crisis graves de la balanza de pagos, asocia nuestra imagen con una inestabilidad que debe quedar atrás. Eso hace, a su vez, que sea difícil tener un mínimo de previsibilidad en materia del comportamiento futuro de las variables macroeconómicas clave y de lo que en la lengua inglesa se define como el «*rule of Law*», con diversos episodios recientes – en ambos países – donde, en mayor o menor medida, desequilibrios macroeconómicos hicieron que contratos vistos como piezas jurídicamente perfectas dejaran de ser respetados. Finalmente, se hace difícil que los grandes «*players*» de un sector que tiene que decidir en qué lugar del mundo se instala una nueva planta, juzguen a nuestros países como un espacio económico integrado, si prácticamente todos los meses se desata algún conflicto sectorial en la relación entre los países.

Si la estabilidad alcanzada en los últimos años en ambos países – caracterizada por cifras de inflación relativamente bajas excelentes resultados fiscales y mejora del cuadro externo – se mantiene, habría condiciones de establecer compromisos comunes de coordinación macroeconómica y generar una confianza que se vaya consolidando con el tiempo en la continuidad de ese cuadro. En ese caso y siempre y cuando el contexto regulatorio sea proclive a las inversiones, la definición de un espacio común crecientemente integrado entre Brasil y la Argentina permitiría convertir a esta región del globo en un catalizador de inversiones extranjeras. En tal situación, si el flujo de inversiones superara el valor de los déficits moderados en cuenta corriente que cabría esperar ante una normalización del cuadro externo, la acumulación de reservas y/o el pago de deuda en términos absolutos con el ingreso de divisas generaría una reducción de la deuda externa neta, con lo cual la vulnerabilidad de las economías a eventuales shocks externos disminuiría rápidamente.<sup>3</sup>

## 5. Los equívocos sobre Brasil

Naturalmente, para que un pacto de la envergadura como el que está siendo propuesto entre Brasil y la Argentina sea considerado apropiado desde el punto de vista de los intereses argentinos, es crucial dejar

<sup>3</sup> Al reducirse la deuda externa en términos absolutos, al mismo tiempo en que los plazos se amplían y las exportaciones crecen, la proporción entre los vencimientos de la deuda de cada año y los ingresos en cuenta corriente disminuiría doblemente, con lo cual los países estarían en condiciones de soportar, con bastante solidez, un eventual contexto de restricción crediticia en los mercados internacionales, como los que hubo diversos veces entre mediados de la década pasada y el comienzo de la actual.

en claro cuál es la verdadera situación macroeconómica de Brasil. En ese sentido, es importante aclarar una serie de equívocos que todavía están presentes en muchos análisis que se hacen en la Argentina sobre el país vecino. Los mismos se pueden resumir en cuatro afirmaciones:

- «Brasil no crece»
- «La política fiscal brasileña es incompatible con el crecimiento»
- «La deuda pública brasileña es impagable»
- «Brasil debería hacer como la Argentina y renegociar su deuda pública»

Con respecto al primer punto, los datos del 2004, cuando el país creció 5 %, se encargaron de desmentir tal afirmación. Ella se basaba en el hecho de que la tasa de crecimiento promedio de Brasil después del Plan Real, en los 5 años que van desde 1999 a 2003, aún después de la devaluación que permitió superar los problemas vigentes hasta 1998, había sido de un promedio de apenas 1,7 % a.a. Sin embargo, es fundamental explicar que las bajas tasas de crecimiento en diversos años se explican por situaciones muy específicas, asociadas a diversos tipos de shock.

En el único año en el cual no hubo shocks (2000) la economía creció a un buen ritmo (por encima del 4 %). La pregunta que cabe es si Brasil se está preparando para reducir su vulnerabilidad ante posibles situaciones externas adversas. Y la respuesta es, claramente, que sí, como se puede ver en el Cuadro 1, donde se muestra que, debido a los excelentes resultados del frente externo (con abultados superávits en cuenta corriente) el país ha reducido la deuda externa neta en nada más ni menos que US\$ 36 mil millones en los últimos 5 años.

Al mismo tiempo, el notable aumento de las exportaciones – que se duplicaron en 5 años, con respecto a los US\$ 48 mil millones de 1999 – redujo la relación Deuda externa neta/Exportaciones de bienes a apenas 1,3, el menor nivel de los últimos 30 años (Gráficos 1 y 2).

## C u a d r o 1

### Brasil: deuda externa (US\$ mil millones)

Composición	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (Nov)
Deuda externa total	200	223,8	225,6	216,9	209,9	210,7	214,9	203,5
Corto plazo	36,7	26,3	26,6	27,4	27,6	23,4	20,2	18,1
S.privado/a	31	22,9	23,3	24,8	27,2	23,3	20,2	18,1
S.público	5,7	3,4	3,3	2,6	0,4	0,1	0	0
Medio/Largo plazo	163,3	197,5	199	189,5	182,3	187,3	194,7	185,4
S.privado/a	83,3	105,5	101,6	99,7	89,5	77	74,9	69,1
S.público	80	92	97,4	89,8	92,8	110,3	119,8	116,3
Memo: Reservas	52,2	44,6	36,3	33	35,9	37,8	49,3	50,1
Deuda externa neta	147,8	179,2	189,3	183,9	174	172,9	165,6	153,4
S.privado/a	114,3	128,4	124,9	124,5	116,7	100,3	95,1	87,2
S.público	33,5	50,8	64,4	59,4	57,3	72,6	70,5	66,2

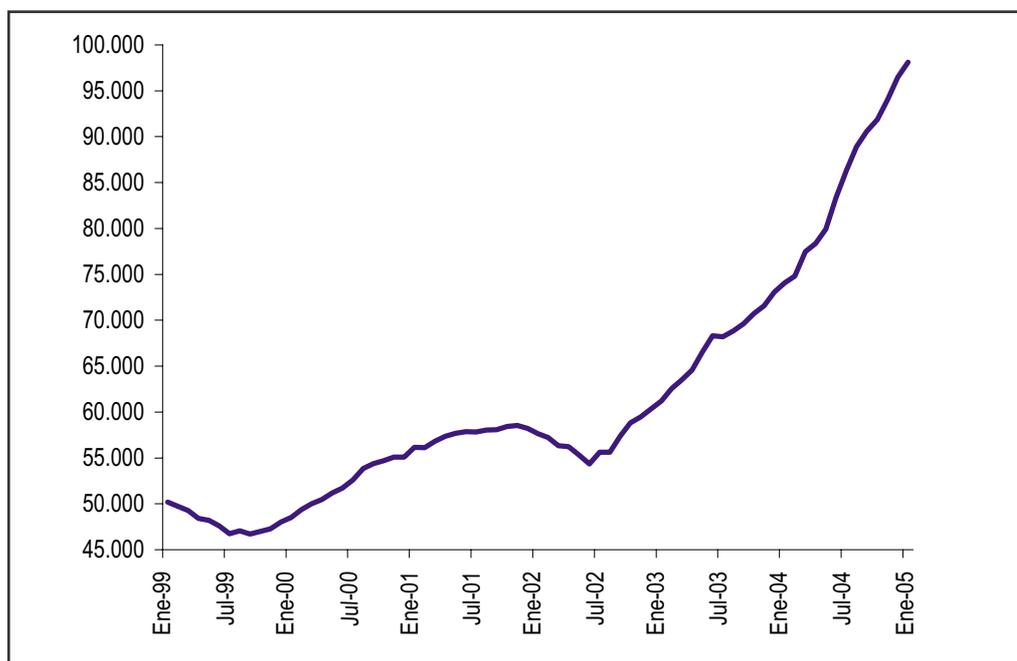
/a Incluye sector público financiero.

Fuente: Banco Central de Brasil

Por eso, es muy difícil que Brasil vuelva a sufrir las consecuencias de shocks externos como los que tuvo que enfrentar en 1995, 1997, 1998, 1999, 2001 y 2002, asociados a interrupciones súbitas de la entrada de capitales. Eso porque la situación que existía entonces, de temor a que el país decretase un «*default*» de su deuda externa (debido al elevado endeudamiento de entonces), simplemente no tiene nada que ver con el cuadro actual, caracterizado por indicadores de solvencia externa que revelan una drástica mejora con respecto al nivel de hace pocos años atrás.

## Gráfico 1

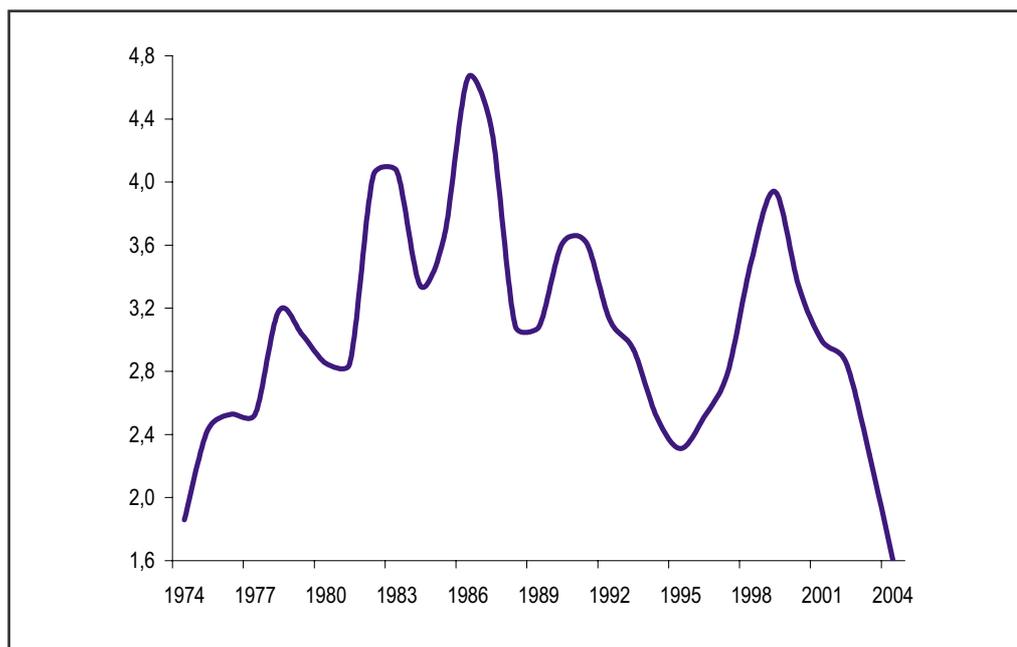
Brasil: Exportaciones en 12 meses (US\$ millones)



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio de Brasil

## Gráfico 2

Brasil: Deuda externa neta / Exportaciones



Fuente: Banco Central de Brasil

Lo que fue explicado sirve, a su vez, para entender el por qué la política fiscal actual dista de ser un obstáculo al crecimiento en Brasil. Primero, porque el grueso del ajuste ya fue hecho y obviamente pasar de 0 % a casi 5 % del producto de superávit primario tiene un impacto muy diferente al de apenas conservar el nivel de ajuste ya alcanzado. Segundo, porque entre 2003 y 2004 el superávit primario habrá pasado de 4,3 % a 4,6 % del producto y no por eso la economía habrá dejado de crecer más de 5 %. Tercero, porque el gasto público solamente cayó en términos reales en Brasil en 2003, ya que durante los 4 años 1999/2002 creció a un promedio de 5 % al año y en el 2004 creció aproximadamente 10 % en términos reales, lo cual dista de representar el cuadro de «estrangulamiento del gasto» con el cual, equivocadamente, los críticos de la política del Ministro Malan, en el Gobierno anterior, y del Ministro Palocci, en el actual, suelen caracterizar a la política fiscal. Y cuarto, porque el eventual efecto negativo sobre el nivel de actividad asociado al cuadro fiscal (por el lado de los ingresos) es más que compensado por la generación de confianza para las inversiones y las decisiones de consumo dada por la perspectiva de tener las cuentas públicas bajo control.

Con respecto a la idea de que la deuda pública brasileña sería «impagable», la impresión estaba ligada al aumento sistemático de la relación Deuda neta del sector público/PIB en Brasil durante casi 10 años, aún después del ajuste fiscal de 1999 (Cuadro 2). Sin embargo, para entender esto es necesario poner la lupa sobre los datos y desglosar la evolución de la deuda pública entre los componentes asociados a los flujos sucesivos de déficit público, por un lado, y los efectos incidentes sobre el «*stock*» de la deuda, por otro, ligados a lo que el Banco Central (BC) en sus estadísticas califica como «ajustes patrimoniales». En el primer Gobierno de Fernando Henrique Cardoso (FHC) la deuda pública aumentó de 30 % a 42 % del producto entre 1994 y 1998, básicamente debido a una política fiscal laxa, marcada por la existencia de déficits primarios. Ya en el segundo Gobierno, la deuda siguió aumentando, hasta llegar a 56 % del PIB en el 2002. Sin embargo, las causas fueron muy diferentes, pues el nuevo salto de la deuda se originó en el ajuste patrimonial correspondiente a una variación de 18 % del producto entre 1998 y 2002, resultado del reconocimiento de antiguas deudas («*hidden liabilities*» o, en la jerga periodística, los llamados «esqueletos») por valor de un «*plus*» de 2 % del PIB y al impacto de las sucesivas devaluaciones sobre la deuda afectada por la cotización del dólar, correspondiente a un «delta» de 17 % del PIB.<sup>4</sup> La deuda de origen estrictamente fiscal, en realidad, cayó entre 1998 y 2002. Eso significa que, una vez que esos dos efectos (reconocimiento de deudas y devaluación), ambos de características típicamente «*once and for all*» (una vez y para siempre), dejasen de tener efectos, la deuda pública comenzaría a declinar. Actualmente, el valor de la relación Deuda/PIB es inferior al de 2002.

Finalmente, la idea de que Brasil debería renegociar su deuda pública, obedece a una asociación equivocada con la realidad de Argentina. En este último país, la deuda, primero, en 2001, cuando se declaró el «*default*», estaba en una trayectoria claramente explosiva; segundo, se había convertido en un peso efectivamente intolerable tras la devaluación; tercero, simplemente no podía continuarse pagando porque el Gobierno no disponía de los recursos en divisas con los cuales hacer los pagos; y cuarto, era predominantemente externa, con lo cual la mayor parte de las pérdidas de capital afectarían a ciudadanos de otro país. En contraste con ese cuadro, en Brasil, la deuda pública, primero, está disminuyendo como porcentaje del producto; segundo, puede ser honrada perfectamente con un nivel de superávit primario similar al actual y por lo tanto su pago no requiere mayores ajustes adicionales; tercero, puede ser pagada en R\$, lo que hace que el Gobierno no tenga el argumento de que no tiene recursos para pagar; y cuarto, está fundamentalmente en manos de ciudadanos brasileños, siendo la contraparte de los ahorros de la clase media y las empresas brasileñas, cuya riqueza está en gran parte aplicada en el país.

Todas las semanas, por lo tanto, el Gobierno hace subastas para renovar una proporción de la deuda interna en títulos que vence ese día. En ese contexto, «renegociar la deuda» en condiciones voluntarias es imposible, ya que no hay interlocutores con los cuales hacerlo, ya que las colocaciones de títulos se dan ante el mercado, compuesto por una multiplicidad de agentes, parte de los cuales son representantes de la clase media brasileña. Si el Gobierno adoptase alguna medida a través de la cual impusiese arbitrariamente algún tipo de reescalonamiento obligatorio de la deuda, con nuevos valores de la tasa de interés, estaría practicando una quiebra de contrato tras la cual, en primer lugar, el Presidente de la República correría serios riesgos de «*impeachment*»; en segundo lugar, el Congreso posiblemente revisaría la medida; y por último, aún en el caso improbable de que la medida sea aprobada por el Parlamento, la Suprema

<sup>4</sup> Compensatoriamente, hubo un pequeño aumento del «*stock*» de privatizaciones de 1 % del PIB, actuando en el sentido de reducir la deuda.

## Cuadro 2

### Brasil: deuda neta del sector público en Diciembre (%PIB)

Composición	1994	1998	2002	2003	2004
Deuda fiscal	30	40,6	36,1	40,9	37,9
Ajustes patrimoniales	0	1,1	19,4	16,3	13,9
Privatizaciones	0	-3,3	-4	-4	-3,5
Ajustes s/deuda interna	0	0,4	9,6	8,1	6,8
Ajustes s/deuda externa	0	0,5	8	6,3	5,2
Otros ajustes	0	3,5	5,8	5,9	5,4
Deuda neta total	30	41,7	55,5	57,2	51,8
Deuda interna	21,5	35,5	41,2	45,5	44,3
Deuda externa	8,5	6,2	14,3	11,7	7,5
Memo:					
Deuda interna títulos cambiarios	1	7,3	14,6	10,1	4,3

Fuente: Banco Central de Brasil

Corte se encargaría de anularla. «Renegociar la deuda interna» en Brasil correspondería, sin lugar a dudas, a un «*harakiri*» político. El ex-Presidente Collor hizo eso en 1990, pero hay que tener en cuenta que: 1) el hecho le costó una enorme pérdida de popularidad; 2) él decretó la medida el primer día de su Gobierno, en plena luna de miel y con espacio para quemar cierto capital político; 3) la crisis de (im)popularidad, de la cual nunca se recuperó, explica la victoria de quienes votaron su «*impeachment*» dos años después; 4) la inflación, en aquel entonces de más de 80 % al mes, le daba una especie de justificativo excepcional para intentar una medida desesperada; 5) la Justicia le concedió la victoria a miles de ciudadanos que reivindicaron la devolución inmediata de sus depósitos; y 6) la Suprema Corte cambió mucho en los últimos 15 años y hoy no aceptaría una medida semejante. La hipótesis de una renegociación pacífica de la deuda interna en Brasil, entonces, simplemente no existe.

Para entender la realidad brasileña, por lo tanto, hay que recordar una feliz frase del ex-Presidente Cardoso, a quien en la segunda mitad de los 90 la prensa internacional instaba a que hiciese de Brasil una suerte de «tigre latino», por analogía con los llamados «tigres» asiáticos, a través de la aprobación de grandes reformas en forma rápida. Usando su condición de sociólogo, el entonces Presidente explicó, didácticamente, que los tigres son felinos, ágiles y que en ese sentido Brasil nunca sería un «país-tigre», porque eso requeriría la aprobación rápida de ciertas medidas, cosa harto difícil en un país complejo y con el grado de fragmentación partidaria que existe en Brasil. En compensación, decía Cardoso, el país, una vez que definía su camino, lo mantenía por mucho tiempo, como uno de esos gigantes transatlánticos que para cambiar su rumbo debe empezar a girar muchas millas antes. Su conclusión era que Brasil no era un «país-tigre» y sí un «país-ballena», con dificultades para cambiar pero con un rumbo seguro. Años más tarde, la continuidad de la política económica heredada del Gobierno anterior por parte de Lula le daría la razón.

En definitiva, Brasil se perfiló a lo largo de los últimos años como un país con rasgos importantes de continuidad entre las políticas de un Gobierno y las del anterior; con un rigor institucional muy claro, donde los ritos electorales se realizan con la regularidad de un reloj; con una política fiscal caracterizada por el hecho de que las promesas de superávit primario se vienen cumpliendo religiosamente hace 5 años; con una adhesión plena al principio de que la deuda pública debe pagarse; y como un país que empieza ahora a recoger los frutos de dicha política. Habiendo hecho semejante esfuerzo de inversión en el capital de credibilidad que todo eso implica, no tendría sentido adoptar una medida de fuerza y dar un salto al vacío institucional como el que fatalmente estaría asociado con el hecho de decretar un

«corralito» para «cerrar la puerta de salida» de la deuda pública e imponerle a la clase media brasileña los plazos y la tasa de interés que sean definidas por las autoridades. Si el Gobierno optó por preservar las reglas del juego de la realización de subastas semanales de títulos públicos, cuando la deuda pasó de 42 % a más de 50 % del PIB en pocos días, tras la devaluación de 1999, sería absurdo optar por una medida de fuerza, ahora que la deuda empieza a ceder como porcentaje del producto.

## 6. Una realidad favorable

El hecho de que la Argentina y Brasil hayan llegado a la situación de fines de 2004 por caminos diferentes en los últimos 3 años no implica que no haya grandes posibilidades de convergencia para la definición de políticas comunes en los próximos años. Exactamente por los motivos que fueron explicados arriba, Brasil no tenía incentivos para plegarse a la Argentina en iniciativas que, ante el mercado brasileño, generasen algún tipo de temor de que las autoridades, siguiendo los pasos de la Argentina, podrían adoptar algún tipo de medida de fuerza con respecto a la deuda. Superar esa situación difícil en el corto plazo exigía cierta dosis de sabiduría de ambas partes. Del lado brasileño, para entender que el rechazo a una asociación más estrecha con la Argentina durante el período de tiempo en que durase la renegociación de la deuda, no era incompatible con estrechar los vínculos, para estar en condiciones de plantear esquemas de coordinación conjunta, una vez que la Argentina volviese a una situación de normalidad, completado el proceso de reinserción financiera ante los mercados. Y, del lado argentino, para comprender que, teniendo necesidad de practicar el «*roll over*» de algunos miles de millones de Reales por semana, el Gobierno brasileño no disponía de los grados de libertad de los cuales disponía el Gobierno argentino para negociar en condiciones de fuerza, una vez que el «*default*» ya había sido decretado.

Al completarse el proceso de renegociación de la deuda argentina, sin embargo, las circunstancias cambian y sería importante que ambos países reconociesen que, si bien estuvieron separados por realidades concretamente distintas en el período 2002/2004 – asociadas al hecho de que la Argentina decretó la moratoria y Brasil no – nada impediría que, a partir de cierto punto, puedan tomarse algunas iniciativas en conjunto. Cada país llega a ese momento con su historia específica y, así como en Brasil se debe comprender que la moratoria era inevitable en la Argentina de fines de 2001, cabe a la Argentina entender que una decisión de ese tipo distaba de ser inevitable en Brasil, motivo por el cual, tanto las autoridades del Gobierno anterior del Presidente Cardoso, como las del actual, evitaron cuidadosamente seguir ese camino.

Dicho esto, la realidad del 2005 permitiría retomar el espíritu de cooperación que parecía existir en la reunión de los países del Mercosur de Florianópolis a fines del 2000, cuando se definieron metas macroeconómicas que, en la práctica, nunca llegaron a cumplirse. Ahora, Brasil y la Argentina habrán llegado a la situación actual por caminos diferentes seguidos por ambos países en los últimos años, pero ante la perspectiva de vivir a partir del 2005 un contexto muy similar, caracterizado por:

- la vigencia de una combinación de políticas caracterizada por la existencia de una clara austeridad fiscal; de un régimen cambiario de tipo de cambio flotante; y de una política monetaria que tiene como base al sistema de metas de inflación («*inflation targeting*»);
- una situación externa relativamente cómoda, con ambos países exhibiendo superávits en cuenta corriente, aún en el 2005;
- una perspectiva similar de crecimiento para el 2005, del orden del 4 al 5 %;
- compromisos fiscales similares, con metas de superávit primario consolidado en el rango de 4 % a 5 % del producto; y
- una previsión de inflación de aproximadamente 5 % a 6 %.

Si bien hay algunas diferencias importantes en lo que se refiere al pasado reciente, ellas distan de ser obstáculos relevantes mirando hacia el futuro. Es cierto que la Argentina decretó el «*default*» y Brasil no. De la misma manera, justamente por ello, la Argentina tuvo una serie de fricciones con los acreedores en los últimos 3 años, mientras que Brasil fue una especie de «*darling*» de los mercados, especialmente tras la reafirmación de los compromisos de política económica por parte del Presidente Lula, en el 2003. También es público y notorio que la Argentina tuvo diferencias importantes de punto de vista con el

Fondo Monetario Internacional (FMI) en diversas oportunidades, mientras que los acuerdos de dicha institución con Brasil a lo largo de todo el período 2002/2004, tras la moratoria argentina, se desarrollaron sin ningún tipo de problemas. Finalmente, Brasil ya no tendrá más acuerdo con el FMI a partir del 2005 y se comprometió a pagar toda la deuda con el organismo hasta fines del 2007, mientras la Argentina tiene un acuerdo vigente y deberá seguir con un «*exposure*» elevado ante dicho organismo todavía por algunos años. Nada de ello, sin embargo, impediría que, una vez dada vuelta la página de la renegociación de la deuda externa argentina, los países vivan, en la práctica, circunstancias muy parecidas entre sí.

Primero, porque aunque Brasil no tenga más acuerdo con el FMI en el 2005 y la Argentina tenga pendiente la negociación de las metas fiscales futuras, en realidad cabe esperar, como fue dicho antes, que las metas fiscales de los dos países sean próximas entre sí. Segundo, porque en el marco de una situación externa relativamente benigna, la Argentina podría estar en condiciones de acceder nuevamente al mercado internacional de capitales a partir del 2006 ó 2007, por ejemplo, para hacer emisiones destinadas a cambiar la composición de papeles en la cartera de los acreedores, lanzando títulos de libre colocación.<sup>5</sup> Tercero, porque las cifras de inflación y crecimiento, todo indica, podrán ser similares entre los dos países en la segunda mitad de la década. Finalmente, ambos países se caracterizarán, pese a todos los zig-zags de sus políticas a lo largo de los últimos 5 años, por ser economías con un ingreso «*per capita*» de cerca de US\$ 3000 a US\$ 4000, con deudas públicas – tras la quita argentina – de similar grado de magnitud con respecto al producto y con la necesidad de seguir reduciendo el endeudamiento externo en los próximos años, pese a la quita de la Argentina y al pago neto de parte de la deuda en el caso brasileño. En ese contexto, la coordinación de políticas es un paso natural a ser dado. Eso porque hay grandes dificultades en definir políticas comunes cuando las situaciones iniciales de dos economías difieren mucho, pero ellas son mucho menores cuando, por razones diferentes, las principales variables macroeconómicas a ambos lados de la frontera son muy similares entre sí.

## 7. Propuesta de coordinación

A la luz de las actuales circunstancias, y al amparo del mecanismo de dos velocidades planteado en las páginas anteriores, se propone que, en el 2006, la Argentina y Brasil negocien un acuerdo bilateral específico, postulando la formación de un mercado común para los dos países a un ritmo más acelerado que la meta existente de largo plazo para el bloque del MERCOSUR como un todo, con respecto a tal objetivo.

Dicho acuerdo sería hecho en el marco de la manutención de relaciones cordiales y estrechas con los demás miembros del bloque, en el contexto de las discusiones en el interior del bloque con vistas a la existencia de avances en dos velocidades diferentes. En ese ámbito, los dos principales socios podrían dedicarse de lleno a la negociación bilateral de un tratado entre ambos países, para a continuación negociar mecanismos de integración en cuatro campos diferentes, sin que necesariamente haya que definir si la convergencia final se daría en base a una unificación monetaria, como fue propuesto en Giambiagi (2003) o no. Tales campos serían:

- a) Integración física. Trataría las medidas concretas y específicas para mejorar la integración en los campos energético, de transportes y telecomunicaciones;
- b) Integración financiera. Desarrollaría los instrumentos para una aproximación entre los «*standards*» regulatorios en los campos del sistema bancario y del mercado de capitales;<sup>6</sup>
- c) Integración de mercados. Definiría los mecanismos necesarios para avanzar hacia la constitución de un mercado común en una serie de temas, como por ejemplo en la construcción de entidades supranacionales que regulen la competencia; en la certificación de controles fitosanitarios; en el combate a la aftosa; etc., todas ellas iniciativas donde se puede avanzar imitando, a grandes rasgos, la experiencia europea; y
- d) Coordinación macroeconómica. Establecería metas conjuntas para una serie de variables y la creación de comisiones conjuntas de seguimiento de la macroeconomía de ambos países.

<sup>5</sup> Eso se daría en reemplazo de los títulos de la deuda renegociada, de la misma manera que Brasil, por ejemplo, a lo largo de los años cambió buena parte de los bonos Brady, afectados por la imagen negativa de la renegociación de los 90, por títulos de libre colocación emitidos después de 1994.

<sup>6</sup> Ver Canuto y Tadeu Lima (2001).

Todo eso requiere la creación de una institucionalidad específica para la relación bilateral. Sería necesario tener, en ambos países, estructuras burocráticas similares, con pares definidos, donde haya un Ministro coordinador, definido por el Presidente de la República, en términos similares a la estructura matricial construida en Brasil en 2001 para enfrentar la crisis energética y con la función de coordinar las acciones del conjunto de los Ministerios.<sup>7</sup> Cada uno de esos temas debería ser objeto de la formación de una Comisión específica, presidida por diferentes Ministros y subordinada a dicho Ministro coordinador.

En el caso específico de la coordinación macroeconómica, una vez definidos los términos del nuevo tratado, los dos países podrían negociar la definición de metas comunes de inflación y de superávit primario, estas expresadas como proporción del PIB. Ese proceso de aproximación obedecería al siguiente cronograma:

#### Primera etapa (2007/2008)

En esta etapa se negociarían metas macroeconómicas en común, pero sin necesidad de adoptar los mismos parámetros. Los dos países, en el marco del punto (d) antes citado, referente a la coordinación macroeconómica, establecerían de manera sistemática encuentros trimestrales de alto nivel, uno en cada país, de forma intercalada, formando tres grupos. El primero, compuesto por los Secretarios del Tesoro, de Ingresos y de Política Económica de Brasil y sus similares de la Argentina, para intercambiar informaciones, hacer el seguimiento y establecer propuestas referentes a la política fiscal. El segundo, por tres Directores miembros del Directorio del Banco Central y dos técnicos de carrera de la institución de cada país, definidos por dicho Directorio, para intercambiar informaciones, hacer el seguimiento y establecer propuestas referentes a la política monetaria. Estos grupos se reunirían en los meses de Enero, Abril, Julio y Octubre el primero; y en los meses de Febrero, Mayo, Agosto y Noviembre el segundo. En base a las conclusiones a las cuales se llegue en esos encuentros, el tercer grupo, compuesto específicamente por los Ministros de Hacienda y los Presidentes del Banco Central de ambos países, se reuniría en los meses de Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre. Sería este tercer grupo el que definiría las metas macroeconómicas. Estas serían establecidas de común acuerdo, pero teniendo en cuenta la realidad específica de cada país, aceptando algunas diferencias temporarias.

#### Segunda etapa (2009/2010)

En esta etapa se definirían metas macroeconómicas de común acuerdo y con pautas idénticas en cuanto a la meta de inflación y de superávit primario como porcentaje del producto, conservando la institucionalidad definida en la primera etapa. Habría una especie de «giro de tuerca» en el proceso de integración, en la medida en que el «*fine tuning*» de la coordinación se haría más preciso. En ese entonces, se podrían postular, por ejemplo, metas de inflación del orden del 4 % y de superávit primario de 4,0 % a 4,5 % del producto para los dos países.

En ese caso, qué ocurriría a partir del 2011 sería una cuestión abierta, pero es razonable concluir que, si las reuniones regulares de las diversas Comisiones se realizan normalmente, si la integración comercial sigue avanzando, y si los dos países consiguen efectivamente alcanzar resultados macroeconómicos muy cercanos entre sí, el avance hacia una integración más ambiciosa, como sería la de postular una meta de unificación monetaria para algún momento de la próxima década, sería una evolución natural de los hechos.

## 8. Conclusiones

En sus memorias («La linterna en la proa») el ex Ministro de Planificación de Brasil, Roberto Campos, quien fuera acreditado hace algunas décadas ante la ONU, cita al delegado británico en ese organismo, quien escuchando la retórica contundente de un colega de un país vecino al nuestro, se acercó al oído y le dijo: «Siempre me ha impresionado la capacidad de ustedes latinoamericanos, de transformar pocos gramos de hechos, en toneladas de palabras». La frase se aplica al Mercosur. Pocos temas suscitaban una retórica tan grandilocuente de las máximas autoridades en los últimos 15 años como el

<sup>7</sup> En 2001 Brasil sufrió una crisis energética gravísima, con motivo de la cual el Presidente de la República dispuso que el Jefe de la Casa Civil tendría poder sobre el resto de la estructura de Ministros para tomar las medidas necesarias para hacer frente a la crisis.

de la integración del bloque, con resultados muy inferiores a los compromisos que se firmaban en los papeles, llevando a lo que diversos observadores califican como un gran «déficit de implementación».

La solución implica, creemos, tres principios. El primero, naturalmente, el de que haya voluntad política para avanzar, inclusive con metas ambiciosas, siempre y cuando haya una cohesión dentro de cada Gobierno que permita a las máximas autoridades ejercer un control férreo sobre la implementación de las decisiones. El segundo, impulsar el mecanismo de dos velocidades de manera práctica, que permita avanzar más rápidamente a aquellos países en condiciones o con voluntad de hacerlo. Y el tercero, que Brasil y la Argentina deban convencerse de las ventajas mutuas de una integración profunda. Si ambos países están dispuestos a seguir una senda por la cual tengan en los próximos años una inflación declinante; bajos niveles de déficit público; y coeficientes año tras año menores al anterior, de endeudamiento externo y fiscal, las ventajas de armonizar posiciones con vistas a la formación de un mercado común, son muy claras.

Ante esa perspectiva y en momentos en que del otro lado del Atlántico la historia se está moviendo, al punto de que se contemple seriamente la posibilidad de que Turquía ingrese a la Unión Europea y en ese caso, probablemente, adopte el euro en la próxima década, resignarse a la parálisis del bloque, debido a problemas surgidos en el sector de los pollos o de las heladeras, sería un caso de capitulación mutua ante la mediocridad por parte de Brasil y la Argentina.

Al mismo tiempo, es también evidente que no tiene sentido replantear los acuerdos sistemáticamente. Avanzar en la senda de una profundización de la relación específica entre la Argentina y Brasil, sólo tiene sentido si ambos países comprenden que se puede replantear la relación bilateral, siempre y cuando los nuevos términos sean perseguidos con una disposición firme, en lugar de volver a ser rediscutidos poco tiempo después. Habría dos motivos fuertes para replantear los términos de dicha relación. Primero, porque la Argentina sufrió una crisis devastadora en 1999/2002 y es natural que solicite que compromisos firmados en el pasado sean rediscutidos ante las consecuencias de dicha crisis. Y segundo, porque el AEC del cual los dos países fueron los principales artífices, está claramente «envejecido».

Es necesario, sin embargo, recuperar el espíritu de la filosofía de «regionalismo abierto» que guió la fundación del bloque. El nuevo AEC, negociado en el ámbito del Mercosur como un todo, debe partir del supuesto de que los países deben abrirse más al resto del mundo y no ser el «*locus*» para la incidencia de las presiones de «*lobbies*» proteccionistas de ambos lados de la frontera.

El Mercosur entendido en su sentido amplio, con los socios fundadores y los nuevos miembros asociados, seguiría su rumbo, con un nuevo Arancel Externo Común y ambiciones a corto plazo más limitadas que la de los acuerdos bilaterales específicos a ser alcanzados por Brasil y la Argentina. Cabe definir el marco jurídico adecuado para que tales acuerdos diplomáticos entre los dos socios mayores puedan ser alcanzados sin herir las normativas del bloque como un todo.

Un nuevo pacto entre los dos países, como el que proponemos, debería ser concebido, no como la creación pura y simple de una reserva de mercado, sino como el marco de la transformación de dos economías tradicionalmente afectadas en el pasado por desequilibrios macroeconómicos agudos en un mercado común, caracterizado por el respeto a los fundamentos macroeconómicos, por un grado de apertura creciente hacia el exterior y por la existencia de economías de escala – asociadas a la vecindad geográfica – que propicien, en un marco de estabilidad, el surgimiento de especializaciones intra-industriales. Los obstáculos, indudablemente, son grandes. Sin embargo, el potencial que existiría para la atracción de inversiones y la expansión del comercio, en el caso de que las dos mayores economías de América del Sur adoptasen la integración como la decisión estratégica más importante de los próximos años, sería inmenso. Los dos países, por lo tanto, deben hacer una opción entre la ambición y la miopía.

## Bibliografía

Canuto, Otaviano y Tadeu Lima, Gilberto (2001); «Regulação bancária no Mercosul»; en IPEA/CEPAL, Mercosul – Avanços e desafios da integração, Brasília.

Carrera, Jorge y Sturzenegger, Federico (2000); «Los resultados de la integración en el Mercosur»; en Carrera, Jorge y Sturzenegger, Federico (compiladores), Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el Mercosur, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Giambiagi, Fabio (2003); «Mercosur: why does monetary union make sense in the long term?»; en Monetary Union in South America – Lessons from EMU.

**Celina Pena**

Consultora de la Dirección del Mercosur de la Cancillería Argentina

**Ricardo Rozemberg**

Director del Centro de Estudios para la Producción

---

# MERCOSUR ¿Una experiencia de desarrollo institucional sustentable?\*

Celina Pena  
Ricardo Rozemberg

## 1. Introducción

Desde el inicio del proceso de integración la configuración institucional del bloque ha sido objeto de debate. Si la experiencia europea aparecía desde la década del '50 como ejemplo paradigmático de unión aduanera, el emprendimiento MERCOSUR *desafiaba* en cierto modo algunos principios de organización y toma de decisiones presentes en el viejo mundo, adaptándolos a las características propias de una asociación inédita entre países en desarrollo, tanto por los objetivos como por las ambiciones que postulaba.

En efecto, la estructura institucional del MERCOSUR se delineaba desde los comienzos mismos del proceso como de carácter intergubernamental<sup>1</sup>, con decisiones que se tomaban por consenso y con la presencia de todos los Estados, basada en la idea de brindar flexibilidad y gradualismo al esquema integrador. Así, los gobiernos de los socios se reservaban una amplia libertad de acción sin necesidad de someterse a los intereses y decisiones autónomas de una burocracia comunitaria -alejada de la administración y/o diseño de las diferentes políticas hacia el interior de cada uno de los países-. Del mismo modo, el esquema de solución de controversias se encuadraba dentro de esta lógica, caracterizándose por la búsqueda de respuestas diplomáticas o negociadas más que por soluciones basadas en reglas y principios jurídicos, con un diseño institucional también de tipo intergubernamental en donde los que negociaban y litigaban eran los Estados, mientras que los particulares tenían una función marginal<sup>2</sup>.

El cuadro de baja interdependencia inicial y de concentración del poder relativo en sólo dos de los socios, se reflejaba en bajas demandas de institucionalización, especialmente en cuanto a la dotación de órganos comunes independientes de instrucciones nacionales (Peña, 1997). A diferencia del caso europeo<sup>3</sup>, el proceso decisorio pasaría a estar dominado por los propios responsables de la política pública en cada país. Con ello se pretendía garantizar que los acuerdos que se fueran alcanzando pudieran luego ser llevados a la práctica en cada uno de los territorios<sup>4</sup>, así como facilitar la tarea de ir «mercosurizando» a las respectivas administraciones gubernamentales de las más variadas áreas<sup>5</sup>.

\* Este documento fue presentado en la Segunda Conferencia Anual de la Red de Estudios Europa-América Latina sobre Integración y Comercio, realizada en Florencia los días 29 y 30 de octubre de 2004. Las opiniones y comentarios aquí vertidos son a título personal de los autores.

<sup>1</sup> Este tipo de organización implica un sistema de cooperación entre Estados, en donde la conducción y gestión del proceso de integración está en manos de funcionarios públicos nacionales. No existe delegación alguna de soberanía.

<sup>2</sup> Por cierto, esta es una regla general en los acuerdos de integración.

<sup>3</sup> En realidad, y tal como señala R. Torrent (2000), «...la eliminación de las barreras directas al comercio en el seno de la Comunidad Europea se ha dado a través de un proceso absolutamente intergubernamental: no en base a una normativa de Bruselas sino como resultado de que cada Estado Parte, en cumplimiento de las obligaciones asumidas por un Tratado internacional debidamente ratificado, eliminara por su cuenta todas las barreras existentes». En otros términos, el «modelo europeo» que muchas veces se pregona como paradigma de la institucionalidad regional, no es necesariamente sinónimo de supranacionalidad.

<sup>4</sup> Sin embargo, los problemas vinculados con la vigencia de las normas MERCOSUR constituye una de las principales críticas a la institucionalidad del proceso (ver apartado 3).

<sup>5</sup> Al irse alcanzando acuerdos en temas no sólo comerciales y económicos, sino también en disciplinas tan diversas como la salud, la cultura, la educación, la justicia, entre otras.

El gradualismo, en lo que a cantidad de instituciones se refiere, implicó una tendencia a crear organismos a partir de los requerimientos que el proceso iría demandando. Este tipo de estructura limitaba la necesidad de recursos presupuestarios, evitando el desembolso de fondos para la instalación de diferentes órganos comunitarios. En definitiva, a través del carácter transitorio del diseño institucional, se quiso eludir estructuras desproporcionadas en un contexto de escasos recursos (Floreal González, 1999). El propio Tratado de Asunción establecía que las instituciones regirían durante el período de transición, dejando abierta la posibilidad de modificar el diseño institucional o la propia organización intergubernamental<sup>6</sup>.

A fines de 1994 se firmaba el Protocolo de Ouro Preto sobre la base de la misma filosofía y entramado institucional que el vigente durante el período de transición, y nuevamente, con un carácter de cierta transitoriedad<sup>7</sup>. Los responsables políticos del proceso de integración eran conscientes de que cualquier *salto supranacional* en esa fase preliminar de implementación de la unión aduanera, podría comprometer los objetivos nacionales de estabilización macroeconómica o alterar el delicado equilibrio entre las competencias nacionales y las atribuciones decisorias colectivas (Almeida, 2002)<sup>8</sup>. La reafirmación del esquema original, más allá de las -lógicas y entendibles- argumentaciones en favor de la adopción de una estructura institucional no supranacional, reflejaba la existencia de factores *profundos* de naturaleza tanto histórica como estructural entre los países del MERCOSUR, que parecen explicar en buena medida las dificultades del bloque para avanzar en un mayor grado de institucionalización. Entre ellas, a) la historia de permanentes vaivenes en las relaciones políticas y económicas entre los dos países más grandes; b) la asimetría de tamaño de las diferentes economías involucradas; c) la -poco auspiciosa- experiencia institucional previa en la región, tanto en las iniciativas ALALC/ALADI como en la del Grupo Andino.

En el presente Informe se efectúa una descripción de los principales aspectos institucionales del MERCOSUR: su estructura orgánica, la forma de creación y puesta en práctica de las normas cuatripartitas y los mecanismos diseñados para la resolución de los conflictos que surgen dentro del proceso de integración. Asimismo, se realiza una evaluación de su funcionamiento, identificándose los puntos débiles sobre los que se podrían avanzar, y se realizan algunas propuestas para el fortalecimiento institucional del bloque.

## 2. La estructura orgánica del MERCOSUR

### 2.1. Alcances y limitaciones

El Protocolo de Ouro Preto definiría en diciembre de 1994 la mayor parte de la estructura orgánica hoy vigente en el Mercosur:

1. Consejo del Mercado Común (CMC) compuesto por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los cuatro países. Es el órgano superior, encargado de la conducción política del proceso y de la toma de decisiones, así como el responsable de velar por el cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados por el Tratado de Asunción y el Protocolo de Ouro Preto. El Consejo se reúne por lo menos dos veces al año, con la presencia de los Presidentes. La participación explícita y activa de los Ministros de Economía tuvo como objetivo asegurar que el proceso de integración fuera más allá de un ejercicio diplomático y que sus decisiones fueran efectivamente implementadas (Bouzas y Soltz, 2002)<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> En el caso particular del mecanismo de solución de controversias, el Anexo III del Tratado de Asunción establecía un esquema de corto plazo, hasta tanto se consensuara uno que rigiera durante el período de transición -fenómeno que se plasmó en diciembre de 1991, con la aprobación del Protocolo de Brasilia-.

<sup>7</sup> El Protocolo de Ouro Preto, por ejemplo, extendía los procedimientos de solución de controversias del Protocolo de Brasilia, posponiendo la negociación de un mecanismo permanente hasta la convergencia plena del AEC, prevista para el 2006.

<sup>8</sup> Es interesante la comparación que realizan Bouzas y Soltz entre la estructura institucional del MERCOSUR y la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN- o la del Tratado de Roma. El TLCAN es un acuerdo «contractual» con compromisos y reglas precisas que deben cumplir los signatarios; su aparato institucional es mínimo y no contempla ningún mecanismo para la creación de nuevas reglas, por lo que suele calificárselo como un acuerdo «estático». El Tratado de Roma, en cambio, es un acuerdo «constitucional» que se caracteriza por la naturaleza de los órganos de gobierno que crea, por la existencia de un orden legal «autónomo» y por los procedimientos establecidos para tomar decisiones y producir nuevas reglas; en ese sentido, se trata de un acuerdo «dinámico» que prevé mecanismos para su ulterior desarrollo. Evidentemente, las instituciones del MERCOSUR no se corresponden con ninguno de estos dos «modelos» (Bouzas y Soltz, 2001).

<sup>9</sup> En la práctica, dicha presencia ayudó sólo de manera muy parcial e imperfecta al objetivo buscado.

A pesar de su condición de órgano superior, el Consejo ha delegado muchas de sus competencias al Grupo Mercado Común, quedando así relativizada su función, en cuanto a su propia capacidad de generar políticas y promover acciones destinadas a la conformación del mercado común (B.Meza, 2001). En la práctica, las reuniones del Consejo han resultado importantes sobre todo como señal política. Más allá de que en numerosas oportunidades este foro ha estado *contaminado* por la coyuntura económica o política que alguno de los países miembro atravesaba, la presencia de Ministros y Presidentes, el mayor acercamiento e intercambio de opiniones entre ellos y la participación de altas personalidades de otras naciones, han ido marcando el paso de la integración y el reconocimiento del MERCOSUR como «política de consenso regional». Sin embargo, el Consejo del Mercado Común ha tenido ciertas dificultades para cubrir el rol determinante de impulsor de la agenda estratégica de mediano y largo plazo de la integración, funcionando sólo como el órgano político de más alto nivel que evalúa las iniciativas que las propias burocracias u órganos técnicos o políticos – de menor nivel- elevan para su consideración.

2. Grupo Mercado Común (GMC), integrado por cuatro miembros titulares y cuatro alternos de cada país, pertenecientes a los Ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y del Banco Central. Es un órgano de carácter ejecutivo, cuya función es *reglamentar* las Decisiones que adopta el Consejo y *administrar* el correcto funcionamiento del proceso de integración. Es asimismo, el responsable de las negociaciones con terceros países o regiones, bajo el mandato explícito del Consejo del Mercado Común.

Para avanzar en sus múltiples tareas, el GMC cuenta con numerosos equipos técnicos de discusión y negociación en las más diversas disciplinas, integrados por funcionarios nacionales de los cuatro países (Subgrupos de Trabajo, Reuniones Especializadas, Grupos, Grupos Ad Hoc, Grupos técnicos, Grupos de Alto Nivel y Comités).

Esta multiplicidad de órganos, y los funcionarios y tareas en ellos involucrados, ha permitido difundir ampliamente en la administración pública la problemática de la integración. Esto se diferencia de anteriores tendencias latinoamericanas, donde la creación de «ministerios de integración» fue, en muchos casos, la mejor manera de condenar al aislamiento los proyectos de integración – al no involucrar a otras dependencias de gobierno- (Zalduendo, 1998). Sin embargo, también trajo aparejados importantes problemas de coordinación y una sobrecarga para la toma de decisiones en el ámbito del GMC.

En efecto, la autoridad político/ejecutiva del MERCOSUR se ve enfrentada a dictar Resoluciones sobre aspectos de muy variada gama, en los cuales sólo cuenta con el asesoramiento de los propios técnicos que negocian cada una de las diferentes temáticas en las instancias previas, resultando complicado para el GMC superar las dificultades que en ellas no pudieron resolverse. Por otra parte, lograr coordinar los movimientos de toda una estructura intergubernamental tan amplia aparece como una misión de cierta complejidad, potenciada por el hecho de que algunos de los órganos que dependen del GMC están a cargo de autoridades que, en muchos casos, resultan de nivel jerárquico superior al que detentan los propios miembros del Grupo.

En definitiva, la multiplicación de agencias gubernamentales involucradas en las negociaciones y las dificultades para lograr una coordinación más efectiva, ha dado lugar a cierta *autonomía* de diferentes órganos que, muchas veces, se reúnen y avanzan en el intercambio de opiniones sin una guía político/estratégica establecida por el GMC y siguiendo sus propias motivaciones e intereses<sup>10</sup>. La dificultad del GMC para alcanzar consenso y establecer lineamientos y objetivos precisos para conducir el trabajo de los foros técnico-negociadores, fue un elemento importante para explicar la decreciente efectividad de ese órgano. Así, los intercambios informales que durante los primeros años sentaban las bases para que luego hubiera reuniones sustantivas del GMC, fueron gradualmente reemplazados por encuentros formales (especialmente en 1998/99) que simplemente reproducían las diferencias sin profundizar su tratamiento (Bouzas Soltz, 2002).

3. Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM), compuesta por cuatro miembros titulares y cuatro alternos de cada Estado Parte, es la responsable de velar por la aplicación efectiva de los instrumentos de política comercial común acordados en el ámbito regional y administrar las cuestiones relacionadas

<sup>10</sup> La Decisión CMC 59/00 intentó disciplinar y ordenar el funcionamiento de los órganos técnicos, exigiéndoles la presentación de programas de trabajo para la aprobación por parte del GMC. Esto funcionó como requisito formal, con escaso sentido práctico.

con el intercambio intrazona. En el marco de este órgano, creado en 1994, se desarrollan los procedimientos de consultas y reclamaciones para la resolución de conflictos y/o disputas<sup>11</sup>.

La CCM debe informar al GMC sobre el estado de evolución y aplicación de las diferentes políticas acordadas, así como proponerle eventuales modificaciones de normas ya existentes o la conveniencia de crear nuevas reglas. A los efectos de dar cumplimiento a sus funciones, se crearon en su ámbito diferentes Comités técnicos, especializados en diversas temáticas y disciplinas específicas e integrados por los responsables de dichas áreas en cada uno de los Estados Partes, que sufrieron, en buena medida, problemas similares a los observados en los subgrupos de trabajo dependientes del GMC. La escasa aplicación de las disciplinas comunes hizo que en la práctica, muchos de los comités rápidamente se vieran inhibidos de cumplir con sus objetivos de *administrarlas*. En otros casos, los trabajos fueron medianamente efectivos pero únicamente en aspectos no conflictivos, tal el caso del grupo que opera las cuestiones vinculadas al AEC, que pudo avanzar en la apertura de partidas y reclasificación de mercaderías, pero poco pudo hacer para consensuar cambios en alícuotas arancelarias.

Pero además, la Comisión de Comercio estuvo fuertemente dedicada al análisis y evaluación de las múltiples tensiones y conflictos que se fueron suscitando en el MERCOSUR, sobre todo en sus primeros años, por su participación en el mecanismo de consultas y el procedimiento de reclamaciones<sup>12</sup>. Los conflictos sobre medidas no arancelarias, reglas de origen y cuestiones sectoriales -como el régimen especial para el sector automotriz- ocuparon el grueso de las energías y la negociación de los CCM y sus foros dependientes (Bouzas y Soltz, 2002).

4. Secretaría del MERCOSUR (SM), con sede en Montevideo y de carácter permanente, ha sido hasta el 2003 eminentemente administrativa. Es el único órgano del MERCOSUR que cuenta con presupuesto comunitario -aportado por los cuatro Estados Parte- y un reducido grupo de funcionarios con dedicación exclusiva. Su Director es electo por el GMC y designado por el Consejo. El 2003 significó un quiebre en la transformación de la Secretaría Administrativa en Secretaría Técnica, a partir del inicio de las actividades del Sector de Asesoría Técnica, conformado por cuatro consultores elegidos por concurso y respetando la representación de los países miembro<sup>13</sup>.
5. Foro Consultivo Económico-Social (FCES), constituido por representantes de los diferentes sectores económicos y sociales de los cuatro socios, tiene funciones sólo consultivas, emitiendo «recomendaciones» al GMC. El Foro es -en teoría- un canal de participación de las sociedades civiles en el proceso integrador, aunque en la práctica su función se ha reducido a un intercambio de opiniones sobre el desarrollo de los principales aspectos de la agenda de negociación. Como los órganos con facultad de decisión no tienen la obligación de realizar consultas al Foro<sup>14</sup>, la influencia del FCES en el proceso negociador se ha mantenido de facto limitada (aunque el Foro puede expresarse por su propia iniciativa<sup>15</sup>). El bajo grado de participación de la sociedad civil en los procesos de decisión del MERCOSUR ha repercutido en la efectiva internalización de los Acuerdos alcanzados, toda vez que las partes afectadas por las normativas aprobadas presionan ex post sobre las autoridades de los diferentes países (a los efectos de evitar la implementación de las mismas)<sup>16</sup>.
6. Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC), está conformada por un número máximo de sesenta y cuatro parlamentarios (dieciséis por cada Estado Parte), elegidos por sus respectivos Congresos. Es también un órgano consultivo que tiene la función tanto de responder a interrogantes o consultas de los órganos ejecutivos del MERCOSUR, como de dar opinión y/o proponer nuevas normas a ser consideradas por los mismos. Su importancia está dada fundamentalmente por el rol que la misma cumple (o podría cumplir) para asegurar la incorporación de los actos que emanan de las instancias negociadoras a los respectivos ordenamientos jurídicos nacionales. Sin embargo, su desempeño ha sido igualmente modesto: la Comisión no ha tenido éxito en desempeñar un papel de «hacedor de propuestas» ni de asesoramiento a los órganos técnicos, negociadores o decisorios (Bouzas y Soltz,

<sup>11</sup> Este tema se analiza más adelante, en el apartado 4 correspondiente a solución de controversias.

<sup>12</sup> Ver apartado 4.

<sup>13</sup> Decisión CMC 30/02, aprobada en la Cumbre de Brasilia (4 y 5 de diciembre de 2002)

<sup>14</sup> Sólo se han podido identificar dos consultas realizadas por el GMC al FCES: una en 1998 sobre la dimensión social del MERCOSUR, y otra en 1999 sobre integración fronteriza.

<sup>15</sup> Así lo ha hecho en diez ocasiones, por medio de propuestas concretas de cambio (IRELA, 2001).

<sup>16</sup> Ver apartado 3.

2002). Del mismo modo, ha tenido serias dificultades para cumplir su rol de «facilitador» de la internalización de las normas MERCOSUR.

Además de los órganos mencionados, previstos en el Protocolo de Ouro Preto, se han creado otras instituciones, entre las que merecen destacarse:

7. Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP), instituido por la Dec. CMC 18/98, como órgano auxiliar del CMC, está integrado por altos funcionarios de las Cancillerías de los Estados Partes, con la función de contribuir a la consolidación y expansión de la dimensión política del MERCOSUR, así como a la profundización del diálogo entre los socios y con los Estados Asociados, en temas de política externa y de agenda política común. Este es el único órgano en donde participan de pleno derecho los representantes de los Estados Asociados, sin necesidad de invitación especial. En 2002, el Consejo delegó en este Foro el seguimiento de varias Reuniones de Ministros y Reuniones Especializadas<sup>17</sup>.
8. Reuniones de Ministros, han sido creadas para fomentar el diálogo político de las máximas autoridades encargadas de los diferentes temas en cada uno de los socios. Actualmente, hay trece Reuniones de Ministros: Economía y Presidentes de Bancos Centrales, Agricultura, Salud, Trabajo, Minería y Energía, Industria, Turismo, Medio Ambiente, Justicia, Educación, Cultura, Interior y Desarrollo Social.
9. Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM), integrada por los Representantes Permanentes de cada Estado Parte para el MERCOSUR y un Presidente, es una de las últimas incorporaciones a la estructura orgánica en 2003 y tiene como misión asistir al Consejo y a la Presidencia Pro Tempore en todas las actividades que le sean requeridas, presentar iniciativas relativas al proceso de integración, las negociaciones externas y la conformación del mercado común, y afianzar las relaciones económicas, sociales y parlamentarias, estableciendo vínculos con la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Consultivo Económico y Social y las Reuniones Especializadas. La CRPM funciona de modo permanente en la ciudad de Montevideo y cuenta con el apoyo de la SM.  
  
Durante su primer semestre de vigencia, la CRPM y –fundamentalmente– su Presidente, ha venido actuando en la esfera política del bloque, con escasa injerencia en los temas operativos y programáticos del proceso de integración.
10. Tribunal de Revisión Permanente, creado por el Protocolo de Olivos (es tratado en el apartado 4).
11. Tribunal Administrativo Laboral, constituye una instancia jurisdiccional para resolver reclamaciones de índole administrativo-laboral de funcionarios de la Secretaría del MERCOSUR y de las personas contratadas por ésta.

## 2.2. La Estructura Orgánica en Perspectiva

Un primer balance de la estructura orgánica del MERCOSUR en sus primeros trece años de vida permite extraer algunas lecciones que pueden resultar de interés para el futuro. En primer término, la organización intergubernamental y su flexibilidad y crecimiento gradual, han sido de utilidad a lo largo de estos años. Ello permitió ir adecuando el número y las atribuciones de los diferentes órganos a las necesidades que fue requiriendo el proceso de profundización del MERCOSUR. Asimismo, fue un medio para *procesar* los continuos cambios en la situación económico-financiera de alguno de los países, de la región o del mundo. Las limitaciones para avanzar en el diseño de políticas comunes o en la implementación de los acuerdos alcanzados e, incluso, la reversión de ciertos compromisos asumidos, son reflejo de las propias limitaciones que encuentran los países para generar políticas de largo plazo. Esto se ve agravado por las características de este tipo de proceso, en el cual los socios deben aceptar menores grados de libertad y cumplir con compromisos cuyos resultados son visibles, en el mejor de los casos, en el mediano y largo plazo.

Así, ninguna estructura supranacional podía haber hecho del MERCOSUR «...una construcción más seria, más prolija y previsible que lo que lo son los países que lo conforman» (J. Campbell, 1999). En cualquier

<sup>17</sup> Decisión CMC 2/02.

caso, la efectividad del proceso de integración debería ser evaluada por su capacidad para generar normas y para implementarlas, sin importar si esto se logra a través de instancias supranacionales o intergubernamentales. Por lo tanto, cualquier abordaje sobre una mayor institucionalización del bloque debe hacerse a partir de las características propias de esta alianza y de su expresión histórica, y no tratando de deducir respuestas institucionales basadas en modelos teóricos o en procesos con rasgos diferentes. Una consecuencia del crecimiento gradual de las instituciones MERCOSUR está relacionada con la gran diversificación de órganos técnicos, las dificultades para coordinarlos y la *autonomía* que han ido logrando muchos de ellos. Si en los primeros tiempos del proceso de integración, la organización se caracterizaba por un cuadro político asesorado por un reducido grupo de técnicos, la complejidad que fue adquiriendo el esquema integrador demandó la creación de estructuras técnicas más formales e independientes. No obstante este fenómeno aparecía como una respuesta al avance de la integración, en la práctica algunas de estas instancias fueron perdiendo la orientación estratégica de quienes comandan el proceso, adquiriendo una independencia que las alejaba, e incluso divorciaba, de la voluntad política.

En todo caso, durante el período de transición los órganos negociadores intergubernamentales habían logrado avanzar en el diseño de políticas comunes que permitieron poner en funcionamiento la unión aduanera en 1995, pero comenzaron a tener dificultades en sus tareas, en la medida en que las mismas pasaban a estar centradas en la aplicación de las normas. Es en esta instancia donde los órganos intergubernamentales comienzan a evidenciar mayores limitaciones, ya que resulta cada vez más difícil separar la cuestión técnica de la política.

Otra conclusión que surge a partir de la experiencia de estos años es que la estructura del MERCOSUR ha mostrado una mayor aptitud para brindar respuesta a los problemas que se iban planteando, que para prevenirlos. El CMC, o el GMC, no tuvieron la capacidad de contar con una visión global de la marcha del proceso que permitiera detectar a tiempo los inconvenientes que iban surgiendo y evitar conflictos. Esta incapacidad parece más atribuible a una cuestión de «metodología de trabajo» –con agendas centradas en temas coyunturales, tratados de manera «encapsulada»- que a la falta de un órgano supranacional. La organización institucional del MERCOSUR también ha evidenciado una concentración de funciones legislativas, ejecutivas y hasta judiciales en los funcionarios de las administraciones nacionales<sup>18</sup> de los cuatro países -a través de su participación en los diferentes órganos-. Si bien esta concentración de funciones ha sido ponderada positivamente para acompañar la -errática- dinámica negociadora del bloque, la ampliación del *scope* de temas involucrados y la multiplicación de tensiones y conflictos comerciales, ha ido tornándola insuficiente, en especial a partir de la crisis regional iniciada en 1999. En otros términos, la virtud de la *levedad* institucional del MERCOSUR en los momentos de bonanza del proceso de integración, se transformó en inoperante a partir de la crisis en la región (Botafogo G., 2002).

Finalmente, la participación de la sociedad civil y de los Parlamentos ha sido en estos años muy escasa y/o sus recomendaciones han tenido un efecto práctico muy marginal. A diferencia de otras experiencias integradoras, el sector privado y los representantes legislativos no han logrado convertirse en foros relevantes de consulta de los órganos ejecutivos, ni han contribuido en forma sustantiva a la promoción de la iniciativa integradora hacia el interior de las respectivas sociedades.

### 3. El Mecanismo de creación e implementación de las normas MERCOSUR

#### 3.1. Alcances y limitaciones

En estos años se han observado grandes dificultades para la puesta en práctica de las normas MERCOSUR, básicamente debido a los inconvenientes que los países han evidenciado para la incorporación de las mismas a sus ordenamientos jurídicos internos. Evidentemente, si no existen garantías respecto a cuándo la normativa que crean los órganos cuatripartitos comienza a tener efectos jurídicos para las personas, se debilita la previsibilidad del proceso y la seguridad jurídica, afectando directamente su credibilidad. Es lógico relacionar el grado de incorporación y vigencia de la normativa MERCOSUR con la efectividad real de los compromisos asumidos. De allí que este sea un tema de alta

<sup>18</sup> A diferencia de la división de poderes en los Estados Nacionales, la acumulación de funciones ejecutivas, legislativas y judiciales es una característica reiterada en los órganos de los esquemas de integración (por ejemplo, de la Comisión Europea).

sensibilidad desde el inicio del proceso. Sin embargo, aún no se ha logrado un mecanismo ágil y transparente para incorporar las normas MERCOSUR y hacerlas operativas, ni un sistema que garantice la jerarquía de estas normas sobre las nacionales, a pesar de que deben destacarse los avances de esta temática en los últimos tiempos. En este contexto, cabe analizar, por un lado, los textos constitucionales de los Estados Partes y sus prescripciones en relación con los procesos de integración; y por otro, los procedimientos creados en el MERCOSUR para la vigencia de las normas aprobadas en su ámbito.

a) Asimetrías constitucionales: existen limitaciones constitucionales para permitir la instauración de un régimen adecuado para el desarrollo de un «derecho comunitario» del MERCOSUR. Esto obligó a generar un sistema propio para creación del derecho que tuviera en cuenta estas características. Por un lado, la Constitución argentina –reformada en 1994– otorga a los tratados internacionales una jerarquía superior a las leyes nacionales<sup>19</sup> y autoriza la celebración de tratados que deleguen competencias a organizaciones supraestatales<sup>20</sup>. En el caso de Paraguay, su Carta Magna del año 1992, también otorga supremacía a los tratados y establece la admisión de un orden jurídico supranacional<sup>21</sup>. En Brasil y Uruguay<sup>22</sup> en cambio, no existe previsión alguna que conceda jerarquía superior a los tratados respecto de las leyes nacionales<sup>23</sup>, verificándose sólo una referencia programática vinculada con la integración latinoamericana<sup>24</sup>.

Todo parece indicar que compromisos más fuertes en el proceso de integración requerirán que la «dimensión MERCOSUR» sea tratada de manera equivalente en los ordenamientos jurídicos internos de los socios. Las diferencias que evidencian las Constituciones de los Estados Partes exigen una serie de ajustes concertados, para evitar que operen como un freno al proceso. La pregunta es si estas diferencias requieren necesariamente de reformas en las Constituciones de Brasil y Uruguay para superar los inconvenientes vinculados con la jerarquía de las normas MERCOSUR, o si los mismos podrían ser morigerados a partir de decisiones políticas en pos del proceso de integración. En ese sentido, en uno y otro país se observan opiniones de prestigiosos juristas que aseguran que una interpretación dinámica de los textos constitucionales permitiría asumir compromisos de integración que superarían, en los hechos, las asimetrías actuales<sup>25 26</sup>.

b) Mecanismos MERCOSUR para la incorporación y vigencia de la normativa: no existe un único mecanismo para la incorporación y vigencia de la normativa MERCOSUR. En primer lugar, es necesario distinguir entre la vigencia del derecho originario y del derecho derivado. El primero está conformado por los instrumentos celebrados por los Estados Partes en el marco del Tratado de Asunción, y su entrada en vigor está sujeta a

<sup>19</sup> Constitución argentina, Artículo 75, inciso 22: «Corresponde al Congreso: (...). Aprobar o desechar tratados concluidos con las demás naciones(...). Los tratados y concordatos tienen jerarquía superior a las leyes. (...)»

<sup>20</sup> Artículo 75, inciso 24: «Corresponde al Congreso: (...) Aprobar tratados de integración que deleguen competencias y jurisdicción a organizaciones supraestatales en condiciones de reciprocidad e igualdad, y que respeten el orden democrático y los derechos humanos. Las normas dictadas en su consecuencia tienen jerarquía superior a las leyes».

<sup>21</sup> Constitución paraguaya, Artículo 145: «Del orden jurídico supranacional. La República del Paraguay, en condiciones de igualdad con otros Estados, admite un orden jurídico supranacional que garantice la vigencia de los Derechos Humanos, de la paz, de la justicia, de la cooperación y del desarrollo, en lo político, económico, social y cultural (...)».

Artículo 141: «Los tratados internacionales válidamente celebrados (...) forman parte del ordenamiento interno (...)»

Artículo 137: «La Ley Suprema de la República es la Constitución. Esta, los tratados, los convenios y acuerdos internacionales aprobados y ratificados, las leyes dictadas por el Congreso, y otras disposiciones jurídicas de inferior jerarquía, sancionadas en consecuencia, integran el derecho nacional en el orden de prelación enunciado».

<sup>22</sup> Cuyos textos constitucionales son de 1988 y 1996 respectivamente.

<sup>23</sup> En el caso de Brasil, esto no ha impedido el reconocimiento de una jerarquía superior a los tratados en alguna materia específica. En efecto, el Código Tributario brasileño (art.98) dispone que los tratados y las convenciones internacionales «revocan o modifican» la legislación tributaria nacional.

<sup>24</sup> Constitución brasileña, Artículo 4: «A República Federativa do Brasil buscará a integração econômica, política, social e cultural dos povos da América Latina, visando à formação de uma comunidade latino-americana de nações».

Constitución uruguaya, Artículo 6, inciso 2: «La República procurará la integración social y económica de los Estados latinoamericanos, especialmente en lo que se refiere a la defensa común de sus productos y materias primas y la efectiva complementación de sus servicios».

<sup>25</sup> Al respecto, es interesante observar el caso de Italia, cuya Constitución no es explícita en relación con el Derecho Comunitario o la Justicia supranacional. Sin embargo, Italia reconoce la supremacía del derecho de las Comunidades Europeas (Bueno-Figueiredo, 2001).

<sup>26</sup> En Uruguay, por ejemplo, aún cuando la Corte Suprema de Justicia normalmente ha aceptado la tesis de que «la ley ulterior al tratado inconciliable con éste, supone su derogación», reciente doctrina ha juzgado errónea esta tesis, abogando por la posición contraria (Labandera Ipata, 1998). En el caso de Brasil, en tanto, algunos autores consideran que el parágrafo único del artículo 4 de su Constitución constituye fundamento suficiente para la instauración de un Derecho Comunitario del MERCOSUR; basta que los Estados Partes celebren un tratado internacional en ese sentido, y que el mismo sea ratificado, con la precaución de reservar determinadas materias para objeto de un nuevo tratado internacional, y no de simples normas comunitarias (Bueno-Figueiredo, 2001). Estos autores consideran que la posición del Supremo Tribunal de Justicia en Brasil en relación con los tratados internacionales se condice con la históricamente tímida inserción internacional de ese país. Asimismo, entienden que este órgano refleja una «hipertrofia por la ley escrita» que lo lleva a juzgar como inconstitucional no sólo aquello que está en conflicto con la Constitución, sino también aquello que no está en ella previsto. Es importante dejar sentado que el recurso a las Enmiendas Constitucionales no es tan esporádico como a priori se podría suponer. En efecto, entre los años 1992 y junio 2004 se han aprobado 44 Enmiendas Constitucionales, lo que implica un promedio de prácticamente 4 Enmiendas por año.

las disposiciones constitucionales de sus socios, que requieren aprobación legislativa, ratificación por los Poderes Ejecutivos y el depósito del Instrumento de Ratificación. El derecho derivado, en cambio, es aquel que surge de los órganos con capacidad decisoria del MERCOSUR y está conformado por las Decisiones del CMC, las Resoluciones del GMC y las Directivas de la CCM. En concordancia con la naturaleza intergubernamental del proceso de integración, ellas vinculan directamente a los Gobiernos, resultando obligatorias para los mismos. Pero no detentan la característica de «efecto directo»<sup>27</sup> de ciertas normas eurocomunitarias, y sólo cuando son internalizadas por los cuatro Estados Partes sus efectos trascienden la frontera gubernamental, para alcanzar a los particulares (Floreál González, 1999)<sup>28</sup>.

El Protocolo de Ouro Preto (POP) enfatiza la obligatoriedad de las normas de los órganos del MERCOSUR y la necesidad de su incorporación a los órdenes jurídicos internos. En ese sentido, el artículo 38 del POP establece que «*Los Estados Partes se comprometen a adoptar todas las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR (...)*»<sup>29</sup>, mientras que el artículo 42 dispone que «*Las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR (...) tendrán carácter obligatorio y, cuando sea necesario, deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por cada país*»<sup>30</sup>.

Es importante tener en cuenta que la obligación, en estos casos, está vinculada con el compromiso de incorporación al derecho interno. La forma de cumplir con este compromiso en cada Estado dependerá de su sistema constitucional. En algunos casos será necesario adoptar una ley, en otros un decreto, una portaría, una resolución o una mera circular.

Pero existe otro tema importante, que está vinculado a la vigencia de la normativa MERCOSUR, ya que la incorporación es sólo una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar esta vigencia. En efecto, el artículo 40 del POP ha creado un sistema «sui generis» que reemplaza el concepto de «aplicabilidad inmediata»<sup>31</sup> del modelo europeo por el de «vigencia simultánea» a través del siguiente procedimiento: a) incorporación por cada país a su derecho interno y comunicación de ese hecho a la Secretaría MERCOSUR; b) notificación de ello por parte de la SM a todos los países; y c) vigencia simultánea a los 30 días de la notificación de la SM<sup>32</sup>.

Esta solución, creada ante la naturaleza intergubernamental de los órganos del MERCOSUR, dista mucho de ser satisfactoria. Basta observar que sólo aproximadamente el 45% de la normativa MERCOSUR aprobada está en vigencia. Es evidente que el procedimiento en etapas previsto en el Art. 40 está sujeto a múltiples interrupciones, y no ha sido suficiente para garantizar que los agentes de los cuatro países estén sometidos, al mismo tiempo, a los mismos derechos y obligaciones en el proceso de integración (Cozendey, 2001).

### 3.2. El mecanismo de creación e implementación de normas MERCOSUR en perspectiva

La coexistencia de cuatro ordenamientos jurídicos nacionales -que mantienen su autonomía y, por tanto, adoptan formas peculiares de crear y extinguir el derecho- es compleja, y esta afirmación es independiente

<sup>27</sup> El principio de «efecto directo» fue delineado para que el Derecho Comunitario Europeo rija en todos los Estados, sin necesidad de internalización, alcanzando con sus efectos a los particulares, completando su patrimonio jurídico con derechos y obligaciones «comunitarias» ya sea en sus relaciones con otros particulares, con el orden de la Comunidad o con el Estado al que pertenecen (Floreál González, 1999).

<sup>28</sup> En cierta forma, podría decirse que las normas de derecho derivado del MERCOSUR -obligatorias para los Estados- tienen un carácter declarativo respecto de las jurisdicciones nacionales, en la medida que no crean situaciones jurídicas en los ordenamientos internos hasta tanto cada Estado Parte decide su incorporación.

<sup>29</sup> El artículo 2 dice que son órganos con capacidad decisoria el Consejo, el GMC y la CCM.

<sup>30</sup> En el año 2000, la Decisión CMC 23/00 ha intentado reglamentar en cierta forma el artículo 42, en cuanto a las excepciones a la obligación de incorporar. En ese sentido, el artículo 5 de esta Decisión dispone que: «*Las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR no necesitarán de medidas internas para su incorporación, en los términos el artículo 42 del Protocolo de Ouro Preto, cuando:*

a) *los Estados Partes entiendan conjuntamente que el contenido de la norma trata asuntos relacionados al funcionamiento interno del MERCOSUR. Este entendimiento será explicitado en el texto de la norma (...)* Estas normas entrarán en vigencia a partir de su aprobación;

b) *existe norma nacional que contemple en idénticos términos la norma MERCOSUR aprobada. (...)*».

<sup>31</sup> La aplicabilidad inmediata implica que, una vez adoptadas por los órganos comunitarios competentes y publicadas en el boletín oficial comunitario, las normas penetran directamente en el ordenamiento jurídico interno de cada socio, sin necesidad de previa aprobación, incorporación o transposición por parte de órgano estatal alguno.

<sup>32</sup> La Decisión 23/00 ha brindado mayores precisiones respecto a plazos para incorporar y procedimientos a seguir en función de lo establecido en el artículo 40 del POP. Específicamente, su artículo 7 expresa que «En los casos en que las Decisiones, Resoluciones y Directivas incluyan una fecha o plazo para su incorporación, esas cláusulas revisten carácter obligatorio para los Estados Partes y deben ser incorporadas en las fechas o plazos establecidos, a efectos de poder cumplirse con el procedimiento de vigencia simultánea determinado en el Art. 40 del Protocolo de Ouro Preto.»

del carácter intergubernamental que caracteriza al MERCOSUR. Pero esta complejidad, no ha atenuado la percepción de que la acumulación de reglas no incorporadas sea una de las principales fallas institucionales del MERCOSUR<sup>33</sup>. Los problemas en este campo han sido varios. Por un lado, se observa cierta tendencia de los órganos decisorios a aprobar una gran cantidad de normas, que luego son sometidas a un nuevo proceso de aprobación -interno- a la hora de su incorporación. Así, se observa una «inflación normativa» (Bouzas, 2002) que da apariencia de progreso, pero que no tiene correlato en la práctica.

Otro inconveniente es que, si bien sólo existen tres «tipos de normas» MERCOSUR, esto es, Decisiones del CMC<sup>34</sup>, Resoluciones del GMC y Directivas de la CCM, cada una de ellas puede adquirir diferentes características -ya sea por la materia de la que traten, su necesidad o no de incorporación, sus efectos, los órganos nacionales involucrados, etc.-. Nunca se ha encarado una «sistematización» de la normativa que permita prever de alguna manera su alcance. A esto se suma que cada socio adopta su propia modalidad para internalizar la misma norma. Así, y dependiendo de la temática, algunos pueden recibirla mediante un acto administrativo mientras que para otros requiere la aprobación de una ley, con los diferentes plazos que cada trámite conlleva. En la práctica lo que se ha observado es que cuando los Estados Partes realizan la incorporación de una norma MERCOSUR a su ordenamiento jurídico, la misma adquiere vigencia inmediata en el territorio de ese socio, debiendo aguardar la incorporación de los demás países para que esta vigencia tenga alcance MERCOSUR. Esto genera, por supuesto, inseguridad jurídica para los privados, en cuanto no tienen certeza del alcance geográfico de las normas MERCOSUR<sup>35</sup>.

En la Reunión del Consejo del Mercado Común de diciembre de 2002, fue aprobada la Decisión CMC 20/02, que ha perfeccionado el sistema de incorporación, intentando superar parte de estos problemas. En ese sentido, creó una especie de «cuarentena» en la que entrarían los proyectos de normas hasta que estén dadas las condiciones que aseguren su incorporación (con realización de consultas internas y la manifestación escrita de los socios de que podrán proceder a incorporar la norma mediante el Ejecutivo o enviarla a trámite parlamentario). Además, dispone que la incorporación de las normas deberá realizarse a través de la transcripción de su «texto integral» en la norma nacional que la incorpora<sup>36</sup>. Por último, la Decisión insta a los Estados Partes a procurar centralizar en un único órgano interno el procesamiento de los trámites necesarios para la incorporación por vía administrativa, y a solicitar la colaboración de la Comisión Parlamentaria Conjunta cuando la incorporación deba realizarse por la vía legislativa. Aún cuando estos logros han sido importantes, deben continuar los esfuerzos para mejorar los mecanismos de internalización, avanzando hacia una aplicación inmediata de las normas MERCOSUR.

Un elemento que puede considerarse es el hecho de que, teniendo en cuenta la participación de las distintas agencias del Ejecutivo en la negociación de la norma cuatripartita, tal vez en su elaboración deban distinguirse aquellos temas que son de competencia del Ejecutivo, y en donde la incorporación podría ser más «inmediata», y aquellos que necesitan de la aprobación legislativa (Cozendey, 2001). Para ello, sería necesario «adaptar» los ordenamientos jurídicos de los Estados Partes que correspondan, para permitir la pronta recepción de la normativa MERCOSUR<sup>37</sup>. A este respecto, la Decisión N° 22/04 tomó en cuenta la posibilidad de agilizar los procedimientos para la vigencia y aplicación de las normas MERCOSUR que no requieran tratamiento legislativo en los Estados Partes, estableciendo que los socios adoptarán un mecanismo nacional para acelerar el trámite interno de las mismas.

<sup>33</sup> Lo que sumado a la falta de precisión de algunas de ellas ha derivado en problemas de efectividad de las reglas de juego, de eficacia, de previsibilidad, de credibilidad y de legitimidad de las normas cuatripartitas (Peña, 2002).

<sup>34</sup> Por Decisión CMC 19/02, el Consejo puede emitir también «Recomendaciones» de carácter no vinculante, con el objetivo de establecer orientaciones generales, planes de acción o incentivar iniciativas que contribuyan a la consolidación del proceso de integración. Sin embargo, las mismas no son obligatorias para los Estados Partes y su incorporación a sus ordenamientos jurídicos no será necesaria.

<sup>35</sup> Un caso particular de incorporación son aquellas Decisiones aprobadas por el CMC, que incluyen en anexo tratados internacionales. Estos instrumentos son, por un lado, parte integrante de la Decisión cuya vigencia está sometida a los procedimientos del artículo 40 del POP, y por otro, instrumentos autónomos de derecho internacional sujetos a cláusulas propias de vigencia (este es el caso del Protocolo de Defensa de la Competencia, cuya entrada en vigencia operó a partir de la segunda ratificación para los países que han cumplido ese trámite -Brasil y Paraguay-, mientras que la Decisión CMC 18/96 que lo aprobó no está en vigor, por no haber sido incorporada por todos los socios). Deben también mencionarse las Decisiones en cuyo texto se instruye la protocolización de su anexo como un Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 18 de la ALADI. El hecho de que una misma materia esté sujeta a cuerpos normativos distintos puede aparejar conflictos en cuanto a la legislación aplicable a cada caso (asociado a este punto, está el tema de que cuando una Decisión aprueba un Tratado, el mismo queda sometido a los procedimientos del Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias y, por tanto, a la posibilidad de retaliaciones comerciales antes su incumplimiento. Si bien esto parece lógico cuando los instrumentos versan sobre cuestiones de índole económico-comercial, no puede decirse lo mismo si se trata de un Protocolo de cooperación penal, por ejemplo).

<sup>36</sup> De esta forma, se está atacando los problemas derivados por transcripciones parciales o de redacciones disímiles, que generan conflictos interpretativos importantes respecto a si el derecho aplicable internamente es plenamente coincidente con los compromisos MERCOSUR.

Para el caso de las normas que requieren de aprobación parlamentaria, en octubre de 2003 se suscribió un Acuerdo Interinstitucional entre el Consejo del Mercado Común y la Comisión Parlamentaria Conjunta. Por él, el CMC asumió el compromiso de consultar a la CPC en aquellas materias que requieran aprobación legislativa para su incorporación a los ordenamientos jurídicos de los Estados Partes. Por su parte, la CPC impulsará una responsable labor de internalización de la normativa MERCOSUR, particularmente de aquella cuya adopción por el CMC sea el resultado de un consenso con la propia CPC.

Entre los Considerandos de este Acuerdo se señala la necesidad imperiosa de reforzar la legitimidad democrática en el funcionamiento del MERCOSUR y el entendimiento de que la constitución de un Parlamento Regional permitirá avanzar en el dinámico proceso de integración, constituyendo la primera referencia formal a los debates en torno a la creación de un Parlamento MERCOSUR. Evidentemente, la forma que adopte la reglamentación de este Acuerdo Interinstitucional, tanto respecto a las obligaciones del CMC como de la CPC, será decisiva a los efectos de obtener resultados concretos. En cualquier caso, y más allá del medio que se utilice, es evidente que resulta necesario fortalecer el relacionamiento entre la CPC y el Consejo, así también con otros órganos del MERCOSUR, y con los plenarios de los respectivos Congresos. Independientemente de una mayor participación de la Comisión Parlamentaria Conjunta, algunos autores sugieren la posibilidad de diseñar un mecanismo tipo «*fast track*»<sup>38</sup> para la transposición de las decisiones de los órganos del MERCOSUR, lo que por lo menos daría una rápida certeza respecto a si existen o no inconvenientes para incorporar una norma (Torrent, 2000).

## 4. La solución de controversias en el MERCOSUR

### 4.1. Alcances y limitaciones

#### 4.1.1. El Protocolo de Brasilia

El primer esbozo del actual sistema de solución de controversias se encontraba en el Anexo III del Tratado de Asunción, que establecía un mecanismo muy simple para entender las tensiones o conflictos que pudieran ir surgiendo entre los Estados Partes. Este Anexo fue prontamente reemplazado por el Protocolo de Brasilia aprobado en diciembre de 1991 y cuya entrada en vigencia operó recién en abril de 1993. El Protocolo de Brasilia<sup>39</sup> constituye una importante innovación respecto en América Latina, al incorporar por primera vez un mecanismo arbitral para la solución de los conflictos, como una instancia *neutral* que fortalece la observancia de los compromisos. Su ámbito de aplicación son las controversias que surjan con motivo de interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, en los acuerdos celebrados en su marco, en las Decisiones del Consejo Mercado Común y en las Resoluciones del Grupo Mercado Común -más adelante, el Protocolo de Ouro Preto incorporaría las Directivas de la Comisión de Comercio-<sup>40</sup>.

<sup>37</sup> En el caso de Brasil, un reciente trabajo (Drummond, 2002) sugiere que el principio programático del artículo 4° de la Constitución Federal permite trabajar sobre dos iniciativas que serían de utilidad respecto a este punto, ambas bajo la forma de «enmiendas constitucionales». Una consiste en introducir la normativa MERCOSUR dentro de la tipología legal enumerada en el artículo 59 de la Constitución, para distinguir tales normas de los tratados internacionales firmados fuera del proceso de integración, e impedir su derogación por una ley ordinaria posterior. El referido artículo 59 expresa: «*O processo legislativo compreende a elaboração de: I - emendas à Constituição; II - leis complementares; III - leis ordinárias; IV - leis delegadas; V - medidas provisórias; VI - decretos legislativos; VII - resoluções.- Parágrafo único. Lei complementar dispõe sobre a elaboração, redação, alteração e consolidação das leis.*».

La segunda iniciativa sería una enmienda al artículo 49, inciso I de la Constitución Federal, para otorgar un tratamiento diferenciado y más ágil a las normas emanadas de los órganos MERCOSUR y sometidos a aprobación legislativa. Este artículo expresa: «*É da competência exclusiva do Congresso Nacional: I - resolver definitivamente sobre tratados, acordos ou atos internacionais que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional; (...)*».

<sup>38</sup> En el caso de EEUU el fast track implica un procedimiento adoptado por el Congreso que, sin perder su poder de aprobación de los acuerdos internacionales, establece el ejercicio de ese poder dentro de límites predeterminados. Evidentemente, esta no es la única forma que podría adoptar este mecanismo.

<sup>39</sup> Entre los antecedentes tenidos en cuenta para la elaboración del Protocolo de Brasilia merecen citarse el Tratado Constitutivo de la Zona de Libre Comercio entre EEUU y Canadá, el Acuerdo de Complementación Económica celebrado entre Chile y México, y el sistema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

<sup>40</sup> En otros términos, y a diferencia del Tratado de Asunción, el ámbito de las controversias no se limita a la aplicación, sino también a la interpretación y al incumplimiento, y no sólo del derecho originario del MERCOSUR sino también del derivado.

<sup>41</sup> A pesar de ello, el Laudo del Tribunal Arbitral vinculado con los subsidios a la producción y exportación de carne de cerdo entendió que, además de demostrar una violación a la normativa MERCOSUR, era necesario además que los Estados Partes prueben la existencia o amenaza de un perjuicio derivado de dicha violación.

Para evaluar si un diferendo puede encuadrarse en el marco del Protocolo de Brasilia sólo resulta necesario verificar la existencia de hechos objetivos vinculados con estos motivos, sin necesidad de analizar y/o probar el daño real o potencial que tales incumplimientos pudieran ocasionar<sup>41</sup>. De esta forma, se evitó entrar en discusiones vinculadas a temas tan complejos como la definición de los parámetros para medir los beneficios esperados o los supuestos daños. En las controversias entre Estados Partes, el sistema consta de tres etapas<sup>42</sup>: las dos primeras transcurren en el plano diplomático y se inician con negociaciones directas entre los países involucrados y, en caso de no prosperar, con la intervención al Grupo Mercado Común cuatripartito -con funciones conciliatorias y facultad de emitir recomendaciones-. Para la tercera etapa se prevé la conformación de un Tribunal Arbitral Ad-Hoc, que se pronuncia a través de un laudo obligatorio para las partes, sin posibilidad de apelación. El único recurso previsto es el de aclaratoria<sup>43</sup>. Proceden las medidas cautelares, y en caso de no ser acatado el laudo, son viables las medidas compensatorias, como por ej. la suspensión de concesiones. Debe destacarse que este es el único ámbito en donde no rige la estricta regla del consenso para la toma de decisiones -ya que que el laudo se adopta por mayoría-, y en donde se permite a los Estados tomar medidas unilaterales -retaliatorias-.

Al respecto, si bien la implementación de represalias es un elemento característico de los sistemas de solución de controversias de los acuerdos comerciales, puede implicar un alto nivel de discrecionalidad y contribuir a *ensuciar* la mesa de negociaciones. Del mismo modo, aparece como un mecanismo que resalta las asimetrías de tamaño de los países socios, ya que las posibles penalidades de los Estados más pequeños difícilmente puedan ser lo suficientemente importantes como para impulsar el cumplimiento de los fallos por parte de los países más grandes.

#### 4.1.2. El Procedimiento de Reclamaciones

Como ya fuera mencionado, le cabe a la Comisión de Comercio la responsabilidad de tratar las diferencias que surgieran de las relaciones comerciales. En ese sentido, el Anexo al Protocolo de Ouro Preto estableció un procedimiento general para las Reclamaciones ante la CCM, sean éstas originadas por los propios Estados o por particulares<sup>44</sup>. Este procedimiento no constituye una primera etapa del sistema de solución de controversias, sino que se trata de otra alternativa para resolver conflictos que, a diferencia del sistema explicitado anteriormente, tiene como ámbito de iniciación la Comisión de Comercio y no el GMC. Ahora bien, si un diferendo no pudo ser resuelto en el marco de este procedimiento, se abre la posibilidad de recurrir directamente al arbitraje, dándose por cumplidas las etapas previas del Protocolo de Brasilia. Las materias objeto de reclamación son las mismas que las establecidas en el mecanismo ordinario de Brasilia, siempre que ellas estén dentro de la competencia de la CCM.

Pueden existir Reclamaciones presentadas a instancias de los particulares, quienes deben hacer llegar su reclamo ante la Sección Nacional de la CCM de su país, aportando todos los elementos de juicio que permitan comprobar la verosimilitud del incumplimiento y la existencia de un perjuicio. Estos datos resultarán esenciales para la aceptación del reclamo por parte de las autoridades del propio país, como para su defensa a nivel cuatripartito. Esta es una importante diferencia en relación a las Reclamaciones o Controversias iniciadas por los Estados, en donde el daño o amenaza de daño no es tenido en cuenta. La competencia de la CCM -y también del GMC- es en una fase prejudicial y, por lo tanto, no es su función juzgar en el sentido estricto de la palabra. Sólo emite opiniones sobre la procedencia de la Reclamación y recomienda la adopción de medidas. No existe un poder coercitivo para el acatamiento de la misma, por lo que el incumplimiento sólo puede ser exigido recurriendo al procedimiento arbitral.

La experiencia en el uso de este procedimiento señala que entre 1995 y agosto de 2004 se han presentado un total de diecisiete Reclamaciones, vinculadas con restricciones arancelarias y no arancelarias, discriminación impositiva, falta de incorporación de normas MERCOSUR, sector azucarero y derechos de exportación. Ninguna de ellas ha concluido satisfactoriamente para las partes involucradas, y algunas

<sup>42</sup> En diciembre de 1998, la Decisión CMC 17/98 reglamentó el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias, precisando definiciones, procedimientos, plazos, calificaciones para los jueces y expertos, entre otras cuestiones.

<sup>43</sup> Más adelante se explica que, a partir de la entrada en vigencia del Protocolo de Olivos, los laudos estarán también sometidos al recurso de revisión de las cuestiones de derecho tratadas en la controversia y a las interpretaciones jurídicas desarrolladas por el Tribunal Arbitral Ad Hoc.

<sup>44</sup> Debe señalarse que ya el Protocolo de Brasilia, en su Capítulo V, había previsto la posibilidad de «Reclamos de Particulares», mecanismo luego agornado por el POP.

derivaron en la utilización del mecanismo de solución de controversias del Protocolo de Brasilia. Uno de los principales problemas es que los funcionarios que participan en los Comités Técnicos que se conforman para tratar una Reclamación, no logran independizar su opinión del mandato de sus Gobiernos, por lo que las discusiones en ese ámbito simplemente se transforman en una reiteración de la posición de los países en el seno de la CCM. Ello se refleja en cierta falta de *esfuerzo* por realizar dictámenes y en un tratamiento muy superficial en la CCM, que muchas veces se limita a *pasar* el tema al GMC.

En diciembre de 2002 fue aprobada la Decisión CMC 18/02, que reglamenta este procedimiento de Reclamaciones, brindando mayor transparencia en la aceptación de los reclamos presentados por los particulares y uniformidad en la aplicación del procedimiento.

#### 4.1.3. El mecanismo de Consultas en la Comisión de Comercio

Antes de que entrara en vigor el Protocolo de Ouro Preto, y se pudiera hacer uso del Procedimiento de Reclamaciones, la propia Comisión de Comercio diseñó un mecanismo de «Consultas» para solucionar divergencias que surgían del mayor flujo comercial<sup>45</sup>. El uso de este mecanismo se transformó rápidamente en un tema permanente de las agendas de las reuniones de la CCM, y su reglamentación fue evolucionando hasta llegar a la Directiva CCM 17/99 actualmente vigente, que establece requisitos para la presentación de consultas, procedimientos a seguir, plazos máximos para la conclusión de las mismas, etc. Las consultas se basan principalmente en la buena voluntad de las partes para dirimir los conflictos. Sus actores también son los Estados y el sector privado se limita a presentar las demandas ante sus representantes gubernamentales.

En este caso, y a diferencia de las Reclamaciones, el procedimiento nunca sale de la órbita de la CCM (es decir que por esta vía nunca se llega al GMC). La Directiva establece claramente que la aplicación de este mecanismo no impide a un Estado Parte recurrir en cualquier momento al Procedimiento General de Reclamaciones (Protocolo de Ouro Preto) o al Procedimiento de Solución de Controversias (Brasilia/Olivos). Entre los años 1995 y 2004 se presentaron un total de 497 consultas, con una marcada preponderancia en los primeros años, ya que mientras en 1995 existieron 128 presentaciones, durante el año 2002 sólo se registraron 17 y 21 en el 2003<sup>46</sup>. La temática de las consultas es muy variada, incluyendo restricciones no arancelarias (reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, licencias de importación, etc), restricciones arancelarias, discriminación impositiva, régimen de origen, disciplinas comerciales, modificaciones arancelarias unilaterales, entre otras. Entre ellos, predominan las primeras –RNA-, sobre todo en lo que se refiere a las cuestiones planteadas a Brasil, Paraguay y Uruguay<sup>47</sup>. El sector más afectado es el agroalimentario. Los países que más utilizan el mecanismo son Argentina y Brasil<sup>48</sup>.

#### 4.2. La solución de controversias en perspectiva: la experiencia de los fallos arbitrales y las innovaciones recientes -Protocolo de Olivos-

Además de la comentada Reglamentación del Anexo al Protocolo de Ouro Preto sobre Reclamaciones ante la CCM, en febrero de 2002 se aprobó el Protocolo de Olivos (PO) que rige la solución de controversias en el MERCOSUR, a partir de su entrada en vigencia en enero de 2004. Este es, sin lugar a dudas, el principal avance que en materia institucional ha alcanzado el MERCOSUR en los últimos años. El PO mantiene la misma «filosofía» y práctica del anterior esquema, pero contiene diferentes innovaciones, muchas de las cuales atienden a las falencias detectadas en la aplicación del Protocolo de Brasilia. Entre ellas, se destacan:

1. La elección de foro para sustanciar una controversia.
2. El establecimiento de un mecanismo de control post-laudo.

<sup>45</sup> Directiva CCM 13/95.

<sup>46</sup> Número de consultas presentadas anualmente ante la CCM -sobre la base de las Actas de la CCM-:

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (ene-ago)	TOTAL
128	84	71	32	39	54	42	17	21	9	497

<sup>47</sup> En el caso de Argentina, en los últimos años este patrón no es tan claro, ya que se han diversificado los motivos por los que es consultada.

<sup>48</sup> Sin embargo, ha cambiado el patrón de consultados y consultantes. En los primeros años, Brasil era el principal destinatario de las consultas, y luego fue Argentina -sobre todo en el 2001, cuando recibió casi el 60% de las consultas efectuadas-.

3. La creación de un Tribunal Permanente de Revisión y otras previsiones asociadas a una interpretación más uniforme de la normativa MERCOSUR.

Pero además, el PO prevé un acortamiento de los plazos procesales. En efecto, en el caso de controversias entre Estados, sólo resulta obligatoria la etapa de negociaciones directas entre los socios involucrados, en tanto la intervención del GMC pasa a ser optativa. También ha dejado abierta la posibilidad de que el Consejo del Mercado Común reglamente mecanismos expeditos para resolver divergencias sobre aspectos técnicos regulados a través de instrumentos comunes de política comercial. Por otro lado, el PO redujo la discrecionalidad de la Sección Nacional ante la admisión de reclamos iniciados a instancias de particulares, estableciendo que la misma «deberá» obligatoriamente –en lugar de «podrá» - entablar consultas con el Estado al que se le atribuye la violación.

Consideremos ahora los tres puntos mencionados al comienzo:

1. Elección de Foro: El PO contiene previsiones expresas en cuanto a la necesidad de elegir el foro ante el cual se dirimirán los conflictos<sup>49</sup>.

Aún cuando tal vez hubiera sido preferible que las partes se vieran obligadas a sustanciar sus diferencias exclusivamente en el ámbito MERCOSUR, lo cierto es que la persistencia de «lagunas» y ambigüedades normativas en el proceso regional puede no garantizar en todos los casos las posibilidades de una adecuada fundamentación de la defensa del caso. Evidentemente, en la medida que se vaya progresando en la definición de reglas comunitarias más claras y completas, es de esperar que los Estados opten por el foro regional por una cuestión de celeridad y economía procesal (Zalduendo, 2002).

El Protocolo de Olivos refuerza el carácter de «cosa juzgada» que tienen los laudos emitidos por el Tribunal, eliminando la posibilidad de que un mismo asunto sea juzgado dos veces y evitando el eventual dilema que debería enfrentar un país si tuviera que acatar conclusiones contradictorias emanadas de foros diferentes. Sin embargo, se plantean ciertas dudas respecto al alcance de esta previsión desde el punto de vista del sistema normativo de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el sentido de no poder predecir cuál será la posición que adopte el Órgano de Solución de Diferencias frente al caso de una controversia entre Estados Partes del MERCOSUR que ya haya sido objeto de un Laudo Arbitral en el marco del Protocolo de Olivos. ¿La OMC respetaría la opción de foro del PO como una cuestión de previo pronunciamiento? (Basso y Gobbi Estrella, 2002).

2. Control post-laudo: El segundo aspecto relevante es el fortalecimiento de la obligatoriedad de la decisión final y las medidas aplicables tendientes a garantizar el cumplimiento de los laudos. Olivos desarrolla mecanismos propios para asegurar este cumplimiento, especificando además, que la adopción de este tipo de medidas «retaliatorias» no exime al Estado parte de su obligación de cumplir con el laudo.

La experiencia en cuanto al grado de cumplimiento de los fallos en el MERCOSUR permite observar las dificultades para prever cómo los laudos serán ejecutados. Es evidente que cualquiera fuere el objeto de las controversias, resultan excepcionales los casos en donde los Tribunales pueden adoptar medidas «autoejecutivas» para asegurar el cumplimiento de su decisión. De los nueve laudos sólo uno actuó de «plena jurisdicción» y decidió revocar la medida que era cuestionada<sup>50</sup>. En los otros, siempre aparece como necesaria la acción de los Gobiernos a los efectos de ejecutar los fallos. De ahí la importancia de prever un procedimiento claro para evitar que se desvirtúe el espíritu y el alcance de los dictámenes al momento de su aplicación práctica. A este respecto, Olivos prevé que esta instancia post-laudo sea utilizada para controlar las medidas efectivas que se toman para su cumplimiento, así como para examinar las eventuales compensaciones que pudiera tomar el Estado reclamante frente a incumplimientos de laudos, estableciendo ciertos límites y condiciones para las

<sup>49</sup> Este aspecto no fue contemplado en el Protocolo de Brasilia y ha permitido, por ejemplo, que ante la aplicación de medidas antidumping a las importaciones argentinas de pollos brasileños, Brasil planteara primero una controversia a Argentina en el ámbito del Protocolo de Brasilia y luego, al no haber satisfecho sus expectativas, sometiera el tema al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

<sup>50</sup> 5° Laudo arbitral sobre régimen de origen para las bicicletas.

mismas, intentando evitar una escalada de procedimientos arbitrales por fallos incumplidos y medidas retorsivas «excesivas».

Respecto a este último punto, debe tenerse en cuenta que la adopción de represalias -como único camino para alentar el cumplimiento del laudo- puede conducir a una «nivelación hacia abajo» del proceso de integración, en términos de eliminación de beneficios o implantación de medidas restrictivas en respuesta a los laudos incumplidos. Además, esta «ley del Talión» resulta particularmente desventajosa para los países más pequeños, al contar con menor capacidad para que sus retaliaciones fuercen a los más grandes a la ejecución del laudo. Tal vez debieran explorarse alternativas adicionales, como facultar a todos los Estados Partes a adoptar medidas compensatorias, independientemente de que hayan sido o no parte de la controversia, o la imposición de multas al Estado que incumpla<sup>51</sup> (Bouzas, 2002).

3. Tribunal Permanente de Revisión y la interpretación uniforme de la normativa: Una de las principales críticas acerca del funcionamiento de los Tribunales ad hoc -en relación con los permanentes- ha sido que los mismos no permiten la construcción de una verdadera jurisprudencia comunitaria, que enriquezca e incluso profundice el proceso de integración, y que pueda evitar la generación de interpretaciones contradictorias sobre cuestiones análogas, con las consecuencias negativas sobre la seguridad jurídica que brinda el proceso. Si bien es cierto que en la experiencia de estos Tribunales se puede apreciar el uso frecuente de citas de fallos anteriores -contradiendo aunque sea parcialmente esta visión-, dicho fenómeno parece no ser suficiente a los efectos de garantizar la uniformidad en la interpretación de la normativa MERCOSUR. Además, la normativa creada por el proceso negociador no sólo está sujeta a las interpretaciones efectuadas por las diferentes instancias de la estructura orgánica, sino también por las que pueden efectuar los jueces nacionales de cada Estado Parte (una vez internalizada la normativa MERCOSUR, forma parte del ordenamiento nacional, y cae bajo jurisdicción y competencia de los tribunales locales) (Zalduendo, 2002).

Aún cuando la forma más segura de superar estas cuestiones sea a través de un Tribunal de Justicia de tipo supranacional, las innovaciones introducidas por Olivos permitirán, a través de procedimientos más informales y sin la renuncia de soberanía, ir homogeneizando la interpretación de las normas del bloque.

Entre las mejoras adoptadas, merecen mencionarse una mayor estabilidad de los árbitros que presiden los Tribunales Ad Hoc y la creación de un Tribunal Permanente de Revisión, con la capacidad de resolver los recursos de revisión jurídica que le sean elevados. Este Tribunal, con sede en Paraguay, deberá examinar las cuestiones de derecho tratadas en las diferentes controversias y las interpretaciones jurídicas desarrolladas en el seno de los Tribunales Ad Hoc, pudiendo confirmar, modificar o revocar los fundamentos jurídicos y las decisiones de los mismos. Su laudo tiene carácter definitivo y es sólo pasible del recurso de aclaratoria.

El Tribunal Permanente de Revisión es sin lugar a dudas la mayor innovación del Protocolo de Olivos. Si bien el Protocolo de Brasilia previó los Tribunales Ad Hoc como instancias únicas -probablemente con la intención de asegurar una rápida resolución de los conflictos-, la experiencia demostró no sólo que el procedimiento no resultaba ser *tan* dinámico, sino también, que se requería una instancia de apelación tanto para posibilitar eventuales cuestionamientos de los fallos, como para unificar la interpretación sobre la «difusa» normativa y aplicación del instrumental judicial del MERCOSUR. De existir acuerdo entre las partes, el Tribunal Permanente podría funcionar como instancia única, constituyéndose así en un atisbo de lo que podría ser un camino hacia un esquema de Tribunal único. Otro tema de relevancia es que Olivos deja abierta la posibilidad de establecer mecanismos relativos a la solicitud de opiniones consultivas al Tribunal Permanente de Revisión.

Por último, debe señalarse que en julio de 2004 se aprobó un procedimiento para atender casos excepcionales de urgencia en materia de controversias (previsto en el artículo 24 del Protocolo de Olivos) que permite a los Estados Partes recurrir ante el Tribunal Permanente de Revisión en forma directa, siempre que se trate de diferendos vinculados a bienes perecederos, estacionales o que, por

<sup>51</sup> Aún cuando esta alternativa parece lógica, el problema es cómo garantizar el pago de la multa. En efecto, si un Tribunal Arbitral Ad Hoc impone una multa, pero el Estado decide no pagarla, es evidente que debe diseñarse algún tipo de mecanismos para que el Tribunal pueda hacer cumplir esta sentencia.

su naturaleza y características, pierdan sus propiedades o su valor comercial en un breve período de tiempo, y que fueran retenidos injustificadamente en el territorio del país reclamado.

## 5. De cara al futuro

A lo largo de su corta existencia, el proceso de integración ha sufrido frecuentes críticas en torno a su grado de institucionalidad, en particular, en relación a los aspectos vinculados a su ordenamiento jurídico y a su sistema de solución de controversias (como por ejemplo, el carácter ad hoc de los Tribunales Arbitrales, los problemas inherentes a la necesidad de internalizar las normas comunitarias, las dificultades para lograr un adecuado *enforcement*, entre otros). A este respecto, los problemas que enfrenta el MERCOSUR *real*-y que van desde una retracción en términos de cantidad y calidad de los flujos de comercio, una parálisis negociadora en temas de la agenda interna, hasta la reversibilidad de numerosos compromisos o acuerdos ya implementados-, parecen poner un límite a cualquier iniciativa institucional demasiado profunda. Aún cuando la estructura institucional del MERCOSUR debe ser necesariamente evolutiva, intentar superar la falta de credibilidad de la actual organización a través de la creación de instituciones *fuertes* -y tal vez *demasiado avanzadas* para la etapa actual de la integración-, implicaría muy probablemente que estas *nuevas* instituciones se vean afectadas por los mismos -y *viejos*- problemas. En ese orden de ideas, seguidamente se presentan algunas propuestas vinculadas con los temas desarrollados en este Informe, que se estima permitirían avanzar en el fortalecimiento institucional del MERCOSUR:

1) Estructura orgánica: los cuestionamientos principales han tenido que ver con el carácter intergubernamental que asumió la construcción de la red negociadora. Así, las dificultades para la elaboración de políticas comunes en el ámbito de los órganos técnicos, o las encontradas para la aprobación de distintas resoluciones o decisiones en el plano político, así como los problemas para la efectiva implementación de las normas aprobadas, suelen imputarse a la debilidad institucional del bloque. A este respecto y como consecuencia de la envergadura que ha ido cobrando el MERCOSUR, algunos analistas plantean la necesidad de «burocratizar» al esquema dotándolo de estructuras permanentes de apoyo técnico que visualicen los problemas y su solución (Gonzalez, 1999).

La ausencia de una instancia técnica independiente es, sin duda, uno de los déficits institucionales más claros del MERCOSUR. La configuración de subgrupos de trabajo o comités técnicos no permitió que sus integrantes se *despegaran* de sus dependencias políticas nacionales, dificultando el encuentro de los consensos regionales necesarios. La construcción de una instancia técnica independiente puede resultar una condición necesaria a los fines de superar las limitaciones actuales, pero no suficiente, en la medida en que sus recomendaciones no sean vinculantes y por ende, estén sometidas a las decisiones políticas de los representantes de los Estados Parte<sup>52</sup>. De todos modos, es posible pensar que un nuevo órgano técnico MERCOSUR pueda contribuir a la preparación de las negociaciones con terceros países y regiones, y a la presentación de propuestas técnicas en temas de la agenda interna donde existan intereses comunes (y en donde por ende, las diferencias políticas deberían ser menores).

Un primer esbozo de ello se encuentra en la transformación de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR en una Secretaría Técnica<sup>53</sup>. Sin embargo, es importante brindar pautas claras respecto a las funciones y objetivos del órgano técnico. Si el mandato a impartir no define claramente cuál es el modelo de integración que se pretende, difícilmente ese órgano técnico pueda cumplir un papel importante dentro del proceso de integración. Indudablemente, una limitante fundamental para el desarrollo de cualquier propuesta ambiciosa en este sentido es la cuestión presupuestaria.

La cuestión del mecanismo de votación también es un asunto que debería comenzar a analizarse. Indudablemente, no están dadas las condiciones para cambiar la actual regla del consenso -con la presencia de todos los Estados-, aún cuando debe admitirse que la misma ha impedido avances en temas sustantivos para el progreso del MERCOSUR. Sin embargo, podrían analizarse alternativas para agilizar el proceso decisorio, por lo menos en aquellas cuestiones que no sean *centrales*<sup>54 55</sup>.

<sup>52</sup> Según Félix Peña (2002), en situaciones especiales -por ej, los instrumentos de flexibilización de compromisos de libre comercio y de política comercial externa-, su opinión debería ser vinculante, salvo opinión por «consenso negativo» de los socios.

<sup>53</sup> Decisión CMC 30/02, aprobada en la Cumbre de Brasilia (4 y 5 de diciembre de 2002).

<sup>54</sup> El Embajador Botafogo Gonçalves ha señalado la necesidad de contemplar el hecho de que Argentina y Brasil puedan avanzar bilateralmente en áreas donde existan mayores afinidades -y que no atenten contra el sentido del MERCOSUR ni los intereses de los otros

2) Aprobación e implementación de las normas MERCOSUR: se puede continuar perfeccionando el procedimiento para la internalización de la normativa MERCOSUR, avanzando hacia la aplicación directa de las normas aprobadas cuatripartitamente. Asimismo, deben encararse los trabajos para que el tratamiento de la *dimensión MERCOSUR* sea equivalente en los ordenamientos jurídicos de los socios. En lo inmediato, debería difundirse de manera clara el estado de incorporación de la normativa<sup>56</sup>, a efectos de que el sector privado tenga certeza respecto a sus derechos y obligaciones en el MERCOSUR. Además, deben reforzarse los canales de comunicación con la Comisión Parlamentaria Conjunta, y «explotarse» las posibilidades que ella brinda para promover la aprobación legislativa de las normas MERCOSUR que así lo requieran<sup>57</sup>.

3) Solución de controversias: Muchos de los temas latentes en esta área parecen tener más que ver con la insuficiencia o ambigüedad normativa y con la falta de incorporación de las normas, que con el carácter ad hoc de los procedimientos arbitrales vigentes. El Protocolo de Olivos y el establecimiento de un Tribunal de Revisión Permanente constituyen avances importantes en esta materia, sin haberse alterado la esencia ad-hoc. Sin embargo, y aún dentro de este esquema, puede trabajarse en aspectos tales como el *enforcement* de los laudos arbitrales. Sería conveniente encontrar nuevos mecanismos que permitan aumentar el *costo del incumplimiento*, como la aplicación de multas o la generalización de las medidas retaliatorias a todos los Estados Partes. También debe instaurarse el mecanismo de opiniones consultivas previsto en el PO y mejorarse los canales para el acceso de los particulares al sistema de solución de controversias, ya que si bien se introdujeron innovaciones al respecto, se mantiene el espíritu de acceso indirecto de los privados<sup>58</sup>.

Las propuestas presentadas intentan esbozar un desarrollo institucional, cuyo objetivo es «atacar» aquellos aspectos en donde se identificaron las mayores debilidades, evitándose la creación de «superestructuras». La mayor institucionalidad del bloque no constituye una condición suficiente para garantizar una integración profunda entre los países de la región, pero sí es una condición necesaria que deberá acompañar las manifestaciones políticas y la definición de intereses económico-comerciales comunes.

países del bloque-, previendo siempre la posible adhesión de Paraguay y Uruguay (Botafogo Gonçalves, 2002).

<sup>55</sup> Algunos autores consideran que estos cambios podrían iniciarse en el ámbito de los Comités Técnicos de las Reclamaciones, en donde los dictámenes podrían tomarse por mayoría (como sucede en los Laudos Arbitrales) (Tussie, Labaqui, Quiliconi (2001). Estos dictámenes son obligatorios, por lo que no implicarían ningún atisbo de supranacionalidad. Otros sugieren prever un sistema de votación por mayoría para los temas vinculados básicamente con la consolidación del proceso de integración y la unanimidad para las áreas relacionadas con la profundización del MERCOSUR (Redrado, 2000). Otra alternativa podría consistir en la conformación de Comités Técnicos Independientes ad-hoc, para avanzar en la solución de problemas puntuales, con un dictamen vinculante, salvo que el CMC decida lo contrario por consenso negativo (Redrado, 2000).

<sup>56</sup> Esta información, actualmente de carácter reservado, podría publicarse en la página web de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.

<sup>57</sup> Además, la CPC, en el ejercicio de su carácter de órgano consultivo, puede participar –en calidad de observador– en los trabajos de los foros negociadores, lo que puede contribuir a «aminorar» las diferentes presiones a las que a veces están sometidos los órganos y a «limar» ciertas diferencias.

<sup>58</sup> Además, tampoco se han previsto recursos a su disposición frente al no cumplimiento de un laudo, aún cuando esto los perjudique directamente, ya que los únicos que pueden tomar medidas retaliatorias son los Estados.

## Bibliografía

- Almeida, Paulo Roberto (2002). MERCOSUL em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil. INTAL - ITD - STA, Documento de Divulgação Nro. 14. Argentina.
- Azambuja, Marcos (1997). Instituciones y seguridad jurídica en el MERCOSUR. En Temas del MERCOSUR Nro. 3. Fundación Andina. Argentina.
- Basso, Maristela y Gobbi Estrella, Angela Teresa (2002). Aprimoramento jurídico e institucional do Mercosul. En Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Hugueneu Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasília.
- Bernal Meza, Raúl (2001). Institucionalización del Mercosur. En MERCOSUR: Desafío Político. CIEDLA/Fundación Konrad Adenauer. Argentina.
- Boldorini, María Cristina y Zalduendo, Susana (1995). La estructura jurídico-institucional del MERCOSUR después de Oruo Preto. En Boletín Informativo Techint Nro. 283 (julio-septiembre). Argentina.
- Botafogo Gonçalves, José (2002). MERCOSUR luego del 2002: Propuestas a partir de un testimonio personal. En Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Hugueneu Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasília.
- Bouzas, Roberto (2002). MERCOSUR: ¿Crisis Económica o Crisis de la Integración?. En Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Hugueneu Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasília.
- Bouzas, Roberto y Soltz, Hernán (2002). Instituciones y mecanismos de decisión en procesos de integración asimétricos: el caso MERCOSUR. Arbeitspapier Nro. 1 (agosto). Institut für Iberoamerika-Kunde. Alemania.
- (2001) La formación de instituciones regionales en el MERCOSUR. En El desafío de integrarse para crecer – Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década. Chudnovsky, Daniel y Fanelli, José María Coordinadores. Red MERCOSUR. Siglo XXI Editores. Argentina.
- Bueno, Antonio de Padua Fernandes y Figueiredo, Cristiane Menicucci (2001). O Poder Judiciário e a Integração Internacional: o caso do MERCOSUL. En MERCOSUL - Forum de Debates. Página web de Cancillería brasileña ([www.mercosul.gov.br](http://www.mercosul.gov.br)).
- Campbell, Jorge (1999). Una mirada hacia el futuro del MERCOSUR. En MERCOSUR: Entre la Realidad y la Utopía. Nuevohacer/CEI. Argentina.
- Campbell, Jorge, Rozemberg, Ricardo y Svarzman, Gustavo (1999). Argentina y Brasil en los '80: entre la cornisa y la integración. En MERCOSUR: Entre la Realidad y la Utopía. Nuevohacer/CEI. Argentina.
- CARI (1993). Temas del MERCOSUR: Estructura orgánica, toma de decisiones y atribuciones de representación externa. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. ADEBA. Argentina.
- Casellas, Cristina y otros (1999). Solución de Controversias en los Sistemas de Integración. El caso del MERCOSUR. En Instituto Nacional de Administración Pública, Dirección Nacional de Estudios y Documentación. Argentina.
- Cozendey, Carlos Marcio B. (2002). Sistema de Incorporação das Normas do MERCOSUL à Ordem Jurídica Interna. En MERCOSUL - Forum de Debates. Página web de Cancillería brasileña ([www.mercosul.gov.br](http://www.mercosul.gov.br)).
- (2002). MERCOSUR: una mejor justicia para una mejor política. Ideas para perfeccionar el Protocolo de Brasilia. En Separata de Ediciones La Ley-Actualidad. Año LXV, Nro. 30. Buenos Aires, Argentina.
- Drummond, María Claudia (2002). O Mercosul hoje: crise e perspectivas. En Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL. Hugueneu Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasília, Brasil.
- Floreal González, Flavio (1999). MERCOSUR: Incompatibilidad de sus instituciones con la necesidad de perfeccionar la Unión Aduanera. En Integración y Comercio Nro. 9 (setiembre-diciembre). BID/INTAL.
- García del Río, Marina (2002). La Solución de Controversias en los Acuerdos del MERCOSUR con otros países o esquemas de integración. Mimeo. Argentina.
- González Garabelli, Carlos Alberto (2004). Procesos de Integración – MERCOSUR – Solución de Controversias. Konrad Adenauer Stiftung – Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política (Universidad Católica). Asunción, Paraguay.
- Hilliar, Rubén (1996) – compilador-. MERCOSUR: Sistema de Solución de Controversias. Instituto Nacional de Administración Pública. Serie: Documentos de apoyo a la capacitación. Argentina.
- IRELA (2001). Unión Europea-Mercosur: Comparación de la Institucionalización. En MERCOSUR: Desafío Político. CIEDLA/Fundación Konrad Adenauer. Argentina.
- Labandera Ipata, Pablo (1998). En Revista de Derecho del MERCOSUR. Año 2, Nro. 4 (Agosto). La Ley. Buenos Aires, Argentina.
- Lavagna, Roberto (1997). Integración, economía e instituciones. En Temas del MERCOSUR Nro. 3. Fundación Andina. Argentina.

- (2001). Los desafíos del MERCOSUR. En *El desafío de integrarse para crecer – Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*. Chudnovsky, Daniel y Fanelli, José María Coordinadores. Red MERCOSUR. Siglo XXI Editores. Argentina.
- Lavopa, Jorge Horacio (1996). La dimensión jurídica de la integración. En *Contribuciones* Nro. 4/96. CIEDLA/Fundación Konrad Adenauer. Argentina.
- Lipovetzky, Daniel (2001). Solución de Controversias en el MERCOSUR. En *Archivos del Presente*. Año 7, Nro. 26. Fundación Foro del Sur. Argentina (octubre-diciembre/2001).
- Olavo Baptista, Luiz (1997). Aspectos teóricos del sistema de solución de controversias en las instituciones de integración, con referencia al MERCOSUR. En *Temas del MERCOSUR* Nro. 3. Fundación Andina. Argentina.
- (1998). O MERCOSUL, suas Instituições e Ordenamento Jurídico. Editora LTr. Brasil.
- Opertti Badán, Didier (2002). Reflexiones sobre el MERCOSUR. En *Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL*. Hugueney Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasilia.
- Peña, Felix (1997). Aspectos Institucionales: Mecanismos para la seguridad y la eficacia. En *Revista Encrucijadas* Nro. 6 (Noviembre). UBA.
- (2002). Reflexiones sobre el MERCOSUR y su futuro. En *Grupo de Reflexão Prospectiva sobre o MERCOSUL*. Hugueney Filho, Clodoaldo y Cardim, Carlos Hernique, organizadores. IPRI/FUNAG-BID-MRE. Brasilia.
- Raffo, Valentina (2002). Secuencias Procedimentales del Protocolo de Olivos. Mimeo.
- Redrado, Martín (2000). De la Institucionalidad a la Convergencia. En *El futuro del MERCOSUR: entre la retórica y el realismo*. De la Balze, Felipe, compilador. CARI-ABA. Argentina.
- Sabsay, Daniel Alberto (1999). Integración y supranacionalidad sin considerar los desarrollos europeos recientes, bases constitucionales y límites. La experiencia del MERCOSUR. Presentación en el Simposio «Process of European and Global Constiitutionalization». Alemania.
- Torrent, Ramón (2000). MERCOSUL: Tres ideias sobre sua institucionalizaçao. En *Revista Brasileira de Comercio Exterior* Nro. 65 (outubro, novembro e dezembro). FUNCEX. Brasil.
- Tussie, Diana, Labaqui, Ignacio y Quiliconi, Cintia (2001). Disputas comerciales e insuficiencias institucionales: ¿ de la experiencia a la esperanza?. En *El desafío de integrarse para crecer – Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*. Chudnovsky, Daniel y Fanelli, José María Coordinadores. Red MERCOSUR. Siglo XXI Editores. Argentina.
- Zalduendo, Susana Czar de (1997). El procedimiento de reclamaciones y el mecanismo de consultas ante la Comisión de Comercio del MERCOSUR. En *Temas del MERCOSUR* Nro. 3. Fundación Andina. Argentina.
- (1998). Acuerdos de integración regional: las instituciones, la normativa y los sistemas de solución de controversias. En *Panorama del MERCOSUR* Nro. 1 (octubre). Centro de Economía Internacional. Argentina.
- (2002). El Protocolo de Olivos y la interpretación uniforme de la normativa MERCOSUR. Mimeo.

04

**Anexo Estadístico**

# Indice

- 65 PIB y PIB per cápita, a precios y tipos de cambio corrientes
- 66 Tasas anuales de crecimiento del PIB
- 67 Tasas trimestrales de crecimiento del PIB
- 68 Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
- 69 Comercio Exterior, tasas anuales de variación
- 70 Comercio Exterior como porcentaje del PIB
- 71 Exportaciones de Bienes, variaciones respecto de igual período del año anterior
- 72 Importaciones de Bienes, variaciones respecto de igual período del año anterior
- 73 Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PBI
- 74 Paridad de la moneda doméstica respecto al dólar
- 75 Tasas de Desempleo, promedio anual
- 76 Tasas de inflación al consumidor
- 77 Tasas de inflación mayorista
- 78 Indices de Precios de Mercado: Principales Commodities
- 79 Argentina: Indicadores Anuales
- 80 Brasil: Indicadores Anuales
- 81 Paraguay: Indicadores Anuales
- 82 Uruguay: Indicadores Anuales
- 83 Bolivia: Indicadores Anuales
- 84 Chile: Indicadores Anuales
- 85 Argentina: Indicadores Trimestrales
- 85 Brasil: Indicadores Trimestrales
- 86 Paraguay: Indicadores Trimestrales
- 86 Uruguay: Indicadores Trimestrales
- 87 Mercosur: Intercambio Comercial
- 87 Mercosur: Exportaciones
- 87 Mercosur: Importaciones
- 88 Exportaciones de Argentina por país de destino, en millones de dólares
- 89 Importaciones de Argentina por país de origen, en millones de dólares
- 90 Exportaciones de Brasil por país de destino, en millones de dólares
- 91 Importaciones de Brasil por país de origen, en millones de dólares
- 92 Exportaciones de Paraguay por país de destino, en millones de dólares
- 93 Importaciones de Paraguay por país de origen, en millones de dólares
- 94 Exportaciones de Uruguay por país de destino, en millones de dólares
- 95 Importaciones de Uruguay por país de origen, en millones de dólares
- 96 Exportaciones de Argentina por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 97 Importaciones de Argentina por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 98 Exportaciones de Brasil por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 99 Importaciones de Brasil por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 100 Exportaciones de Uruguay por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 101 Importaciones de Uruguay por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 102 Exportaciones de Chile por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 103 Importaciones de Chile por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 104 Tipo de Cambio Real Multilateral de Argentina, Brasil y Uruguay

## PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB ( miles de mill. de dólares)				PIB per cápita (en dólares)			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Alemania	1.875,2	1.857,6	1.989,4	2.406,3	22.816	22.561	24.119	29.173
Argentina	284,2	268,7	101,0	125,6	7.675	7.184	2.681	3.325
Australia	379,5	358,2	400,0	508,5	19.816	18.465	20.316	25.444
Austria	190,9	190,3	206,1	253,6	23.539	23.406	25.305	31.083
Bélgica	228,8	227,4	245,4	302,3	22.299	22.084	23.874	29.408
Bolivia	8,4	8,0	7,7	7,6	1.096	1.033	1.029	1.055
Brasil	599,8	509,5	459,4	493,3	3.604	3.013	2.689	2.837
Canadá	724,9	715,5	737,9	869,9	23.651	23.102	23.567	27.536
Chile	75,3	68,4	67,1	70,8	4.943	4.440	4.318	4.574
China	1.080,7	1.175,8	1.270,7	1.412,3	853	921	989	1.089
Colombia	83,8	82,0	81,1	78,6	1.980	1.904	1.850	1.764
Corea del Sur	511,7	481,9	546,9	605,4	10.885	10.179	11.481	12.631
Dinamarca	158,2	159,3	172,4	212,3	29.647	29.739	32.108	39.449
Ecuador	15,9	21,0	24,3	26,8	1.228	1.590	1.804	1.957
España	564,0	585,7	659,5	842,1	14.057	14.507	16.234	20.601
Estados Unidos	9.817,0	10.128,0	10.487,0	11.004,1	34.796	35.321	36.210	37.819
Filipinas	74,8	70,2	75,6	78,1	979	900	951	964
Finlandia	120,2	121,3	132,0	161,1	23.572	23.356	25.366	30.922
Francia	1.313,3	1.321,8	1.442,8	1.762,2	21.673	21.699	23.560	28.635
Grecia	113,9	117,4	133,4	172,5	10.448	10.720	12.163	15.625
Hong Kong, RAE de China	165,4	162,8	159,9	156,7	24.638	24.090	23.466	22.757
India	460,8	473,8	496,8	579,7	454	459	473	543
Indonesia	150,2	143,2	173,4	208,4	715	673	804	954
Irlanda	95,2	103,4	120,8	152,4	25.140	26.932	31.006	38.302
Italia	1.077,6	1.091,4	1.189,9	1.470,9	18.728	18.974	20.701	25.593
Japón	4.748,0	4.163,8	3.976,1	4.296,2	37.431	32.757	31.220	33.678
Malasia	90,3	88,0	95,2	103,7	3.844	3.665	3.880	4.151
México	580,8	623,9	648,5	626,1	5.761	6.092	6.200	6.112
Nueva Zelanda	51,9	51,2	59,3	78,3	13.419	13.112	15.088	19.726
Países Bajos	371,6	384,6	420,3	513,6	23.425	24.054	26.094	31.721
Paraguay	7,7	6,9	5,6	5,6	1.414	1.224	981	1.019
Perú	52,6	53,6	56,4	60,6	1.942	1.947	2.014	2.131
Polonia	166,5	185,8	191,5	209,5	4.300	4.794	4.938	5.399
Portugal	106,7	109,8	121,4	147,0	10.537	10.780	11.911	14.410
Reino Unido	1.441,2	1.431,8	1.567,5	1.797,6	24.575	24.246	26.413	30.140
Rusia	259,7	306,6	345,6	432,8	1.778	2.111	2.395	3.020
Singapur	92,6	86,0	88,3	91,3	23.051	20.816	21.162	21.523
Sudáfrica	128,1	114,3	106,6	159,9	2.932	2.565	2.345	3.444
Suecia	239,6	219,4	241,1	301,6	26.970	24.628	26.964	33.605
Suiza	246,2	250,5	274,5	319,7	34.156	34.504	37.521	43.391
Tailandia	122,7	115,5	126,9	143,2	1.967	1.836	1.996	2.230
Taiwán, Provincia de China	309,4	281,2	281,9	286,2	13.888	12.548	12.471	12.545
Turquía	204,9	153,5	184,8	239,8	3.199	2.360	2.774	3.452
Uruguay	20,1	18,7	9,9	11,2	6.046	5.555	3.653	3.196
Venezuela	121,3	126,2	94,3	84,8	5.015	5.166	3.787	3.338
Unión Europea-15	7.916,0	7.940,8	8.663,2	10.522,2				
Unión Europea-25	8.260,9	8.318,9	9.084,1	11.020,1				
Mundo	31.425,8	31.127,8	32.273,4	36.163,4				

Nota: Los datos pueden diferir con los de otras publicaciones. Pocos países publican oficialmente el PBI en dólares corrientes.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

**Tasas anuales de crecimiento del PBI  
en porcentaje**

Países	2000	2001	2002	2003
Alemania	2,9	0,8	0,2	-0,1
Argentina	-0,8	-4,4	-10,9	8,8
Australia	3,2	2,5	3,8	3,0
Austria	3,4	0,8	1,4	0,7
Bélgica	3,7	0,7	0,7	1,1
Bolivia	2,3	1,5	2,8	2,5
Brasil	4,4	1,3	1,9	-0,2
Canadá	5,2	1,8	3,4	2,0
Chile	4,5	3,4	2,2	3,3
China	8,0	7,5	8,3	9,1
Colombia	2,9	1,5	1,8	3,9
Corea del Sur	8,5	3,8	7,0	3,1
Dinamarca	2,8	1,6	1,0	0,5
Ecuador	2,8	5,1	3,3	2,6
España	4,4	2,8	2,2	2,5
Estados Unidos	3,7	0,5	2,2	3,1
Filipinas	4,4	1,8	4,3	4,7
Finlandia	5,1	1,1	2,3	2,0
Francia	4,2	2,1	1,1	0,5
Grecia	4,4	4,0	3,9	4,3
Hong Kong, RAE de China	10,2	0,5	1,9	3,2
India	5,4	3,9	5,0	7,2
Indonesia	4,9	3,5	3,7	4,1
Irlanda	9,9	6,0	6,1	3,7
Italia	8,0	-0,9	-0,7	1,3
Japón	2,8	0,4	-0,3	2,5
Malasia	8,9	0,3	4,1	5,3
México	6,6	-0,2	0,8	1,3
Nueva Zelandia	3,8	2,6	4,3	3,4
Países Bajos	-2,0	0,6	0,4	1,4
Paraguay	-0,4	2,7	-2,3	2,6
Perú	2,8	0,3	4,9	4,1
Polonia	4,0	1,0	1,4	3,8
Portugal	3,4	1,6	0,4	-1,2
Reino Unido	3,9	2,3	1,8	2,2
Rusia	10,0	5,1	4,7	7,3
Singapur	9,7	-1,9	2,2	1,1
Sudáfrica	3,5	2,7	3,6	1,9
Suecia	4,3	0,9	2,1	1,6
Suiza	3,7	1,0	0,2	-0,5
Tailandia	4,8	2,1	5,4	6,8
Taiwán, Provincia de China	5,9	-2,2	3,6	3,3
Turquía	7,4	-7,5	7,9	5,8
Uruguay	-1,4	-3,4	-11,0	2,5
Venezuela	3,7	3,4	-8,9	-7,6
Unión Europea-15	3,7	1,8	1,2	1,1
Mundo	4,7	2,4	3,0	3,9

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

**Tasas trimestrales de crecimiento del PBI  
en porcentaje**

Países	2002				2003				2004			
	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
Alemania	-1,1	0,5	0,9	0,3	0,4	-0,7	-0,3	0,2	1,6	1,9	1,2	1,5
Argentina	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,3	7,0	8,0	n.a.
Australia	4,2	4,2	3,8	2,8	3,0	2,3	2,8	3,9	3,2	4,1	3,0	1,5
Austria	0,8	2,0	1,4	1,3	0,9	0,5	0,7	0,6	0,7	1,8	2,7	n.a.
Bélgica	-0,8	0,3	1,0	2,2	1,5	0,8	0,8	1,3	2,0	2,7	2,9	2,6
Bolivia	1,6	2,4	2,9	2,8	2,6	2,9	2,7	2,5	3,8	3,3	n.a.	n.a.
Brasil	-0,5	1,4	2,9	3,9	1,9	-1,1	-1,5	-0,1	4,0	5,6	6,1	4,9
Canadá	2,5	3,2	4,0	3,5	2,7	1,5	1,1	1,6	1,6	3,0	3,3	3,0
Chile	1,1	1,5	2,7	3,5	3,7	3,0	3,1	3,3	4,8	5,1	6,8	n.a.
China	7,6	8,0	8,1	8,1	9,9	6,7	9,1	9,9	9,8	9,6	9,1	9,5
Colombia	0,1	2,3	2,2	2,5	4,2	2,5	4,2	4,9	4,0	4,3	2,4	n.a.
Corea del Sur	4,4	7,0	6,8	7,5	3,7	2,2	2,4	3,9	5,3	5,5	4,6	n.a.
Dinamarca	0,6	2,4	0,8	0,4	1,6	-1,4	0,4	1,4	1,4	2,6	1,8	2,2
Ecuador	1,3	3,9	5,0	3,5	2,4	-0,7	2,1	6,0	6,9	n.a.	n.a.	n.a.
España	2,1	2,1	1,9	2,1	2,3	2,2	2,3	2,8	2,9	2,6	2,6	2,7
Estados Unidos	1,2	1,5	2,5	2,3	1,9	2,3	3,5	4,4	5,0	4,8	4,0	3,9
Filipinas	3,8	3,3	3,8	5,8	4,5	4,8	5,1	3,3	5,8	6,2	6,3	5,4
Finlandia	-0,8	3,7	2,8	3,4	2,5	1,5	2,3	1,9	2,7	3,2	n.a.	n.a.
Francia	0,8	1,3	0,9	1,5	0,8	-0,1	0,4	1,0	1,7	2,8	2,0	2,1
Hong Kong, RAE de China	-1,0	0,4	3,0	4,8	4,4	-0,6	4,0	4,9	6,8	12,1	7,2	n.a.
Indonesia	2,5	3,5	3,9	3,8	3,4	3,2	3,9	4,3	4,5	4,3	5,0	6,7
Irlanda	4,8	5,6	6,5	7,7	3,6	5,3	0,5	5,1	6,1	n.a.	n.a.	n.a.
Italia	0,1	0,2	0,5	1,0	0,8	0,3	0,5	0,1	0,8	1,2	1,3	1,0
Japón	-2,5	-0,7	1,3	2,8	2,6	3,0	2,3	3,6	5,6	4,2	2,6	0,6
Malasia	1,2	4,2	5,9	6,3	4,6	4,6	5,3	6,6	7,6	8,0	6,8	5,6
México	-2,0	2,1	1,8	1,9	2,3	0,2	0,4	2,0	3,7	3,9	4,4	4,9
Nueva Zelanda	5,1	3,8	4,5	4,3	4,3	2,4	3,6	3,2	4,4	n.a.	n.a.	n.a.
Países Bajos	0,6	0,5	0,8	0,4	-0,2	-1,3	-1,4	-0,5	0,6	1,3	1,5	1,3
Perú	3,0	6,3	5,3	4,5	5,7	3,6	3,0	2,9	4,9	3,6	n.a.	n.a.
Polonia	0,4	0,9	1,8	2,2	2,2	3,8	3,9	4,7	6,9	6,1	4,8	n.a.
Portugal	1,8	1,9	-0,1	-1,6	-1,4	-2,2	-1,0	-0,4	0,0	n.a.	n.a.	n.a.
Reino Unido	1,4	1,4	1,9	1,9	1,9	2,2	2,2	2,7	3,0	3,6	3,1	2,8
Rusia	3,7	4,1	4,3	5,2	6,8	7,2	5,7	n.a.	7,4	7,4	6,4	6,7
Singapur	-1,7	3,9	3,7	2,7	1,5	-4,3	1,7	4,9	7,3	12,5	7,5	6,5
Sudáfrica	2,8	3,5	4,1	3,9	3,2	2,0	1,3	1,0	1,5	2,5	3,8	4,7
Suecia	1,1	3,4	2,5	1,4	1,8	0,6	1,7	2,3	3,1	3,6	3,9	n.a.
Suiza	-0,5	-0,1	0,7	0,8	-0,5	-0,9	-0,7	n.a.	1,5	2,0	1,8	1,2
Tailandia	4,4	5,5	5,8	6,0	6,7	5,8	6,6	7,8	6,5	6,3	6,0	n.a.
Taiwán, Provincia de China	0,9	3,0	4,8	4,2	3,2	-0,4	4,2	5,2	6,3	7,7	5,3	3,3
Turquía	2,1	9,0	7,9	11,4	8,3	3,9	5,6	6,5	10,1	13,4	4,5	n.a.
Uruguay	-10,8	-5,5	-13,6	-13,1	-8,1	-4,7	7,5	15,8	14,3	12,4	12,5	n.a.
Venezuela	-4,2	-9,9	-5,5	-16,7	-29,0	-9,4	-7,1	9,0	29,8	13,6	15,8	11,2
Unión Europea-15	0,3	0,6	0,9	1,3	0,8	0,2	0,3	0,6	1,8	2,2	1,9	n.a.
Mundo	1,3	2,1	2,7	3,0	3,0	2,3	2,9	3,6	4,8	4,7	4,1	n.a.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales, The Economist y FMI

**Comercio Exterior**  
valores corrientes, en millones de dólares

Países	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Alemania	571.358	612.599	751.372	n.a.	485.967	491.904	601.713	n.a.
Argentina	26.610	25.709	29.565	34.453	21.001	8.991	13.834	22.322
Australia	63.318	65.024	70.298	n.a.	64.324	73.025	89.063	n.a.
Austria	66.481	73.081	89.241	n.a.	70.479	72.766	91.577	n.a.
Bélgica	190.327	215.779	255.066	n.a.	178.683	198.036	234.780	n.a.
Bolivia	1.285	1.341	1.648	n.a.	1.724	1.784	1.616	n.a.
Brasil	58.224	60.362	73.084	96.474	55.574	47.236	48.253	62.766
Canadá	260.022	252.583	271.762	n.a.	227.123	227.647	245.549	n.a.
Chile	18.272	18.177	21.046	32.000	16.428	15.921	18.031	22.956
China	266.099	325.595	438.229	n.a.	243.553	295.170	412.760	n.a.
Colombia	12.309	11.900	13.010	n.a.	12.834	12.710	13.881	n.a.
Corea del Sur	150.415	162.484	193.819	n.a.	141.055	152.071	178.823	n.a.
Dinamarca	51.068	56.304	65.267	n.a.	44.124	48.886	56.216	n.a.
Ecuador	4.678	5.042	6.039	n.a.	5.363	6.431	6.535	n.a.
España	115.155	123.507	155.994	n.a.	153.607	163.501	208.512	n.a.
Estados Unidos	729.100	693.302	724.030	807.584	1.179.177	1.202.433	1.305.410	1.473.768
Filipinas	32.128	35.133	36.036	n.a.	31.337	36.211	39.502	n.a.
Finlandia	42.794	44.650	52.503	n.a.	32.108	33.627	41.592	n.a.
Francia	294.813	309.493	362.254	n.a.	298.010	307.608	366.419	n.a.
Grecia	9.706	10.328	13.193	n.a.	28.126	31.318	43.695	n.a.
Hong Kong, RAE de China	190.101	200.324	224.039	n.a.	201.476	208.023	232.581	n.a.
India	43.084	49.312	57.336	n.a.	49.907	56.517	71.238	n.a.
Indonesia	57.360	59.136	62.067	n.a.	37.396	38.310	42.246	n.a.
Irlanda	82.968	88.154	92.825	n.a.	51.406	52.070	53.794	n.a.
Italia	244.210	254.097	293.494	n.a.	236.086	246.496	292.285	n.a.
Japón	403.496	416.726	471.817	n.a.	349.097	337.596	383.301	n.a.
Malasia	88.012	94.135	104.969	n.a.	73.824	79.841	83.618	n.a.
México	158.443	160.763	164.922	188.627	168.396	168.679	170.546	197.157
Nueva Zelanda	13.767	14.383	16.519	n.a.	13.308	15.047	18.551	n.a.
Países Bajos	215.845	220.859	262.166	n.a.	194.890	193.698	232.456	n.a.
Paraguay	990	951	1.242	1.626	1.989	1.520	1.862	2.652
Perú	7.007	7.647	8.986	12.547	7.273	7.440	8.255	9.818
Polonia	36.092	41.010	53.577	n.a.	50.275	55.113	68.004	n.a.
Portugal	24.445	25.523	28.302	n.a.	39.415	38.308	40.835	n.a.
Reino Unido	268.578	276.299	306.534	n.a.	324.377	335.439	383.840	n.a.
Rusia	100.886	107.302	135.930	n.a.	59.142	67.064	80.781	n.a.
Singapur	121.751	125.180	144.182	n.a.	116.000	116.448	127.935	n.a.
Sudáfrica	29.293	29.915	36.482	n.a.	28.248	28.785	39.748	n.a.
Suecia	75.738	81.265	102.158	n.a.	63.153	67.109	83.474	n.a.
Suiza	78.066	83.912	97.146	n.a.	77.070	79.119	91.996	n.a.
Tailandia	64.968	68.108	80.333	n.a.	61.962	64.645	75.809	n.a.
Taiwán, Provincia de China	64.968	68.108	80.333	n.a.	107.257	112.694	39.274	n.a.
Turquía	31.334	36.059	47.253	n.a.	41.399	51.554	69.340	n.a.
Uruguay	2.058	1.861	2.198	2.922	3.061	1.964	2.190	3.114
Venezuela	25.567	24.449	24.974	n.a.	18.322	11.840	9.256	n.a.
Unión Europea-15	2.261.684	2.400.432	2.842.169	n.a.	2.211.860	2.292.712	2.744.948	n.a.
Unión Europea-25	2.396.125	2.553.210	3.039.258	n.a.	2.213.861	2.294.714	2.746.951	n.a.
Mundo	6.153.314	6.458.393	7.481.574	n.a.	6.332.047	6.578.659	7.664.799	n.a.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

**Comercio Exterior**  
tasas anuales de variación, en porcentaje

Países	Exportaciones de Bienes					Importaciones de Bienes				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	1,3	3,9	7,2	22,7	n.a.	4,6	-1,9	1,2	22,3	n.a.
Argentina	16,4	1,0	-3,4	15,0	16,5	-1,0	-16,9	-57,2	53,9	61,4
Australia	13,8	-0,8	2,7	8,1	n.a.	3,5	-10,1	13,5	22,0	n.a.
Austria	0,0	3,6	9,9	22,1	n.a.	-0,8	2,2	3,2	25,9	n.a.
Bélgica	5,0	1,3	13,4	18,2	n.a.	7,5	1,0	10,8	18,6	n.a.
Bolivia	17,3	4,9	4,3	22,9	n.a.	3,8	-5,4	3,5	-9,4	n.a.
Brasil	14,7	5,7	3,7	21,1	32,0	13,3	-0,4	-15,0	2,2	30,1
Canadá	16,2	-6,2	-2,9	7,6	n.a.	11,4	-7,7	0,2	7,9	n.a.
Chile	11,9	-4,9	-0,5	15,8	52,0	16,0	-3,9	-3,1	13,3	27,3
China	27,7	6,7	22,4	34,6	n.a.	35,7	8,2	21,2	39,8	n.a.
Colombia	13,3	-6,2	-3,3	9,3	n.a.	8,3	11,2	-1,0	9,2	n.a.
Corea del Sur	19,9	-12,7	8,0	19,3	n.a.	34,0	-12,1	7,8	17,6	n.a.
Dinamarca	-0,1	1,4	10,3	15,9	n.a.	-0,4	-0,5	10,8	15,0	n.a.
Ecuador	10,7	-5,0	7,8	19,8	n.a.	23,3	44,1	19,9	1,6	n.a.
España	3,1	1,6	7,3	26,3	n.a.	5,8	0,5	6,4	27,5	n.a.
Estados Unidos	12,4	-6,8	-4,9	4,4	11,5	18,9	-6,4	2,0	8,6	12,9
Filipinas	8,8	-19,2	9,4	2,6	n.a.	3,9	-7,3	15,6	9,1	n.a.
Finlandia	8,7	-5,9	4,3	17,6	n.a.	7,2	-5,3	4,7	23,7	n.a.
Francia	-0,6	-1,3	5,0	17,0	n.a.	6,0	-3,4	3,2	19,1	n.a.
Grecia	4,7	-11,5	6,4	27,7	n.a.	1,1	-0,7	11,3	39,5	n.a.
Hong Kong, RAE de China	16,1	-5,9	5,4	11,8	n.a.	18,6	-5,4	3,2	11,8	n.a.
India	16,0	1,6	14,5	16,3	n.a.	13,7	-1,6	13,2	26,0	n.a.
Indonesia	34,4	-12,3	3,1	5,0	n.a.	80,5	-13,7	2,4	10,3	n.a.
Irlanda	8,2	7,6	6,3	5,3	n.a.	9,0	-0,1	1,3	3,3	n.a.
Italia	2,0	1,8	4,0	15,5	n.a.	8,0	-0,8	4,4	18,6	n.a.
Japón	14,3	-15,8	3,3	13,2	n.a.	22,0	-8,1	-3,3	13,5	n.a.
Malasia	16,2	-10,4	7,0	11,5	n.a.	25,5	-10,2	8,2	4,7	n.a.
México	22,0	-4,8	1,5	2,6	14,4	22,9	-3,5	0,2	1,1	15,6
Nueva Zelanda	6,6	3,5	4,5	14,9	n.a.	-2,8	-4,3	13,1	23,3	n.a.
Países Bajos	5,9	1,7	2,3	18,7	n.a.	5,7	-1,7	-0,6	20,0	n.a.
Paraguay	17,3	13,9	-4,0	30,6	30,9	19,8	-3,0	-23,6	22,5	42,4
Perú	13,6	0,8	9,1	17,5	39,6	9,0	-1,8	2,3	11,0	18,9
Polonia	-16,2	57,1	13,6	30,6	n.a.	-24,1	44,3	9,6	23,4	n.a.
Portugal	1,9	0,5	4,4	10,9	n.a.	3,7	-1,1	-2,8	6,6	n.a.
Reino Unido	5,0	-5,0	2,9	10,9	n.a.	4,4	-4,0	3,4	14,4	n.a.
Rusia	39,5	-4,4	6,4	26,7	n.a.	13,5	19,8	13,4	20,5	n.a.
Singapur	20,2	-11,6	2,8	15,2	n.a.	21,1	-13,8	0,4	9,9	n.a.
Sudáfrica	12,3	-2,3	2,1	22,0	n.a.	11,2	-4,9	1,9	38,1	n.a.
Suecia	3,5	-12,9	7,3	25,7	n.a.	5,9	-13,3	6,3	24,4	n.a.
Suiza	-1,7	4,3	7,5	15,8	n.a.	0,9	1,3	2,7	16,3	n.a.
Tailandia	18,2	-5,9	4,8	17,9	n.a.	23,0	0,1	4,3	17,3	n.a.
Taiwán, Provincia de China	21,6	-5,9	4,8	17,9	n.a.	26,1	-23,3	5,1	-65,1	n.a.
Turquía	4,5	12,8	15,1	31,0	n.a.	35,5	-24,0	24,5	34,5	n.a.
Uruguay	2,4	-10,2	-9,6	18,1	32,9	3,2	-11,7	-35,8	11,5	42,2
Venezuela	57,8	-19,7	-4,4	2,1	n.a.	15,3	13,0	-35,4	-21,8	n.a.
Unión Europea-15	2,8	0,4	6,1	18,4	n.a.	5,3	-2,1	3,7	19,7	n.a.
Unión Europea-25	2,9	1,0	6,6	19,0	n.a.	5,0	-2,1	3,7	19,7	n.a.
Mundo	13,2	-4,0	5,0	15,8	n.a.	13,7	-3,8	3,9	16,5	n.a.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

**Comercio Exterior**  
como porcentaje del PBI, sobre valores en dólares corrientes

Países	Exportaciones de Bienes				Importaciones de Bienes			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Alemania	29,3	30,8	30,8	31,2	26,4	26,2	24,7	25,0
Argentina	9,3	9,9	25,4	23,5	8,9	7,8	8,9	11,0
Australia	16,8	17,7	16,3	13,8	18,9	18,0	18,3	17,5
Austria	33,6	34,9	35,5	35,2	36,1	37,0	35,3	36,1
Bélgica	82,1	83,7	87,9	84,4	77,3	78,6	80,7	77,7
Bolivia	14,6	16,1	17,4	21,6	21,7	21,6	23,2	21,2
Brasil	9,2	11,4	13,1	14,8	9,3	10,9	10,3	9,8
Canadá	38,2	36,3	34,2	31,2	33,9	31,7	30,9	28,2
Chile	25,5	26,7	27,1	29,7	22,7	24,0	23,7	25,5
China	23,1	22,6	25,6	31,0	20,8	20,7	23,2	29,2
Colombia	15,7	15,0	14,7	16,5	13,8	15,7	15,7	17,6
Corea del Sur	33,7	31,2	29,7	32,0	31,4	29,3	27,8	29,5
Dinamarca	31,8	32,1	32,6	30,9	28,0	27,8	28,6	26,6
Ecuador	30,9	22,3	20,8	22,5	23,4	25,5	26,5	24,4
España	20,1	19,7	18,7	18,5	27,1	26,2	24,8	24,8
Estados Unidos	8,0	7,2	6,6	6,6	12,8	11,6	11,5	11,9
Filipinas	53,2	45,8	46,5	46,1	45,2	44,7	47,9	50,6
Finlandia	37,8	35,3	33,8	32,6	28,2	26,5	25,5	25,8
Francia	22,8	22,3	21,5	20,6	23,5	22,5	21,3	20,8
Grecia	9,6	8,3	7,7	7,6	24,9	24,0	23,5	25,3
Hong Kong, RAE de China	122,2	116,7	125,2	143,0	128,8	123,7	130,1	148,5
India	9,2	9,1	9,9	9,8	11,0	10,5	11,4	12,3
Indonesia	43,5	40,0	34,1	30,0	28,8	26,1	22,1	20,3
Irlanda	81,0	80,2	72,9	61,0	54,1	49,7	43,1	35,3
Italia	22,3	22,4	21,4	20,0	22,1	21,6	20,7	19,9
Japón	10,1	9,7	10,5	11,0	8,0	8,4	8,5	8,9
Malasia	108,8	100,0	98,9	101,2	91,0	83,9	83,9	80,6
México	28,7	25,4	24,8	26,3	30,0	27,0	26,0	27,2
Nueva Zelanda	25,6	26,9	24,3	21,1	26,8	26,0	25,4	23,7
Países Bajos	57,1	56,1	52,6	51,0	53,4	50,7	46,1	45,3
Paraguay	11,3	14,5	17,0	22,3	26,5	29,0	27,2	33,5
Perú	13,2	13,1	13,6	14,8	14,1	13,6	13,2	13,6
Polonia	13,8	19,4	21,4	25,6	20,9	27,1	28,8	32,5
Portugal	22,8	22,3	21,0	19,2	37,4	35,9	31,6	27,8
Reino Unido	19,6	18,8	17,6	17,1	23,4	22,7	21,4	21,4
Rusia	40,6	32,9	31,0	31,4	19,0	19,3	19,4	18,7
Singapur	148,8	141,6	141,8	157,8	145,3	134,9	131,9	140,1
Sudáfrica	23,4	25,6	28,1	22,8	23,2	24,7	27,0	24,9
Suecia	36,6	35,6	34,4	33,9	30,4	28,8	27,8	27,7
Suiza	30,4	31,2	30,6	30,4	30,9	30,8	28,8	28,8
Tailandia	56,3	56,2	53,7	56,2	50,5	53,6	50,9	53,0
Taiwán, Provincia de China	47,8	43,6	46,3	15,3	45,2	38,1	40,0	13,7
Turquia	13,6	20,4	19,5	19,7	26,6	27,0	27,9	28,9
Uruguay	11,4	11,0	18,8	19,7	17,3	16,4	19,9	19,6
Venezuela	26,3	20,3	25,9	6,2	13,4	14,5	12,6	10,9
Unión Europea-15	28,5	28,5	27,7	27,0	28,5	27,9	26,5	26,1
Unión Europea-25	28,6	28,8	28,1	27,6	27,4	26,6	25,3	24,9
Mundo	20,4	19,8	20,0	20,7	20,9	20,3	20,4	21,2

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

Países	<b>Exportaciones de Bienes</b>									
	<b>variaciones respecto de igual período del año anterior, en porcentaje</b>									
	2002		2003				2004			
	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
Alemania	14,2	16,6	28,4	23,7	17,5	22,0	26,2	20,8	14,3	n.a.
Argentina	-4,4	4,9	14,8	19,6	11,7	13,8	12,2	15,1	18,0	20,5
Australia	2,0	8,0	11,0	3,7	5,5	12,3	18,0	26,1	25,3	n.a.
Austria	15,5	16,8	27,4	19,6	18,1	23,7	23,5	24,6	21,6	n.a.
Bélgica	21,9	22,9	23,2	21,6	12,4	16,3	22,6	14,8	10,9	n.a.
Bolivia	5,5	11,1	30,6	26,9	20,1	16,7	36,5	34,5	37,6	n.a.
Brasil	19,5	21,6	26,5	36,4	7,2	20,5	29,3	32,9	36,3	29,1
Canadá	3,3	7,7	11,3	4,3	6,3	8,7	11,1	18,7	19,1	n.a.
Chile	-0,6	6,1	14,1	6,7	25,0	19,1	40,4	50,7	56,9	60,1
China	28,7	30,5	33,6	34,3	29,7	40,5	34,0	37,4	31,0	n.a.
Colombia	-7,2	2,7	8,4	6,0	13,9	9,1	12,5	20,4	32,8	n.a.
Corea del Sur	15,9	24,6	20,7	14,4	15,9	25,6	37,7	38,8	29,0	n.a.
Dinamarca	14,0	17,4	26,9	16,3	11,6	14,1	15,8	12,9	16,0	n.a.
Ecuador	11,1	29,7	37,2	9,2	13,3	22,1	9,5	37,9	31,5	n.a.
España	16,4	18,3	29,4	34,9	17,9	23,5	21,6	11,4	17,2	n.a.
Estados Unidos	1,2	1,9	4,4	1,6	1,9	9,8	13,4	13,9	14,7	n.a.
Filipinas	18,5	10,2	4,9	0,0	-0,5	6,1	8,1	11,4	8,4	n.a.
Finlandia	13,7	12,6	23,3	20,6	10,9	16,5	21,1	6,0	16,2	n.a.
Francia	12,1	13,0	17,8	17,1	11,4	21,9	25,2	14,8	15,0	n.a.
Grecia	51,5	-3,0	30,6	25,2	23,9	31,7	10,3	13,7	3,4	n.a.
Hong Kong, RAE de China	8,5	15,5	17,6	12,2	7,1	11,9	13,3	17,7	17,0	n.a.
India	23,5	21,1	16,9	8,9	7,6	29,8	36,5	28,0	18,2	n.a.
Indonesia	14,6	18,0	26,3	2,0	-2,7	0,5	-5,6	8,5	16,3	n.a.
Irlanda	7,7	5,3	-2,8	3,4	3,9	17,4	22,6	9,2	9,5	n.a.
Italia	12,9	11,9	15,4	16,1	13,0	17,5	18,0	16,9	-53,1	n.a.
Japón	9,4	16,8	17,0	10,1	8,6	17,3	23,6	22,5	20,2	n.a.
Malasia	14,0	14,1	12,3	11,1	7,9	14,8	17,3	22,1	26,9	n.a.
México	6,2	5,8	7,2	-2,6	0,0	6,3	10,7	17,5	16,3	n.a.
Nueva Zelandia	3,4	8,3	16,8	8,5	14,3	20,5	25,8	29,2	14,8	n.a.
Países Bajos	10,3	12,1	26,3	19,5	10,1	19,6	19,4	16,9	16,7	n.a.
Paraguay	1,9	-8,1	28,3	37,0	31,1	22,2	71,2	19,9	12,9	37,5
Perú	12,5	11,3	28,6	11,3	9,2	23,8	35,8	29,7	45,5	46,1
Polonia	17,7	24,8	28,9	32,9	29,1	31,5	42,7	32,1	33,3	n.a.
Portugal	14,3	5,8	22,8	7,6	4,7	9,4	6,9	17,5	19,5	n.a.
Reino Unido	10,5	5,9	14,4	6,5	7,5	15,7	10,7	7,8	6,4	n.a.
Rusia	17,6	22,9	42,0	20,8	20,8	26,4	20,0	36,0	39,2	n.a.
Singapur	12,6	13,2	23,0	8,8	10,8	19,0	18,6	29,1	28,5	n.a.
Sudáfrica	0,4	26,4	28,4	12,1	30,6	18,7	21,4	25,1	21,2	n.a.
Suecia	11,9	14,1	24,3	23,1	21,2	24,0	18,3	19,1	18,1	n.a.
Suiza	15,1	12,6	23,1	13,6	8,8	18,2	20,5	14,7	18,9	n.a.
Tailandia	7,3	13,4	22,2	16,1	13,1	21,9	18,8	21,4	23,5	n.a.
Taiwán, Provincia de China	18,3	10,1	11,3	-65,6	n.a.	n.a.	18,8	21,4	23,5	n.a.
Turquía	21,4	24,3	31,0	32,9	31,0	29,5	30,2	37,1	29,9	n.a.
Uruguay	-8,8	-4,3	-2,5	13,5	31,5	30,7	33,7	28,7	36,4	33,1
Venezuela	14,6	12,4	-81,3	-78,8	-79,0	-74,2	101,1	32,9	-5,9	n.a.
Unión Europea-15	13,5	13,8	21,8	18,7	13,2	19,7	21,2	15,9	3,4	n.a.
Unión Europea-25	13,9	14,2	22,3	19,3	14,0	20,4	21,8	16,8	4,5	n.a.
Mundo	11,7	14,2	19,2	14,2	11,7	18,5	20,5	21,3	18,3	n.a.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

## Importaciones de Bienes

**variaciones respecto de igual período del año anterior,  
en porcentaje**

Países	2002				2003				2004			
	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
Alemania	-14,3	0,2	8,0	12,0	31,7	23,3	13,1	22,5	18,6	14,2	19,3	n.a.
Argentina	-63,9	-62,7	-54,4	-44,6	20,8	54,7	62,0	73,4	85,3	63,2	61,4	45,9
Australia	0,6	10,0	18,2	24,2	27,5	24,3	18,1	19,4	24,7	19,4	21,6	n.a.
Austria	-10,6	3,3	11,1	10,5	31,4	24,8	20,0	27,6	19,6	19,1	19,0	n.a.
Bélgica	-6,6	8,6	19,8	23,9	24,5	21,0	12,6	16,8	22,1	16,5	16,6	n.a.
Bolivia	3,6	2,0	11,6	-2,8	-8,8	-17,8	-13,5	3,3	9,2	13,6	14,7	n.a.
Brasil	-24,9	-20,2	-6,5	-7,1	3,5	-2,1	-6,1	14,6	18,4	31,8	36,3	32,7
Canadá	-9,9	-1,6	4,8	8,8	10,8	8,1	3,5	9,1	6,8	6,7	11,8	n.a.
Chile	-15,7	-2,5	-0,3	8,1	15,1	10,9	9,1	18,3	17,2	17,8	33,3	39,7
China	5,1	15,0	29,2	33,0	52,3	38,3	34,3	38,5	42,3	43,6	26,7	n.a.
Colombia	-14,1	-0,7	2,8	8,3	22,1	-0,9	10,1	8,0	8,0	23,7	18,1	n.a.
Corea del Sur	-11,4	7,8	13,8	23,1	31,1	12,1	10,5	18,1	19,3	32,5	27,2	n.a.
Dinamarca	-2,6	13,2	18,9	16,1	23,9	11,8	6,1	16,9	15,9	17,1	24,5	n.a.
Ecuador	22,5	28,4	23,7	6,7	8,0	-7,4	-0,8	8,2	7,3	19,0	22,9	n.a.
España	-9,3	0,6	13,4	21,3	33,5	34,7	22,6	21,4	25,2	19,9	24,6	n.a.
Estados Unidos	-12,6	1,1	7,7	12,8	14,6	6,8	5,8	7,9	11,9	17,3	18,4	n.a.
Filipinas	-4,3	10,0	25,8	32,4	29,5	6,7	-3,5	9,1	6,7	7,7	6,8	n.a.
Finlandia	-12,3	5,8	13,6	13,4	33,8	23,5	15,0	23,6	17,4	15,2	21,4	n.a.
Francia	-11,2	2,2	10,5	13,5	20,0	21,4	13,0	21,9	22,2	16,6	21,3	n.a.
Grecia	-1,3	0,3	29,0	19,1	48,5	45,5	34,1	32,7	26,2	20,2	4,1	n.a.
Hong Kong, RAE de China	-9,1	0,4	6,4	14,9	17,8	9,8	6,4	14,5	16,1	22,0	18,1	n.a.
India	2,8	9,6	14,5	25,7	29,4	25,9	17,3	31,8	33,6	30,6	24,5	n.a.
Indonesia	-19,2	-8,7	18,1	25,9	40,9	5,2	-5,1	7,2	10,4	31,0	53,6	n.a.
Irlanda	-6,4	12,1	3,5	-2,4	-3,8	-4,2	3,6	18,6	15,4	14,6	13,6	n.a.
Italia	-10,7	1,1	11,2	18,3	22,8	22,5	15,3	14,3	17,4	15,9	32,0	n.a.
Japón	-18,0	-7,7	4,5	9,9	20,7	14,2	8,0	12,3	15,5	17,7	20,7	n.a.
Malasia	-5,3	9,6	19,6	9,7	4,0	-2,0	1,3	15,7	23,5	32,1	29,9	n.a.
México	-8,9	1,1	5,2	3,3	2,8	-2,5	0,1	4,1	11,6	15,8	16,8	n.a.
Nueva Zelanda	0,5	11,4	17,2	21,5	26,3	22,9	20,7	23,9	32,2	25,5	22,0	n.a.
Países Bajos	-15,5	-2,2	5,4	11,7	27,7	18,7	12,4	21,8	18,6	17,2	20,7	n.a.
Paraguay	-26,9	-22,6	-25,8	-18,9	5,7	2,9	53,3	29,3	42,3	52,5	34,6	42,1
Perú	-11,7	4,8	5,3	11,2	24,2	6,5	6,0	9,0	4,4	21,9	21,8	27,2
Polonia	-4,1	9,7	15,1	17,4	25,7	20,3	23,3	24,4	33,0	34,9	21,8	n.a.
Portugal	-11,8	-1,2	6,0	-3,3	13,5	3,2	-0,1	10,4	7,5	19,4	25,7	n.a.
Reino Unido	-9,7	2,3	11,0	11,3	18,5	12,8	8,4	18,3	18,3	15,6	16,4	n.a.
Rusia	9,4	8,5	18,8	16,0	28,2	22,6	23,4	10,9	21,3	26,7	25,9	n.a.
Singapur	-16,4	3,5	6,6	9,7	15,3	3,1	5,0	16,8	22,8	31,0	32,8	n.a.
Sudáfrica	-7,3	-3,2	2,1	16,1	34,4	29,6	35,4	50,8	29,5	27,1	12,4	n.a.
Suecia	-11,5	4,3	18,0	17,5	30,7	25,8	18,1	23,3	14,6	16,0	20,3	n.a.
Suiza	-10,0	5,9	8,4	7,5	25,0	10,3	9,5	21,0	12,3	15,1	19,1	n.a.
Tailandia	-10,6	5,9	8,5	15,0	19,2	11,5	12,6	25,9	25,3	32,6	28,1	n.a.
Taiwán, Provincia de China	-15,4	3,6	22,4	12,5	19,8	-64,0	n.a.	n.a.	31,7	39,9	31,4	n.a.
Turquía	-3,4	25,9	30,5	46,3	38,0	32,3	36,4	32,3	45,3	49,1	37,4	n.a.
Uruguay	-34,9	-22,9	-42,9	-43,2	-10,1	-12,5	38,7	44,6	40,5	41,9	40,1	45,5
Venezuela	-10,6	-26,9	-48,9	-52,3	-57,4	-44,4	3,0	47,1	95,6	90,6	78,9	n.a.
Unión Europea-15	-11,1	2,1	10,9	14,1	25,1	20,8	13,3	20,2	19,4	16,3	20,3	n.a.
Unión Europea-25	-10,5	2,6	11,4	14,5	23,2	19,0	12,0	18,3	19,4	16,1	18,8	n.a.
Mundo	-10,0	2,0	10,3	14,1	21,8	15,2	12,1	17,5	19,3	21,1	19,9	n.a.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI.

---

**Saldo de la Cuenta Corriente**  
**en porcentaje del PBI**


---

Países	2000	2001	2002	2003
Alemania	-1,4	0,1	2,2	2,2
Argentina	-3,2	-1,5	9,5	6,3
Australia	-4,0	-2,4	-4,4	-5,9
Austria	-2,6	-1,9	0,3	-0,9
Bélgica	3,9	3,7	5,3	3,8
Bolivia	-5,3	-3,4	-4,4	0,5
Brasil	-4,0	-4,6	-1,7	0,8
Canadá	2,7	2,3	2,0	2,0
Chile	-1,2	-1,6	-1,3	-0,8
China	-4,9	-5,4	-5,6	-6,2
Colombia	-18,0	-35,1	-51,5	-39,0
Corea del Sur	2,4	1,7	1,0	2,0
Dinamarca	1,5	3,1	2,0	3,0
Ecuador	6,3	-2,4	-5,0	-1,7
España	-3,4	-2,8	-2,4	-2,8
Estados Unidos	-4,2	-3,8	-4,5	-4,8
Filipinas	8,4	1,9	5,8	4,9
Finlandia	7,7	7,1	6,8	5,7
Francia	1,4	1,6	1,0	0,3
Grecia	-7,3	-6,9	-6,0	-5,7
Hong Kong, RAE de China	4,3	6,1	7,9	10,7
India	-1,1	-0,2	1,0	1,1
Indonesia	5,3	4,8	4,5	3,5
Irlanda	-0,4	-0,7	-1,3	-1,4
Italia	-0,5	-0,1	-0,6	-1,5
Japón	2,5	2,1	2,8	3,2
Malasia	9,4	8,3	8,4	12,9
México	-3,1	-2,9	-2,2	-1,5
Nueva Zelandia	-2,7	-5,5	-2,2	0,2
Países Bajos	2,0	1,9	2,5	2,2
Paraguay	-2,0	-3,9	1,3	2,6
Perú	-2,9	-2,2	-2,0	-1,7
Polonia	-6,0	-2,9	-2,6	-1,9
Portugal	-10,4	-9,5	-6,8	-5,1
Reino Unido	-2,5	-2,3	-1,7	-1,9
Rusia	17,2	10,9	8,9	8,3
Singapur	14,3	18,7	21,4	30,9
Sudáfrica	-0,2	0,0	0,6	-0,8
Suecia	4,1	4,4	5,4	6,4
Suiza	12,5	8,5	8,5	10,2
Tailandia	7,6	5,4	5,5	5,6
Taiwán, Provincia de China	2,9	6,5	9,1	10,2
Turquía	-4,8	2,2	-0,8	-2,9
Uruguay	-2,8	-2,6	3,3	0,7
Venezuela	10,0	1,6	7,9	11,3
Unión Europea-15	-0,9	-0,3	0,3	0,0

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI

**Paridad de la moneda doméstica respecto al dólar**  
valor correspondiente al promedio de cada período

Países	2002		2003				2004			
	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
Alemania*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Argentina	3,64	3,56	3,17	2,93	2,94	2,94	2,93	2,92	3,00	2,97
Australia	1,83	1,79	1,69	1,56	1,52	1,40	1,31	1,40	1,41	1,32
Austria*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Bélgica*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Bolivia	7,43	7,68	7,80	7,85	7,93	7,99	8,07	8,12	8,16	8,20
Brasil	3,13	3,72	3,54	3,06	2,98	2,90	2,90	3,04	2,98	2,79
Canadá	1,56	1,57	1,51	1,40	1,38	1,32	1,32	1,36	1,31	1,22
Chile	713,59	727,85	740,74	724,96	708,88	638,63	601,89	644,96	641,22	598,44
China	8,28	8,29	8,29	8,29	8,29	8,29	8,29	8,29	8,29	8,29
Colombia	2.683,78	2.862,68	2.999,31	2.932,45	2.917,25	2.904,42	2.771,91	2.751,41	2.659,40	2.523,96
Corea del Sur	1.195,69	1.219,06	1.200,51	1.211,70	1.180,32	1.185,63	1.179,91	1.166,31	1.155,37	1.102,15
Dinamarca	7,34	7,43	6,93	6,54	6,60	6,25	5,96	6,17	6,08	5,74
Ecuador	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
España*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Estados Unidos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Filipinas	51,48	53,40	54,20	53,02	54,65	55,38	56,13	56,11	56,15	56,38
Finlandia*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Francia*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Grecia*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Hong Kong, RAE de China	7,80	7,80	7,80	7,80	7,80	7,76	7,78	7,80	7,80	7,78
India	48,33	48,34	47,87	47,16	46,08	45,56	45,32	44,86	46,19	44,99
Indonesia	9.066,57	9.073,31	8.908,63	8.517,09	8.471,67	8.480,79	8.482,71	9.013,10	9.164,35	9.117,42
Irlanda*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Italia*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Japón	119,33	122,43	119,04	118,60	117,51	108,87	107,39	109,58	109,90	105,78
Malasia	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80
México	9,92	10,18	10,83	10,47	10,74	11,20	11,01	11,40	11,47	11,35
Nueva Zelandia	2,12	2,02	1,82	1,76	1,71	1,60	1,48	1,59	1,53	1,43
Países Bajos*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Paraguay	6.235,91	6.818,84	7.119,59	6.704,72	6.291,10	6.265,31	6.169,97	5.919,58	6.026,62	6.168,90
Perú	3,67	3,71	3,62	3,60	3,60	3,60	3,58	3,59	3,51	3,34
Polonia	4,15	3,96	3,90	3,84	3,93	3,89	3,82	3,89	3,62	3,28
Portugal*	1,02	1,00	0,93	0,88	0,89	0,84	0,80	0,83	0,82	0,77
Reino Unido	0,65	0,64	0,62	0,62	0,62	0,59	0,54	0,55	0,55	0,54
Rusia	31,56	31,81	31,68	30,88	30,44	29,80	28,64	28,91	29,18	28,54
Singapur	1,76	1,77	1,75	1,75	1,75	1,72	1,70	1,70	1,71	1,66
Sudáfrica	10,44	9,68	8,37	7,73	7,44	6,76	6,79	6,60	6,38	6,07
Suecia	9,39	9,09	8,56	8,06	8,14	7,58	7,35	7,60	7,49	6,96
Suiza	1,49	1,46	1,37	1,34	1,37	1,31	1,26	1,28	1,26	1,18
Tailandia	42,07	43,48	42,89	42,35	41,38	39,82	39,30	40,27	41,34	40,32
Taiwán, Provincia de China	33,94	34,87	34,77	34,79	34,32	34,05	33,49	33,38	34,01	32,99
Turquía	1.666.494,48	1.646.518,33	1.680.749,86	1.544.354,83	1.420.526,81	1.473.023,75	1.359.836,89	1.476.547,10	1.500.912,86	1.457.250,21
Uruguay	25,55	27,14	28,24	28,49	27,49	28,75	29,52	29,72	28,77	26,77
Venezuela	1.383,84	1.380,45	1.659,11	1.599,81	1.599,73	1.599,88	1.780,61	1.919,61	1.919,12	1.919,91

\* Euros por dólar

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales

**Tasas de Desempleo**  
promedio anual, en porcentaje

Países	2000	2001	2002	2003
Alemania	7,8	7,9	8,7	9,6
Argentina	14,7	18,3	17,8	14,3
Australia	6,3	6,8	6,4	6,1
Austria	3,7	3,6	4,3	4,4
Bélgica	6,9	6,7	7,3	8,1
Bolivia	7,4	8,5	8,7	9,7
Brasil	11,0	11,2	12,1	12,7
Canadá	6,8	7,2	7,7	7,6
Chile	9,2	9,2	9,0	8,5
China	3,1	3,6	4,0	4,3
Colombia	19,1	18,4	18,4	17,0
Corea del Sur	4,2	3,8	3,1	3,4
Dinamarca	5,1	4,9	4,9	5,8
Ecuador	9,0	10,4	8,6	9,8
España	13,9	10,5	11,4	11,3
Estados Unidos	4,0	4,8	5,8	6,0
Filipinas	11,2	11,1	11,4	11,4
Finlandia	9,8	9,1	9,1	9,0
Francia	9,3	8,5	8,9	9,4
Grecia	11,1	10,5	10,0	9,0
Hong Kong, RAE de China	5,0	5,1	7,3	7,9
Indonesia	6,1	8,1	9,1	9,5
Irlanda	4,3	3,9	4,4	4,7
Italia	10,6	9,5	9,0	8,7
Japón	4,7	5,0	5,4	5,3
Malasia	3,1	3,6	3,5	3,6
México	2,2	2,5	2,7	3,2
Nueva Zelanda	6,0	5,3	5,2	4,7
Países Bajos	2,6	2,0	2,5	4,3
Paraguay	17,0	15,3	16,4	18,5
Perú	7,5	8,9	8,7	9,4
Polonia	13,9	16,2	17,8	19,9
Portugal	3,9	4,1	5,1	6,4
Reino Unido	5,5	5,1	5,2	5,0
Rusia	9,9	8,7	7,9	8,5
Singapur	3,1	3,3	4,4	4,7
Sudáfrica	28,0	30,0	31,0	37,0
Suecia	4,7	4,0	4,0	4,9
Suiza	1,8	1,7	2,5	3,5
Tailandia	2,4	3,3	2,4	2,2
Taiwán, Provincia de China	3,0	4,6	5,2	5,0
Turquía	6,6	8,4	10,3	10,5
Uruguay	13,8	15,3	17,3	16,5
Venezuela	13,9	13,2	15,8	17,8

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI

### Tasas de inflación (Precios al Consumidor)

Países	2001	2002	2003	2004	2003				2004			
					1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
					promedio anual, en porcentaje							
Alemania	2,0	1,4	1,0	1,6	0,6	-0,2	0,1	0,6	0,6	0,5	0,2	-0,2
Argentina	-1,1	25,9	13,4	4,3	2,5	-0,4	0,4	1,0	1,1	2,2	1,4	1,2
Australia	4,4	3,0	2,8	n.a.	1,3	0,0	0,6	0,5	0,9	0,5	n.a.	n.a.
Austria	2,7	1,8	1,4	2,0	0,6	0,1	0,4	0,2	0,8	0,8	0,2	0,4
Bélgica	2,5	1,6	1,6	2,0	1,4	-0,2	0,8	-0,2	0,8	0,9	0,5	0,0
Bolivia	1,6	0,9	3,3	4,3	0,2	0,5	1,5	1,6	0,5	0,9	0,9	2,0
Brasil	7,5	10,2	17,0	6,3	5,4	2,3	1,0	1,3	1,8	1,3	1,4	1,5
Canadá	2,5	2,2	2,8	1,8	2,0	-0,6	0,5	0,1	0,7	1,2	-0,2	0,2
Chile	3,6	2,5	2,8	0,9	2,1	-0,5	0,3	-0,8	0,2	1,2	0,7	0,2
China	5,8	-0,3	3,6	n.a.	1,5	2,0	2,5	8,2	8,5	13,8	10,8	7,2
Colombia	8,0	6,3	7,2	5,9	3,4	1,6	0,4	1,0	3,1	1,4	0,3	0,6
Corea del Sur	4,0	2,8	3,5	3,6	2,4	-0,6	1,3	0,4	2,1	-0,1	1,5	-0,6
Dinamarca	2,3	2,4	2,1	1,2	1,8	-0,2	0,1	-0,3	1,1	0,2	0,1	0,0
Ecuador	37,7	12,5	7,9	n.a.	3,7	1,7	0,3	0,8	1,2	0,9	n.a.	n.a.
España	3,6	3,1	3,0	3,0	0,5	0,8	0,1	1,2	0,0	2,1	-0,1	1,3
Estados Unidos	2,8	1,6	2,3	2,7	1,8	-0,3	0,8	-0,5	1,7	1,2	0,1	0,6
Filipinas	6,1	3,1	2,9	5,4	0,7	1,2	0,5	0,6	1,4	2,4	2,2	1,0
Finlandia	2,6	1,6	0,9	n.a.	0,5	0,1	-0,4	0,2	0,0	0,1	n.a.	n.a.
Francia	1,6	1,9	2,1	2,1	1,3	-0,1	0,5	0,5	0,8	0,6	0,2	0,3
Grecia	3,4	3,6	3,5	2,9	1,8	0,3	-0,1	1,0	1,5	0,4	-0,1	0,8
Hong Kong, RAE de China	-1,6	-3,0	-2,6	-0,5	-0,1	-1,8	-0,9	0,9	-0,3	0,1	0,0	0,1
India	3,7	4,4	3,8	3,5	0,6	2,1	0,4	0,6	0,4	1,6	-1,8	4,6
Indonesia	11,5	11,9	9,8	6,1	3,8	0,4	1,3	2,6	0,9	2,4	0,5	1,5
Irlanda	4,9	4,7	3,5	n.a.	1,0	1,0	-0,3	0,4	0,5	1,2	n.a.	n.a.
Italia	2,8	2,5	2,7	2,2	0,9	0,6	0,6	0,4	0,7	0,6	0,3	0,1
Japón	-0,7	-0,9	-0,3	0,1	-0,3	0,2	0,1	-0,4	0,0	0,3	0,1	0,5
Malasia	1,4	1,8	1,1	1,4	0,2	0,2	0,3	0,5	0,0	0,6	0,6	0,8
México	6,4	5,0	4,5	4,7	1,3	-0,1	1,0	1,6	1,6	0,1	1,7	1,8
Nueva Zelandia	2,6	2,7	1,8	n.a.	0,4	0,0	0,5	0,7	0,4	0,8	n.a.	n.a.
Países Bajos	4,6	3,4	2,1	1,3	1,9	-0,4	1,4	-1,2	1,3	-0,1	1,0	-0,3
Paraguay	7,3	10,5	14,2	3,9	7,1	-1,5	-0,7	4,4	0,9	0,9	0,3	-2,3
Perú	2,0	0,2	2,3	3,7	1,8	-0,6	0,4	0,8	2,1	0,9	0,2	0,3
Polonia	5,5	1,9	0,7	3,5	0,8	0,1	-0,3	1,1	0,8	2,7	-0,2	0,6
Portugal	4,4	3,5	3,3	2,3	0,2	1,3	0,0	0,9	0,1	1,7	-0,6	1,1
Reino Unido	1,8	1,6	2,9	2,9	0,8	0,8	0,7	0,5	0,6	1,2	0,7	0,5
Rusia	21,5	15,8	13,7	10,2	5,5	3,1	1,3	2,1	3,8	2,6	n.a.	n.a.
Singapur	1,0	-0,4	0,6	1,7	0,4	-0,7	0,8	0,3	0,9	0,3	0,5	-0,1
Sudáfrica	5,7	9,2	5,4	1,3	1,8	-0,2	0,1	-1,3	1,9	0,6	0,2	0,4
Suecia	2,4	2,2	2,6	0,5	1,7	-0,8	0,4	0,0	0,3	-0,2	0,5	0,3
Suiza	1,0	0,6	0,9	0,8	0,6	0,1	-0,5	0,4	-0,1	1,3	-0,7	1,1
Tailandia	1,7	0,6	1,5	2,7	0,8	0,4	0,4	0,3	1,2	1,1	0,9	-0,4
Turquía	54,4	45,0	60,7	10,5	8,2	3,5	1,7	4,0	2,2	0,8	1,7	3,8
Uruguay	4,4	14,0	4,3	9,1	4,5	1,5	2,5	1,3	2,8	2,6	2,5	-0,5
Venezuela	12,5	22,4	12,6	21,8	9,4	5,5	4,6	5,4	6,4	4,4	3,3	4,0

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI

## Tasas de inflación (Precios al Consumidor)

Países	2001	2002	2003	2004	2003				2004			
					1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim
					promedio anual, en porcentaje				variaciones respecto al cierre del período anterior, en porcentaje			
Alemania	3,0	-0,4	1,7	1,7	2,0	-0,5	0,3	0,0	0,5	0,8	1,0	0,9
Argentina	-2,3	76,9	17,8	7,4	0,1	-2,5	1,2	3,3	1,6	2,2	3,5	0,2
Australia	3,1	0,2	0,5	n.a.	1,2	-2,0	-0,5	0,2	1,2	1,9	n.a.	n.a.
Austria	1,5	-0,4	1,6	5,0	2,4	-0,8	-0,2	1,1	2,9	2,1	-0,1	0,5
Bélgica	0,8	1,4	0,6	4,2	0,5	-0,5	-0,7	0,4	2,6	1,9	1,0	0,0
Bolivia	13,6	1,4	9,0	18,9	-3,8	3,6	2,0	9,3	11,6	-2,5	1,9	2,6
Brasil	12,6	16,7	27,6	10,5	6,0	-2,8	1,4	1,7	3,3	4,9	3,6	2,1
Canadá	-3,2	2,0	0,7	5,4	0,6	-1,5	2,0	1,1	0,2	1,5	0,9	9,7
Chile	7,8	6,8	6,6	2,8	8,3	-4,8	0,8	-4,8	2,0	7,8	0,4	-2,1
Colombia	9,4	5,3	9,1	5,1	3,3	1,0	0,3	1,0	2,2	2,2	0,0	0,7
Corea del Sur	-0,5	-0,3	2,2	6,1	2,3	-1,6	1,0	1,4	3,6	0,7	1,7	0,1
Dinamarca	2,0	0,1	0,2	2,2	0,5	-0,9	-0,2	0,8	0,6	1,2	0,9	0,6
España	1,7	0,7	1,4	3,5	2,2	-1,6	0,5	0,0	1,9	1,5	1,1	0,7
Estados Unidos	1,1	-2,3	5,3	6,2	6,2	-2,3	0,4	0,7	2,6	2,9	0,3	2,4
Filipinas	2,4	3,6	12,7	8,2	10,6	0,2	1,1	2,0	3,1	2,8	1,9	0,0
Finlandia	-0,3	-1,2	-0,1	n.a.	0,8	-1,7	0,2	0,3	0,5	0,7	n.a.	n.a.
Francia	1,2	-0,5	0,5	2,5	0,8	0,0	-0,8	0,1	1,6	1,0	1,4	0,4
Grecia	2,3	2,4	2,1	2,3	2,5	-0,9	-0,4	0,9	2,0	-0,6	0,3	0,7
Hong Kong, RAE de China	-1,6	-2,7	-0,3	n.a.	-1,3	0,3	0,6	1,2	0,7	n.a.	n.a.	n.a.
India	4,8	2,5	5,4	6,4	3,1	1,0	1,1	0,5	1,9	3,3	1,2	0,0
Indonesia	14,2	2,8	2,1	8,9	1,7	-4,2	1,3	2,1	3,0	5,5	2,5	0,9
Irlanda	2,9	0,2	-5,3	n.a.	-3,0	-3,6	-1,0	-1,3	-0,8	2,2	n.a.	n.a.
Italia	1,9	-0,2	1,6	2,7	1,4	-1,0	0,4	0,0	1,3	1,5	0,9	0,7
Japón	-2,3	-2,1	-0,8	1,2	0,2	-0,6	0,2	0,0	0,6	0,5	0,6	0,1
Malasia	-5,0	4,5	5,7	9,7	0,4	-2,5	1,0	5,0	4,7	-1,2	4,7	1,7
México	5,0	3,7	6,3	8,6	3,0	-0,5	1,1	2,6	3,5	2,0	1,4	0,8
Nueva Zelanda	6,0	0,3	-1,0	n.a.	0,0	-0,5	0,4	0,0	-0,5	1,6	n.a.	n.a.
Países Bajos	2,8	1,1	1,5	3,8	1,2	-1,8	0,8	0,3	2,6	0,7	1,1	0,4
Paraguay	5,8	19,9	26,5	7,9	6,3	-2,5	1,4	3,9	3,6	-3,3	2,3	10,5
Perú	1,4	-1,0	1,7	5,2	1,1	-0,7	0,5	1,0	2,8	1,9	0,1	0,0
Polonia	1,7	1,2	2,7	7,2	1,9	-0,9	1,5	1,2	3,0	3,2	0,4	0,0
Portugal	2,8	0,4	0,8	n.a.	1,4	0,1	-1,4	-0,4	1,5	2,1	n.a.	n.a.
Reino Unido	-0,3	0,0	1,5	2,5	1,3	-0,4	0,4	0,5	0,9	0,8	0,9	0,8
Rusia	19,2	11,6	15,5	n.a.	2,0	2,9	4,1	3,2	7,8	7,4	n.a.	n.a.
Singapur	-1,6	-1,5	2,0	5,6	4,0	-4,5	0,3	1,1	1,3	3,6	2,7	2,1
Sudáfrica	8,5	14,2	1,7	0,7	-0,3	0,1	-1,2	-0,4	0,3	2,6	-1,2	0,5
Suecia	1,6	-0,6	-1,0	1,0	1,1	-1,9	0,1	-1,1	1,5	1,0	0,7	0,2
Suiza	0,5	-0,5	0,0	1,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,7	0,0	0,4
Tailandia	2,5	1,7	4,0	6,7	2,6	-0,1	0,3	0,2	2,2	3,7	3,0	0,9
Turquía	61,6	50,1	25,6	11,1	12,4	-0,8	-0,7	2,9	6,5	1,5	1,1	4,0
Uruguay	6,6	31,9	38,9	14,7	10,8	-4,3	9,4	3,9	2,4	4,6	1,7	-3,5
Venezuela	13,3	37,3	51,4	30,0	23,2	5,6	7,1	6,5	10,4	4,3	2,9	3,3

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI

**Indices de Precios de Mercado Principales Commodities**  
base 1990 = 100, sobre valores promedio anuales en dólares corrientes

Commodity	1980	1995	2000	2001	2002	2003	2004	Mar-04	Abr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Ago-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04	Dic-04
Total Commodities excl. Energía	107,1	118,1	91,1	86,3	90,6	99,9	117,3	114,1	113,6	111,2	110,8	109,9	108,7	109,3	109,9	111,5	113,1
Productos alimenticios	124,7	113,7	89,2	91,2	91,9	97,3	97,3	121,3	123,6	120,5	117,0	114,5	113,1	113,0	111,0	112,4	112,4
Bebidas	187,3	151,1	93,8	78,7	91,7	96,2	96,2	70,7	67,4	68,3	70,7	70,2	73,4	75,7	70,8	76,5	76,5
Materias Primas Agrícolas	85,6	131,3	105,6	100,4	102,2	106,0	106,0	105,6	103,9	107,5	108,5	108,6	108,7	108,9	109,0	109,1	109,2
Metales y Minerales	89,7	100,2	94,7	85,5	83,1	93,0	93,0	111,3	110,8	105,4	108,3	111,6	110,2	111,8	116,9	118,0	118,0
Fertilizantes	115,5	99,1	106,4	100,3	102,0	107,7	128,5	125,4	125,4	127,7	127,7	134,7	136,4	136,4	136,4	138,2	138,2
<b>Principales Productos</b>																	
<b>Energía</b>																	
Petróleo crudo	161,1	75,0	123,4	106,4	109,0	126,4	126,4	161,2	161,4	179,8	170,1	181,4	201,4	199,2	224,4	201,7	186,9
<b>Bebidas</b>																	
Cacao	205,5	113,0	71,5	84,4	140,3	138,2	138,2	111,9	107,0	105,7	104,6	116,4	128,6	115,0	110,2	123,5	123,4
Café	175,8	169,0	97,4	69,6	68,8	71,8	71,8	54,3	52,5	53,5	57,2	52,1	51,2	56,0	56,0	62,8	72,2
<b>Grasas y aceites</b>																	
Harina de Soja	131,1	98,4	94,5	90,4	87,5	105,3	105,3	172,4	174,6	158,3	134,6	117,7	112,7	115,5	111,0	108,7	111,5
Aceite de soja	133,6	139,7	75,6	79,1	101,6	123,8	123,8	133,8	129,9	122,3	112,5	115,6	118,1	113,2	108,0	109,8	106,3
<b>Granos</b>																	
Maiz	114,6	113,0	82,6	83,6	92,7	98,4	98,4	129,4	135,1	129,7	124,8	106,2	105,3	99,0	94,9	94,9	96,5
Arroz	151,6	118,5	74,7	63,8	70,8	72,9	72,9	64,1	64,9	62,5	61,7	62,2	64,4	63,4	65,8	69,9	75,0
Trigo	127,5	130,6	82,5	89,9	108,5	115,7	115,7	131,3	131,9	124,4	115,1	110,4	108,3	115,9	118,6	118,1	117,0
<b>Otros Alimentos</b>																	
Bananas	69,8	82,3	78,7	108,3	98,1	69,6	69,6	93,6	96,6	101,5	110,2	110,2	100,0	98,3	90,5	89,9	90,5
Azucar	228,3	105,8	65,4	69,1	55,1	56,7	56,7	100,3	102,2	98,5	107,6	122,8	117,6	119,4	131,2	126,7	128,1
Carne bovina	107,7	74,4	75,4	83,1	82,1	77,3	77,3	82,8	86,9	97,6	99,3	103,3	108,4	107,0	101,5	100,8	100,2
<b>Materias Primas</b>																	
Algodón	113,4	117,0	71,6	58,2	56,0	76,9	76,9	129,8	125,0	126,1	116,4	102,7	97,7	101,5	94,8	88,6	87,6
Lana	67,7	88,6	61,7	59,1	66,2	76,0	76,0	103,0	100,5	100,1	93,0	96,5	104,8	102,1	104,0	103,0	109,8
Cuero	49,8	95,6	87,0	91,8	87,6	74,1	74,1	59,3	56,1	55,5	57,4	59,7	60,7	60,1	59,6	59,0	58,4
Caucho	146,4	112,9	100,4	87,2	112,0	153,4	153,4	215,0	215,1	215,2	215,1	215,2	215,1	215,0	215,0	215,0	215,0
<b>Metales y Minerales</b>																	
Aluminio	88,8	110,2	94,5	88,1	82,4	87,3	87,3	88,0	92,0	86,3	89,2	90,9	90,0	91,6	96,7	96,4	98,3
Oro	158,5	84,0	72,8	70,7	80,9	94,8	94,8	98,3	97,5	92,8	94,8	96,2	96,8	98,0	101,6	106,2	106,8
Cobre	82,0	110,3	68,1	59,3	58,6	66,9	66,9	107,8	105,7	98,0	96,3	100,6	102,0	103,7	107,9	111,9	112,7
Mineral de Hierro	91,2	87,5	89,5	93,4	91,1	99,4	99,4	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6	126,6
Zinc	50,3	68,1	74,5	58,5	51,5	54,7	54,7	66,3	61,9	61,6	61,3	59,2	58,5	58,5	63,9	65,7	70,8
Plata	428,2	107,7	103,8	91,1	96,0	102,0	102,0	136,5	132,5	110,0	110,1	119,3	125,6	120,1	133,7	140,6	133,3

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Mundial y FMI.

**Argentina: Principales Indicadores Económicos**

Unidad		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mill. de habitantes		33,0	33,4	33,9	34,3	34,8	35,2	35,7	36,1	36,6	37,0	36,2	36,2	36,0
<b>Producto Interno Bruto</b>														
bruto	Millones de dólares corrientes	189.594	228.776	236.505	257.440	258.031	272.150	292.856	298.948	283.523	284.204	268.697	101.033	125.60
	Dólares corrientes	5.751	6.845	6.983	7.501	7.421	7.727	8.210	8.277	7.751	7.675	7.418	2.791	3,47
real	Tasa de variación anual - en % -	10,5	10,3	6,3	5,8	-2,8	5,5	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,
bruta fija	Como porcentaje del PBI	15,5	18,7	19,1	20,5	18,3	18,9	20,6	21,1	19,1	17,9	15,8	11,3	14,
tales por IED	Millones de dólares	2.439	4.431	11	2	0	2	1	0	4	2	0	0	
(Octubre)	Porcentaje	6,0	7,0	9,3	12,1	16,6	17,3	13,7	12,4	13,8	14,7	18,3	17,8	14,
<b>Consumo</b>														
al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	91,3	18,0	7,7	3,6	1,7	0,4	-0,1	0,8	-1,8	-0,7	-1,6	40,5	3,
al por mayor	Tasa de variación anual - en % -	58,1	2,7	0,7	3,9	6,5	2,4	-0,4	-5,8	-0,4	5,0	-7,0	118,0	-0,
	Como porcentaje del PBI	-0,5	0,6	1,2	0,0	-0,6	-2,1	-1,6	-1,4	-1,7	-2,5	-3,3	-1,9	0,
<b>Exportaciones e Importaciones</b>														
etario	Pesos por Dólares	0,91	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,89	3,0
	Como porcentaje del PBI	2,8	4,2	5,1	13,4	13,5	12,9	12,2	12,0	12,8	12,9	13,8	37,0	30,
ccionales <sup>2</sup>	Millones de dólares	7.435	11.436	15.463	15.978	15.967	19.715	22.439	26.524	27.831	26.491	19.425	10.485	14.11
<b>Comercio Exterior</b>														
bienes (fob)	Millones de dólares	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811	26.431	26.434	22.626	26.341	26.610	25.709	29.56
bienes (cif)	Millones de dólares	8.275	14.872	16.784	20.077	20.122	23.762	30.450	31.377	25.535	25.280	21.001	8.991	13.83
	Millones de dólares	3.703	-2.637	-3.666	-4.238	841	49	-4.019	-4.944	-2.909	1.061	5.609	16.718	15.73
portaciones	Como porcentaje del PBI	6,3	5,3	5,5	6,2	8,1	8,7	9,0	8,8	8,0	9,3	9,9	25,4	23,
portaciones	Como porcentaje del PBI	4,4	6,5	7,1	7,8	7,8	8,7	10,4	10,5	9,0	8,9	7,8	8,9	11,
a corriente	Millones de dólares	-647	-5.655	-8.163	-11.100	-5.159	-6.810	-12.224	-14.521	-11.960	-8.984	-3.906	9.627	7.94
a corriente	Como porcentaje del PBI	-0,3	-2,5	-3,5	-4,3	-2,0	-2,5	-4,2	-4,9	-4,2	-3,2	-1,5	9,5	6,
<b>Reservas Internacionales</b>														
total	Millones de dólares	61.337	62.972	72.425	85.908	99.146	110.614	125.051	141.929	145.289	146.575	140.214	134.147	145.58
privada	Millones de dólares	8.598	12.294	18.820	24.641	31.955	36.501	50.139	58.818	60.539	61.724	51.984	44.907	41.75
ública	Millones de dólares	52.739	50.678	53.606	61.268	67.192	74.113	74.912	83.111	84.750	84.851	88.230	89.241	103.82
ública	Como porcentaje del PBI	27,8	22,2	22,7	23,8	26,0	27,2	25,6	27,8	29,9	29,9	32,8	88,3	82,

odo.

y bonos gubernamentales.

ública y primada del 2002 corresponde al cierre del 3er trimestre.

PBI está medido a precios constantes del mismo año.

ormación Internacional en base a Banco Central de la República Argentina, Ministerio de Economía e INDEC

## Brasil: Principales Indicadores Económicos

Concepto	Unidad	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población	Mill. de habitantes	147,1	149,4	151,5	153,7	155,8	157,9	159,9	161,5	163,7	165,5	168,5	174,6	176,9	n.a.
1) Nivel de Actividad															
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	407.731	390.586	438.299	546.487	703.961	775.475	807.815	785.379	524.066	599.812	509.498	459.379	493.348	n.a.
PBI per cápita	Dólares corrientes	2.772	2.615	2.894	3.555	4.518	4.912	5.053	4.864	3.202	3.625	3.024	2.631	2.789	n.a.
Variación del PBI real	Tasa de variación anual - en % -	1,0	-0,5	4,9	5,9	4,2	2,7	3,3	0,1	0,8	4,4	1,3	1,9	-0,2	n.a.
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	18,8	18,9	19,2	20,7	20,5	19,3	19,9	19,7	18,9	19,3	19,4	18,7	18,3	n.a.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	1.103	2.061	7	4	0	4	6	0	6	3	0	0	0	n.a.
Desempleo	Porcentaje	7,9	9,1	8,7	8,9	9,0	9,9	10,2	11,7	12,1	11,0	11,2	12,1	12,7	11,8
2) Precios															
Indice de precios al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	451,9	1.134,8	2.260,7	1.294,0	22,0	10,6	4,1	2,6	8,1	5,5	9,2	12,6	12,8	5,8
Indice de precios al por mayor	Tasa de variación anual - en % -	440,8	1.138,4	2.397,1	1.439,7	7,0	6,1	8,1	0,6	29,1	12,9	12,9	31,2	8,8	15,0
3) Sector Público															
Balance Fiscal	Como porcentaje del PBI	-1,4	2,2	-0,3	-1,4	-4,9	-3,8	-4,3	-8,0	-10,4	-4,5	-7,0	1,5	1,9	n.a.
4) Panorama Monetario															
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Reales por Dólares	0,00	0,00	0,02	0,58	0,91	1,00	1,07	1,15	1,76	1,82	2,32	2,82	3,18	2,90
Dinero (M1) <sup>1</sup>	Como porcentaje del PBI	3,6	3,2	2,1	3,1	2,3	2,5	2,8	3,1	4,6	3,9	4,0	8,1	7,7	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de dólares	9.406	23.754	32.211	38.806	51.840	60.110	52.173	44.556	36.342	33.011	35.866	37.823	49.296	52.935
5) Sector Externo															
Exportaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	31.620	35.793	38.555	43.545	46.506	47.747	52.994	51.140	48.011	55.086	58.224	60.362	73.084	96.474
Importaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	21.041	20.554	25.256	33.079	49.972	53.346	59.746	57.737	49.282	55.825	55.574	47.236	48.253	62.766
Saldo comercial	Millones de dólares	10.579	15.239	13.299	10.466	-3.466	-5.599	-6.752	-6.597	-1.271	-739	2.650	13.126	24.831	33.708
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	7,8	9,2	8,8	5,7	4,5	4,6	4,8	5,5	8,9	8,0	10,4	11,1	9,7	n.a.
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	5,2	5,3	5,8	6,1	7,1	6,9	7,4	7,4	9,4	9,3	10,9	10,3	9,8	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	-1.407	6.109	-676	-1.811	-18.384	-23.502	-30.452	-33.416	-25.335	-24.225	-23.215	-7.637	4.063	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	-0,3	1,6	-0,2	-0,3	-2,6	-3,0	-3,8	-4,3	-4,8	-4,0	-4,6	-1,7	0,8	n.a.
6) Deuda															
Deuda Externa Total	Millones de dólares	123.910	135.949	145.726	148.295	159.256	179.935	199.998	241.644	241.469	236.157	226.067	227.689	235.383	n.a.
Deuda Externa privada	Millones de dólares	41.859	41.352	52.529	61.431	72.088	95.706	123.793	149.623	144.021	146.274	133.249	117.334	115.598	n.a.
Deuda Externa pública <sup>3</sup>	Millones de dólares	82.051	94.597	93.197	86.864	87.168	84.229	76.205	92.021	97.448	89.883	92.818	110.355	119.785	n.a.
Deuda Externa pública	Como porcentaje del PBI	23,2	23,9	20,6	16,0	13,5	12,1	10,7	11,0	18,6	15,0	18,2	24,0	24,3	n.a.

<sup>1</sup> Valor promedio del período<sup>2</sup> Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales<sup>3</sup> Deuda externa pública registrada

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Brasil, IBGE, SECEX y FMI

**Paraguay: Principales Indicadores Económicos**

Concepto	Unidad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población	Mill. de habitantes	4,2	4,3	4,5	4,6	4,7	4,8	5,0	5,1	5,2	5,9	5,5	5,6	5,8	5,9	n.a.
1) Nivel de Actividad																
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	5.285	6.254	6.447	6.841	7.857	8.970	9.637	9.607	8.594	8.594	7.727	6.850	5.595	5.560	n.a.
PBI per cápita	Dólares corrientes	1.253	1.443	1.448	1.495	1.672	1.858	1.945	1.889	1.647	1.445	1.406	1.216	969	940	n.a.
Variación del PBI real	Tasa de variación anual - en % -	3,1	2,5	1,8	4,1	3,1	4,7	1,3	2,6	-0,4	0,5	-0,4	2,7	-2,3	2,6	n.a.
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	22,9	24,8	22,9	22,9	23,4	23,9	23,6	26,0	23,0	22,1	20,9	18,8	18,2	n.a.	n.a.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	16	84	137	9	15	0	15	20	0	16	15	0	0	0	n.a.
Desempleo	Porcentaje	6,6	5,1	5,3	5,1	4,4	5,3	8,2	7,1	14,3	16,6	17,0	15,3	16,4	18,5	n.a.
2) Precios																
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	41,6	13,3	17,0	19,4	18,7	10,6	8,8	5,6	16,0	4,6	9,6	6,4	14,6	9,9	0,9
Índice de precios al por mayor	Tasa de variación anual - en %-	31,7	13,3	17,0	19,4	18,7	10,7	8,4	0,2	21,2	4,6	12,6	6,1	32,9	12,9	14,3
3) Sector Público																
Balance Fiscal	Como porcentaje del PBI	3,0	-0,2	-0,5	0,5	1,0	-0,3	-0,8	-0,2	-1,5	-2,2	-2,4	-2,1	-3,0	-0,6	n.a.
4) Panorama Monetario																
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Guaraníes por Dólares	1.225,03	1.317,70	1.479,50	1.725,65	1.903,16	1.965,85	2.051,20	2.173,24	2.712,46	3.080,48	3.452,92	4.026,46	5.535,35	6.679,27	6.178,79
Dinero (M1) <sup>1</sup>	Como porcentaje del PBI	6,9	7,6	7,6	7,4	7,3	7,9	258,9	351,1	419,8	480,5	657,0	865,5	1.211,1	1.219,2	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de Dólares	675	975	573	645	1.044	1.106	1.062	846	875	988	772	723	641	982	1.168
5) Sector Externo																
Exportaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	959	737	657	725	817	919	1.044	1.089	1.014	741	869	990	951	1.242	1.626
Importaciones de bienes (cif)	Millones de dólares	1.193	1.275	1.237	1.478	2.140	2.782	2.850	2.957	2.362	1.711	2.050	1.989	1.520	1.865	2.652
Saldo comercial	Millones de dólares	-235	-538	-581	-752	-1.324	-1.863	-1.807	-1.868	-1.348	-971	-1.181	-999	-570	-624	-1.026
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	18,1	11,8	10,2	10,6	10,4	10,2	10,8	11,3	11,8	8,6	11,3	14,5	17,0	22,3	n.a.
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	22,6	20,4	19,2	21,6	27,2	31,0	29,6	30,8	27,5	19,9	26,5	29,0	27,2	33,5	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	390	85	-57	59	-274	-92	-353	-650	-160	-90	-153	-266	73	146	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	7,4	1,4	-0,9	0,9	-3,5	-1,0	-3,7	-6,8	-1,9	-1,0	-2,0	-3,9	1,3	2,6	n.a.
6) Deuda																
Deuda Pública Externa	Millones de dólares	1.670	1.637	1.249	1.218	1.241	1.328	1.336	1.438	1.620	2.100	2.234	2.162	2.283	2.477	n.a.
Deuda Pública Externa	Como porcentaje del PBI	31,6	26,2	19,4	17,8	15,8	14,8	13,9	15,0	18,9	24,4	28,9	31,6	40,8	44,6	n.a.

<sup>1</sup> valor promedio del período

<sup>2</sup> Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Paraguay y FMI

## Uruguay: Principales Indicadores Económicos

Concepto	Unidad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población	Mill. de habitantes	3,1	3,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4	3,4	n.a.
1) Nivel de Actividad																
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	9.299	11.206	12.878	15.002	17.475	19.298	20.515	21.704	22.371	20.912	20.072	18.708	9.883	11.169	n.a.
PBI per cápita	Dólares corrientes	2.704	3.229	3.786	4.383	5.126	5.657	5.976	6.026	6.111	6.098	5.853	5.566	2.920	3.285	n.a.
Variación del PBI real	Tasa de variación anual - en % -	0,3	3,5	7,9	2,7	7,3	-1,4	5,6	5,0	4,5	-2,8	-1,4	-3,4	-11,0	2,5	n.a.
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	11,0	13,5	13,3	14,6	13,8	13,3	13,1	11,9	12,8	12,9	14,0	13,8	12,2	9,7	n.a.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	11	32	58	6	13	0	13	10	0	11	12	0	0	0	n.a.
Desempleo	Porcentaje	8,5	9,0	9,0	8,3	9,2	10,3	11,9	11,6	10,1	11,2	13,4	15,2	16,5	16,5	n.a.
2) Precios																
Indice de precios al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	129,8	85,5	58,6	52,3	44,8	36,8	25,5	15,7	9,3	3,4	5,8	3,5	24,7	10,8	8,2
Indice de precios al por mayor	Tasa de variación anual - en % -	128,1	68,1	50,4	29,9	41,2	29,4	22,6	14,8	4,0	-0,6	9,8	3,6	63,0	19,4	7,8
3) Sector Público																
Balance Fiscal	Como porcentaje del PBI	0,4	1,3	1,4	-0,8	-2,5	-1,2	-1,5	-1,2	-0,8	-3,7	-3,4	-4,7	-4,0	0,0	n.a.
4) Panorama Monetario																
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Pesos por Dólares	1,11	1,94	2,94	3,86	4,94	6,23	7,84	9,33	10,40	11,23	11,97	13,16	19,91	28,08	29,37
Dinero (M1) <sup>1</sup>	Como porcentaje del PBI	4,9	4,7	5,4	6,1	5,2	5,3	3,3	3,2	2,6	2,4	2,7	2,8	4,1	4,0	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de dólares	1.260	976	1.051	1.212	1.466	1.675	1.923	2.207	2.590	2.599	2.773	3.099	777	2.087	2.512
5) Sector Externo																
Exportaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	1.693	1.605	1.703	1.645	1.913	2.106	2.397	2.726	2.769	2.237	2.290	2.058	1.861	2.198	2.922
Importaciones de bienes (cif)	Millones de dólares	1.343	1.636	2.045	2.326	2.786	2.875	3.336	3.727	3.811	3.357	3.466	3.061	1.964	2.190	3.114
Saldo comercial	Millones de dólares	350	-32	-343	-680	-873	-769	-938	-1.001	-1.042	-1.120	-1.176	-1.003	-103	8	-192
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	18,2	14,3	13,2	11,0	10,9	10,9	11,7	12,6	12,4	10,7	11,4	11,0	18,8	19,7	n.a.
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	14,4	14,6	15,9	15,5	15,9	14,9	16,3	17,2	17,0	16,1	17,3	16,4	19,9	19,6	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	170	42	-116	-353	-439	-212,6	-233,5	-267,0	-461,0	-502,2	-566,3	-487,7	321,8	75,6	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	1,8	0,4	-0,9	-2,4	-2,5	-1,1	-1,1	-1,2	-2,1	-2,4	-2,8	-2,6	3,3	0,7	n.a.
6) Deuda																
Deuda pública	Millones de dólares	4.472	4.141	4.136	4.293	4.959	5.193	5.367	5.618	5.425	5.535	5.825	6.613	8.105	8.479	n.a.
Deuda pública	Como porcentaje del PBI	53,5	41,2	34,9	31,1	30,5	28,8	28,1	28,4	26,9	26,5	29,0	35,4	82,0	75,9	n.a.

<sup>1</sup> Valor promedio del período

<sup>2</sup> Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Uruguay, INE y FMI

**Bolivia: Principales Indicadores Económicos**

Concepto	Unidad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población	Mill. de habitantes	6,6	6,7	6,9	7,1	7,2	7,4	7,6	7,8	8,0	8,1	8,3	8,5	8,5	9,0	n.a.
1) Nivel de Actividad																
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	4.868	5.343	5.644	5.735	5.981	6.715	7.397	7.926	8.501	8.369	8.406	7.981	7.684	7.634	n.a.
PBI per cápita	Dólares corrientes	841	794	818	811	826	906	975	1.025	1.078	1.027	1.097	939	904	846	n.a.
Variación del PBI real	Tasa de variación anual - en % -	4,6	5,3	1,6	4,3	4,7	4,7	4,4	5,0	5,0	0,4	2,3	1,5	2,8	2,5	n.a.
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	12,6	14,5	16,3	16,7	14,9	15,5	16,2	19,0	23,2	19,1	17,9	14,5	15,9	13,2	n.a.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	31	52	93	12	28	0	28	28	0	31	29	0	0	0	n.a.
Desempleo	Porcentaje	7,3	5,8	5,4	5,8	3,1	3,6	3,8	4,4	4,2	4,5	7,4	8,5	8,7	9,7	n.a.
2) Precios																
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	17,7	16,0	11,1	9,1	8,9	10,7	9,7	3,7	7,7	2,4	3,8	1,1	2,3	3,3	4,6
3) Sector Público																
Balance Fiscal	Porcentaje del PBI	-4,7	-4,5	-4,8	-4,7	-3,3	-2,2	-2,3	-4,3	-4,1	-4,1	-4,5	-7,4	-9,8	-7,5	n.a.
4) Panorama Monetario																
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Bolivianos por Dólares	3,14	3,55	3,87	4,23	4,60	4,78	5,05	5,24	5,48	5,73	6,13	6,61	7,20	7,87	8,04
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de Dólares	205	144	220	263	489	698	995	1.126	1.082	1.115	1.025	1.027	854	976	1.123
Dinero (M1) <sup>1</sup>	Como porcentaje del PBI	5,3	6,3	7,8	9,2	10,3	11,2	11,8	13,3	12,9	13,9	11,1	14,2	13,8	15,3	n.a.
5) Sector Externo																
Exportaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	927	848	710	750	1.032	1.101	1.137	1.152	1.104	1.045	1.226	1.285	1.341	1.648	n.a.
Importaciones de bienes (cif)	Millones de dólares	715	942	1.131	1.160	1.182	1.424	1.635	1.851	1.983	1.755	1.822	1.724	1.784	1.616	n.a.
Saldo comercial	Millones de dólares	212	-93	-421	-410	-150	-323	-498	-699	-879	-710	-597	-439	-443	32	n.a.
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	19,0	15,9	12,6	13,1	17,3	16,4	15,4	14,5	13,0	12,5	14,6	16,1	17,4	21,6	n.a.
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	14,7	17,6	20,0	20,2	19,8	21,2	22,1	23,4	23,3	21,0	21,7	21,6	23,2	21,2	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	-220	-284	-561	-539	-88	-303	-404	-554	-666	-488	-447	-274	-335	38	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	-4,5	-5,3	-9,9	-9,4	-1,5	-4,5	-5,5	-7,0	-7,8	-5,8	-5,3	-3,4	-4,4	0,5	n.a.
6) Deuda																
Deuda pública	Millones de dólares	3.768	3.582	3.784	3.777	4.216	4.523	4.366	4.234	4.385	4.570	n.a.	n.a.	n.a.	5.040	n.a.
Deuda pública	Como porcentaje del PBI	68,2	67,0	67,0	65,9	70,5	67,4	59,0	53,1	51,2	54,6	n.a.	n.a.	n.a.	66,0	n.a.

<sup>1</sup> valor promedio del periodo

<sup>2</sup> Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Bolivia INE y FMI

## Chile: Principales Indicadores Económicos

Concepto	Unidad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Población	Mill. de habitantes	13,1	13,3	13,5	13,8	14,0	14,2	14,4	14,6	14,8	15,0	15,3	15,4	15,6	15,5	n.a.
1) Nivel de Actividad																
Producto interno bruto	Millones de dólares corrientes	33.508	38.289	46.280	49.145	56.267	72.065	75.769	82.812	79.374	72.914	75.259	68.413	67.120	70.836	n.a.
PBI per cápita	Dólares corrientes	2.534	2.601	3.093	3.230	3.640	4.593	4.800	5.273	5.134	4.851	4.576	4.442	4.300	4.557	n.a.
Variación del PBI real	Tasa de variación anual - en % -	3,3	7,3	10,7	6,6	4,2	10,8	7,4	6,6	3,2	-0,8	4,5	3,4	2,2	3,3	n.a.
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	20,2	18,8	21,3	28,8	26,8	27,4	26,9	26,8	26,5	26,7	29,8	21,4	21,1	21,2	n.a.
Ingresos de Capitales por IED	Millones de dólares	8	822	935	11	5	0	5	3	0	9	7	0	0	0	n.a.
Desempleo	Porcentaje	7,8	8,2	6,7	6,5	7,8	7,4	6,5	6,1	6,2	9,7	9,2	9,2	9,0	8,5	8,8
2) Precios																
Indice de precios al consumidor	Tasa de variación anual - en % -	29,4	17,8	14,0	12,1	8,9	8,2	6,6	6,3	4,3	2,6	4,7	3,1	3,0	1,0	2,3
Indice de precios al por mayor	Tasa de variación anual - en % -	26,5	15,0	8,1	8,0	8,3	7,9	3,5	1,6	0,8	12,0	10,1	4,6	9,6	-1,7	10,1
3) Sector Público																
Balance Fiscal	Porcentaje del PBI	1,4	1,5	2,3	2,0	1,7	2,6	2,1	1,8	0,4	-1,4	0,1	-0,3	-0,8	n.a.	n.a.
4) Panorama Monetario																
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Pesos por Dólares	301,54	346,14	361,89	400,37	422,14	396,21	411,15	417,97	457,45	503,86	536,08	627,82	687,78	710,92	601,90
Dinero (M1) <sup>1</sup>	Como porcentaje del PBI	50,5	34,2	18,0	14,9	23,3	29,1	31,5	42,7	47,8	36,9	42,1	43,1	42,8	40,4	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de dólares	6.710	7.708	9.748	10.143	13.401	14.441	14.990	17.576	15.869	14.617	15.035	14.379	15.351	15.851	16.016
5) Sector Externo																
Exportaciones de bienes (fob)	Millones de dólares	8.437	8.929	9.986	9.202	11.408	16.016	16.627	17.870	16.323	17.162	19.210	18.272	18.177	21.046	32.000
Importaciones de bienes (cif)	Millones de dólares	7.026	7.354	9.237	10.181	10.879	14.656	17.699	19.298	18.363	14.735	17.091	16.428	15.921	18.031	22.956
Saldo comercial	Millones de dólares	1.411	1.576	749	-979	529	1.360	-1.072	-1.428	-2.040	2.427	2.119	1.843	2.256	3.015	9.044
Coefficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	25,2	23,3	21,6	18,7	20,3	22,2	21,9	21,6	20,6	23,5	25,5	26,7	27,1	29,7	n.a.
Coefficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	21,0	19,2	20,0	20,7	19,3	20,3	23,4	23,3	23,1	20,2	22,7	24,0	23,7	25,5	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Millones de dólares	-540	-99	-956	-2.547	-1.587	-1.403	-3.083	-3.660	-3.918	100	-898	-1.100	-885	-594	n.a.
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	-1,6	-0,3	-2,1	-5,2	-2,8	-1,9	-4,1	-4,4	-4,9	0,1	-1,2	-1,6	-1,3	-0,8	n.a.
6) Deuda																
Deuda Externa Total	Millones de dólares	17.425	16.364	18.242	19.186	21.478	21.736	22.979	26.701	31.691	34.112	36.477	38.032	40.395	44.392	n.a.
Deuda Externa Privada	Millones de dólares	11.792	10.554	9.623	9.020	9.135	7.501	5.163	5.088	5.714	5.827	5.522	5.759	7.197	5.475	n.a.
Deuda Externa Pública	Millones de dólares	5.633	5.810	8.619	10.166	12.343	14.235	17.816	21.613	25.977	28.285	30.955	32.273	33.198	38.917	n.a.
Deuda Externa Pública	Como porcentaje del PBI	16,8	15,2	18,6	20,7	21,9	19,8	23,5	26,1	32,7	38,8	41,1	47,2	49,5	54,9	n.a.

<sup>1</sup> Valor promedio del periodo

<sup>2</sup> Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Chile, FMI y BID

**Argentina: Indicadores Trimestrales**

Concepto	Unidad	1999				2000				2001				2002				2003				2004			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT																				
<b>1) Nivel de Actividad</b>																									
Variación del PBI	Tasa de variac. últimos 12 meses en %	-2,5	-4,9	-5,1	-0,9	-0,2	-0,4	-0,6	-1,9	-2,0	-0,2	-4,9	-10,5	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,2	7,0	8,0	n.a.
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variac. últimos 12 meses en %	-2,1	-5,7	-4,8	-0,9	-0,4	-0,4	-0,5	-1,8	-1,8	-0,4	-4,9	-10,5	-15,7	-14,1	-9,7	-3,2	5,5	7,9	10,3	11,6	10,4	7,6	7,4	n.a.
Desempleo	Porcentaje		14,5		13,8		15,4		14,7		16,4		18,3		21,5		17,8	20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1
<b>2) Precios</b>																									
Índice de precios al cons.	Tasa de variac. acum. durante el período - en %	0,3	-1,3	-0,2	-0,5	0,8	-1,0	0,0	-0,5	-0,3	0,9	-1,4	-0,8	5,4	19,4	9,4	2,1	2,1	0,3	0,3	0,8	0,7	2,2	1,4	1,0
<b>3) Panorama Monetario</b>																									
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Pesos por US\$	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	3,2	3,6	3,6	3,2	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	3,0	3,0	
Tasas de interés a corto plazo <sup>1</sup>	Act. en moneda nac. (% anual) promedio	12,0	8,9	10,3	13,0	10,6	9,7	9,7	14,3	12,6	21,0	35,9	41,3	30,7	n.a.	90,6	42,7	27,6	25,4	13,9	10,8	9,1	6,4	5,9	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de US\$	36.191	36.281	36.373	36.465	36.556	36.647	36.739	36.831	36.922	37.012	37.104	37.226	37.287	37.377	37.469	37.561	37.652	37.742	37.834	37.926	38.017	38.108	38.200	38.292
<b>4) Sector Externo</b>																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-14,4	-17,1	-16,6	-8,2	13,3	14,8	15,0	22,9	3,2	2,5	4,9	-6,5	-3,1	-9,4	-4,4	4,9	14,8	19,6	11,7	13,8	12,2	15,1	18,0	20,5
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	-22,5	-26,5	-18,7	-5,5	0,7	4,6	-3,6	-4,8	-2,3	-8,3	-23,9	-31,4	-63,9	-62,7	-54,4	-44,6	20,8	54,7	62,0	73,4	85,3	63,2	61,4	45,9

<sup>1</sup>Valores al cierre del período considerado

<sup>2</sup>Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

\* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a BCRA, Ministerio de Economía e INDEC

**Brasil: Indicadores Trimestrales**

Concepto	Unidad	1999				2000				2001				2002				2003				2004			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT
<b>1) Nivel de Actividad</b>																									
Variación del PBI real	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	0,8	-0,3	-0,5	3,3	5,3	4,2	4,1	3,9	3,8	1,9	0,4	-0,7	-0,5	1,4	2,9	3,9	1,9	-1,1	-1,5	-0,1	2,7	5,7	6,1	4,9
Var. de la Actividad Industrial (1)	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-3,6	-2,9	-1,5	5,4	8,0	5,8	6,2	6,7	7,5	3,3	0,0	-3,6	-1,9	0,9	2,8	9,0	1,0	-2,6	-0,4	2,2	6,5	9,9	10,5	n.a.
Desempleo (media trim) (2)	Porcentaje	11,7	12,9	12,4	11,2	10,8	11,8	11,3	10,2	10,7	11,1	11,2	11,7	12,0	12,7	11,8	11,9	11,9	13,4	12,9	12,6	12,6	12,4	11,6	11,8
<b>2) Precios</b>																									
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en % -	2,4	1,8	1,4	2,3	1,4	0,2	2,9	0,9	1,8	1,9	2,5	2,7	2,1	1,4	2,6	5,9	6,8	3,8	0,2	1,6	1,8	1,4	1,7	0,8
<b>3) Panorama Monetario</b>																									
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Reales por US\$	1,8	1,7	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,3	2,5	2,5	2,4	2,5	3,1	3,7	3,5	3,1	3,0	2,9	2,9	3,0	3,0	2,8
Tasas de interés a corto plazo <sup>3</sup>	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	42,0	21,0	19,5	19,0	18,9	17,5	16,6	15,8	15,8	18,3	19,1	19,1	18,5	18,4	17,9	24,9	23,7	25,8	21,8	17,3	16,0	15,8	16,2	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de US\$	25.645	25.180	24.641	25.719	26.090	26.290	26.642	24.919	25.677	22.448	18.587	19.102	15.355	10.662	9.181	10.098	10.024	11.496	13.503	13.475	14.975	16.636	18.122	19.058
<b>4) Sector Externo</b>																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-15,6	-11,9	-6,8	11,3	19,9	13,7	21,2	5,5	14,4	7,3	1,3	1,2	-13,8	-13,1	19,5	21,6	26,5	36,4	7,2	20,5	29,3	32,9	36,3	29,1
Importaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-20,9	-13,1	-16,6	-8,2	10,9	8,9	20,6	12,3	19,9	9,3	-8,1	-17,5	-24,9	-20,2	-6,5	-7,1	3,5	-2,1	-6,1	14,6	18,4	31,8	36,3	32,7

<sup>1</sup>Valores al cierre del período considerado

<sup>2</sup>Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

<sup>3</sup>Tasa efectiva nominal mensual (capital de giro) con plazo mínimo de 30 días corridos.

(1) Produção industrial - indústria geral - quantum - índice (média 1991 = 100)

(2) Tasa de desempleo abierto RMSB

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Brasil, IBGE, SECEX y FMI

## Paraguay: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	1999				2000				2001				2002				2003				2004			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT																				
<b>1) Precios</b>																									
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en %	0,4	0,1	3,3	0,8	3,2	3,3	0,3	2,5	1,7	2,0	0,8	1,7	2,4	1,7	7,0	2,8	7,4	1,2	-2,3	3,6	1,4	0,5	2,6	-3,5
<b>2) Panorama Monetario</b>																									
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Guaraníes por US\$	2.899	2.996	3.275	3.300	3.424	3.464	3.489	3.505	3.673	3.857	4.314	4.623	4.851	5.083	6.236	6.819	7.120	6.705	6.291	6.265	6.170	5.920	6.027	6.169
Tasas de interés a corto plazo <sup>3</sup>	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	32,0	30,1	29,0	31,0	30,1	28,0	23,5	23,2	43,2	44,9	46,1	45,6	48,9	49,4	51,0	52,6	56,7	52,8	49,2	41,3	42,0	36,8	30,3	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de US\$	31.486	31.321	32.237	31.900	34.442	33.742	33.771	35.156	39.587	40.543	41.598	45.274	46.826	45.172	46.384	46.369	50.949	53.049	51.787	55.492	59.380	59.010	57.483	59.802
<b>3) Sector Externo</b>																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-26,1	-26,5	-41,5	2,8	15,6	2,6	26,2	40,6	15,0	0,1	35,4	10,4	-11,2	-1,6	1,9	-8,1	28,3	37,0	31,1	22,2	71,2	19,9	12,9	37,5
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	-29,0	-27,2	-32,9	-21,0	10,6	17,4	19,3	30,2	15,3	2,2	-2,9	-20,4	-26,9	-22,6	-25,8	-18,9	5,7	2,9	53,6	29,8	42,3	52,5	34,6	42,1

<sup>1</sup> Valores al cierre del período considerado<sup>2</sup> Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales<sup>3</sup> Tasa mensual para préstamos comerciales a plazo fijo hasta 6 meses.

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Paraguay y FMI

## Uruguay: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	1999				2000				2001				2002				2003				2004			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT
<b>1) Nivel de Actividad</b>																									
Variación del PBI	Tasa de variación últimos 12 meses - en %	0,4	-0,4	-5,6	-5,3	0,4	-3,3	-1,8	-1,2	-1,6	-1,7	-4,6	-5,3	-10,8	-5,8	-13,4	-14,0	-8,1	-4,7	7,5	15,8	14,6	12,4	12,25	n.a.
Desempleo	Porcentaje	10,9	11,3	11,0	11,6	11,7	13,5	14,0	14,4	14,4	15,5	15,6	15,2	14,7	15,4	17,7	18,3	18,6	16,8	16,1	14,6	13,8	13,3	13,3	n.a.
<b>2) Precios</b>																									
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en %	0,9	1,2	0,8	0,4	1,6	1,5	1,4	1,1	0,8	1,8	0,1	0,7	1,9	3,7	12,9	4,6	4,6	2,6	1,8	1,5	2,9	2,9	2,5	-0,3
<b>3) Panorama Monetario</b>																									
Tipo de Cambio <sup>1</sup>	Pesos por US\$	11,10	11,2	11,4	11,5	11,7	11,9	12,2	12,4	12,6	13,1	13,5	13,9	14,6	16,8	25,5	27,1	28,2	28,5	27,5	28,8	29,5	29,7	28,8	26,8
Tasa de interés de corto plazo	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	15,2	16,0	16,0	16,0	12,4	11,8	20,0	15,4	11,2	14,1	16,7	16,5	18,0	35,0	25,0	37,0	37,0	20,0	2,5	1,0	0,8	0,8	0,8	n.a.
Reservas internacionales <sup>2</sup>	Millones de US\$	703	673	1.022	994	911	961	809	729	643	676	680	672	592	613	559	616	669	764	802	902	971	1.077	1.144	1.174
<b>4) Sector Externo</b>																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en %	-24,0	-25,6	-23,6	-1,4	11,2	2,0	9,9	-11,2	5,3	-11,5	-21,1	-12,5	-24,1	2,0	-8,8	-4,3	-2,5	13,5	31,5	30,7	33,7	28,7	36,4	33,1
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en %	-11,9	-14,0	-13,3	-8,6	13,2	3,5	-0,9	-1,7	-10,2	-6,6	-11,8	-17,7	-34,9	-22,9	-42,9	-43,2	-10,1	-12,5	38,7	44,6	40,5	41,9	40,1	45,5

<sup>1</sup> Valores al cierre del período considerado<sup>2</sup> Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Uruguay, INE y FMI

### Intercambio Comercial del Mercosur en millones de dólares

Países Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var.% 2002/2001	Var.% 2003/2002
Export. Intra Mercosur	10.057	12.001	14.443	17.030	20.583	20.349	15.157	17.699	15.214	10.166	12.630	-33,2	24,2
Export. hacia Resto del Mundo	43.986	50.113	56.051	57.969	62.656	61.007	58.458	66.887	72.668	78.717	93.458	8,3	18,7
Export. Totales	54.043	62.114	70.494	74.998	83.239	81.356	73.615	84.586	87.882	88.883	106.088	1,1	19,4
Import. Intra Mercosur	9.086	11.710	13.995	17.197	20.491	20.476	15.426	17.576	15.331	10.296	12.966	-32,8	25,9
Import. desde Resto del Mundo	36.757	46.373	61.755	66.097	76.389	74.811	64.459	69.046	66.294	49.416	53.173	-25,5	7,6
Import. Totales	45.843	58.083	75.750	83.294	96.880	95.287	79.885	86.622	81.625	59.711	66.139	-26,8	10,8
Comercio Intra Mercosur	19.143	23.712	28.438	34.226	41.074	40.826	30.583	35.275	30.545	20.462	25.597	-33,0	25,1
Comercio Extra Mercosur	80.743	96.486	117.806	124.066	139.046	135.818	122.917	135.933	138.961	128.132	146.631	-7,8	14,4
Comercio Total	99.886	120.197	146.245	158.292	180.119	176.644	153.501	171.208	169.507	148.594	172.228	-12,3	15,9
Saldo Com. con R. del Mundo	7.229	3.741	-5.705	-8.129	-13.733	-13.804	-6.001	-2.158	6.374	29.301	40.285	359,7	37,5

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec, SECEX, Secretaría Administrativa del Mercosur y Banco Central del Uruguay

### Exportaciones del Mercosur en millones de dólares

Países Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var.% 2002/2001	Var.% 2003/2002
Total Intra Mercosur	10.057	12.001	14.443	17.030	20.583	20.349	15.157	17.699	15.214	10.166	12.630	-33,2	24,2
ALADI (excluidos Mercosur y México)	4.311	4.786	6.178	6.008	7.191	6.986	5.653	7.181	8.032	8.535	9.156	6,3	7,3
Chile	1.796	2.072	2.757	2.888	3.219	3.002	2.835	4.023	4.237	4.523	5.370	6,8	18,7
Otros (1)	2.515	2.714	3.422	3.120	3.971	3.984	2.818	3.158	3.795	4.012	3.786	5,7	-5,6
México	1.258	1.374	656	962	1.078	1.290	1.395	2.126	2.433	3.085	3.629	26,8	17,6
Estados Unidos	9.321	10.741	10.653	11.331	11.699	12.178	13.501	16.505	17.239	18.398	20.009	6,7	8,8
Unión Europea	14.448	16.743	17.560	18.090	19.341	20.091	19.169	19.964	19.941	20.797	24.571	4,3	18,1
Japón	2.795	3.041	3.579	3.586	3.654	2.885	2.746	2.909	2.394	2.528	2.699	5,6	6,7
Resto del Mundo	11.853	13.427	17.425	17.992	19.693	17.576	15.993	18.203	22.628	25.374	33.394	12,1	31,6
Total Extra Mercosur	43.986	50.113	56.051	57.969	62.656	61.007	58.458	66.887	72.668	78.717	93.458	8,3	18,7
Total general	54.043	62.114	70.494	74.998	83.239	81.356	73.615	84.586	87.882	88.883	106.088	1,1	19,4

Nota: (1) Incluye, Bolivia, Colombia, Cuba, Ecuador, Perú y Venezuela

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec, SECEX, Secretaría Administrativa del Mercosur y Banco Central del Uruguay

### Exportaciones del Mercosur en millones de dólares

Países Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var.% 2002/2001	Var.% 2003/2002
Total Intra Mercosur	9.086	11.710	13.995	17.197	20.491	20.476	15.426	17.576	15.331	10.296	12.966	-32,8	25,9
ALADI (excluidos Mercosur y México)	1.913	2.470	3.376	3.603	3.798	3.266	3.271	4.231	3.339	2.423	2.432	-27,4	0,4
Chile	988	1.255	1.733	1.599	1.782	1.604	1.413	1.675	1.460	912	1.150	-37,6	26,1
Otros	925	1.216	1.642	2.004	2.016	1.662	1.859	2.556	1.879	1.511	1.282	-19,6	-15,2
México	617	641	1.254	1.569	1.857	1.644	1.158	1.394	1.188	781	804	-34,2	3,0
Estados Unidos	8.612	11.550	15.347	17.242	20.553	20.401	17.280	18.109	17.026	12.365	12.046	-27,4	-2,6
Unión Europea	10.824	16.291	30.712	22.081	25.276	26.524	22.982	20.715	20.157	15.702	15.840	-22,1	0,9
Japón	3.253	3.671	4.321	3.759	5.019	4.955	3.816	4.117	3.967	2.785	3.010	-29,8	8,1
Resto del Mundo	11.538	11.749	6.744	17.843	19.887	18.021	15.952	20.479	20.618	15.360	19.041	-25,5	24,0
Total Extra Mercosur	36.757	46.373	61.755	66.097	76.389	74.811	64.459	69.046	66.294	49.416	53.173	-25,5	7,6
Total general	45.843	58.083	75.750	83.294	96.880	95.287	79.885	86.622	81.625	59.711	66.139	-26,8	10,8

Nota: (1) Incluye, Bolivia, Colombia, Cuba, Ecuador, Perú y Venezuela

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec, SECEX, Secretaría Administrativa del Mercosur y Banco Central del Uruguay.

### Exportaciones de Argentina en millones de dólares

Paises Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Brasil	1.423	1.489	1.671	2.814	3.655	5.484	6.615	8133	7.949	5.690	6.990	6.272	4.828	4.605	5.479	-4,6	19,0
Paraguay	147	178	272	358	499	631	583	624	622	563	592	487	341	421	489	23,3	16,4
Uruguay	263	311	384	512	650	654	718	840	843	812	808	733	527	525	680	-0,4	29,6
Total Intra Mercosur	1.833	1.977	2.327	3.684	4.804	6.770	7.916	9.597	9.414	7.065	8.391	7.492	5.696	5.551	6.649	-2,5	19,8
COMUNIDAD ANDINA	512	668	775	792	881	1.227	1.159	1.334	1.438	974	970	1.182	1.243	1.149	1.674	-7,5	45,7
Bolivia	66	115	161	178	192	254	291	457	431	321	266	259	299	231	288	-22,6	24,5
Colombia	73	78	105	113	123	233	183	171	195	125	131	187	189	232	272	22,9	17,5
Ecuador	42	67	70	50	66	86	79	85	122	68	63	106	162	131	194	-19,6	48,6
Perú	187	208	236	222	289	276	254	305	326	213	293	394	444	418	493	-6,0	18,0
Venezuela	144	201	204	229	212	378	351	315	364	247	218	236	148	138	426	-7,3	209,9
Chile	462	488	581	592	999	1.475	1.765	1.932	1.864	1.869	2.670	2.779	2.960	3.406	3.824	15,1	12,3
NAFTA	2.068	1.551	1.638	1.562	2.084	2.030	2.297	2.555	2.679	3.142	3.708	3.561	3.729	4.046	4.871	8,5	20,4
Canadá	81	71	55	64	73	82	105	135	227	232	272	224	190	218	176	14,4	-19,3
Estados Unidos	1.665	1.244	1.349	1.279	1.737	1.804	1.944	2.204	2.191	2.628	3.111	2.849	2.869	3.034	3.663	5,7	20,7
México	321	236	234	219	274	144	248	216	261	282	326	488	670	795	1.032	18,7	29,8
UE AMPLIADA	3.361	4.135	3.867	3.761	3.983	4.545	4.672	4.122	4.750	4.769	4.761	4.666	5.281	6.099	6.244	15,5	2,4
Unión Europea - 15 -	3.271	4.001	3.784	3.675	3.922	4.466	4.560	3.993	4.602	4.713	4.691	4.581	5.160	5.882	5.969	14,0	1,5
Nuevos Miembros UE	90	134	83	86	61	79	113	129	148	56	70	85	121	218	276	79,9	26,7
China	241	248	128	163	225	286	607	871	682	581	796	1.109	1.092	2.443	2.630	123,7	7,7
Japón	395	454	375	467	445	457	513	553	657	528	399	384	408	371	368	-9,0	-0,9
ASEAN	370	243	238	221	352	727	781	690	512	537	575	834	846	1.101	1.237	30,1	12,4
Medio Oriente	679	530	508	418	403	744	992	1.102	902	642	862	1.078	1.008	827	908	-18,0	9,9
Resto del Mundo	3.112	2.214	2.305	1.875	2.066	3.447	4.100	4.778	4.439	3.161	4.071	4.603	4.455	5.398	6.956	21,2	28,8
Total Extra Mercosur	10.520	10.001	9.908	9.434	11.035	14.193	15.895	16.834	17.020	15.561	17.950	19.118	20.013	24.014	27.804	20,0	15,8
<b>Total general</b>	<b>12.353</b>	<b>11.978</b>	<b>12.235</b>	<b>13.118</b>	<b>15.839</b>	<b>20.963</b>	<b>23.811</b>	<b>26.431</b>	<b>26.434</b>	<b>22.626</b>	<b>26.341</b>	<b>26.610</b>	<b>25.709</b>	<b>29.565</b>	<b>34.453</b>	<b>15,0</b>	<b>16,5</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec

### Importaciones de Argentina en millones de dólares

Paises Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Brasil	715	1.532	3.367	3.664	4.325	4.175	5.326	6.914	7.055	5.596	6.443	5.230	2.517	4.701	7.568	86,7	61,0
Paraguay	40	40	62	67	63	140	182	320	348	304	295	303	255	294	380	15,1	29,2
Uruguay	79	166	247	297	395	279	293	371	528	389	425	328	122	163	227	33,4	38,8
Total Intra Mercosur	833	1.738	3.676	4.029	4.784	4.594	5.800	7.604	7.930	6.289	7.162	5.861	2.895	5.158	8.175	78,2	58,5
COMUNIDAD ANDINA	300	381	371	278	353	367	443	448	423	310	264	234	77	108	327	40,7	201,8
Bolivia	236	247	136	106	133	135	136	136	115	40	20	21	16	23	139	44,2	503,2
Colombia	27	34	80	44	60	51	49	89	115	55	55	50	16	20	47	20,7	136,7
Ecuador	18	26	42	66	93	101	109	111	103	107	132	117	23	40	55	69,6	37,7
Perú	12	49	87	25	24	34	37	50	32	29	29	21	14	17	33	21,7	95,2
Venezuela	8	24	26	36	42	46	112	62	58	79	29	25	7	9	54	21,9	501,3
Chile	95	236	395	473	541	514	559	685	708	639	608	506	177	290	404	64,1	39,5
NAFTA	969	1.744	2.817	3.484	4.819	4.857	5.536	7.154	7.163	5.723	5.622	4.376	2.011	2.558	4.276	27,2	67,2
Canadá	32	65	99	123	180	274	275	450	385	290	307	202	65	88	130	34,3	48,3
Estados Unidos	820	1.498	2.511	3.124	4.373	4.207	4.719	6.095	6.175	4.942	4.732	3.737	1.788	2.232	3.388	24,8	51,8
México	117	181	207	237	267	376	541	609	603	491	583	437	158	238	758	51,0	218,0
UE AMPLIADA	1.153	2.060	3.646	4.344	6.616	6.094	6.931	8.471	8.795	7.276	5.919	4.698	2.101	2.927	4.239	39,3	44,8
Unión Europea - 15 -	1.124	2.006	3.548	4.287	6.527	6.025	6.902	8.321	8.622	7.120	5.784	4.597	2.027	2.709	4.092	33,6	51,0
Nuevos Miembros UE	30	55	98	57	89	69	30	150	173	156	135	101	74	218	147	194,9	-32,3
China	12	55	484	626	729	608	698	1.006	1.167	1.049	1.157	1.066	330	720	1.401	118,1	94,5
Japón	181	602	1.095	1.039	986	711	725	1.149	1.453	1.068	1.006	767	314	395	612	25,9	54,9
ASEAN	48	96	207	266	351	344	368	607	668	561	575	500	143	268	470	87,7	75,5
Medio Oriente	21	21	60	40	72	80	116	178	156	144	155	135	44	51	80	16,0	54,6
Resto del Mundo	484	1.363	2.181	2.245	899	2.034	2.701	3.325	3.071	2.621	2.968	2.994	943	1.409	2.418	49,5	71,6
Total Extra Mercosur	3.243	6.537	11.195	12.755	15.294	15.528	17.961	22.846	23.448	19.246	18.118	15.141	6.096	8.676	14.147	42,3	63,1
<b>Total general</b>	<b>4.077</b>	<b>8.275</b>	<b>14.872</b>	<b>16.784</b>	<b>20.077</b>	<b>20.122</b>	<b>23.762</b>	<b>30.450</b>	<b>31.377</b>	<b>25.535</b>	<b>25.280</b>	<b>21.001</b>	<b>8.991</b>	<b>13.834</b>	<b>22.322</b>	<b>53,9</b>	<b>61,4</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec

**Exportaciones de Brasil**  
en millones de dólares

Paises Destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	1.476	3.040	3.659	4.136	4.041	5.170	6.770	6.748	5.364	6.233	5.002	2.342	4.561	7.373	94,8	61,7
Paraguay	496	543	952	1.054	1.301	1.325	1.407	1.249	744	832	720	558	707	872	26,6	23,3
Uruguay	337	514	776	732	812	811	870	881	670	669	641	410	404	667	-1,7	65,3
Total Intra Mercosur	2.309	4.097	5.387	5.921	6.154	7.305	9.047	8.878	6.778	7.733	6.364	3.311	5.672	8.912	71,3	57,1
COMUNIDAD ANDINA	1.194	1.459	1.645	1.775	2.115	1.888	2.530	2.422	1.752	2.116	2.529	2.678	2.557	4.162	-4,5	62,8
Bolivia	256	333	431	470	530	532	721	676	443	364	333	421	360	535	-14,5	48,8
Colombia	156	348	377	401	457	432	508	468	403	515	606	637	749	1.038	17,6	38,6
Ecuador	132	136	170	273	208	172	172	204	104	133	211	388	355	493	-8,6	38,7
Perú	222	200	274	350	438	298	362	369	265	353	286	436	488	631	11,9	29,4
Venezuela	429	442	393	282	481	454	768	706	537	751	1.092	797	606	1.465	-24,0	141,8
Chile	677	924	1.110	999	1.210	1.055	1.197	1.024	896	1.246	1.352	1.461	1.880	2.546	28,7	35,4
NAFTA	1.847	8.448	9.294	10.367	9.640	10.368	10.688	11.293	12.256	15.457	16.613	18.478	20.411	25.185	10,5	23,4
Canadá	464	402	455	501	461	506	584	544	513	566	555	782	978	1.199	25,1	22,7
Estados Unidos	624	6.933	7.843	8.816	8.683	9.183	9.276	9.747	10.675	13.181	14.190	15.354	16.692	20.038	8,7	20,0
México	758	1.114	995	1.050	496	679	828	1.002	1.068	1.711	1.868	2.342	2.741	3.948	17,0	44,0
Unión Europea - 15 -	10.096	10.774	10.190	12.202	12.912	12.836	14.514	14.748	13.736	14.784	14.865	15.113	18.102	24.160	19,8	33,5
China	226	460	779	822	1.204	1.114	1.088	905	676	1.585	1.902	2.520	4.533	5.440	79,8	20,0
Japón	2.557	2.306	2.313	2.574	3.102	3.047	3.068	2.205	2.193	2.472	1.986	2.098	2.311	2.768	10,1	19,8
Medio Oriente	1.125	1.293	1.245	1.078	1.280	1.345	1.455	1.614	1.496	1.338	2.041	2.342	2.818	3.687	20,3	30,9
Resto del Mundo	11.589	6.033	6.591	7.807	8.889	8.789	9.407	8.050	8.228	8.353	10.571	12.361	14.801	19.613	19,7	32,5
Total Extra Mercosur	29.311	31.696	33.168	37.624	40.352	40.442	43.947	42.262	41.233	47.353	51.860	57.051	67.412	87.562	18,2	29,9
<b>Total general</b>	<b>31.620</b>	<b>35.793</b>	<b>38.555</b>	<b>43.545</b>	<b>46.506</b>	<b>47.747</b>	<b>52.994</b>	<b>51.140</b>	<b>48.011</b>	<b>55.086</b>	<b>58.224</b>	<b>60.362</b>	<b>73.084</b>	<b>96.474</b>	<b>21,1</b>	<b>32,0</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a SECEX

### Importaciones de Brasil en millones de dólares

Países Destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	1.615	1.732	2.717	3.662	5.591	6.805	8.032	8.034	5.812	6.841	6.206	4.743	4.673	5.572	-1,5	19,2
Paraguay	220	195	276	352	515	552	518	351	260	351	300	383	475	298	23,9	-37,3
Uruguay	434	302	385	569	738	944	967	1.042	647	602	503	485	538	523	10,9	-2,8
Total Intra Mercosur	2.268	2.229	3.378	4.583	6.844	8.302	9.517	9.428	6.719	7.794	7.009	5.611	5.686	6.393	1,3	12,4
COMUNIDAD ANDINA	702	630	622	830	1.216	1.458	1.450	1.136	1.394	2.114	1.440	1.370	1.147	1.488	-16,3	29,8
Bolivia	22	16	19	23	28	62	26	22	23	140	256	396	520	714	31,3	37,3
Colombia	54	58	59	61	103	109	123	105	188	415	189	108	99	143	-9,1	45,4
Ecuador	7	16	25	9	47	51	28	33	19	19	18	15	19	83	26,7	338,2
Perú	119	157	125	186	214	260	267	219	189	212	231	218	234	349	7,4	49,4
Venezuela	501	383	393	551	823	976	1.006	756	974	1.328	747	633	276	200	-56,4	-27,7
Chile	494	478	436	592	1.094	920	974	817	714	975	845	649	798	1.390	23,0	74,3
NAFTA	5.653	5.383	6.072	7.832	12.466	14.041	16.295	15.826	13.317	14.736	14.521	11.604	10.847	12.908	-6,5	19,0
Canadá	511	491	692	835	1.129	1.262	1.416	1.338	972	1.087	927	740	749	866	1,3	15,6
Estados Unidos	4.938	4.539	5.062	6.674	10.519	11.818	13.706	13.505	11.727	12.894	12.899	10.284	9.564	11.337	-7,0	18,5
México	204	353	318	323	818	961	1.173	983	618	754	695	580	533	704	-8,2	32,1
Unión Europea - 15 -	5.050	4.884	5.945	8.972	23.826	14.242	15.874	16.833	14.987	14.065	14.822	13.134	12.687	15.923	-3,4	25,5
China	62	117	305	463	1.042	1.133	1.166	1.034	865	1.222	1.328	1.554	2.148	3.710	38,2	72,7
Japón	1.220	1.446	1.919	2.412	3.301	2.784	3.534	3.274	2.576	2.961	3.064	2.348	2.521	2.868	7,4	13,8
Medio Oriente	2.578	2.860	2.280	2.130	2.038	2.207	1.925	1.245	1.078	1.560	1.472	1.431	1.620	2.304	13,2	42,2
Resto del Mundo	3.015	2.527	4.299	5.265	-1.854	8.259	9.011	8.145	7.633	10.398	11.071	9.535	10.801	15.782	13,3	46,1
Total Extra Mercosur	18.773	18.325	21.878	28.496	43.128	45.044	50.229	48.309	42.563	48.031	48.565	41.625	42.567	56.373	2,3	32,4
<b>Total general</b>	<b>21.041</b>	<b>20.554</b>	<b>25.256</b>	<b>33.079</b>	<b>49.972</b>	<b>53.346</b>	<b>59.746</b>	<b>57.737</b>	<b>49.282</b>	<b>55.825</b>	<b>55.574</b>	<b>47.236</b>	<b>48.253</b>	<b>62.766</b>	<b>2,2</b>	<b>30,1</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a SECEX

**Exportaciones de Paraguay**  
en millones de dólares

Paises Destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	45	64	65	69	83	90	101	156	53	94	61	35	66	100	91,1	50,8
Brasil	203	171	215	299	411	517	461	348	235	337	278	353	425	308	20,4	-27,4
Uruguay	11	11	7	9	34	49	22	21	19	123	180	165	243	450	47,3	84,9
Total Intra Mercosur	259	246	287	377	528	655	584	524	307	553	519	553	734	858	32,9	16,8
ALADI (excluidos Mercosur y México)	66	64	61	50	41	32	71	71	47	76	81	99	62	n.a.	-37,5	n.a.
Chile	48	47	42	33	31	25	35	40	23	50	62	49	12	n.a.	-74,6	n.a.
Otros	19	17	19	17	10	7	36	31	24	26	19	49	49	n.a.	-0,6	n.a.
México	1	2	3	4	1	8	2	1	2	1	1	1	2	n.a.	24,4	n.a.
Estados Unidos	34	34	53	57	44	37	58	82	58	34	29	37	50	n.a.	33,5	n.a.
Unión Europea	236	225	248	237	178	227	318	285	281	118	110	83	84	n.a.	1,4	n.a.
Japón	4	2	1	1	1	1	4	1	2	3	12	8	4	n.a.	-47,8	n.a.
Resto del Mundo	136	82	72	91	127	83	51	50	44	85	239	170	306	768	80,3	151,0
Total Extra Mercosur	478	410	438	440	391	388	504	490	434	316	472	398	507	768	27,5	51,4
<b>Total general</b>	<b>737</b>	<b>657</b>	<b>725</b>	<b>817</b>	<b>919</b>	<b>1.044</b>	<b>1.089</b>	<b>1.014</b>	<b>741</b>	<b>869</b>	<b>990</b>	<b>951</b>	<b>1.242</b>	<b>1.626</b>	<b>30,6</b>	<b>30,9</b>

Nota: No están disponibles los datos de comercio exterior de Paraguay de los primeros siete meses del año 2003 y del año 2004

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Paraguay, Secretaría Administrativa del Mercosur y ALADI

**Importaciones de Paraguay**

en millones de dólares

Paises Destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	175	231	242	349	519	587	676	516	340	521	479	309	403	610	30,3	51,3
Brasil	251	283	370	599	681	982	1.009	866	545	502	564	478	618	810	29,4	31,0
Uruguay	11	12	21	32	37	63	67	85	72	78	69	58	59	61	1,3	2,4
Total Intra Mercosur	438	526	633	980	1.237	1.633	1.752	1.467	957	1.102	1.111	845	1.080	1.480	27,8	37,0
ALADI (excluidos Mercosur y México)	39	50	51	90	86	80	73	30	15	40	52	58	33	n.a.	-43,4	n.a.
Chile	35	35	42	77	76	64	60	21	5	33	42	47	21	n.a.	-54,2	n.a.
Otros	4	14	9	13	10	16	12	9	10	7	10	11	11	n.a.	1,8	n.a.
México	10	10	13	12	18	18	24	15	10	18	18	19	12	n.a.	-35,1	n.a.
Estados Unidos	186	169	203	243	339	307	320	261	236	147	119	129	84	n.a.	-35,2	n.a.
Unión Europea	221	185	183	246	297	293	363	281	248	232	182	196	151	n.a.	-23,1	n.a.
Japón	165	141	171	193	236	178	241	135	103	93	86	96	66	n.a.	-31,4	n.a.
Resto del Mundo	218	155	223	375	569	342	184	174	143	419	421	177	440	1.172	148,9	166,5
Total Extra Mercosur	838	711	845	1.161	1.545	1.218	1.205	895	755	949	877	675	785	1.172	16,4	49,2
<b>Total general</b>	<b>1.275</b>	<b>1.237</b>	<b>1.478</b>	<b>2.140</b>	<b>2.782</b>	<b>2.850</b>	<b>2.957</b>	<b>2.362</b>	<b>1.711</b>	<b>2.050</b>	<b>1.989</b>	<b>1.520</b>	<b>1.865</b>	<b>2.652</b>	<b>22,7</b>	<b>42,2</b>

Nota: No están disponibles los datos de comercio exterior de Paraguay de los primeros siete meses del año 2003 y del año 2004

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Paraguay, Secretaría Administrativa del Mercosur y ALADI

**Exportaciones de Uruguay**  
en millones de dólares

Países Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	316	382	267	272	354	514	369	410	316	113	155	223	36,7	44,2
Brasil	366	492	700	831	940	935	557	530	441	432	471	484	9,0	2,8
Paraguay	16	24	25	50	61	84	81	82	83	62	48	59	-22,5	22,6
Total Intra Mercosur	699	899	992	1.153	1.355	1.533	1.007	1.022	840	607	674	766	11,0	13,7
ALADI ( excluidos Mercosur y México)	111	82	110	109	128	167	114	102	110	94	102	136	8,2	33,4
Bolivia	2	2	2	2	3	4	3	2	3	2	2	3	20,0	33,3
Venezuela	4	2	11	13	15	28	28	15	22	11	4	33	-65,2	733,3
Chile	52	41	40	43	57	73	47	56	44	53	72	61	34,9	-15,0
Otros	54	37	57	51	54	62	37	28	40	28	24	39	-14,0	64,0
NAFTA	197	192	154	209	222	209	229	328	312	236	411	799	73,9	94,4
Canadá	11	15	16	15	29	24	45	60	65	27	87	105	220,3	21,0
México	40	47	15	27	32	26	43	88	76	71	91	117	27,3	29,0
Estados Unidos	146	131	123	167	161	158	141	180	171	138	233	577	69,3	147,2
Unión Europea	334	382	4	467	516	456	439	371	385	441	504	596	14,2	18,4
China	88	107	124	116	123	77	62	91	103	104	95	112	-8,1	17,8
Medio Oriente	69	79	78	92	110	107	135	111	83	113	79	124	-30,0	57,1
Japón	14	21	19	25	29	22	24	35	12	14	12	15	-11,4	22,6
Resto del Mundo	133	151	626	227	244	198	226	231	213	253	322	374	27,4	16,4
Total Extra Mercosur	946	1.015	1.114	1.244	1.371	1.236	1.230	1.268	1.218	1.254	1.524	2.156	21,5	41,4
<b>Total general</b>	<b>1.645</b>	<b>1.913</b>	<b>2.106</b>	<b>2.397</b>	<b>2.726</b>	<b>2.769</b>	<b>2.237</b>	<b>2.290</b>	<b>2.058</b>	<b>1.861</b>	<b>2.198</b>	<b>2.922</b>	<b>18,1</b>	<b>32,9</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central del Uruguay

### Importaciones de Uruguay en millones de dólares

Paises Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 2003/2002	Var% 2004/2003
Argentina	432	609	609	691	791	842	796	836	706	541	573	686	5,9	19,9
Brasil	608	746	699	746	802	793	652	667	626	390	459	677	17,8	47,5
Paraguay	6	9	14	25	24	16	15	15	18	14	11	16	-21,9	50,8
Total Intra Mercosur	1.046	1.364	1.321	1.462	1.617	1.652	1.462	1.518	1.350	944	1.042	1.379	10,4	32,3
ALADI ( excluidos Mercosur y México)	54	64	99	142	168	153	200	230	262	93	57	74	-38,8	31,2
Bolivia	5	1	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	16,7	54,3
Chile	38	44	49	55	63	59	55	59	67	40	42	58	3,5	40,8
Venezuela	4	11	25	64	89	38	124	150	175	44	1	2	-97,5	65,6
Otros	8	8	23	21	14	55	20	20	19	8	14	13	70,9	-2,5
NAFTA	312	321	342	472	513	525	463	398	328	199	197	262	-1,3	33,2
Canadá	40	22	18	25	29	22	48	23	19	11	11	12	-6,2	14,5
México	49	39	42	49	52	43	39	38	37	24	21	30	-13,5	44,4
Estados Unidos	223	260	282	398	432	460	375	336	271	164	166	220	0,8	33,0
Unión Europea	409	546	565	645	718	788	627	635	555	345	293	360	-14,9	23,0
China	17	27	35	50	64	79	89	112	122	75	86	173	14,2	100,8
Medio Oriente	25	35	68	76	103	32	80	32	47	7	7	129	3,0	1.768,1
Japón	125	79	73	72	94	93	69	57	50	27	28	43	5,2	52,4
Resto del Mundo	338	350	371	417	450	490	368	484	348	275	481	693	74,7	44,2
Total Extra Mercosur	1.280	1.423	1.554	1.874	2.110	2.159	1.895	1.948	1.711	1.020	1.148	1.735	12,5	51,1
<b>Total general</b>	<b>2.326</b>	<b>2.786</b>	<b>2.875</b>	<b>3.336</b>	<b>3.727</b>	<b>3.811</b>	<b>3.357</b>	<b>3.466</b>	<b>3.061</b>	<b>1.964</b>	<b>2.190</b>	<b>3.114</b>	<b>11,5</b>	<b>42,2</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central del Uruguay

## Exportaciones de Argentina

**por grandes rubros , valores trimestrales, en millones de dólares corrientes**

Trimestre	Productos primarios	Manufacturas de origen agropecuario	Manufacturas de origen industrial	Combustibles y energía	Total
1° trim. 94	653	1.192	908	302	3.056
2° trim. 94	1.528	1.355	1.041	355	4.278
3° trim. 94	935	1.564	1.291	467	4.256
4° trim. 94	619	1.695	1.406	528	4.248
Total 1994	3.735	5.806	4.646	1.652	15.839
1° trim. 95	1.088	1.566	1.391	492	4.536
2° trim. 95	1.976	1.906	1.884	551	6.317
3° trim. 95	1.139	2.007	1.593	535	5.274
4° trim. 95	613	1.995	1.637	592	4.837
Total 1995	4.816	7.474	6.504	2.169	20.963
1° trim. 96	1.057	1.780	1.276	625	4.738
2° trim. 96	2.137	2.062	1.666	741	6.606
3° trim. 96	1.613	2.337	1.711	778	6.439
4° trim. 96	1.012	2.260	1.812	945	6.029
Total 1996	5.818	8.439	6.466	3.089	23.811
1° trim. 97	1.613	1.787	1.492	881	5.774
2° trim. 97	2.004	2.443	2.002	799	7.248
3° trim. 97	1.164	2.673	2.362	791	6.991
4° trim. 97	925	2.200	2.478	815	6.418
Total 1997	5.705	9.104	8.335	3.287	26.431
1° trim. 98	1.605	1.650	1.932	702	5.890
2° trim. 98	2.397	2.360	2.321	609	7.686
3° trim. 98	1.627	2.430	2.368	602	7.027
4° trim. 98	974	2.322	2.003	532	5.830
Total 1998	6.603	8.762	8.624	2.444	26.434
1° trim. 99	1.286	1.763	1.488	528	5.065
2° trim. 99	1.869	2.135	1.736	643	6.384
3° trim. 99	1.142	2.207	1.800	789	5.938
4° trim. 99	848	2.088	1.942	1.045	5.922
Total 1999	5.145	8.193	6.966	3.005	23.309
1° trim. 00	1.293	1.694	1.646	1.080	5.712
2° trim. 00	1.967	2.021	2.143	1.185	7.315
3° trim. 00	1.107	2.163	2.180	1.288	6.738
4° trim. 00	979	1.985	2.262	1.349	6.575
Total 2000	5.346	7.864	8.230	4.902	26.341
1° trim. 01	1.397	1.443	1.958	1.098	5.896
2° trim. 01	2.069	1.887	2.275	1.268	7.499
3° trim. 01	1.699	2.032	2.073	1.264	7.067
4° trim. 01	929	2.084	1.983	1.152	6.148
Total 2001	6.094	7.446	8.289	4.781	26.610
1° trim. 02	1.367	1.558	1.784	1.002	5.711
2° trim. 02	1.740	2.017	1.946	1.091	6.794
3° trim. 02	1.269	2.351	1.989	1.151	6.759
4° trim. 02	967	2.220	1.897	1.362	6.446
Total 2002	5.341	8.147	7.616	4.605	25.710
1° trim. 03	1.295	2.138	1.768	1.355	6.556
2° trim. 03	2.627	2.413	1.873	1.212	8.124
3° trim. 03	1.560	2.624	1.947	1.420	7.550
4° trim. 03	978	2.817	2.116	1.425	7.336
Total 2003	6.460	9.991	7.703	5.412	29.566
1° trim. 04	1.355	2.680	1.955	1.363	7.352
2° trim. 04	2.459	3.259	2.198	1.431	9.347
3° trim. 04	1.782	3.059	2.427	1.643	8.911
4° trim. 04	1.237	2.948	2.940	1.717	8.842
Total 2004	6.834	11.946	9.520	6.154	34.453

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

## Importaciones de Argentina

por uso económico, valores trimestrales, en millones de dólares corrientes CIF

Trimestre	Bs. de Capital	Bs. Intermedios	Combustibles	Piezas y accesorios para bienes de capital	Bs. de Consumo	Automóviles	Resto	Total
1° trim. 94	1.446	1.400	108	832	875	245	9	4.915
2° trim. 94	1.385	1.522	158	887	1.050	320	7	5.329
3° trim. 94	1.560	1.684	200	863	959	372	6	5.645
4° trim. 94	1.615	1.637	140	818	1.022	462	7	5.702
<b>Total 1994</b>	<b>6.006</b>	<b>6.242</b>	<b>606</b>	<b>3.401</b>	<b>3.907</b>	<b>1.399</b>	<b>30</b>	<b>21.590</b>
1° trim. 95	1.374	1.769	185	881	835	189	5	5.238
2° trim. 95	1.017	1.700	227	902	753	175	7	4.780
3° trim. 95	1.094	1.882	211	800	728	195	7	4.917
4° trim. 95	1.261	1.870	186	791	857	215	6	5.186
<b>Total 1995</b>	<b>4.746</b>	<b>7.220</b>	<b>809</b>	<b>3.373</b>	<b>3.174</b>	<b>775</b>	<b>25</b>	<b>20.122</b>
1° trim. 96	1.161	1.910	143	812	733	222	4	4.986
2° trim. 96	1.336	1.996	251	995	844	300	3	5.726
3° trim. 96	1.481	2.335	306	1.159	935	362	2	6.579
4° trim. 96	1.629	2.167	145	1.142	1.071	316	3	6.471
<b>Total 1996</b>	<b>5.607</b>	<b>8.408</b>	<b>845</b>	<b>4.108</b>	<b>3.583</b>	<b>1.199</b>	<b>12</b>	<b>23.762</b>
1° trim. 97	1.665	2.151	217	1.227	921	306	6	6.493
2° trim. 97	1.833	2.496	265	1.444	1.080	393	8	7.520
3° trim. 97	2.027	2.770	239	1.518	1.207	428	7	8.194
4° trim. 97	2.193	2.678	249	1.353	1.328	437	5	8.243
<b>Total 1997</b>	<b>7.718</b>	<b>10.095</b>	<b>970</b>	<b>5.541</b>	<b>4.536</b>	<b>1.564</b>	<b>27</b>	<b>30.450</b>
1° trim. 98	2.170	2.521	197	1.236	1.019	387	6	7.535
2° trim. 98	2.251	2.571	224	1.491	1.239	405	7	8.188
3° trim. 98	2.094	2.639	243	1.640	1.315	491	6	8.428
4° trim. 98	1.985	2.287	189	1.155	1.260	345	5	7.226
<b>Total 1998</b>	<b>8.500</b>	<b>10.018</b>	<b>853</b>	<b>5.521</b>	<b>4.834</b>	<b>1.628</b>	<b>24</b>	<b>31.377</b>
1° trim. 99	1.555	1.963	172	912	1.003	230	5	5.840
2° trim. 99	1.650	1.970	165	959	1.062	205	5	6.017
3° trim. 99	1.847	2.176	232	1.150	1.154	279	5	6.843
4° trim. 99	1.696	2.244	162	1.177	1.282	242	5	6.808
<b>Total 1999</b>	<b>6.748</b>	<b>8.354</b>	<b>730</b>	<b>4.197</b>	<b>4.501</b>	<b>957</b>	<b>21</b>	<b>25.508</b>
1° trim. 00	1.395	2.052	229	1.024	1.028	143	6	5.876
2° trim. 00	1.414	2.116	265	1.129	1.130	239	7	6.299
3° trim. 00	1.586	2.140	326	1.119	1.202	227	5	6.605
4° trim. 00	1.530	2.134	214	1.176	1.249	190	6	6.501
<b>Total 2000</b>	<b>5.924</b>	<b>8.443</b>	<b>1.035</b>	<b>4.449</b>	<b>4.609</b>	<b>799</b>	<b>23</b>	<b>25.280</b>
1° trim. 01	1.190	2.112	240	997	1.046	152	7	5.743
2° trim. 01	1.232	2.011	235	1.033	1.135	127	4	5.777
3° trim. 01	1.017	1.816	243	805	976	165	2	5.024
4° trim. 01	744	1.403	124	572	841	92	2	3.778
<b>Total 2001</b>	<b>4.182</b>	<b>7.343</b>	<b>841</b>	<b>3.407</b>	<b>3.998</b>	<b>535</b>	<b>15</b>	<b>20.321</b>
1° trim. 02	341	895	112	313	363	46	2	2.071
2° trim. 02	298	1.036	154	376	264	26	2	2.156
3° trim. 02	268	1.204	106	421	245	45	3	2.292
4° trim. 02	386	1.234	110	415	265	57	3	2.469
<b>Total 2002</b>	<b>1.293</b>	<b>4.368</b>	<b>482</b>	<b>1.525</b>	<b>1.137</b>	<b>174</b>	<b>10</b>	<b>8.989</b>
1° trim. 03	406	1.241	114	415	285	39	3	2.502
2° trim. 03	512	1.612	174	534	396	105	3	3.336
3° trim. 03	641	1.708	122	602	472	163	3	3.712
4° trim. 03	958	1.704	137	676	602	203	4	4.284
<b>Total 2003</b>	<b>2.517</b>	<b>6.264</b>	<b>547</b>	<b>2.227</b>	<b>1.756</b>	<b>509</b>	<b>13</b>	<b>13.833</b>
1° trim. 04	1.163	1.861	143	739	522	206	3	4.637
2° trim. 04	1.130	2.082	391	911	601	324	4	5.443
3° trim. 04	1.425	2.351	248	956	641	365	3	5.989
4° trim. 04	1.660	2.336	220	994	738	302	3	6.252
<b>Total 2004</b>	<b>5.378</b>	<b>8.630</b>	<b>1.003</b>	<b>3.599</b>	<b>2.501</b>	<b>1.196</b>	<b>13</b>	<b>22.320</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

## Exportaciones de Brasil

**por grandes rubros (factor agregado), valores trimestrales,  
en millones de dólares corrientes FOB**

Trimestre	Básicos	Semimanufacturas	Manufacturas	Oper. Especiales	Total
1° trim. 94	1.829	1.316	5.614	117	8.876
2° trim. 94	3.067	1.706	6.275	177	11.225
3° trim. 94	3.345	1.971	6.695	184	12.195
4° trim. 94	2.817	1.900	6.388	157	11.262
<b>Total 1994</b>	<b>11.058</b>	<b>6.893</b>	<b>24.972</b>	<b>635</b>	<b>43.558</b>
1° trim. 95	2.133	1.720	5.720	158	9.731
2° trim. 95	3.125	2.183	6.119	291	11.718
3° trim. 95	3.068	2.700	6.756	205	12.729
4° trim. 95	2.643	2.643	6.870	172	12.328
<b>Total 1995</b>	<b>10.969</b>	<b>9.246</b>	<b>25.465</b>	<b>826</b>	<b>46.506</b>
1° trim. 96	2.085	1.887	6.073	257	10.302
2° trim. 96	3.639	2.100	6.688	210	12.637
3° trim. 96	3.537	2.339	6.879	164	12.919
4° trim. 96	2.923	2.047	6.730	189	11.889
<b>Total 1996</b>	<b>12.184</b>	<b>8.373</b>	<b>26.370</b>	<b>820</b>	<b>47.747</b>
1° trim. 97	2.591	1.849	6.005	212	10.657
2° trim. 97	4.928	2.067	6.930	205	14.130
3° trim. 97	4.265	2.366	8.049	218	14.898
4° trim. 97	2.690	2.196	8.206	209	13.301
<b>Total 1997</b>	<b>14.474</b>	<b>8.478</b>	<b>29.190</b>	<b>844</b>	<b>52.986</b>
1° trim. 98	2.551	2.035	7.142	173	11.901
2° trim. 98	4.146	2.084	7.640	196	14.066
3° trim. 98	3.688	2.068	7.598	148	13.503
4° trim. 98	2.589	1.929	7.012	140	11.670
<b>Total 1998</b>	<b>12.974</b>	<b>8.117</b>	<b>29.392</b>	<b>657</b>	<b>51.140</b>
1° trim. 99	2.269	1.780	5.802	194	10.045
2° trim. 99	3.434	1.948	6.807	217	12.406
3° trim. 99	3.298	1.981	7.093	209	12.581
4° trim. 99	2.833	2.275	7.631	240	12.979
<b>Total 1999</b>	<b>11.834</b>	<b>7.984</b>	<b>27.333</b>	<b>860</b>	<b>48.011</b>
1° trim. 00	2.298	2.099	7.425	226	12.048
2° trim. 00	3.664	1.956	7.976	509	14.105
3° trim. 00	3.696	2.260	8.817	472	15.245
4° trim. 00	2.904	2.183	8.310	290	13.687
<b>Total 2000</b>	<b>12.562</b>	<b>8.498</b>	<b>32.528</b>	<b>1.497</b>	<b>55.085</b>
1° trim. 01	2.957	2.175	8.023	209	13.364
2° trim. 01	4.471	1.757	8.579	756	15.563
3° trim. 01	4.465	2.153	8.292	537	15.447
4° trim. 01	3.449	2.159	8.006	235	13.849
<b>Total 2001</b>	<b>15.342</b>	<b>8.244</b>	<b>32.900</b>	<b>1.737</b>	<b>58.223</b>
1° trim. 02	2.743	1.782	6.787	579	11.890
2° trim. 02	3.508	7.729	1.643	281	13.161
3° trim. 02	6.161	9.180	2.822	303	18.466
4° trim. 02	4.540	9.304	2.718	282	16.844
<b>Total 2002</b>	<b>16.952</b>	<b>27.995</b>	<b>13.970</b>	<b>1.445</b>	<b>60.361</b>
1° trim. 03	3.977	8.259	2.475	333	15.045
2° trim. 03	5.643	9.460	2.491	363	17.956
3° trim. 03	5.903	10.559	3.029	296	19.787
4° trim. 03	5.655	11.375	2.948	316	20.294
<b>Total 2003</b>	<b>21.178</b>	<b>39.653</b>	<b>10.943</b>	<b>1.308</b>	<b>73.082</b>
1° trim. 04	5.809	10.377	2.937	326	19.449
2° trim. 04	7.854	12.647	3.013	343	23.857
3° trim. 04	8.397	14.303	3.848	459	27.007
4° trim. 04	6.458	15.602	3.633	448	26.141
<b>Total 2004</b>	<b>28.518</b>	<b>52.929</b>	<b>13.431</b>	<b>1.576</b>	<b>96.454</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a SECEX

**Importaciones de Brasil**  
según destino económico, valores trimestrales,  
en millones de dólares corrientes FOB

Trimestre	Bs. de Consumo	Bs. Intermedios	Bs. de Capital	Combustibles
1° trim. 94	824	3.025	1.406	792
2° trim. 94	1.017	3.516	1.663	1.030
3° trim. 94	1.226	3.938	1.674	1.143
4° trim. 94	2.422	5.127	2.883	1.392
<b>Total 1994</b>	<b>5.489</b>	<b>15.606</b>	<b>7.626</b>	<b>4.357</b>
1° trim. 95	2.991	5.636	2.199	1.193
2° trim. 95	3.240	6.193	2.646	1.535
3° trim. 95	2.265	5.465	2.895	1.293
4° trim. 95	2.275	5.120	3.444	1.193
<b>Total 1995</b>	<b>10.771</b>	<b>22.414</b>	<b>11.184</b>	<b>5.214</b>
1° trim. 96	1.831	5.385	2.420	1.102
2° trim. 96	2.221	5.756	3.003	1.497
3° trim. 96	2.613	6.715	3.233	1.675
4° trim. 96	3.055	6.780	4.047	1.953
<b>Total 1996</b>	<b>9.720</b>	<b>24.636</b>	<b>12.703</b>	<b>6.227</b>
1° trim. 97	2.440	5.941	3.293	1.446
2° trim. 97	3.072	6.996	3.969	1.367
3° trim. 97	3.055	7.856	4.580	1.448
4° trim. 97	2.667	6.817	4.836	1.564
<b>Total 1997</b>	<b>11.234</b>	<b>27.610</b>	<b>16.678</b>	<b>5.825</b>
1° trim. 98	2.224	7.334	2.856	1.331
2° trim. 98	2.497	7.601	2.815	1.150
3° trim. 98	2.731	8.332	3.177	1.037
4° trim. 98	2.596	7.618	3.632	803
<b>Total 1998</b>	<b>10.048</b>	<b>30.885</b>	<b>12.480</b>	<b>4.320</b>
1° trim. 99	1.592	6.041	2.472	753
2° trim. 99	1.669	6.532	2.725	1.281
3° trim. 99	1.553	7.644	2.337	1.200
4° trim. 99	1.654	7.612	2.565	1.586
<b>Total 1999</b>	<b>6.469</b>	<b>27.830</b>	<b>10.098</b>	<b>4.821</b>
1° trim. 00	1.609	6.334	2.895	1.184
2° trim. 00	1.642	6.950	3.242	1.478
3° trim. 00	2.075	7.731	3.666	1.876
4° trim. 00	1.981	7.509	3.787	1.824
<b>Total 2000</b>	<b>7.307</b>	<b>28.524</b>	<b>13.590</b>	<b>6.362</b>
1° trim. 01	1.831	7.282	3.865	1.488
2° trim. 01	1.879	7.277	3.844	1.531
3° trim. 01	1.781	7.093	3.584	1.669
4° trim. 01	1.616	5.745	3.508	1.588
<b>Total 2001</b>	<b>7.107</b>	<b>27.397</b>	<b>14.801</b>	<b>6.276</b>
1° trim. 02	1.402	6.416	2.865	1.145
2° trim. 02	1.450	6.664	2.846	1.571
3° trim. 02	1.550	7.826	3.417	1.559
4° trim. 02	1.503	6.756	2.465	1.903
<b>Total 2002</b>	<b>5.905</b>	<b>27.662</b>	<b>11.592</b>	<b>6.178</b>
1° trim. 03	1.312	6.878	2.477	1.628
2° trim. 03	1.303	7.287	2.376	1.485
3° trim. 03	1.441	7.836	2.510	1.649
4° trim. 03	1.482	8.155	2.982	1.699
<b>Total 2003</b>	<b>5.538</b>	<b>30.156</b>	<b>10.345</b>	<b>6.461</b>
1° trim. 04	1.519	8.703	2.594	1.811
2° trim. 04	1.647	9.409	2.941	2.501
3° trim. 04	1.818	11.014	3.158	2.517
4° trim. 04	1.874	11.005	3.154	2.851
<b>Total 2004</b>	<b>6.858</b>	<b>40.131</b>	<b>11.847</b>	<b>9.680</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a SECEX

**Exportaciones de Uruguay**  
**por grandes rubros, valores trimestrales,**  
**en millones de dólares corrientes FOB**

Trimestre	Tradicional	No Tradicional	Total
1° trim. 94	138	262	401
2° trim. 94	150	334	484
3° trim. 94	134	399	533
4° trim. 94	140	356	496
<b>Total 1994</b>	<b>562</b>	<b>1.352</b>	<b>1.914</b>
1° trim. 95	220	335	555
2° trim. 95	159	377	537
3° trim. 95	140	393	533
4° trim. 95	129	352	481
<b>Total 1995</b>	<b>649</b>	<b>1.457</b>	<b>2.106</b>
1° trim. 96	196	353	550
2° trim. 96	147	433	580
3° trim. 96	171	461	632
4° trim. 96	199	438	636
<b>Total 1996</b>	<b>712</b>	<b>1.685</b>	<b>2.397</b>
1° trim. 97	209	358	567
2° trim. 97	234	509	743
3° trim. 97	215	515	730
4° trim. 97	186	501	687
<b>Total 1997</b>	<b>843</b>	<b>1.883</b>	<b>2.726</b>
1° trim. 98	203	467	669
2° trim. 98	196	549	745
3° trim. 98	162	565	728
4° trim. 98	165	462	627
<b>Total 1998</b>	<b>726</b>	<b>2.042</b>	<b>2.769</b>
1° trim. 99	158	350	508
2° trim. 99	131	423	554
3° trim. 99	129	424	553
4° trim. 99	167	462	629
<b>Total 1999</b>	<b>585</b>	<b>1.659</b>	<b>2.245</b>
1° trim. 00	178	388	565
2° trim. 00	152	413	565
3° trim. 00	136	478	614
4° trim. 00	126	426	552
<b>Total 2000</b>	<b>592</b>	<b>1.704</b>	<b>2.295</b>
1° trim. 01	169	417	586
2° trim. 01	101	400	501
3° trim. 01	72	409	482
4° trim. 01	91	392	483
<b>Total 2001</b>	<b>434</b>	<b>1.618</b>	<b>2.052</b>
1° trim. 02	132	320	452
2° trim. 02	147	363	510
3° trim. 02	90	346	436
4° trim. 02	113	347	460
<b>Total 2002</b>	<b>482</b>	<b>1.377</b>	<b>1.858</b>
1° trim. 03	139	301	441
2° trim. 03	163	416	579
3° trim. 03	142	437	579
4° trim. 03	170	431	601
<b>Total 2003</b>	<b>614</b>	<b>1.585</b>	<b>2.199</b>
1° trim. 04	194	395	589
2° trim. 04	211	535	746
3° trim. 04	216	572	788
4° trim. 04	247	552	800
<b>Total 2004</b>	<b>868</b>	<b>2.054</b>	<b>2.922</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Uruguay

**Importaciones de Uruguay**  
según destino económico, valores trimestrales,  
en millones de dólares corrientes CIF

Trimestre	Bs. de Consumo	Bs. Intermedios	Bs. de Capital	Total
1° trim. 94	141	307	93	542
2° trim. 94	193	367	90	650
3° trim. 94	175	420	102	698
4° trim. 94	209	423	186	818
<b>Total 1994</b>	<b>717</b>	<b>1.518</b>	<b>472</b>	<b>2.707</b>
1° trim. 95	179	372	113	664
2° trim. 95	234	419	95	748
3° trim. 95	172	388	111	671
4° trim. 95	227	418	140	785
<b>Total 1995</b>	<b>812</b>	<b>1.597</b>	<b>459</b>	<b>2.868</b>
1° trim. 96	200	475	137	812
2° trim. 96	227	495	137	860
3° trim. 96	246	624	189	1.059
4° trim. 96	293	89	209	592
<b>Total 1996</b>	<b>967</b>	<b>1.683</b>	<b>672</b>	<b>3.322</b>
1° trim. 97	205	464	153	822
2° trim. 97	255	485	153	893
3° trim. 97	253	520	172	945
4° trim. 97	325	523	207	1.055
<b>Total 1997</b>	<b>1.038</b>	<b>1.992</b>	<b>685</b>	<b>3.715</b>
1° trim. 98	252	479	168	898
2° trim. 98	261	499	166	926
3° trim. 98	267	519	184	971
4° trim. 98	311	498	205	1.013
<b>Total 1998</b>	<b>1.091</b>	<b>1.995</b>	<b>722</b>	<b>3.808</b>
1° trim. 99	218	442	132	792
2° trim. 99	225	436	135	796
3° trim. 99	219	489	133	841
4° trim. 99	278	509	142	928
<b>Total 1999</b>	<b>939</b>	<b>1.876</b>	<b>542</b>	<b>3.357</b>
1° trim. 00	212	553	130	895
2° trim. 00	225	491	109	825
3° trim. 00	206	517	109	832
4° trim. 00	266	521	127	914
<b>Total 2000</b>	<b>909</b>	<b>2.082</b>	<b>475</b>	<b>3.466</b>
1° trim. 01	220	482	103	805
2° trim. 01	221	451	97	770
3° trim. 01	191	453	91	735
4° trim. 01	221	417	114	751
<b>Total 2001</b>	<b>853</b>	<b>1.803</b>	<b>475</b>	<b>3.061</b>
1° trim. 02	143	316	65	524
2° trim. 02	143	393	57	593
3° trim. 02	81	301	38	420
4° trim. 02	89	297	41	427
<b>Total 2002</b>	<b>455</b>	<b>1.307</b>	<b>475</b>	<b>1.964</b>
1° trim. 03	79	366	26	471
2° trim. 03	94	384	42	519
3° trim. 03	100	439	44	583
4° trim. 03	138	414	65	617
<b>Total 2003</b>	<b>411</b>	<b>1.602</b>	<b>475</b>	<b>2.190</b>
1° trim. 04	115	475	71	662
2° trim. 04	133	533	70	737
3° trim. 04	137	601	78	817
4° trim. 04	179	604	116	899
<b>Total 2004</b>	<b>564</b>	<b>2.214</b>	<b>475</b>	<b>3.114</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Uruguay

**Exportaciones Chile**  
**por sector económico, valores trimestrales,**  
**en millones de dólares corrientes FOB.**

Trimestre	Mineras	Agrop., Silv.y Pesq.	Industriales	Total
1° trim. 94	1.007	466	1.048	2.525
2° trim. 94	1.119	399	1.220	2.717
3° trim. 94	1.442	204	1.400	2.966
4° trim. 94	1.614	200	1.440	3.200
<b>Total 1994</b>	<b>5.182</b>	<b>1.269</b>	<b>5.108</b>	<b>11.408</b>
1° trim. 95	1.857	666	1.585	4.089
2° trim. 95	1.727	479	1.767	3.977
3° trim. 95	2.071	152	1.708	3.935
4° trim. 95	2.190	147	1.673	4.015
<b>Total 1995</b>	<b>7.845</b>	<b>1.444</b>	<b>6.733</b>	<b>16.016</b>
1° trim. 96	1.847	663	1.501	4.292
2° trim. 96	1.967	502	1.749	4.572
3° trim. 96	1.735	153	1.623	3.876
4° trim. 96	1.806	172	1.562	3.887
<b>Total 1996</b>	<b>7.355</b>	<b>1.490</b>	<b>6.435</b>	<b>16.627</b>
1° trim. 97	2.192	766	1.678	4.956
2° trim. 97	2.206	437	1.717	4.619
3° trim. 97	2.065	151	1.779	4.104
4° trim. 97	1.998	174	1.742	4.191
<b>Total 1997</b>	<b>8.461</b>	<b>1.528</b>	<b>6.916</b>	<b>17.870</b>
1° trim. 98	1.750	662	1.624	4.325
2° trim. 98	1.676	553	1.757	4.324
3° trim. 98	1.628	157	1.637	3.808
4° trim. 98	1.575	170	1.691	3.867
<b>Total 1998</b>	<b>6.629</b>	<b>1.542</b>	<b>6.709</b>	<b>16.323</b>
1° trim. 99	1.518	731	1.691	4.351
2° trim. 99	1.759	502	1.641	4.262
3° trim. 99	1.696	143	1.839	4.063
4° trim. 99	1.960	153	1.981	4.487
<b>Total 1999</b>	<b>6.934</b>	<b>1.530</b>	<b>7.152</b>	<b>17.162</b>
1° trim. 00	2.139	739	1.965	5.112
2° trim. 00	1.942	443	1.949	4.652
3° trim. 00	2.158	171	2.118	4.729
4° trim. 00	2.186	202	2.146	4.717
<b>Total 2000</b>	<b>8.425</b>	<b>1.555</b>	<b>8.178</b>	<b>19.210</b>
1° trim. 01	2.102	629	2.072	5.141
2° trim. 01	2.026	468	2.158	4.934
3° trim. 01	1.857	157	1.931	4.188
4° trim. 01	1.742	184	2.029	4.203
<b>Total 2001</b>	<b>7.726</b>	<b>1.438</b>	<b>8.190</b>	<b>18.466</b>
1° trim. 02	1.791	779	1.774	4.344
2° trim. 02	1.924	554	2.178	4.656
3° trim. 02	1.537	187	2.058	3.783
4° trim. 02	1.821	244	2.203	4.269
<b>Total 2002</b>	<b>7.074</b>	<b>1.764</b>	<b>8.214</b>	<b>17.051</b>
1° trim. 03	1.992	828	2.185	5.004
2° trim. 03	2.002	676	2.301	4.979
3° trim. 03	2.127	223	2.391	4.742
4° trim. 03	2.339	250	2.493	5.082
<b>Total 2003</b>	<b>8.461</b>	<b>1.977</b>	<b>9.370</b>	<b>19.807</b>
1° trim. 04	3.475	954	2.620	7.048
2° trim. 04	4.068	741	2.791	7.601
3° trim. 04	4.139	266	3.187	7.593
4° trim. 04	4.765	376	3.164	8.305
<b>Total 2004</b>	<b>16.446</b>	<b>2.337</b>	<b>11.762</b>	<b>30.546</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Chile.

**Importaciones Chile**  
según destino económico, valores trimestrales,  
en millones de dólares corrientes CIF.

Trimestre	Bs. Consumo	Bs. Intermedios	Bs. Capital	Total
1° trim. 94	474	1.315	805	2.389
2° trim. 94	501	1.477	884	2.640
3° trim. 94	586	1.732	900	2.970
4° trim. 94	627	1.634	879	2.881
<b>Total 1994</b>	<b>2.188</b>	<b>6.158</b>	<b>3.468</b>	<b>10.879</b>
1° trim. 95	541	2.005	898	3.184
2° trim. 95	590	2.278	873	3.444
3° trim. 95	753	2.461	1.153	4.022
4° trim. 95	808	2.289	1.246	4.005
<b>Total 1995</b>	<b>2.692</b>	<b>9.033</b>	<b>4.170</b>	<b>14.656</b>
1° trim. 96	736	2.306	1.071	4.093
2° trim. 96	732	2.401	1.107	4.206
3° trim. 96	839	2.588	1.135	4.517
4° trim. 96	863	2.631	1.432	4.883
<b>Total 1996</b>	<b>3.170</b>	<b>9.926</b>	<b>4.745</b>	<b>17.699</b>
1° trim. 97	721	2.395	1.189	4.307
2° trim. 97	787	2.577	1.179	4.508
3° trim. 97	980	2.804	1.326	5.003
4° trim. 97	1.109	2.963	1.613	5.480
<b>Total 1997</b>	<b>3.597</b>	<b>10.739</b>	<b>5.307</b>	<b>19.298</b>
1° trim. 98	981	2.633	1.370	4.852
2° trim. 98	900	2.646	1.335	4.793
3° trim. 98	926	2.665	1.276	4.743
4° trim. 98	771	2.256	1.054	3.975
<b>Total 1998</b>	<b>3.578</b>	<b>10.200</b>	<b>5.035</b>	<b>18.363</b>
1° trim. 99	655	2.072	870	3.543
2° trim. 99	614	2.217	821	3.567
3° trim. 99	756	2.440	789	3.823
4° trim. 99	809	2.279	817	3.803
<b>Total 1999</b>	<b>2.833</b>	<b>9.008</b>	<b>3.297</b>	<b>14.735</b>
1° trim. 00	839	2.626	819	4.074
2° trim. 00	833	2.900	879	4.348
3° trim. 00	883	2.873	949	4.448
4° trim. 00	828	2.616	1.044	4.222
<b>Total 2000</b>	<b>3.383</b>	<b>11.015</b>	<b>3.691</b>	<b>17.091</b>
1° trim. 01	862	2.797	980	4.382
2° trim. 01	829	2.758	986	4.163
3° trim. 01	834	2.657	921	4.195
4° trim. 01	522	2.250	834	3.672
<b>Total 2001</b>	<b>3.046</b>	<b>10.462</b>	<b>3.721</b>	<b>16.412</b>
1° trim. 02	733	2.347	831	3.699
2° trim. 02	713	2.565	796	4.074
3° trim. 02	251	197	658	4.182
4° trim. 02	226	163	459	3.872
<b>Total 2002</b>	<b>1.922</b>	<b>5.272</b>	<b>2.744</b>	<b>15.827</b>
1° trim. 03	1.062	946	2.814	4.250
2° trim. 03	214	173	480	4.495
3° trim. 03	264	263	650	4.537
4° trim. 03	272	214	649	4.701
<b>Total 2003</b>	<b>1.812</b>	<b>1.597</b>	<b>4.593</b>	<b>17.984</b>
1° trim. 04	1.187	1.193	913	4.989
2° trim. 04	883	3.217	1.137	5.310
3° trim. 04	1.112	3.826	1.156	6.088
4° trim. 04	1.094	4.156	1.424	6.569
<b>Total 2004</b>	<b>4.275</b>	<b>12.391</b>	<b>4.630</b>	<b>22.956</b>

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Chile.

**Tipo de Cambio Real Multilateral  
de Argentina, ajustado por IPM**

**Base Promedio 1991=100**

Período	Argentina	Brasil	Uruguay	Chile
1980	150,33	163,08	75,59	62,45
1985	111,65	149,79	95,74	81,17
1990	120,38	81,82	117,20	105,76
1995	111,59	88,48	98,58	88,93
2000	97,63	104,81	98,97	85,23
2001	93,92	122,60	97,23	88,19
2002	159,51	121,47	102,76	87,39
2003	146,67	108,98	115,60	91,68
Ene-03	149,12	109,16	114,93	90,67
Feb-03	143,49	116,17	116,62	92,12
Mar-03	143,81	116,38	112,29	91,72
Abr-03	142,32	107,35	119,71	93,92
May-03	144,32	106,06	123,40	95,08
Jun-03	148,18	105,80	116,34	94,91
Jul-03	147,16	106,43	115,47	92,41
Ago-03	144,56	110,29	112,73	91,44
Sep-03	148,26	106,06	110,97	91,15
Oct-03	149,20	105,38	112,74	90,36
Nov-03	148,26	108,07	115,11	88,64
Dic-03	151,34	110,67	116,83	87,70
Ene-04	152,22	109,85	119,00	87,32
Feb-04	151,96	107,21	119,45	87,75
Mar-04	149,76	103,73	119,25	87,70
Abr-04	146,66	102,64	116,64	87,77
May-04	146,32	107,48	112,80	87,11
Jun-04	150,16	108,67	113,99	88,04
Jul-04	150,71	112,14	114,68	87,05
Ago-04	151,40	111,40	110,40	85,91
Sep-04	152,81	107,54	108,21	85,11
Oct-04	154,20	107,01	106,58	83,95
Nov-04	159,43	103,54	106,63	84,37
Dic-04	161,55	101,43	116,22	84,75

Nota: Las ponderaciones de los destinos son móviles, calculadas anualmente y representan alrededor del 80 % del comercio.  
Fuente: Centro de Economía Internacional