

ALADI/Sec/ Estudio 221

29 de marzo de 2017

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO NEGOCIADO 1993-2015

Presentación:

El presente documento fue elaborado en cumplimiento del punto III.13 del Programa de Actividades previsto para el año 2016. Las bases de datos utilizadas en el estudio son generadas y proporcionadas por el Departamento de Información y Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI. Dicho trabajo, presenta una visión actualizada de los resultados comerciales que se han obtenido a partir de los Acuerdos, con respecto a la evolución del comercio negociado en el largo plazo (1993-2015), al tiempo que proporciona algunos insumos que pueden resultar útiles en la tarea de mejorar el aprovechamiento que se realiza de los mismos.

Contenido

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Resumen ejecutivo..... | 3 |
| I. Introducción..... | 4 |
| II. Contexto global y regional..... | 5 |
| A. Panorama Mundial..... | 5 |
| B. Importaciones y exportaciones intrarregionales y globales 1993-2015..... | 5 |
| III. Evolución del comercio negociado 1993-2015..... | 7 |
| A. Principales aspectos metodológicos..... | 8 |
| A.1. Definición de comercio negociado..... | 8 |
| A.2. Comercio negociado: informado vs asignado..... | 8 |
| A.3. Período objeto de estudio 1993-2015..... | 10 |
| IV. La red de acuerdos suscritos al amparo del TM80..... | 11 |
| A. Los acuerdos de alcance regional..... | 11 |
| B. Los acuerdos de alcance parcial..... | 12 |
| C. La evolución histórica de los acuerdos..... | 14 |
| V. La evolución del comercio negociado a nivel regional..... | 16 |
| A. La dinámica de los flujos globales..... | 16 |
| B. El impacto de los acuerdos en el comercio regional..... | 17 |
| C. Descomposición del impacto de los Acuerdos según tipo de relación bilateral.. | 20 |
| D. Importancia del comercio negociado a nivel de países..... | 21 |
| E. El comercio negociado por modalidad de Acuerdo..... | 23 |
| VI. Principales Resultados..... | 25 |

Resumen ejecutivo

El comercio negociado presentó un importante dinamismo en los últimos 23 años, pasando de 11,7 mil millones en el año 1993 a 72,1 mil millones en 2015. Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, cabe señalar que durante el período analizado el comercio negociado también atravesó por etapas de crisis, en las cuales se estancó e incluso llegó a retroceder. El comercio intrarregional mostró una trayectoria bastante similar, estando ambas muy ligadas a la dinámica de la actividad económica en la región.

La entrada en vigor de un conjunto importante de Acuerdos al comienzo del periodo estudiado provocó una recanalización de gran parte del comercio intrarregional que ya se realizaba por fuera de los mismos hacia el uso de las preferencias arancelarias. Esto generó un fuerte incremento de la participación del comercio negociado en las compras intrarregionales en el periodo inicial de 1993-1998, pasando de 53,3% a 73,7%. En el resto del período analizado (1999-2015) dicha participación disminuyó¹, finalizando el mismo en un nivel de 67.9%.

Por otro lado, el impulso que dieron los Acuerdos a la generación de nuevo comercio parece haber sido leve, ya que el comercio intrarregional creció (7,4% promedio anual) a un ritmo similar al registrado por las importaciones globales (8,4% promedio anual) de la región en el periodo analizado. De esta forma, vale destacar que la participación de las importaciones intrarregionales en las totales experimentó un leve descenso, pasando de 15.5% en 1993 a 12.7% en 2015.

Sin perjuicio de lo anteriormente mencionado, el hecho de que la participación del comercio intrarregional se mantuviera en torno al 15% en un período tan extenso, debería atribuirse, al menos en parte, al impacto positivo que ejercieron los Acuerdos sobre el intercambio entre los países miembros.

Si bien el comercio negociado tiene una participación muy importante en el intercambio intrarregional de la mayoría de los países miembros de la ALADI, existen grandes diferencias entre los mismos, dependiendo tanto de la cantidad de relaciones bilaterales que se encuentren amparadas por Acuerdos de Alcance Parcial, como de la cobertura de dichos Acuerdos.

Durante el período estudiado es posible observar una importancia predominante y creciente de los Acuerdos de Alcance Parcial como principales canalizadores del comercio intrarregional: al comienzo del período analizado representaban el 79.1% del comercio negociado. Dicha participación se fue incrementando, llegando en 2015 a 94.6%. Por otro lado, los acuerdos de Alcance Regional tuvieron importancia solamente al comienzo del período analizado (20.9% en 1993) pero posteriormente perdieron relevancia y su participación fue descendiendo a 3% en 2015.

¹ A excepción del año 2003 donde la misma fue de 74.6%

I. Introducción

El Tratado de Montevideo 1980, marco jurídico constitutivo y regulador de la ALADI, en su artículo 38 establece, entre otras funciones de la Secretaría General, el “realizar evaluaciones periódicas de la marcha del proceso de integración”. Este mandato comprende naturalmente la evaluación del resultado que se ha obtenido a partir de los Acuerdos preferenciales suscriptos al amparo del TM80.

La evaluación de los Acuerdos preferenciales debe realizarse, al menos, desde dos ópticas diferentes. Por un lado, se debe analizar el impacto que ha tenido la desgravación arancelaria prevista en los Acuerdos sobre las corrientes comerciales regionales, evaluando, en la medida de lo posible, el impulso que le han dado a las mismas. Por otro, se debe analizar el grado de aprovechamiento que han realizado los países miembros de las preferencias arancelarias recibidas en el marco de los compromisos suscriptos, identificando los principales obstáculos que han existido para un mayor uso de las mismas.

El presente Estudio, aborda la evaluación de los Acuerdos preferenciales desde la óptica antes mencionada. Proporciona una visión de largo plazo sobre la evolución del comercio negociado registrado entre los países miembros, lo que permite actualizar la información presentada en los estudios anteriores. En el mismo se analiza la dinámica de los flujos intrarregionales de comercio, el impacto de los Acuerdos sobre los mismos, la importancia del comercio negociado para cada país y la participación relativa de las diferentes modalidades de Acuerdos.

El trabajo se estructura en seis partes. Luego de la Introducción, en la segunda parte se presenta el contexto global y regional del comercio internacional; en la tercera se analiza la evolución del comercio negociado (1993-2015); en la cuarta parte se incluye la red de Acuerdos suscritos en el marco del Tratado fundacional de la ALADI; en la quinta se estudia la evolución del comercio negociado a nivel regional; y por último se presentan los principales resultados del trabajo.

II. Contexto global y regional

A. Panorama Mundial

Según las estadísticas, en los últimos años se han registrado cambios inusuales en el comercio internacional. Luego de la recesión económica sucedida en 2009 el comercio internacional se incrementó notoriamente para luego comenzar a deteriorarse lentamente hacia 2015. Mientras que la economía mundial continuaba expandiéndose, el comercio internacional comenzaba a decaer a una tasa del 10%. Es importante mencionar que este decrecimiento en el comercio global de bienes y servicios durante un período de expansión económica no se registraba desde el año 2001; lo cual sugiere un cambio en el dinamismo de los procesos de integración. Cabe destacar, que el ratio de crecimiento en términos de comercio se ha encontrado por debajo del promedio del crecimiento económico mundial en 2015, lo cual solamente ha sucedido en períodos de crisis económicas; mientras que los volúmenes del comercio internacional se incrementaron en el último periodo, los volúmenes de comercio interno de muchos países se han visto afectados negativamente.

La caída en el precio de los commodities y la apreciación del dólar fueron los factores principales detrás de la disminución del comercio en 2015. En particular, la disminución en el precio del barril de petróleo impactó directamente en el comercio internacional. Por su parte, la apreciación del dólar con respecto a las demás monedas mundiales fue del 15% en 2014 y 2015, lo cual contribuyó a la caída de los precios internacionales de los bienes y ha afectado negativamente el valor del comercio global ya que el mismo volumen de bienes puede ser intercambiado con menos dólares.

El contexto actual presenta similitudes pero también diferencias con respecto a las crisis de 2009. El valor del comercio internacional ha decaído en ambos años, si bien lo hizo con mayor intensidad en 2009 debido a la depresión económica provocada por la crisis financiera de 2008. Por su parte, la crisis de 2015 sucedió en un período de crecimiento económico, viéndose más afectados los países desarrollados como consecuencia de los efectos indirectos del aumento en el precio de los bienes. En tal sentido, el último año del período analizado enfrentó dificultades que repercutieron en el comercio internacional, lo que se verá reflejado en los resultados del análisis.

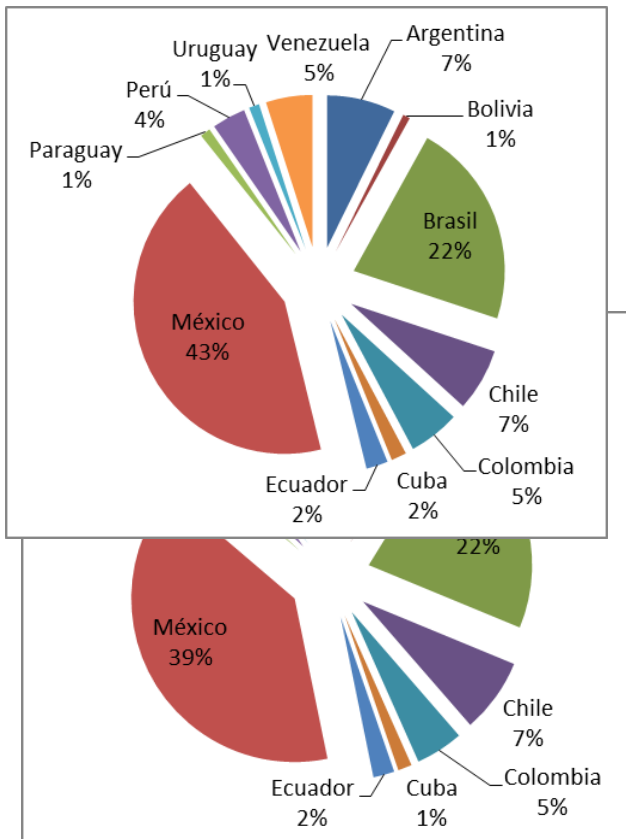
B. Importaciones y exportaciones intrarregionales y globales 1993-2015

Para entender el comportamiento del comercio intrarregional y los efectos que tiene sobre este cada uno de los países miembros de la Asociación, es necesario primero comprender la importancia que tiene cada uno en comparación con el resto de los socios, tanto en el comercio global como hacia la región.

El principal importador de la región a nivel global es México con el 43% de las compras totales, seguido por Brasil (22%), Argentina (7%) y Chile (7%). El resto de los países de la ALADI tienen una participación relativamente baja, que no supera en ningún caso el 5% de las importaciones globales de la región al resto del mundo.

En el caso de las exportaciones globales encontramos a México como principal exportador con 39% de las mismas, seguido por Brasil con 22%, Venezuela con 9%, Argentina 8% y Chile 7%.

**Gráfico 1:
Importaciones y Exportaciones globales (1993-2015)**

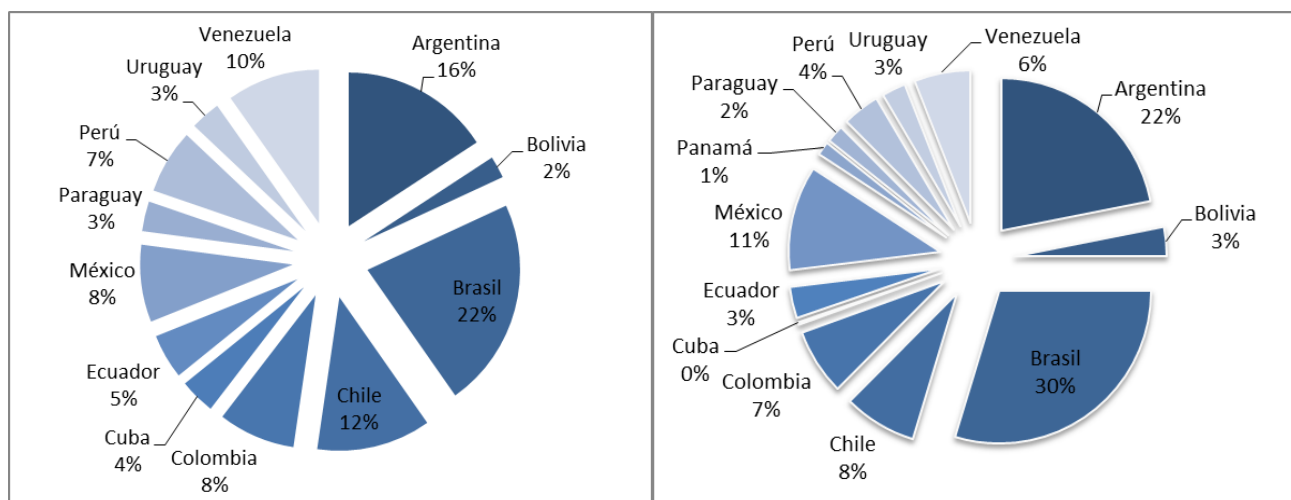


Fuente: Secretaría General de ALADI

En el ámbito intrarregional, Brasil es el principal demandante de productos regionales, con importaciones que representan el 22% del total comercializado, lo siguen en importancia Argentina y Chile con 16% y 12% respectivamente. Venezuela representa un 10% de las compras en tanto que México y Colombia un 8% cada una.

En cuanto a las exportaciones intrarregionales, la situación es bastante similar al caso de las importaciones, dado que Brasil es el mayor exportador de la región con 30%, seguido por Argentina con 22% y México con 11%.

**Gráfico 2:
Importaciones y Exportaciones Intrarregionales (1993-2015)**



Fuente: Secretaría General de ALADI

La principal diferencia que se observa en participación de los países socios de ALADI en el comercio global respecto al regional, se debe a la importancia de México en el comercio mundial, debido a su vínculo con Estados Unidos, en contraposición a la relativamente baja integración que muestra con los países de la región.

III. Evolución del comercio negociado 1993-2015

En el período analizado se destaca la relevancia que posee el mismo para cada país, así como la participación que tienen las diferentes modalidades de Acuerdos tanto en la participación del comercio negociado en el intercambio intrarregional, como en la relación entre importaciones intra y extrarregionales. No

obstante, en el análisis del comercio negociado como principal variable será necesario desarrollar algunas precisiones metodológicas.

A. Principales aspectos metodológicos

Los criterios metodológicos adoptados en el presente estudio refieren a tres aspectos básicos: la definición de la variable central del trabajo (comercio negociado); las fuentes de información que se utilizarán y el período objeto de estudio. A continuación se detallan brevemente los mismos:

A.1. Definición de comercio negociado

En este estudio se considerará como comercio negociado a aquellos flujos del intercambio comercial realizado entre los países actualmente miembros de la ALADI que se han beneficiado de las preferencias arancelarias negociadas en los Acuerdos firmados al amparo del Tratado de Montevideo 1980 (TM80).

Siguiendo la definición antes señalada, cabe mencionar que se incluirá en el comercio negociado aquel comercio registrado entre Cuba, Panamá y cualquiera de los países miembros². Siendo éste canalizado por los Acuerdos suscritos al amparo del artículo 25 del TM80³, cuando los países mencionados aún no eran miembros de la ALADI.

Una forma de medir la información de comercio negociado es a través de los flujos de importación. Esto se debe principalmente a que las preferencias son aplicables sobre los aranceles que deben tributar las compras externas de cada país.

Es importante destacar que los flujos comerciales registrados entre los países miembros de la Comunidad Andina son, con excepción de una parte menor canalizada a través de Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, comercio no negociado. Ello es posible siguiendo la definición planteada anteriormente ya que la CAN es un Acuerdo no amparado en el TM80.

Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, corresponde señalar que las preferencias arancelarias otorgadas en el marco de la CAN afectan al comercio intrarregional global, y su impacto en determinados indicadores presentados en este estudio (lo mismo será puntualizado oportunamente).

A.2. Comercio negociado: informado vs asignado

Como es usual, los organismos nacionales correspondientes de cada país miembro de la ALADI se comprometen a informar regularmente los datos de comercio exterior a la Secretaría General. Este intercambio de información se realiza de acuerdo

² Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

³ Extracto Art.25 "Asimismo, los países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, de acuerdo con las diversas modalidades previstas en la sección tercera del capítulo II del presente Tratado, y en los términos de las respectivas disposiciones reglamentarias (...)"

a determinados criterios y estándares previstos en el Manual de Instrucciones elaborado por la Secretaría General.⁴

El manual establece las variables que se deben informar a la Secretaría, entre las cuales se prevén cuatro que permiten identificar el comercio negociado: la NALADISA, el tipo, el número y la letra del Acuerdo.

Asimismo, cabe destacar que no todos los países miembros informan las variables mencionadas. Solo algunos lo hacen, al menos de manera completa y en todos los años. De esta forma, el comercio negociado informado es parcial. Esto imposibilita en muchos casos, el cálculo de los indicadores o la realización de análisis sobre esas bases. Esto determinó que la Secretaría implementara un procedimiento estándar para asignar el comercio negociado en los casos en que no se dispone de dicha información⁵, lo que tiene algunas consecuencias que deben ser tenidas en cuenta al evaluar los resultados obtenidos en el presente estudio.

Primero, la información correspondiente al comercio negociado que se utilizará es heterogénea. La misma contiene tanto información suministrada directamente por los países miembros, como información que debió ser asignada por parte de la Secretaría. Este hecho no solo se presenta entre países, sino también puede presentarse para un mismo país en distintos años debido a la existencia de cambios en la forma en que cada país suministra la información correspondiente.

Segundo, cabe señalar que para asignar comercio negociado la Secretaría General utiliza un criterio que se basa en el uso de la máxima preferencia arancelaria; no considerando otros factores que podrían imposibilitar o desincentivar el uso de la misma. Estos factores podrían ser: los requisitos de origen o el desconocimiento de los Acuerdos por parte del importador. Por ello, el comercio negociado tendería a ubicarse en el máximo posible cuando es asignado por la Secretaría. En este sentido, en el caso de la información asignada la misma se corresponde más con una medida del “comercio de los productos negociados” que estrictamente con el “comercio negociado”.

Tercero, debe considerarse que la Secretaría General ha modificado y mejorado su procedimiento de asignación de comercio negociado a partir de 2010. Este cambio metodológico se refleja en una reducción de los valores estimados de comercio negociado respecto de que hubieran sido estimados con la metodología utilizada anteriormente hasta 2009. Actualmente ya no se considera canalizado por los Acuerdos el intercambio correspondiente a ítems que tienen arancel cero en el país importador. El impacto de esta modificación fue cuantificado e informado oportunamente.⁶

Finalmente, cabe señalar que en aquellos casos en que la información es asignada, el grado de intervención de la Secretaría sobre la misma es diverso. Dependiendo en gran medida de la información recibida de parte de los países. En el Anexo I se presenta un resumen de la forma en que la información utilizada en este

⁴ Ver Anexo. Información de Comercio de la SG de ALADI.

⁵ Ver Metodología en Manual de Información de ALADI.

⁶ Evolución del comercio negociado 1993-2010, SEC/Estudio 200.

estudio ha sido suministrada por los países miembros y del grado de asignación requerido en cada caso.

A.3. Período objeto de estudio 1993-2015

El presente estudio permite una visión de largo plazo sobre la evolución del comercio negociado e intrarregional, además de servir de actualización de los datos presentados en 2012 en el Estudio “Evolución del Comercio Negociado 1993-2012 y aprovechamiento de las preferencias arancelarias”. Para ello, se consideró adoptar el periodo más largo posible como objeto de análisis, 1993-2015. La elección del año inicial y final estuvo determinada por distintos aspectos metodológicos,

Para la elección del año inicial se tuvo en cuenta que la información de comercio negociado suministrada, fue validada y asignada por la Secretaría en base a un procedimiento estándar a partir de 1993 y hasta la actualidad. Para el periodo anterior a 1993 solamente se cuenta con la información suministrada por los países, la cual no es completa y a su vez no fue validada en base al mismo procedimiento utilizado en la actualidad.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto se consideró conveniente adoptar 1993 como año de inicio del estudio a los efectos de disponer de las series ininterrumpidas más largas posibles de comercio negociado para el conjunto de los países miembros.

Por otro lado, vale la pena destacar que al momento de realizar este trabajo se disponía de información sobre comercio negociado para la mayoría de los países miembros hasta el año 2012, por lo que éste se definió como año final del estudio.

No obstante lo anterior, corresponde mencionar que en los casos de Cuba, Panamá y Venezuela no se cuenta con toda la información necesaria para realizar los indicadores. La correspondiente a Cuba cubre el período 1999-2008; la de Venezuela hasta 2011; y en el caso de Panamá no se dispone de información. Estos faltantes determinaron que las series agregadas a nivel de la ALADI se calcularan excluyendo a estos tres países a los efectos de que resultaran homogéneas y fueran comparables para todo el período objeto de estudio.

IV. La red de acuerdos suscritos al amparo del TM80

Considerando que el objetivo del presente estudio es analizar la evolución del comercio realizado entre los países miembros de la ALADI al amparo de las preferencias arancelarias negociadas en los Acuerdos firmados en el marco del TM80, es necesario describir el conjunto de Acuerdos que serán tomados en cuenta en dicho análisis.

Vale la pena señalar que en la ALADI se ha ido conformando una red de Acuerdos, en un proceso que se ha caracterizado por su dinamismo y profundización creciente, en que Acuerdos de poco alcance van siendo sustituidos por otros más amplios.

A continuación se presentan las diferentes modalidades de Acuerdos que establece el TM80, comprendiendo tanto los de alcance regional, suscritos por todos los países miembros, como los de Alcance Parcial, firmados solamente por un subconjunto de ellos, para luego presentar la evolución histórica de los Acuerdos.

A. Los Acuerdos de Alcance Regional

Dentro de los Acuerdos Regionales que prevén el otorgamiento de preferencias arancelarias entre los países miembros cabe mencionar en primer lugar las Nóminas de Apertura de Mercados (NAM) a favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay (Acuerdos Regionales Nos 1, 2 y 3, respectivamente). Estos Acuerdos forman parte del Sistema de Apoyo a los PMDER que brinda un tratamiento preferencial sobre la base de los principios de no reciprocidad y de cooperación comunitaria.

En el marco de las NAM, los países miembros eliminan los gravámenes aduaneros y las demás restricciones no arancelarias aplicables a las importaciones originarias de los PMDER, correspondientes a una lista de productos preferencialmente industriales. Las listas de productos exonerados de aranceles son diferentes por país otorgante.

Estos tres primeros Acuerdos Regionales fueron suscritos en 1983 y puestos en vigencia en dicho año, y los siguientes.

Corresponde señalar también el Acuerdo Regional N° 4 que instituye la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). Mediante la misma los países miembros se otorgan mutuamente una preferencia arancelaria sobre sus importaciones recíprocas, consistente en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a terceros. Asimismo, este mecanismo prevé una lista de productos que quedarán exceptuados del beneficio.

En cuanto a la preferencia arancelaria que se otorga en el marco de la PAR es diversa dependiendo de cuál sea la categoría de desarrollo del país otorgante (PMDER, país de desarrollo intermedio y otros países miembros) y del país beneficiario. La misma es mayor cuanto menor sea el desarrollo económico relativo del país beneficiario; y cuanto mayor sea el desarrollo del país otorgante.

En lo referente al Acuerdo Regional N° 4, el mismo se suscribió en 1984, previendo una preferencia básica de 5%, la que posteriormente fue modificada en dos oportunidades, hasta su nivel actual del 20%, donde se encuentra desde 1990.

El otro Acuerdo Regional que prevé el otorgamiento de preferencias arancelarias es el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educacional y Científica N° 7 suscripto en 1997. Mediante el mismo los países acordaron la libre circulación de un conjunto de productos, exonerando de gravámenes y de restricciones no arancelarias la importación de los mismos. Finalmente, corresponde señalar que los otros dos Acuerdos Regionales vigentes no establecen preferencias arancelarias: el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica N° 6 y el Acuerdo de Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio N° 8.

B. Los Acuerdos de Alcance Parcial

Los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) por su lado, establecen derechos y obligaciones únicamente para el subconjunto de países que los suscriben. Las modalidades previstas en el TM80 son las siguientes: de Renegociación del Patrimonio Histórico; Comerciales; de Complementación Económica; Agropecuarios; de Promoción del Comercio; y de conformidad al Artículo 14 del TM80⁷. A los anteriores hay que sumar lo establecido en el Artículo 25 del TM80, que permite la suscripción de AAP con otros países de América Latina y el Caribe no miembros de ALADI.

A continuación se presenta resumidamente cada Acuerdo:

Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico: estos Acuerdos incorporan las concesiones otorgadas en el marco de la ALALC durante el período previo al nuevo esquema de integración. Bajo esta modalidad en 1983 se renegociaron y suscribieron 40 Acuerdos, de los cuales la mayoría fueron absorbidos por ACE suscritos posteriormente o caducaron.⁸ Asimismo, cabe destacar que sólo dos tienen a la fecha contenido efectivo en materia de preferencias.

Acuerdos Comerciales: como establece el Artículo 10 del TM80⁹, estos Acuerdos tienen por finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países

⁷ Art.14 “Los países miembros podrán establecer, mediante las reglamentaciones correspondientes, normas específicas para la concertación de otras modalidades de acuerdos de alcance parcial.

A ese efecto, tomarán en consideración, entre otras materias, la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente”.

⁸ Los dos Acuerdos vigentes de este tipo son el AAP.R N° 29 (Ecuador-México) y N° 38 (MéxicoParaguay). Los ACE 58 y 59 dejaron sin efecto las preferencias arancelarias negociadas y los aspectos normativos vinculados a ellas, que constan en los Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 28, 30, 39 y 48, en los Acuerdos de Alcance Parcial de Renegociación N° 18, 20, 21, 23, 25 y 33, y en los Acuerdos Comerciales N° 5 y 13. Sin embargo, se mantienen en vigor las disposiciones de dichos Acuerdos que no resultan incompatibles con los nuevos Acuerdos cuando se refieren a materias no incluidas en los mismos.

⁹ Art.10:” Los acuerdos comerciales tienen por finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros, y se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto”.

miembros. De un total de 24 Acuerdos suscritos, en su mayoría en la década de los ochenta, a la fecha solamente uno, suscripto recientemente, permanece vigente.¹⁰

Acuerdos de Complementación Económica (ACE): como prevé el Artículo 11 del TM80¹¹, estos Acuerdos tienen como objetivo, promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros. Se suscribieron un total de 69 Acuerdos de este tipo en el marco del TM80, de los cuales 34 se encuentran actualmente vigentes.

Acuerdos Agropecuarios: previstos en Artículo 12 del TM80¹², estos Acuerdos tienen como objetivo fomentar y regular el comercio agropecuario entre los países miembros y pueden estar referidos a productos específicos o a grupos de productos. Se suscribieron hasta el momento tres Acuerdos bajo esta modalidad, dos de los cuales establecen preferencias arancelarias y están vigentes.¹³

Acuerdos de Promoción del Comercio: el Artículo 13 del TM80¹⁴ prevé la concertación de Acuerdos tendientes a promover las corrientes de comercio intrarregionales pero cuyo contenido está referido a materias no arancelarias. Se suscribieron en este marco un total de 19 Acuerdos, de los cuales 15 están vigentes.¹⁵

Acuerdos previstos en el Artículo 14 del TM80: este Artículo prevé la concertación de otras modalidades de Acuerdos de Alcance Parcial, en materias tales como la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente. Se suscribieron en este marco un total de 17 Acuerdos, 13 de los cuales están vigentes¹⁶ y solamente dos establecen preferencias arancelarias.¹⁷

¹⁰ El AAP.C N° 28 Colombia – Venezuela.

¹¹ Art.11 “Los acuerdos comerciales tienen por finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros, y se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto.

¹² Art.12”Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional. Deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socio-económicas de la producción de los países participantes. Estos acuerdos podrán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos y podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o paraestatales. Se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto”.

¹³ Son el AAP.AG N° 1 (Ganado y carne) entre Argentina y Uruguay y el AAP.AG N° 2 (Semillas) donde participan todos los países miembros con excepción de México.

¹⁴ Art.13” Los acuerdos de promoción del comercio estarán referidos a materias no arancelarias y tenderán a promover las corrientes de comercio intrarregionales. Se sujetarán a las normas específicas que se establezcan al efecto”.

¹⁵ El AAP.PC N° 11 (Acuerdo marco para la promoción del comercio mediante la superación de obstáculos técnicos al comercio) fue suscrito inicialmente por diez países miembros. Con las adhesiones posteriores de Uruguay y Cuba, el mismo pasó a registrarse como Acuerdo Regional N° 8.

¹⁶ El AAP.A14TM N° 2 (Cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional

¹⁷ El AAP.A14TM N° 6 (Cooperación e intercambio de bienes utilizados en la defensa y protección del medio ambiente) entre Argentina, Brasil y Uruguay y el AAP.A14TM N° 7 (Mercado Común del Libro Latinoamericano) entre Brasil y Uruguay.

Acuerdos previstos en el Artículo 25 del TM80: este Artículo establece que los países miembros podrán concretar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina. Bajo esta modalidad se suscribieron 39 Acuerdos, de los cuales 19 se encuentran vigentes. Asimismo, Cuba suscribió a esta modalidad antes de su adhesión, Acuerdos con nueve de los países miembros de ALADI (las excepciones fueron Chile y Paraguay). Ninguno de estos Acuerdos se encuentra vigente actualmente, en la medida que fueron sustituidos por ACE luego del ingreso de Cuba a la Asociación. A su vez, Panamá suscribió Acuerdos de este tipo con Colombia y México¹⁸, antes de ser miembro de la ALADI, los que aún están vigentes.

Cuadro 1
Cantidad de Acuerdos por modalidad

| Modalidad | Suscriptos | Establecieron preferencias entre miembros en 1993-2015 |
|------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------|
| Regionales | 8 | 5 |
| PAR | 1 | 1 |
| NAM | 3 | 3 |
| Otros | 4 | 1 |
| Parciales | 219 | 135 |
| de Renegociación | 40 | 30 |
| Comerciales de Complementación | 24 | 20 |
| Económica | 72 | 66 |
| Agropecuarios de Promoción del Comercio | 3 | 2 |
| Art. 14 del TM 80 | 19 | 1 |
| Art. 25 del TM 80 | 17 | 3 |
| Art. 25 del TM 80 | 44 | 13 |
| Total | 227 | 140 |

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

A los efectos del presente estudio es necesario tener en cuenta que serán considerados para el mismo los 140 Acuerdos que establecieron preferencias arancelarias entre los países miembros durante el período 1993-2015. Quedan excluidos los que fueron suscriptos con países no miembros de la ALADI en el marco del artículo 25, los que no establecen preferencias, los que perdieron vigencia con anterioridad a 1993, y los que a fin de 2015 aún no habían entrado en vigencia.

C. La evolución histórica de los acuerdos

La suscripción y puesta en vigencia de todos estos Acuerdos fue dando lugar a la conformación de un área de preferencias económicas, tal como se denomina en el

¹⁸ Los AAP por el Artículo 25 del TM80 N° 14 (México-Panamá) y N° 29 (Colombia-Panamá).

Tratado de Montevideo 1980. La misma está compuesta por la Preferencia Arancelaria Regional, los Acuerdos de Alcance Regional y los Acuerdos de Alcance Parcial.

En este sentido, es necesario destacar que la conformación de la red de acuerdos existente siguió una dinámica histórica particular. Por un lado, el principal impulso de los Acuerdos Regionales tuvo lugar en la década de los ochenta, con la suscripción y profundización de la PAR y de la NAM. Igualmente, estos mecanismos no registraron avances significativos en las décadas siguientes, y si bien se suscribieron nuevos Acuerdos Regionales, todos ellos tuvieron escaso impacto en lo que refiere a la concesión de preferencias arancelarias.

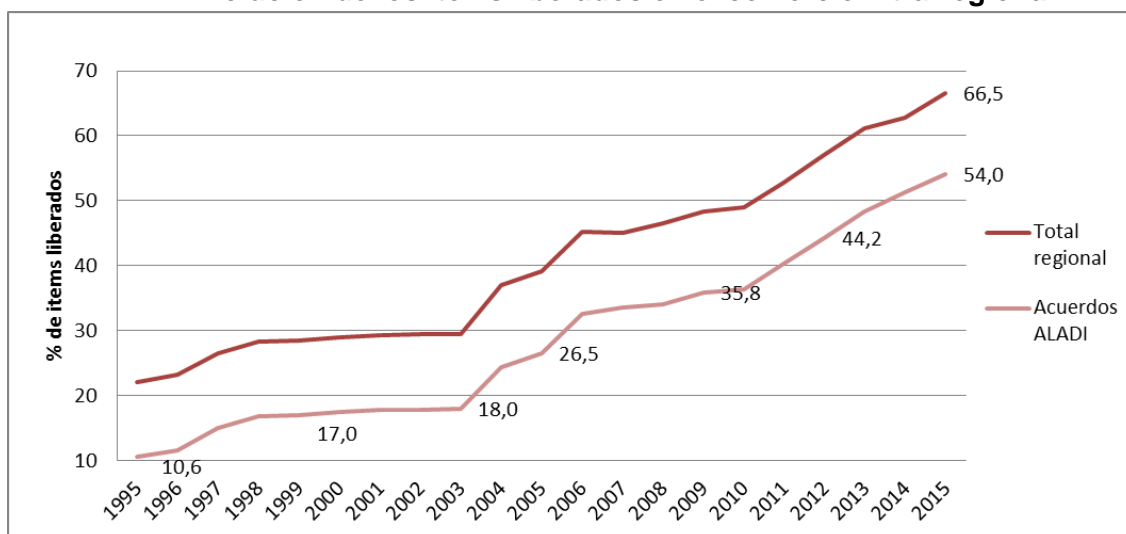
Por otro lado, los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos fueron evolucionando con el tiempo. Durante la primera década de funcionamiento de la ALADI se caracterizaron por dos rasgos distintivos: fueron selectivos, de escasa cobertura de ítems y de preferencias fijas. Esto significa que no establecían compromisos automáticos de desgravación posteriores. Los Acuerdos suscritos en este período fueron principalmente orientados en tres modalidades: Renegociación del Patrimonio Histórico, Comerciales (sectoriales) y de Complementación Económica.

A partir de los noventa la dinámica cambia y se comienzan a suscribir acuerdos de libre comercio (ALC), en todos los casos bajo la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica. A diferencia de los suscritos en la década anterior, los mismos tienen una amplia cobertura de ítems y estipulan cronogramas automáticos de profundización de las preferencias arancelaria hasta llegar a la conformación de zonas de libre comercio (tales como: defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, etc) y en muchos casos incorporan nuevos temas tales como inversiones, servicios, compras gubernamentales y propiedad intelectual, entre otros.

En este sentido, los ALC han sido los principales contribuyentes de la desgravación y liberalización del comercio intrarregional. En materia de los Acuerdos de Alcance Parcial, cabe destacar que los ALC han ido sustituyendo en forma explícita, en las relaciones bilaterales que los han adoptado, a los Acuerdos previos de menor alcance y profundidad (ya fuera de Renegociación o ACE). En cuanto a los Acuerdos Regionales, si bien las preferencias arancelarias pactadas, ya sea en la PAR o en la NAM, continúan vigentes, las mismas se vieron superadas por aquellas negociadas en los ALC.

Una buena manera de medir el avance del proceso de desgravación es a través de la cantidad de ítems liberados, o sea, aquellos que han llegado a un 100% de la desgravación. En el siguiente gráfico se puede observar la contribución de los ALC en este proceso. En efecto, mientras en 1995 el promedio de ítems liberados en el comercio intrarregional era tan solo de 22,1% en 2015 esta cifra ascendía ya a 66,5%. Como se puede observar en el gráfico, si bien este proceso fue continuo, registró un avance muy significativo a partir de 2004, fundamentalmente debido a la suscripción de dos ALC: ACE 58 (Perú-MERCOSUR) y ACE 59 (Colombia, Ecuador y Venezuela-MERCOSUR).

**Gráfico 3:
Evolución de los ítems liberados en el comercio intrarregional**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

V. La evolución del comercio negociado a nivel regional

A. La dinámica de los flujos globales

En el período analizado se observó un dinamismo en el comercio negociado, pasando de 11,7 mil millones en el año 1993 a 72,1 mil millones en 2015. Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, durante dicho periodo se atravesaron etapas de crisis, en las cuales ese dinamismo se estancó e incluso llegó a retroceder, principalmente al finalizar el último período. De acuerdo al dinamismo que exhibió el comercio canalizado mediante los Acuerdos es posible distinguir cinco etapas:

Entre 1993 y 1997 se puede observar que el comercio negociado experimentó un crecimiento sostenido, a una tasa acumulativa anual de 27,80%. Dicha expansión generó que el flujo comercial pasara de 11,7 mil millones a 31,2 mil millones de dólares en el quinquenio mencionado.

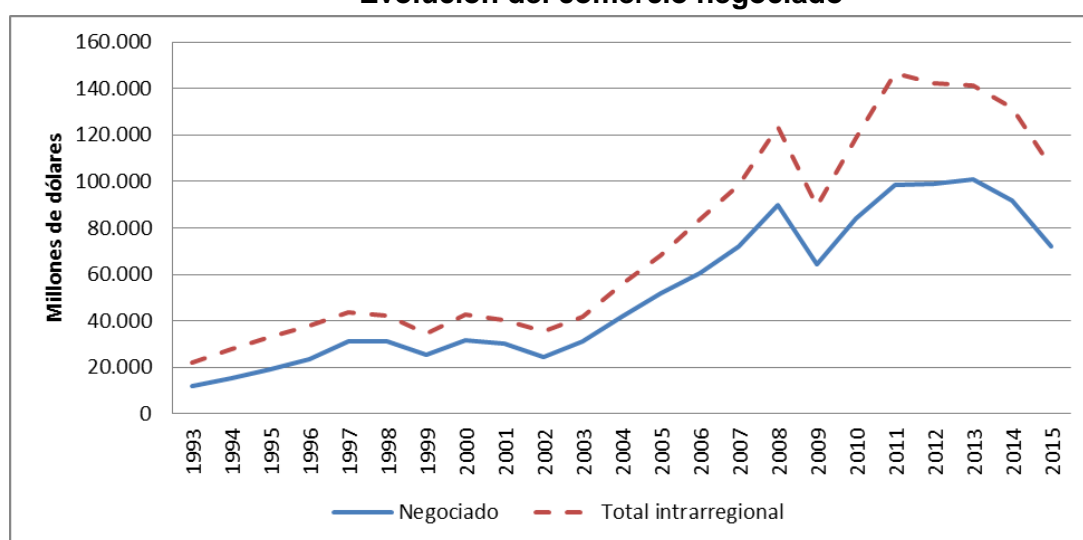
A partir del año 1998 el comercio negociado se estancó e inició un período de marcada inestabilidad que se extendió hasta el 2003. En este último año, el comercio a través de los Acuerdos se ubicó en 31 mil millones de dólares, una cifra muy similar a la correspondiente al comienzo de este segundo período. Sin embargo llegó a estar aproximadamente un 20% por debajo de este nivel en 1999 y en 2002.

En el siguiente período (2004-2008) el comercio negociado se dinamizó y recuperó el crecimiento, llegando a un máximo transitorio de 89,8 mil millones al final del quinquenio y creciendo a una tasa acumulativa anual del 20%.

Posteriormente a este período, tanto el comercio canalizado a través de los Acuerdos como los restantes flujos comerciales regionales y mundiales, sufrieron el efecto de la crisis económica y financiera a escala mundial y en 2009 cayó significativamente, retrocediendo a 70 mil millones de dólares en términos absolutos.

Finalmente, el último quinquenio (2010-2015) experimentó una marcada inestabilidad. Al comienzo del período (2010-2013) el comercio canalizado mediante los Acuerdos recuperó el dinamismo perdido, aunque exhibiendo una tasa de crecimiento moderada (5,22% acumulativa anual). En 2013 el crecimiento se desaceleró notoriamente, comenzando a retroceder de 108,7 mil millones de dólares en dicho año a 72,1 mil millones al final del período aludido.

**Gráfico 4:
Evolución del comercio negociado**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Al observar el Gráfico 2 se visualiza que el intercambio comercial intrarregional total siguió la misma lógica que el comercio negociado, atravesando por las mismas etapas. Asimismo, ambos flujos han estado fuertemente relacionados con el nivel de actividad económica en la región. Para ilustrar este hecho cabe mencionar que el PBI del conjunto de los países de la ALADI en el período que va desde 1995 a 2003 atravesó una notoria inestabilidad, de 2004 a 2008 experimentó un marcado crecimiento para luego estabilizarse hacia 2009. A partir del año 2011 y hasta el final del período, el PIB se estabilizó.

A partir de lo anteriormente expresado, es posible afirmar que más allá del efecto que tengan las preferencias arancelarias, la expansión del nivel de actividad económica en la región es una condición necesaria para el crecimiento del comercio intrarregional (tanto negociado como total). Para visualizar lo expuesto cabe simplemente ver el estancamiento que experimentaron ambos flujos cuando el nivel de actividad económica dejó de crecer en el período analizado.

B. El impacto de los Acuerdos en el comercio regional

Cuando se suscribe un nuevo acuerdo comercial o se amplía uno ya existente se impulsa un incremento del comercio negociado por dos vías diferentes: por una parte, se incentiva a re canalizar comercio ya existente, es decir intercambio que ya existía fuera del acuerdo, hacia el uso de las preferencias arancelarias previstas en el acuerdo. Por otra parte, productos que no se intercambiaban con el socio ahora empiezan a hacerlo, probablemente impulsados por las preferencias recibidas, de esta manera surge nuevo comercio en estos ítems.

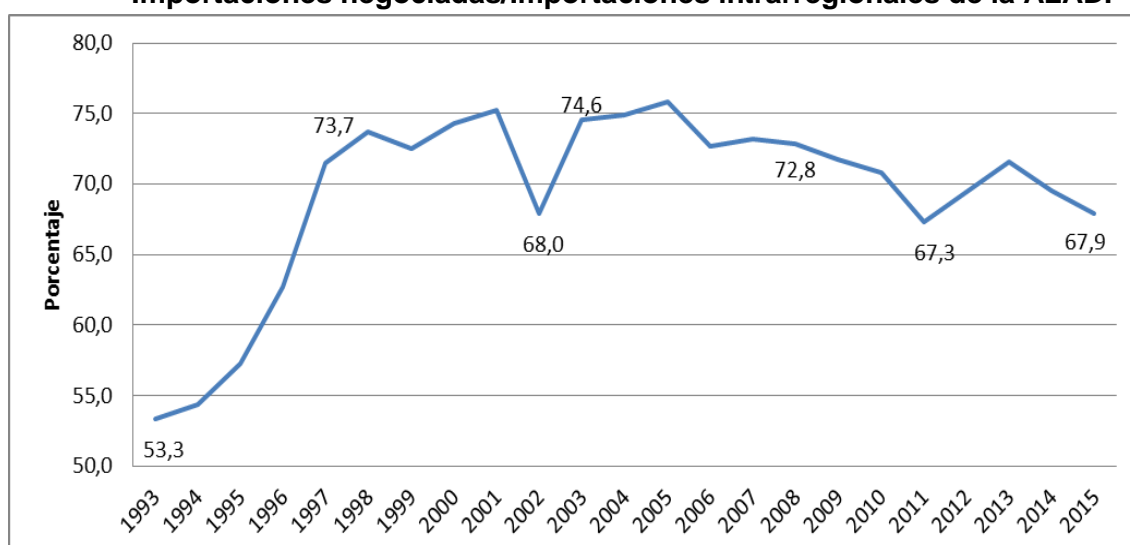
En este sentido, la primera vía implica un incremento del comercio negociado pero no del intercambio total con el socio, es por ello que se refleja un incremento de la participación del comercio negociado en el total, sin variaciones en la participación del socio en el total. Por el contrario, la segunda vía implica un incremento tanto del comercio negociado como del intercambio global con el copartícipe, viéndose reflejado en una variación, si bien no muy significativa, del primer indicador, y a su vez en un incremento de la participación del socio en el total, si el acuerdo implica un mayor dinamismo del flujo bilateral.

Los efectos mencionados, si bien pueden suceder simultáneamente se espera tengan una secuencia temporal. Inicialmente es esperable que predomine la recanalización del comercio preexistente, ya que la misma podría producirse de forma inmediata (salvo desconocimiento de los agentes o existencia de trabas no arancelarias), mientras que el nuevo comercio resultante de las preferencias negociadas podría tomar más tiempo en desarrollarse. Adicionalmente, se estima que el primer efecto-la recanalización- debería agotarse en poco tiempo.

La participación del comercio negociado en las importaciones intrarregionales, muestra un comportamiento acorde a lo esperado. Incrementando fuertemente en el período inicial 1993-1997, cuando pasó de 53,3% a 71,5%, logrando estabilizarse posteriormente. En el resto del período analizado exhibió pequeñas oscilaciones como las presentadas en 2002, 2008 y 2012, finalizando el mismo en un 67,9% (Ver Gráfico 3).

El fuerte crecimiento del ratio negociado sobre el total registrado durante el periodo inicial, así como su estabilización posterior, pone de manifiesto que existió un período donde predominó una recanalización del comercio ya existente con anterioridad a los Acuerdos hacia el uso de las preferencias arancelarias. Este período coincide con la entrada en vigencia de un conjunto importante de ALC (10 de los 18).

Gráfico 5:
Importaciones negociadas/Importaciones intrarregionales de la ALADI

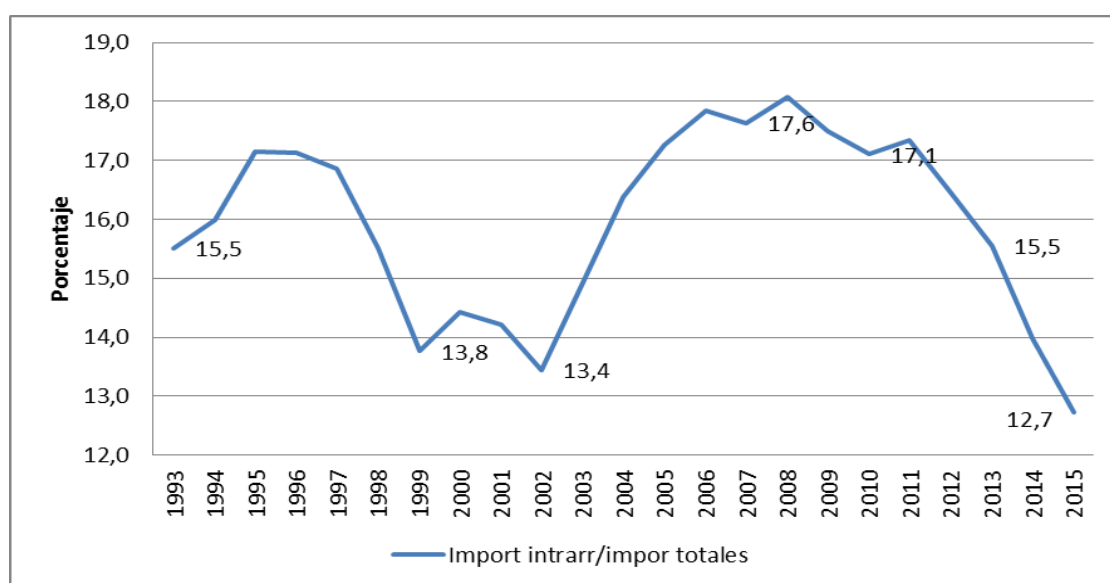


Fuente: Secretaría General de la ALADI

Cabe destacar que el impulso que dieron los Acuerdos a la generación de nuevo comercio fue leve. En efecto, analizando la evolución de la participación de las importaciones intrarregionales en las totales, es posible observar que la misma experimentó variaciones importantes a lo largo del período analizado.

En los años 1998-2002 el peso del comercio intrarregional en el total disminuyó sensiblemente, en especial durante la crisis económica, registrando un mínimo de 13,4% en el año 2002. Luego de este año (2003-2008) la participación de las importaciones intrarregionales recuperó el dinamismo perdido. A partir del año 2008 hasta el final del período estudiado se registró una marcada disminución en el comercio intrarregional, pasando de un 17,6% en 2008 a un 12,7% en 2015 (Gráfico 4).

Gráfico 6:
Importaciones intrarregionales/importaciones totales de la ALADI



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Una manera más positiva de ver la evolución de este indicador, es afirmar que los Acuerdos contribuyeron a que las compras intrarregionales mantuvieran su participación en las importaciones totales y que las mismas no cedieran terreno ante el incremento de compras provenientes de otros orígenes. En efecto, el hecho de que el ratio para este período tan extenso en el que la participación de los diferentes orígenes se ha reestructurado, se mantuviera en torno al 15%, debe atribuirse en parte al impacto positivo que ejercieron los Acuerdos sobre el comercio intrarregional.

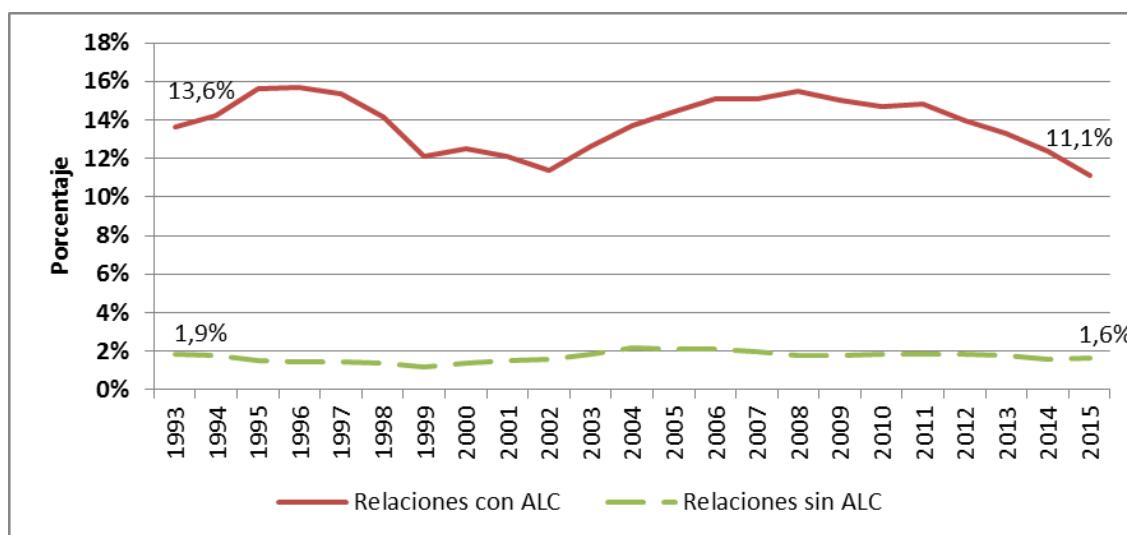
En conclusión, se puede afirmar que los Acuerdos han impulsado una recanalización del comercio ya existente hacia el uso de las preferencias arancelarias previstas en los mismos. Sin embargo, es importante destacar que la contribución de los Acuerdos a la creación de nuevo comercio entre los países miembros ha sido escasa. Igualmente, se podría decir que los mismos han evitado que las compras intrarregionales sean desplazadas por importaciones provenientes de otros orígenes que han cobrado participación en el comercio mundial.

C. Descomposición del impacto de los Acuerdos según tipo de relación bilateral

Como fue analizado con anterioridad, se pudo apreciar que los Acuerdos no mostraron un impacto significativo como creadores de nuevo comercio. Esto significa que su impulso al comercio intrarregional no permitió que éste ganara participación en las compras totales de la región. Esta conclusión se desprende del análisis de las cifras globales. Asimismo, existe una diferencia en cuanto al impacto de los Acuerdos. El mismo puede haber sido diferente en aquellas relaciones bilaterales cubiertas por Acuerdos que impliquen una liberalización amplia, como los ALC, que en aquellas amparadas por Acuerdos selectivos o sin Acuerdos de Alcance Parcial.

En esta sección se analizará el impacto de los Acuerdos, estudiando su efecto en las dos clases de relaciones bilaterales antes mencionadas. Para ello fue necesario clasificar las relaciones en dos grupos: aquellas con ALC y aquellas sin ALC. Se adoptó la siguiente metodología: primero, todas las relaciones que cuentan con un Acuerdo de Alcance Parcial en el marco de la ALADI que establece preferencias arancelarias para más del 90% del universo arancelario, fueron consideradas con ALC. En segundo lugar, las relaciones intra-CAN también fueron consideradas con ALC, aunque no están amparadas por Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI. Tercero, las relaciones de Venezuela con los países miembros de la CAN también fueron consideradas con ALC porque en la mayor parte del período analizado estuvieron liberalizadas en el marco de la CAN. Finalmente se consideraron relaciones con ALC aquellas que cuentan con Acuerdos amplios no suscritos en el marco de la ALADI (Panamá con Chile y Perú).

Gráfico 7:
Importaciones intrarregionales / totales según tipo de relación bilateral



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Realizada la mencionada desagregación, se puede observar que los resultados son similares en ambos grupos de relaciones bilaterales. En efecto, si bien la participación de las compras intrarregionales en las importaciones totales es superior a las relaciones con ALC que en las restantes, no varió significativamente en ninguno de

los dos grupos de relaciones en el período mencionado. Concretamente, el conjunto de relaciones amparadas por un ALC, pasó de 13,6% en 1993 a 11,1% en 2015, al tiempo que pasó de 1,9% a 1,6% en idéntico periodo en las restantes relaciones bilaterales.

D. Importancia del comercio negociado a nivel de países

El comercio negociado registra una importante participación en el intercambio comercial intrarregional de la mayoría de los países miembros de la ALADI. Sin embargo, existen algunas excepciones en este sentido que vale la pena señalar.

Panamá tiene una muy escasa participación del comercio negociado en su intercambio con la región. Esto se debe, en cierta medida a que ingresó a la ALADI en 2012 y solamente posee Acuerdos de Alcance Parcial suscriptos al amparo del Artículo 25 del TM80 con Colombia y México, los que a su vez son acuerdos de escasa cobertura. En la actualidad el 61,5% de sus exportaciones a la región se canalizan por los acuerdos. Esto se debe a la entrada en vigor de la Preferencia Arancelaria Regional (P.A.R) a fines del 2012 con Ecuador, su principal socio comercial en la región.

Otra de las excepciones la constituyen los países de la Comunidad Andina, debido a que el intercambio intra-CAN se realiza por fuera de los Acuerdos suscriptos en el marco de la ALADI. Por ello, el porcentaje de exportaciones canalizadas por los Acuerdos es inferior al promedio (67,9%) en los casos de Bolivia (53,5%), Colombia (37,6%), Ecuador (47,5%) y Perú (42,7%). Algo similar sucede con Venezuela (44,1%) ya que si bien no pertenece a este bloque subregional, su comercio con los países de la CAN no estuvo amparado por los Acuerdos de Alcance Parcial de la ALADI durante el período analizado.

Debido a ello en 2015, la participación del comercio negociado en las importaciones intrarregionales fue inferior al promedio (67,9%) en el caso de Bolivia (50,1%), Colombia (51,3%), Ecuador (46,4%) y Perú (17,4%).

Otro país que exhibe escasa participación en el comercio negociado en su intercambio intrarregional es Cuba. Eso se debe a que sus Acuerdos con los países de la región eran en su mayoría de carácter selectivo en el período analizado.

El caso de México se encuentra en una situación intermedia, debido a que si bien tiene Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con varios de los países de la región, también tiene Acuerdos selectivos con varios de ellos. Esto determina que la participación de su comercio negociado en el total intrarregional sea relevante pero que se encuentre debajo del promedio, tanto en exportaciones (58,4%) como en importaciones (42,4%).

En cuanto a los restantes países miembros—Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay— exhiben participaciones significativas del comercio negociado en el total intrarregional, y en general superiores al promedio regional.

Cuadro 2
Importancia de comercio negociado por país

| País | Participación del comercio negociado en las: | | | | | |
|----------------------|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|
| | Exportaciones intrarregionales | | | Importaciones intrarregionales | | |
| | 1995 | 2005 | 2015 | 1995 | 2005 | 2015 |
| Argentina | 68,6% | 92,0% | 84,1% | 81,0% | 86,2% | 84,0% |
| Bolivia | 52,7% | 27,2% | 53,5% | 64,0% | 61,6% | 50,1% |
| Brasil | 63,5% | 88,9% | 76,0% | 73,8% | 77,4% | 83,1% |
| Chile | 63,2% | 84,0% | 68,7% | 40,8% | 98,5% | 90,1% |
| Colombia | 23,4% | 21,3% | 37,6% | 23,8% | 50,3% | 51,3% |
| Cuba | 4,3% | 73,3% | 39,2% | nd | 39,6% | nd |
| Ecuador | 58,1% | 29,7% | 47,5% | 47,6% | 42,5% | 46,4% |
| México | 49,1% | 69,5% | 58,4% | 88,9% | 88,2% | 42,4% |
| Panamá | 0,1% | 0,4% | 61,5% | nd | nd | nd |
| Paraguay | 77,4% | 78,3% | 81,1% | 31,6% | 99,2% | 62,5% |
| Perú | 47,8% | 55,8% | 42,7% | 4,7% | 24,6% | 17,4% |
| Uruguay | 74,3% | 89,0% | 82,8% | 42,8% | 78,0% | 86,2% |
| Venezuela | 19,7% | 27,7% | 44,1% | 31,9% | 53,7% | nd |
| Total general | 55,5% | 72,3% | 67,9% | 55,5% | 72,3% | 67,9% |

Elaboración: Secretaría General de ALADI
Nd: No disponible

Según lo anteriormente expuesto, si bien la participación del comercio negociado en el total intrarregional aumentó notoriamente en los primeros años del periodo analizado para posteriormente estabilizarse, son pocos los países que exhiben ese patrón tanto en sus exportaciones como en sus importaciones intrarregionales. En el cuadro 2 se puede apreciar que varios países muestran una caída de su participación entre 1995 y 2005 en alguno de los dos flujos (Bolivia, Ecuador y Colombia).

Sin perjuicio de lo anteriormente mencionado, cabe destacar que si realizamos una comparación entre los dos extremos del periodo analizado: Bolivia, México, Paraguay, Perú y Argentina registraron una caída del peso del comercio negociado tanto en sus exportaciones como en sus importaciones intrarregionales.

Brasil y Argentina son los países que tienen un mayor peso en el comercio negociado. En efecto, el 58.2% de las exportaciones canalizadas a través de los Acuerdos tienen como origen alguno de estos dos países y el 49.8 de las importaciones negociadas tiene como destino alguno de los mismos. En cuanto a las ventas, es importante destacar la participación de México (12.4%) y Chile (8.6%), al tiempo que este último tiene también un peso muy importante en las compras (17.3%).

Cuadro 3
Participación de los países en el comercio negociado

| País | Participación de cada país en el comercio negociado | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Exportaciones (1) | | | Importaciones | | |
| | 1995 | 2005 | 2015 | 1995 | 2005 | 2015 |
| Argentina | 33,6% | 28,6% | 23,3% | 23,9% | 19,2% | 16,9% |
| Bolivia | 1,1% | 0,8% | 4,0% | 1,8% | 1,5% | 2,5% |
| Brasil | 29,4% | 41,9% | 34,9% | 40,9% | 16,7% | 32,9% |
| Chile | 9,8% | 9,2% | 8,6% | 8,3% | 19,8% | 17,3% |
| Colombia | 2,7% | 2,2% | 3,3% | 4,0% | 5,6% | 7,6% |
| Cuba | 0,0% | 0,1% | 0,1% | 0,0% | 2,0% | 0,0% |
| Ecuador | 2,5% | 1,1% | 2,4% | 3,2% | 3,2% | 3,4% |
| México | 6,4% | 6,8% | 12,4% | 7,9% | 16,5% | 3,8% |
| Panamá | 0,0% | 0,0% | 1,0% | nd | nd | nd |
| Paraguay | 3,0% | 1,6% | 3,0% | 2,2% | 3,1% | 3,3% |
| Perú | 2,3% | 3,4% | 3,2% | 0,6% | 2,2% | 1,8% |
| Uruguay | 5,6% | 2,2% | 3,1% | 3,2% | 2,7% | 3,6% |
| Venezuela | 3,6% | 2,1% | 0,8% | 4,0% | 7,5% | 6,7% |
| Total general | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Elaboración: Secretaría General de ALADI

Nd: No disponible

(1): No incluye las exportaciones a Cuba, Panamá y Venezuela

Esta estructura sufrió algunas modificaciones a lo largo del período analizado. El cambio más notorio en las exportaciones negociadas fue la pérdida de participación de Argentina, pasando de 29.4% en 1995 a 23.3% en 2015. En contrapartida, encontramos el incremento del peso en el caso de México, pasando de 6.4% en 1995 a 12.4% en 2015 y el de Brasil que pasó de 29.4% en 1995 y culminó el periodo analizado con 34.9%.

Por otra parte, en las importaciones negociadas se destaca la pérdida de participación de Argentina (pasando de 23.9% en 1995 a 16.9% en 2015), Brasil (de 40.9% en 1995 a 32.9% en 2015) y México (7.9% en 1995 a 3.8% en 2015). En contrapartida encontramos los aumentos de Chile (de 8.3% en 1995 a 17.3% en 2015) y Colombia (de 4% en 1995 a 7.6% en 2015).

E. El comercio negociado por modalidad de Acuerdo

Los Acuerdos de Alcance Parcial han tenido una importancia predominante y creciente como canalizadores del comercio intrarregional. En efecto, cuando se realiza la descomposición del comercio negociado por modalidad de Acuerdo, se puede observar que al comienzo del periodo estudiado representaban el 79.1% del comercio negociado pero dicha participación se fue incrementando progresivamente hasta alcanzar en 2015 al 94.6%.

Por otra parte, los Acuerdos de Alcance Regional tuvieron relevancia al comenzó del periodo analizado, llegando a 21.6% en 1994. Posteriormente su participación fue disminuyendo hasta llegar al 3% en 2015.

Cuadro 4
Comercio negociado por modalidad de Acuerdo

| Año | Acuerdos Regionales | | | | Acuerdos Parciales | | | | | Total |
|----------------------|---------------------|-------------|-------------|---------------------|----------------------|-------------|--------------|--------------------|--------------|----------------|
| | NAM | PAR | Cultural | Subtotal Regionales | Renegoc. Comerciales | ACE | Otros | Subtotal Parciales | | |
| 1993 | 2,3% | 18,6% | 0,0% | 20,9% | 11,3% | 1,6% | 65,7% | 0,5% | 79,1% | 100,00% |
| 1994 | 2,4% | 19,2% | 0,0% | 21,6% | 8,1% | 1,2% | 68,0% | 1,1% | 78,4% | 100,00% |
| 1995 | 2,9% | 11,9% | 0,0% | 14,8% | 6,6% | 0,5% | 77,0% | 1,1% | 85,2% | 100,00% |
| 1996 | 1,8% | 10,0% | 0,2% | 11,9% | 4,3% | 0,4% | 83,0% | 0,3% | 88,1% | 100,00% |
| 1997 | 0,5% | 9,1% | 0,2% | 9,8% | 1,6% | 0,4% | 88,1% | 0,2% | 90,2% | 100,00% |
| 1998 | 0,6% | 8,9% | 0,3% | 9,8% | 0,6% | 0,0% | 89,4% | 0,1% | 90,2% | 100,00% |
| 1999 | 0,9% | 9,6% | 0,3% | 10,9% | 0,4% | 0,0% | 87,7% | 1,0% | 89,1% | 100,00% |
| 2000 | 0,9% | 6,9% | 0,3% | 8,1% | 0,3% | 0,0% | 90,3% | 1,3% | 91,9% | 100,00% |
| 2001 | 1,1% | 8,1% | 0,4% | 9,6% | 4,0% | 0,0% | 85,5% | 0,9% | 90,4% | 100,00% |
| 2002 | 1,3% | 8,9% | 0,5% | 10,7% | 2,2% | 0,0% | 86,8% | 0,3% | 89,3% | 100,00% |
| 2003 | 1,2% | 6,8% | 0,3% | 8,3% | 0,5% | 0,0% | 91,0% | 0,2% | 91,7% | 100,00% |
| 2004 | 1,0% | 6,9% | 0,3% | 8,1% | 0,4% | 0,0% | 91,3% | 0,2% | 91,9% | 100,00% |
| 2005 | 0,8% | 4,7% | 0,3% | 5,8% | 0,2% | 0,0% | 93,9% | 0,1% | 94,2% | 100,00% |
| 2006 | 0,7% | 4,9% | 0,3% | 5,9% | 0,1% | 0,0% | 93,7% | 0,3% | 94,1% | 100,00% |
| 2007 | 0,8% | 4,0% | 0,4% | 5,2% | 0,1% | 0,0% | 94,4% | 0,3% | 94,8% | 100,00% |
| 2008 | 0,4% | 4,6% | 0,1% | 5,1% | 0,2% | 0,0% | 94,3% | 0,4% | 94,9% | 100,00% |
| 2009 | 0,3% | 2,8% | 0,1% | 3,2% | 0,2% | 0,0% | 96,6% | 0,1% | 96,8% | 100,00% |
| 2010 | 0,0% | 1,9% | 0,0% | 2,0% | 0,2% | 0,0% | 95,2% | 2,6% | 98,0% | 100,00% |
| 2011 | 0,0% | 2,6% | 0,0% | 2,7% | 0,2% | 0,0% | 94,3% | 2,8% | 97,3% | 100,00% |
| 2012 | 0,0% | 1,7% | 0,0% | 1,7% | 0,2% | 0,0% | 94,6% | 3,4% | 98,3% | 100,00% |
| 2013 | 0,0% | 2,7% | 0,0% | 2,7% | 0,2% | 1,8% | 91,4% | 3,8% | 97,3% | 100,00% |
| 2014 | 0,0% | 2,5% | 0,0% | 2,5% | 0,3% | 2,0% | 91,0% | 4,1% | 97,5% | 100,00% |
| 2015 | 0,0% | 3,0% | 0,0% | 3,0% | 0,3% | 0,0% | 93,0% | 3,7% | 97,0% | 100,00% |
| Total general | 0,5% | 4,7% | 0,1% | 5,4% | 0,8% | 0,4% | 91,7% | 1,7% | 94,6% | 100,00% |

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

En los dos principales Acuerdos Regionales se observa la misma tendencia declinante antes mencionada. En este sentido, cabe destacar que la PAR pasó de representar un 18.6% en 1993, a un 3% al final del período. Por otro lado, las NAM en conjunto pasaron de representar el 2.3% en 1993 a un porcentaje insignificante (0.0%) en 2015. Mientras tanto, el acuerdo Regional N°7 (Sobre Cooperación e Intercambio de Bienes Culturales) llegó a representar un máximo de 0.5% en 2002, pero actualmente también representa un valor poco significativo en el comercio negociado (0.0%).

Entretanto, dentro de los Acuerdos de Alcance Parcial, los de Complementación Económica fueron los que canalizaron la mayor parte del comercio durante todo el período estudiado. Adicionalmente, su participación fue creciendo, pasando de 65.7% en 1993 a 93% en 2015. En contrapartida los Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico y los Comerciales fueron perdiendo relevancia, pasando de 11.3% y 1.6%, del total respectivamente, a una participación prácticamente nula en 2007 y 2015 respectivamente.

Los Otros Acuerdos de Alcance Parcial, donde se incluyen los correspondientes al Artículo 13, 14 y 25 del TM80, así como los agropecuarios, experimentaron poca participación desde el comienzo del periodo estudiado y hasta 2009 inclusive.

Sin embargo, cabe señalar que a partir de 2010 creció la participación de este grupo de Acuerdos, llegando a representar un 3.7% del comercio negociado en 2015. Este cambio se debe exclusivamente a la relevancia adquirida por el Acuerdo N° 2 suscrito entre Bolivia y Brasil en el marco del Artículo 13 del TM80 como canalizador del gas natural importado por este último país desde su copartícipe.

VI. Principales resultados

Es importante señalar que la evolución de los flujos globales de comercio en el período analizado fue dinámica, observándose un crecimiento en el comercio negociado a una tasa promedio anual del 8,61%. No obstante este incremento, los Acuerdos no lograron potenciar el desarrollo del comercio intrarregional, que creció a un ritmo menor (7,4%) que los flujos globales (8,4%)

Se puede afirmar que el impacto de los Acuerdos en el comercio regional ha sido importante. Los Acuerdos han impulsado una recanalización del comercio ya existente hacia el uso de las preferencias arancelarias previstas en los mismos. Sin embargo, es importante destacar que la contribución de los mismos a la creación de nuevo comercio entre los países miembros ha sido escasa.

Se pudo observar que el comercio negociado por modalidad de Acuerdo al comienzo del periodo estudiado representaban el 79.1% del comercio negociado dicha participación se fue incrementando progresivamente hasta alcanzar en 2015 al 94.6% en el caso de los Acuerdos de Alcance Parcial.

Por otra parte, los Acuerdos de Alcance Regional tuvieron relevancia al comenzó del periodo analizado, llegando a 21.6% en 1994 y posteriormente su participación fue disminuyendo hasta llegar al 3% en 2015.