

## 1. ARANCELES A LAS IMPORTACIONES: EL CAMINO AL ARANCEL EXTERNO COMÚN<sup>1</sup>

JULIO BERLINSKI, MARCEL VAILLANT, PEDRO MIRANDA,  
ALVARO ONS Y CARLOS ROMERO

### I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es analizar el componente arancelario de la política comercial común del MERCOSUR, a través de una descripción de la política arancelaria de los cuatro socios en los años noventa. De este modo, se contribuye a la determinación del verdadero nivel de uniformidad alcanzado por la política comercial entre los países miembros.

El capítulo está organizado en esta introducción y cuatro secciones más. En la segunda sección se describe la política comercial común y su proceso de creación, señalando los principales desvíos respecto de lo acordado inicialmente. La tercera sección contiene una breve crónica por país de los hechos más relevantes en materia de política comercial en las décadas pasadas, en particular, los procesos de apertura respectivos. En la cuarta sección, en base a un conjunto idéntico de cuadros para cada socio, se muestra la evolución de la estructura arancelaria y su proceso de convergencia al AEC. Por último, la quinta sección presenta las conclusiones.

### II. CREACIÓN DE UNA POLÍTICA ARANCELARIA COMÚN EN EL MERCOSUR

#### *II.1 El Tratado de Asunción*

El MERCOSUR fue creado a través del Tratado de Asunción firmado en marzo de 1991 por los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los Estados Parte acordaron: liberalizar progresivamente el comercio intraregional hasta alcanzar un margen de preferencia del 100% a fines de 1994; introducir entonces un AEC; eliminar las restricciones no aranceladas (RNA)

---

<sup>1</sup> Manuel Caballero del CADEP, con la asistencia de Emiliano Fernández, colaboraron en la parte correspondiente al caso de Paraguay. En Argentina colaboraron Danilo Trupkin, Sonia León y David Pacini.

al intercambio recíproco; coordinar las políticas macroeconómicas; y concretar (armonizar) acuerdos sectoriales. En el marco de estos objetivos se avanzó fundamentalmente en los dos primeros, con un incremento significativo del comercio intra-regional.

El PLC preveía alcanzar la preferencia del 100% para el comercio intra-zona a través de un cronograma de reducciones arancelarias lineales y automáticas, que se aplicarían a los aranceles a la importación más bajos, vigentes en cada socio al 1º de enero de 1991, para productos originarios de países no miembros de la ALADII. Este mecanismo de recorte arancelario comenzaría en junio de 1991, a partir de un margen mínimo de preferencia del 47%, y continuaría con recortes semestrales del 7% hasta alcanzar el arancel cero en diciembre de 1994. En caso de que existieran reducciones de aranceles Nación Más Favorecida (NMF), el PLC se aplicaba automáticamente sobre el nuevo nivel en su fecha de entrada en vigencia. Estaban exceptuados de este programa los ítems negociados en el marco de la ALADI por los países socios, y los de los sectores azucarero y automotor. Asimismo, cada miembro definió una lista de excepciones a la desgravación intra-zona, la que sería acortada progresivamente hasta desaparecer a fines de 1994 para Argentina y Brasil, y a fines de 1995 para Paraguay y Uruguay.<sup>2</sup> Los productos que se retiraban de estas listas pasaban a regirse por el régimen común, con las preferencias vigentes al momento de su retiro.

## *II.2 Ouro Preto: el AEC y sus excepciones*

En el transcurso de 1993, desde los cuatro países del MERCOSUR se escucharon voces de integrantes de los gobiernos que señalaban que el 1º de enero de 1995 no se alcanzaría un mercado común tal como estaba previsto en el Tratado de Asunción, en tanto comenzaba a cobrar fuerza la idea de constituir una UA. Las discusiones respecto del establecimiento del AEC llegaron a niveles altos de armonización pero se estancaron en torno de varios productos y sectores. Los socios menores apoyaban en general la fijación de aranceles bajos. Por su parte, Argentina buscaba establecer aranceles más elevados para los bienes manufacturados, a excepción de los bienes de capital y de los de alta tecnología. Finalmente, Brasil requería de aranceles más elevados para la industria en general.

Así, los sectores de más difícil negociación fueron los de bienes de capital y de informática y telecomunicaciones. La determinación del aran-

<sup>2</sup> La lista de Argentina contenía 394 ítems, la de Brasil 324, la de Paraguay 439 y la de Uruguay 960.

cel para la importación de estos productos desde extra-zona enfrentó a dos posiciones: la de Brasil que pretendía el máximo nivel de protección y la de los demás socios que apoyaban la idea de que ingresaran desgravados. Se consideró una clasificación de estos bienes de modo de diferenciar los de informática, telecomunicaciones y equipos de alta tecnología, respecto de los bienes de capital más tradicionales, como vehículos pesados y maquinaria agrícola. Las negociaciones se flexibilizaron hacia fines de año, a partir de acuerdos bipartitos entre los socios mayores sobre el establecimiento de convergencias en el tiempo hacia los niveles arancelarios acordados. En diciembre de 1993, después de una reunión bilateral entre los ministros de Economía y Relaciones Exteriores de Argentina y Brasil, quedó de manifiesto que a partir del 1° de enero de 1995 regiría una UA. En enero de 1994, en la Reunión de presidentes en Colonia, se ratificó oficialmente tal definición por parte de los cuatro países.

A principios de agosto de 1994 se reunieron en Buenos Aires los ministros de Economía y de Relaciones Exteriores, y se arribó a los acuerdos que dieron forma a la UA que se crearía a partir del año siguiente. Las dificultades que se habían generado durante todo el proceso de negociación en algunos sectores y productos no se solucionaron definitivamente. En los sectores azucarero y automotor se formaron comisiones especiales para que establecieran un régimen común en un plazo de cinco años. Para los Bienes de Capital (BK) se acordó un AEC del 14%, y para los de Informática y Telecomunicaciones (BIT) un AEC del 16%, en ambos casos con procesos de convergencia que se describen más adelante.<sup>3</sup> En cuanto a las restricciones no arancelarias, se instruyó a los técnicos a que prepararan un cronograma de eliminación o armonización para diciembre de 1994 y los países asumieron el compromiso de no aplicar al comercio recíproco condiciones más restrictivas que las vigentes.

En diciembre de 1994, en la reunión de Ouro Preto, se aprobó el AEC y se acordaron las condiciones de la transición hacia la UA a partir de enero de 1995, que incluían excepciones transitorias al AEC y al libre comercio intra-zona.

El AEC aprobado tiene un arancel promedio del 12%, con un rango entre 0% y 20%, y niveles arancelarios crecientes con una diferencia de 2

<sup>3</sup> En este trabajo, el término “bienes de capital” es empleado en dos sentidos. Por un lado, hace referencia a una de las categorías de la clasificación por tipo de bien que se utiliza más adelante y que ha sido desarrollada sobre la base de criterios técnicos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la República Argentina. Por otro lado, alude a la lista de bienes de capital acordada en el MERCOSUR. Si bien tienen muchos ítems comunes, se trata de listas diferentes. A efectos de evitar confusiones, utilizaremos el término “BK” para referirnos a los bienes de capital de la lista del MERCOSUR.

puntos porcentuales entre cada nivel de acuerdo con el grado de procesamiento a lo largo de la cadena de producción. Así, el AEC cuenta con 11 niveles, y las alícuotas de bienes intermedios varían entre 0% y 12%, las de productos agrícolas entre 10% y 12%, las de bienes de capital entre 12% y 16%, y las de bienes de consumo entre 18% y 20%. Esta estructura arancelaria, que se aproximaba bastante a la vigente en Brasil, era el resultado de un equilibrio político pero no económico, y a efectos de viabilizar el AEC acordado debieron permitirse diversas excepciones. El Cuadro II.1 muestra, para cada país, los diferentes tipos de excepciones y sus fechas de convergencia al AEC.<sup>4</sup>

**Cuadro II.1 - Proceso de convergencia al AEC**

País	Producto en RAM	Listas Nacionales de Excepciones al AEC	Bienes de Capital	Informática y Telecomunicaciones
Argentina	01/01/1999	01/01/2001	01/01/2001	01/01/2006
Brasil	01/01/1999	01/01/2001	01/01/2001	01/01/2006
Uruguay	01/01/2000	01/01/2001	01/01/2006	01/01/2006
Paraguay	01/01/2000	01/01/2006	01/01/2006	01/01/2006

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Secretaría del MERCOSUR.

Un primer tipo de excepción al AEC correspondía a los productos que estaban incluidos en el RAM –aquellos que debían converger al libre comercio intra-zona– y partían de aranceles superiores al AEC. Con la aplicación de reducciones lineales y automáticas para todos los ítems del régimen, se alcanzarían los aranceles nulos al comercio intra-bloque en enero de 1999 en Argentina y Brasil, y en enero de 2000 en Paraguay y Uruguay.

Por su parte, las Listas de Excepciones Nacionales al AEC podían incluir hasta 300 ítems en los casos de Argentina, Brasil y Uruguay, y hasta 399 ítems en el caso de Paraguay.<sup>5</sup> Los aranceles nacionales de esos productos debían quedar alineados con el AEC en enero de 2001 en Argentina, Brasil y Uruguay, y en enero de 2006 en Paraguay.

Por último, las listas de excepciones sectoriales de BK y BIT quedaron sujetas a un proceso de convergencia lineal y automático al AEC, en

<sup>4</sup> Los sectores automotor y azucarero cuentan con regulaciones específicas que no están incluidas en el cuerpo principal del acuerdo.

<sup>5</sup> Están excluidos los BK y los BIT.

algunos casos desde arriba (Brasil) y en otros desde abajo. Argentina y Brasil debían converger al arancel del 14% para BK en enero de 2001, y al arancel del 16% para BIT en enero de 2006, mientras que Paraguay y Uruguay debían converger a esos niveles en enero de 2006. En definitiva, a partir del 1º de enero de 2006 debía regir una UA con un AEC sin excepciones.

La aprobación del AEC, aun con las excepciones necesarias para reconciliar intereses nacionales muy diversos, fue considerada un avance muy significativo, sobre todo teniendo en cuenta las diferencias existentes inicialmente entre los aranceles nacionales. Los resultados de la reunión de Ouro Preto generaron la expectativa de una rápida implementación de una política comercial común en el MERCOSUR.

### *II.3 La administración del AEC y de sus excepciones*

El AEC limitaba las posibilidades de los grupos de presión domésticos en términos de obtener de sus gobiernos la aplicación de medidas proteccionistas. Sin embargo, los países miembros han adoptado en varias ocasiones esta clase de medidas, invocando fundamentalmente razones macroeconómicas, y desviándose de lo acordado inicialmente en Ouro Preto. En general, se trató de decisiones unilaterales, para las cuales se buscó luego la aprobación de los socios, quienes convalidaron, formal o informalmente, la mayoría de las iniciativas. En tanto los costos de la mayor protección eran asumidos fundamentalmente por el país promotor, los demás miembros del bloque evitaron conflictos regionales respecto de estas medidas. Así, la política comercial común ha sido manejada con un grado de discrecionalidad creciente y se han producido varios desvíos acordados de carácter transitorio, entre los que se destacan:

- I. En 1995, Argentina reintrodujo la Tasa Estadística con un nivel del 3% (invocó razones de equilibrio fiscal).
- II. En 1995, Brasil elevó los aranceles de automóviles y bienes de consumo duraderos hasta el 70% (invocó razones de equilibrio externo), al tiempo que redujo los aranceles de 105 insumos (invocó razones de abastecimiento interno).
- III. En 1995, Paraguay redujo los aranceles de 50 insumos (invocó razones de abastecimiento interno).
- IV. A fines de 1997 se produjo una reversión proteccionista en toda la zona con el aumento transitorio del AEC en tres puntos porcentuales para la mayoría de los ítems arancelarios. En noviembre de ese año fue Argentina quien propuso este incremento –para compensar la eliminación de la Tasa Estadística que le era recla-

mada por la OMC– y Brasil lo adoptó como parte de un ajuste fiscal y en el intento de frenar un déficit comercial creciente. Paraguay y Uruguay se opusieron en principio al aumento para todo el universo arancelario, y se aceptó que los socios mayores adoptaran la modificación arancelaria de manera unilateral. Sin embargo, luego se entendió que no se podía emitir la señal de un MERCOSUR con dos aranceles externos y, en 1998, Paraguay y Uruguay se sumaron a la medida a condición de que los países pudieran acordar la modalidad y la extensión con que la misma se aplicaría.

- v. En el año 2000 se prorrogó el aumento del AEC por un período máximo de dos años, contados a partir del 1° de enero de 2001, pero reduciéndolo del 3% al 2,5%. En junio de 2001, se acordó que la sobre-tasa sería reducida en un punto porcentual a partir de enero de 2002. Finalmente, la sobre-tasa restante fue eliminada en diciembre de 2003.
- vi. A fines de 2000, cuando debían caducar las Listas de Excepciones Nacionales al AEC, se permitió que cada Estado Parte mantuviera una lista de excepciones de 100 ítems hasta el 31 de diciembre de 2002. Esta medida fue luego prorrogada hasta diciembre de 2003<sup>6</sup>.
- vii. En 2001, Argentina redujo el arancel de un subconjunto de BK al 0% e incrementó el arancel de varios bienes de consumo al 35% (invocó razones de crecimiento económico).
- viii. En 2001, Uruguay replicó parcialmente la medida del numeral anterior y redujo el arancel del mismo subconjunto de BK al 0% (invocó razones de equilibrio en el MERCOSUR).
- ix. A mediados de 2001, Uruguay incrementó desde el 1,1% al 3% la alícuota de la comisión sobre las importaciones que cobra el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU).
- x. En 2001, Paraguay introdujo la Medida Especial Temporal a la Importación (METI) que impuso una sobre-tasa del 10% a la importación de ciertos productos, incluso en el comercio intra-regional (invocó razones de equilibrio en el MERCOSUR).
- xi. A principios de 2002, Uruguay introdujo una Tasa Consular del 2% sobre el valor cif de los bienes importados.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Paraguay pasó a tener una lista de excepciones al AEC de hasta 499 ítems ya que su lista original caducaba recién en diciembre de 2005.

<sup>7</sup> La Comisión del BROU y la Tasa Consular constituyen de hecho aranceles que se aplican a las importaciones procedentes de cualquier origen, estando exceptuados algunos productos, como los bienes de capital. En 2004, se estableció un cronograma para la convergencia a 0% de ambos gravámenes en julio de 2007.

- XII. En 2003, Argentina prorrogó el arancel del 0% para BK hasta fines de ese año.

Asimismo, la aplicación de aranceles específicos (por parte de Argentina y, más recientemente, Uruguay) y la utilización de instrumentos de defensa comercial han dado lugar a aranceles ad valorem equivalentes superiores al AEC. Por su parte, los regímenes especiales de comercio vigentes en cada país, y que no han sido armonizados, han generado un conjunto significativo de desvíos no acordados explícitamente.

De este modo, la política comercial en cada país miembro ha adquirido un alto grado de especificidad, apartándose del AEC e impidiendo completar la UA<sup>8</sup>.

#### II.4 La situación actual

En diciembre de 2003, en la reunión de Montevideo, se aprobó una serie de medidas –en línea con las señaladas anteriormente– relativas a las excepciones al AEC, los regímenes especiales de importación, los BIT y los BK. Dichas medidas consistieron en:

- XIII. Prorrogar, hasta diciembre de 2005, las Listas de Excepciones Nacionales al AEC de 100 ítems.
- XIV. Autorizar a Paraguay y Uruguay a establecer, hasta diciembre de 2009, listas de excepciones adicionales al AEC de 150 y 125 ítems, respectivamente.
- XV. Autorizar a Paraguay a mantener, hasta diciembre de 2009, la lista de excepciones al AEC de 399 ítem.
- XVI. Autorizar a Paraguay a mantener, hasta diciembre de 2010, su régimen de importación de materias primas para un conjunto de ítems a los que aplicará un arancel del 2%.
- XVII. Prorrogar, hasta diciembre de 2010, la posibilidad de utilizar los regímenes de drawback y admisión temporaria en el comercio intra-zona.
- XVIII. Autorizar a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extra-zona de una lista de insumos agropecuarios.

<sup>8</sup> En cuanto a los sectores automotor y azucarero, en diciembre de 2000 se aprobó la Política Automotriz del MERCOSUR (PAM), que aún no ha entrado en vigencia por divergencias entre los socios mayores, mientras que no ha habido prácticamente avances en términos del régimen azucarero común.

- XIX. Autorizar a cada Estado Parte a establecer, hasta diciembre de 2005, una lista de ítems de BIT –sujeta a consultas cuatripartitas– a los que podrá aplicar un arancel del 0%.
- XX. Autorizar a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extra-zona de BIT, a excepción de los ítems contenidos en las listas del numeral anterior.
- XXI. Autorizar a los Estados parte a mantener, hasta diciembre de 2005, sus regímenes de importación de BK vigentes.
- XXII. Autorizar a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extra-zona de BK<sup>9</sup>.

La situación actual se caracteriza por una marcada incertidumbre en cuanto al futuro de la UA como medio para llevar adelante el proceso de integración. No es claro el rumbo que tomará el acuerdo regional, en términos de fortalecer la UA o reorientar el proceso hacia una ZLC.

Desde el primer momento, los problemas de economía política a nivel doméstico hicieron evidentes las dificultades para la construcción de un AEC. Sin embargo, los gobiernos del MERCOSUR consideraron necesario el establecimiento de un AEC y un sendero de convergencia. Esos mismos gobiernos han sido muy flexibles en la aplicación de la política arancelaria común y se han desviado discrecionalmente respecto de lo acordado. Esto ha llevado a una situación de desorden, confusión y falta de transparencia, en la cual los países miembros no conocen la política comercial con terceros que sus socios están efectivamente aplicando. Así, tenemos una UA en construcción con fuerte incertidumbre sobre la significación de los desvíos y, por lo tanto, sobre los niveles de protección efectiva.

El grado de avance de la integración a nivel comercial está muy influenciado por este arreglo ambiguo al que se llegó. La situación descrita impide dar el siguiente paso que consiste en eliminar el régimen de origen y completar la libre circulación intra-zona tempranamente anunciada en el Tratado de Asunción. Este punto es de gran importancia pero escasamente abordado, dado que los intereses comerciales existentes se encuentran muy vinculados a los regímenes de comercio establecidos y no existe un verdadero interés que presione en favor de eliminar el régimen de origen.

La principal desventaja de una UA en relación con una ZLC está en el alto costo de desvío de comercio que puede recaer sobre las economías

<sup>9</sup> Asimismo, se aprobó un Régimen Común de BK No Producidos, el cual entrará en vigencia en enero de 2006 y establecerá un arancel del 0% para los ítems incluidos en el mismo.



más pequeñas, que desean políticas comerciales aperturistas y deben aceptar aranceles mayores, los cuales eventualmente llevan a sustituir producción eficiente del resto del mundo por producción ineficiente de la zona. Por su parte, una UA puede ser preferible a una ZLC porque permite discriminar en la política comercial sin que sea necesario un régimen de origen, al tiempo que puede amplificar el poder de negociación con otros bloques o países. Los regímenes de origen son siempre engorrosos de aplicar y se constituyen en un obstáculo al libre comercio al interior de la región, tendiendo a proteger a los mercados más grandes y con estructuras productivas más integradas verticalmente.

La eliminación del régimen de origen es esencial a efectos de dar sustento y credibilidad a la estrategia de la UA, que hasta ahora los países del MERCOSUR no han dejado de lado, al menos en términos formales.

### III. APERTURA COMERCIAL EN LOS PAÍSES MIEMBROS

#### III.1 Argentina<sup>10</sup>

Desde fines de los años ochenta, luego de la reversión proteccionista asociada a la crisis de la primera mitad de la década, Argentina ha venido desarrollando un proceso de apertura comercial.

En octubre de 1988 se introdujeron diversos cambios en materia de política comercial, en primer lugar, los aranceles específicos fueron limitados a una proporción máxima del valor de producción. En algunos casos, estos aranceles eran «únicos» (sin arancel ad valorem) y permanecieron así hasta mediados de 1990, cuando empezaron a ser discontinuados. Había asimismo un régimen de sobre-tasas correspondiente a ítems de algunos capítulos de la nomenclatura arancelaria: maquinaria, maquinaria eléctrica y electrónica, e instrumentos ópticos. El régimen informático fue incluido aquí en 1986. Para el arancel más alto (50%), se introdujo una tasa adicional del 40% hasta septiembre de 1988, que sería del 30% en 1989 y del 15% en 1990, y luego desaparecería. Para los aranceles mínimos (5%), la sobre-tasa fue del 5% hasta septiembre de 1988. El número de ítems de la nomenclatura arancelaria con sobre-tasas era alrededor de 800, con pocos cambios hasta su desmantelamiento en octubre de 1990.

En octubre de 1989, se introdujeron varias modificaciones en los aranceles ad valorem, entre las que se destacan: la reducción de las alcuotas de agroquímicos para aumentar la competitividad del sector agrícola;

<sup>10</sup> Berlinski (1998).

la modificación de las sobre-tasas; la reducción del arancel máximo para un grupo importante de ítems; y la remoción de alrededor de 700 ítems —sobre un total de 1100— de la lista de restricciones cuantitativas. La media de los aranceles (incluyendo las sobre-tasas) era del 26% con una dispersión del 60%. En diciembre del mismo año, el arancel máximo se redujo al 30% reduciendo dicha media al 21%.

En los noventa, si bien la orientación global fue hacia mayores niveles de apertura, la misma se fue procesando a través de medidas puntuales y no de acuerdo con un programa global de liberalización unilateral.

Durante 1990 se redujo el arancel máximo y se incrementó el arancel mínimo, y se modificaron nuevamente las sobre-tasas. En enero, el arancel máximo pasó al 24% y se cambiaron las sobre-tasas; el resultado fue que la dispersión se mantuvo pero la media se redujo al 16%. En abril, el arancel mínimo se incrementó de cero al 5% (excepto para papel de diarios, libros y material impreso), aumentando la media al 18% y disminuyendo la dispersión al 31%. En junio comenzó el dismantelamiento de los aranceles específicos, seguidos en julio por una reducción de los aranceles específicos a Textiles y Vestuario. En agosto tuvo lugar la reducción de las tasas de alimentos (excepto azúcar) y de un grupo numeroso de bienes cuya producción competía con las importaciones. Finalmente, en octubre se eliminaron las sobre-tasas y los aranceles mostraron una media del 17% y una dispersión del 31%.

A lo largo de 1991, se procesaron una serie de cambios significativos:

- xxiii. En enero se introdujo un arancel uniforme del 22% que alcanzaba al 80% de los ítems, a excepción de los bienes de capital y algunos productos químicos.
- xxiv. Al mismo tiempo, se flexibilizó la declaración jurada de necesidad de importación, haciéndose menos restrictivo el uso del instrumento.
- xxv. En abril, el nuevo ministro de Economía cambió el criterio respecto de los aranceles a la importación, introduciendo una estructura en 3 niveles de acuerdo con el grado de fabricación del bien (0%, 11% para insumos, y 22% para productos finales). Asimismo, se eliminaron aranceles específicos que fueron sustituidos por un arancel ad valorem del 22%, y para algunos ítems de electrodomésticos se introdujeron precios de referencia, luego remplazados por un arancel del 35%. El resultado fue una reducción de la media al 10%, con un incremento importante en la dispersión (100%).
- xxvi. En octubre, se introdujo un nuevo arancel con 5 niveles (0%, 5%, 13%, 22%, 35%). La tasa del 5% era la relevante para los

sectores primarios, en tanto las manufacturas se concentraban en el rango de aranceles de 5% a 22%. El promedio aritmético resultó del 12% con una menor dispersión (70%).

En el marco del proceso de desregulación se introdujeron elementos adicionales que afectaban diferentes áreas, muchas de ellas relacionadas con la política comercial. Los decretos 2284/91 y 2488/91, se orientaron a: mejorar la administración aduanera; eliminar las cuotas en el comercio internacional, excepto en automóviles; eliminar la intervención previa en exportaciones, excepto en lo relativo a acuerdos internacionales, salud, flora y fauna; racionalizar la actividad portuaria;<sup>11</sup> eliminar reservas en flotas de bandera argentina; y eliminar preferencias para compras estatales. Además, se eliminaron agencias que regulaban el comercio de granos, carne, pescado, bosques, yerba mate y azúcar, se limitaron las funciones del Instituto de Vitivinicultura, y se eliminaron varios gravámenes (las tasas y la intervención consular; la tasa de estadística (3%) sobre exportaciones; la contribución del 0,5% de las importaciones para el Fondo de Promoción de Exportaciones; y los impuestos para el fondo de la marina mercante<sup>12</sup>). Por último, se derogaron normas relativas a la promoción de industrias (aeronáutica, naval y maquinaria vial), eliminándose el registro de la industria del acero y las exoneraciones a los insumos de la industria del aluminio.

De este modo, a fines de 1991, el arancel a la importación podía considerarse el instrumento de protección relevante, con la excepción de los regímenes especiales existentes.

En octubre de 1992, se modificó nuevamente el arancel y las alícuotas fueron escalonadas en 9 tramos de acuerdo con el valor agregado. Al mismo tiempo, se aumentó transitoriamente la Tasa Estadística del 3% al 10%, excepto para bienes de capital e insumos en admisión temporaria.<sup>13</sup> Los reintegros a las exportaciones fueron a su vez incrementados según pautas similares a las establecidas para los aranceles a la importación; mientras que el impuesto a las exportaciones tradicionales que financiaba al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) fue eliminado, y se redujeron los impuestos a las exportaciones en general.

En 1992, el arancel cobrado (recaudación como proporción del valor CIF de las importaciones totales) fue del 9%, en tanto que el arancel aplicado (promedio ponderado por las importaciones) fue del 14%. La proporción de importaciones exoneradas del pago de aranceles fue del

<sup>11</sup> Estos costos eran alrededor del 2% del valor CIF de las importaciones.

<sup>12</sup> El costo era 12% sobre el valor del flete.

<sup>13</sup> En cuanto al costo de las importaciones, hay que sumar el costo financiero de dos sobre-tasas en aduanas, ambas como anticipos de la declaración final: 6%-8% por IVA y 3% por impuesto a las ganancias.

31%, con porcentajes más elevados en productos minerales y maquinaria y equipo de transporte.

En octubre de 1993, la estructura arancelaria mantenía el mismo esquema de octubre del año anterior, incorporándole los cambios subsiguientes, especialmente los relativos a las condiciones de entrada de los bienes de capital. Dichas importaciones de productos nuevos quedaban exoneradas del pago de aranceles y Tasa Estadística.<sup>14</sup> En cuanto a la estructura general del arancel, la frecuencia más alta correspondió a la alícuota del 15%, seguida por las de 0% y 7,5%. Los niveles promedio para los principales sectores resultaron sustancialmente más bajos para agricultura y minería, en comparación con la industria manufacturera. Las tasas promedio más elevadas correspondieron a bienes de consumo duradero, con un 16% acompañado de alta dispersión; mientras que para bienes intermedios y materiales de construcción, el promedio fue del 10%, y para bienes de consumo no duradero y bienes de capital fue del 6%, en ambos casos con dispersión elevada.

Respecto del sesgo antiexportador, en octubre de 1993 el efecto protectorio de las aranceles muestra una mayor concentración de actividades en el tramo de tasas de 15% a 30%, con niveles menores que en 1991 para todo tipo de bien, excepto en bienes de capital. La media ponderada promedio resultó del 17%, y la dispersión de las medias fue baja, especialmente las correspondientes a bienes intermedios, y con una similitud entre tasas ponderadas y no ponderadas. Los ítems con restricciones no arancelarias estaban concentrados en textiles (aranceles específicos mínimos), metales básicos (medidas antidumping), equipo de transporte (cuotas sobre automóviles) y papel (cuotas). Por su parte, los reintegros a la exportación estaban localizados en tasas de hasta 15%, con un promedio ponderado de 11%,<sup>15</sup> y eran menores para bienes intermedios.<sup>16</sup> De

<sup>14</sup> La Resolución 501/93 también estableció que las maquinarias usadas pagarían un arancel del 15% más la Tasa Estadística del 10%. Por su parte, para bienes de capital de origen doméstico fue introducido un reintegro del 15%, libre de impuestos internos (decreto 937/93). Este reintegro fue reducido al 10% en marzo de 1995 y derogado en agosto de 1996 con el cambio de ministros.

<sup>15</sup> Cabe señalar que su nivel actual es menor, dado que las alícuotas vigentes a principios de 2004 variaban entre 0% y 6% del valor FOB según sea el ítem correspondiente de la NCM.

<sup>16</sup> Además, las exportaciones realizadas a través de puertos patagónicos, recibían un reintegro adicional aplicado a bienes originados en la región al sur del Río Colorado o manufacturados por empresas locales; en el caso de insumos originados fuera de la región se usaría el criterio de cambio de posición arancelaria del ítem. Dicho régimen comenzó a ser discontinuado a partir de 1999, pero en el 2003, según estimaciones oficiales (Secretaría de Hacienda, 2004) dichos reembolsos representaban el 0,05% del PBI (66 millones de dólares).

tal manera, como los reintegros a la exportación aumentaron después de 1991 y el arancel promedio se redujo, a fines de 1993 el sesgo antiexportador también se redujo, excepto para aquellas actividades competitivas con importaciones, donde el efecto precio de las restricciones no arancelarias era importante.

El instrumento de promoción general regulaba los incentivos correspondientes a sectores y regiones. El régimen proveía beneficios al inversor y a la firma promovida. El inversor tenía la opción de posponer el pago del impuesto o deducir el capital invertido como gasto. Las firmas fueron exoneradas especialmente del IVA por 15 años,<sup>17</sup> impuesto a las ganancias hasta 15 años, impuesto de sellos, aranceles sobre bienes de capital, y elegibilidad para precios preferenciales de insumos. En 1989 y 1990 se tomaron medidas para el control de dichos beneficios, aplicándose en 1991 una norma según la cual los beneficios promocionales se pagarían sobre la base del gasto fiscal estimado en el proyecto original, con un certificado utilizable para abonar impuestos. De ahí puede decirse que con la excepción de pequeños proyectos promocionando el turismo en las provincias de La Rioja, Catamarca y San Juan, no existían beneficios promocionales generales para inversiones nuevas o actividades existentes.<sup>18</sup>

En 1972, fue creada un Área Franca en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur, con un Área Aduanera Especial en la isla grande de Tierra del Fuego. Esto implicó importantes exoneraciones en aranceles a la importación, por ejemplo, en el caso de bienes de capital. Las exportaciones del territorio nacional al Área recibían los reintegros del sistema general. En 1983, se restringieron las importaciones exoneradas de insumos y bienes de capital a actividades prioritarias (básicamente electrodomésticos y electrónicos), y se introdujeron reintegros para exportaciones desde el Área Aduanera Especial al resto del mundo. Esto fue complementado con el régimen de promoción industrial a la región patagónica.

<sup>17</sup> Esto explica 3/4 de los incentivos totales, lo que muestra la orientación hacia el mercado interno de estos proyectos.

<sup>18</sup> En 1996, se estableció la necesidad de reempadronar los proyectos promovidos, acreditando el cumplimiento de las obligaciones desde 1992 hasta 1996. Indicando que se podrá otorgar nuevos plazos para proyectos cuyos beneficios vencían antes de mediados de 1996 y que hubiesen realizado antes de esa fecha inversiones por un monto no menor al 30% del total comprometido. Estas disposiciones se aplicarían para proyectos puestos en marcha con posterioridad a diciembre de 1997, mientras que los que se hubieran puesto en marcha con anterioridad a dicha fecha gozarían de los beneficios por el período previsto en la norma de origen. Según estimaciones oficiales (Secretaría de Hacienda, 2004) la magnitud de la promoción asociada a los decretos 2052/92, 804/96, 1553/98 y 1297/00 representaba en 2003 el 0,13% del PBI (160 millones de dólares).

En noviembre 1992, se estableció un calendario para la reducción de los créditos fiscales a partir de 1993.<sup>19</sup>

El decreto 2641 de 1992 introdujo el régimen de especialización industrial. Este implicaba un acuerdo con la Secretaría de Industria por el que la empresa involucrada incrementaría sus exportaciones en relación al promedio de los últimos 12 meses. Las empresas obtendrían una licencia de importación con un diferencial arancelario para importaciones perteneciente al mismo capítulo de la nomenclatura arancelaria hasta el nivel de exportaciones propuesto. La norma consideraba 4 períodos: 1993/96, 1997, 1998, 1999; en el primero el arancel sería del 2%, después de 1996 se usaría una fórmula para calcular el arancel reducido. Las exportaciones acordadas tendrían un reintegro del 15%. Muchas empresas fueron aceptadas en el sistema, sin embargo, restringir las importaciones al mismo capítulo del Sistema Armonizado resultaba una fuente de conflictos porque se requería, en cada caso, una aprobación de la industria cuya producción competía con las importaciones.<sup>20</sup>

En 1994, como ya ha sido señalado, se aprobaron el AEC y el RAM en el ámbito del MERCOSUR. Las listas de excepciones al AEC de Argentina tenían las siguientes características básicas:

- I. La lista de BK establecía una convergencia ascendente hasta el 14% en enero de 2001.
- II. La lista de BIT preveía una convergencia también ascendente hasta el 16% en enero de 2006.
- III. La Lista Nacional de Excepciones de 300 ítems incluía principalmente productos químicos y petroquímicos (con convergencia ascendente), productos siderúrgicos (con convergencia descendente), papel y calzado.

<sup>19</sup> En 1994 se establece que los beneficios de dicho régimen serían aplicables si su destino fuera la transformación, procesamiento o utilización por todo el sector industrial con prescindencia de su clasificación como actividad prioritaria. En 1995 se indica que las empresas industriales radicadas podrán solicitar la sustitución de productos con los beneficios del sistema vigente y con validez hasta diciembre de 2013. Estos productos deberían pertenecer a la misma clasificación industrial CIU, sin desplazar a bienes que se produzcan en el territorio nacional continental. En 2003, el decreto 490 permitió la radicación de nuevas empresas y que las ya radicadas pudieran presentar proyectos para productos nuevos. Según estimaciones oficiales (Secretaría de Hacienda, 2004) la magnitud de dicha promoción representaba en 2003 el 0,17% del PBI (221 millones de dólares).

<sup>20</sup> En 1996 los beneficios del régimen de especialización industrial fueron suspendidos, excepto para aquellos programas que en agosto de dicho año contaban con resolución aprobatoria de la Secretaría de Industria. Hasta mediados de 1996, se habían presentado 613 programas, de los cuales 326 fueron aprobados.

- IV. El régimen de adecuación intra-zona incluía productos que se encontraban en la lista de excepciones al PLC del Tratado de Asunción y que no habían sido eliminados, así como productos para los que se hubieran aplicado medidas de salvaguardia en el comercio intra-bloque. El régimen de adecuación extra-zona correspondía a los bienes que no cumplían con el principio de ofrecer un arancel intra-zona inferior al extra-zona.<sup>21</sup>

La instrumentación del acuerdo en Argentina contenía 12 anexos correspondientes a: AEC; los derechos de importación extra e intra-zona; las excepciones al AEC y al cronograma de convergencia hasta el 2001; los reintegros a la exportación; el cronograma de convergencia de las mercancías de extra-zona hasta 1999; la adecuación y el cronograma de mercancías de intra-zona con cupos anuales hasta 1998; los cupos para productos siderúrgicos; los derechos ad valorem de exportación para semillas oleaginosas; los derechos a la exportación de cueros hasta el 2000; las excepciones al AEC de BK hasta el 2001; las excepciones al AEC de BIT hasta el 2006; el régimen del azúcar; la excepción al cronograma de reintegros al MERCOSUR para Brasil, Paraguay y Uruguay; y, finalmente, los derechos específicos en textiles, vestimenta y calzado deportivo.

En agosto de 1996 se aumentó el arancel sobre bienes de capital al 14% y se suspendieron los reintegros a la fabricación doméstica de los mismos. Desde entonces, y hasta el primer trimestre de 2001, los cambios importantes de la estructura arancelaria estaban relacionados, básicamente, con las excepciones al AEC. En marzo de 2001, con la creación de los planes de competitividad (Decreto 730/01) se aumentaron los aranceles de un conjunto de bienes de consumo al 35%, y se redujeron al 0% los correspondientes a bienes de capital,<sup>22</sup> con un reintegro a su producción doméstica (Decreto 379/01). En el año 2002, luego de la devaluación, el número de posiciones con cero arancel se duplicó respecto de los vigentes en el 2001, con una reducción de la tasa promedio, especialmente en bienes de consumo e intermedios. Estimaciones oficiales referidas a los gastos tributarios originados en regímenes de promoción<sup>23</sup> indicaron que en el año 2003 la magnitud correspondiente a

<sup>21</sup> Los ítems con AEC acordados representaban el 85% del total. Pero, según estimaciones de la Comisión Nacional de Comercio Exterior para 1994, el 27% de las importaciones argentinas desde el MERCOSUR se realizaban con algún tipo de restricciones, y el 42% de las importaciones del resto del mundo se encontraban fuera del AEC.

<sup>22</sup> Los beneficios de cero arancel y excepción del derecho de estadística se encuentran vigentes hasta fines de 2005.

<sup>23</sup> Secretaría de Hacienda (2004), donde además se considera que la mayoría de los planes de competitividad finalizaron en marzo de 2003.

los planes de competitividad era de 0,08% del PBI (103 millones de dólares), y el reintegro a la producción doméstica de bienes de capital era del 0,05% del PBI (69 millones de dólares).

### *III.2 Brasil<sup>24</sup>*

En 1988, la política de importación de Brasil presentaba las siguientes características básicas (Kume, 1988, 1990 y 1991):

- XXVII. una estructura arancelaria que estaba basada, con pequeñas modificaciones, en las alícuotas fijadas en el año 1957 durante la fase inicial del proceso de sustitución de importaciones.<sup>25</sup>
- XXVIII. la presencia generalizada de aranceles con niveles redundantes.
- XXIX. la recaudación de diversos tributos adicionales, tales como, el Impuesto sobre las Operaciones de Crédito, Cambio y Seguro (IOF), la Tasa de Mejoramiento de los Puertos (TMP) y el Adicional de Fletes para la Renovación de la Marina Mercante (AFRMM);
- XXX. una amplia utilización de RNA, entre las que se destacaban: una lista de bienes con emisión de guía de importación suspendida; autorizaciones previas específicas para la importación de determinados productos (siderúrgicos, bienes de informática); y cuotas anuales de importación por empresa. La aplicación generalizada de RNA dificulta la identificación de los sectores favorecidos por estos instrumentos. La única información disponible refiere a la participación del número de productos con guía de importación suspendida por tipo de industria. Con base en esta información, los sectores más protegidos por RNA en 1987 fueron: tabaco; muebles; productos de materias plásticas; vestimenta, calzado y accesorios de tejidos; perfumería; jabones y velas; y equipo de transporte (Carvalho, 1992, p. 15);
- XXXI. la existencia de 42 regímenes especiales de importación, que permitían la exoneración total o parcial de los impuestos a pagar.

<sup>24</sup> Esta descripción está basada en Kume, Piani, Souza (2003).

<sup>25</sup> Las sobre-tasas fijadas a partir de mediados de 1974 fueron eliminadas, luego de innumerables prórrogas, en el año 1984.



A fines de 1987, la Comisión de Política Aduanera (CPA) propuso un cambio en la política de importación, centrado en tres puntos:

- XXXII. la reducción de los aranceles a niveles compatibles con los diferenciales entre los precios internos y externos vigentes, eliminando así la protección redundante;
- XXXIII. la eliminación de los regímenes especiales, a excepción de los vinculados con los acuerdos internacionales, la exportación, el desarrollo regional y la Zona Franca de Manaus; y
- XXXIV. la eliminación de los tributos adicionales a las importaciones, tales como, IOF, TMP y AFRMM.

En junio de 1988, ante la presión de los grupos que temían ver reducidos sus privilegios, el gobierno optó por una reforma menos profunda. En este marco: se fijaron aranceles menores pero superiores a los inicialmente propuestos, manteniendo un nivel de protección redundante significativo; se dejó de cobrar el IOF y se eliminó el TMP; y tuvo lugar una pequeña reducción en el número de regímenes especiales de importación. Por su parte, las RNA, administradas entonces por la CACEX (Carteira de Comércio Exterior - Banco do Brasil) –probablemente el instrumento más eficaz en la contención de las importaciones– no sufrieron modificaciones relevantes.

La reforma implementada por la CPA no tuvo éxito en la eliminación de la mayoría de los regímenes especiales de comercio. Sin embargo, logró cierta racionalización del instrumento arancelario, aunque sin efectos significativos sobre el grado de protección de la industria doméstica (Kume, 1988).

En marzo de 1990, al tomar posesión el nuevo gobierno, se anunciaron varias medidas que alteraban profundamente la conducción de la política de comercio exterior de Brasil, al tiempo que se flexibilizaba el régimen cambiario. El nuevo programa de liberalización de las importaciones comenzó con la eliminación inmediata de la lista de productos con emisión de guías de importación suspendidas, y de los regímenes especiales de importación, con la excepción del *drawback*,<sup>26</sup> la Zona Franca de Manaus, los que beneficiaban al sector de bienes de informática y los acuerdos internacionales. En julio de ese año, se eliminó también el programa de importación de las empresas. Con la desaparición de la mayoría de los controles administrativos, el arancel aduanero tendría el papel principal en el establecimiento de una protección adecuada a la industria local.

<sup>26</sup> El régimen de *drawback* en Brasil incluye tanto la modalidad habitualmente denominada *drawback* como la modalidad de la admisión temporaria.

Unos meses después fue anunciada una reforma arancelaria que establecía la reducción gradual de los aranceles de todos los productos a lo largo de los cuatro años siguientes, al final de los cuales habría un arancel modal del 20%, con un rango entre 0% y 40%.

La nueva política de importaciones buscaba promover una reestructura productiva, en la cual el diferencial entre los costos de producción interno y externo no superase un determinado nivel. En principio, no se establecieron preferencias entre las distintas actividades industriales, excepto para los sectores de tecnología de punta citados en el Programa de Competitividad Industrial, tales como, informática, química fina, biotecnología, mecánica de precisión y nuevos materiales.

Para la actividad industrial se fijó el modo del arancel en 20%, que se aplicaría a partir de enero de 1994.<sup>27</sup> Este valor implicaba en los hechos una reducción sustancial en la protección, dado que en la estructura arancelaria vigente en 1990 prevalecía un arancel modal del 40%. A su vez, la comparación con las estructuras arancelarias de otros países en desarrollo mostraba que el arancel modal propuesto era aún conservador.

Las alícuotas aplicadas por categorías de productos, y los criterios utilizados para esta definición, fueron los siguientes (Horta, Piani y Kume, 1991):

- xxxv. alícuota del 0% para productos con clara ventaja comparativa (exportables), productos con elevados costos de transporte internacional, bienes no producidos domésticamente y commodities con escaso valor agregado;
- xxxvi. alícuota del 5% para productos que tenían este nivel arancelario en 1990;
- xxxvii. alícuota del 10% para productos agrícolas y derivados;
- xxxviii. alícuotas del 10%, 15% y 20%, para productos que, en su cadena productiva, utilizaran insumos básicos con arancel del 0%;
- xxxix. alícuota del 20% para el resto de los productos.

Las principales excepciones a la regla general fueron establecidas para productos con tecnología de punta, como los de informática (alícuota del 35%) y de química fina (alícuota del 30%), para productos con un alto grado de encadenamiento hacia atrás, como los de la industria automotriz<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Posteriormente, esta fecha fue anticipada para julio de 1993.

<sup>28</sup> Según el trabajo de Clements y Rossi (1992), el sector automotriz presenta el mayor índice de encadenamiento para atrás.

(alícuota del 35%), y para productos con baja competitividad respecto de los países asiáticos, como los de electrónica de consumo (alícuota del 30%).<sup>29</sup>

En cuanto al proceso de convergencia de los aranceles se programó para las dos primeras etapas una reducción mayor de los aranceles nominales de bienes de capital y bienes intermedios, en comparación con los bienes de consumo. En las dos últimas etapas, prevalecería la relación inversa. De este modo se procuraba la adhesión de los agentes económicos al programa de liberalización. Por un lado, la disminución más moderada de los aranceles de los bienes de consumo evitaría amenazas a la balanza comercial que pudieran generar resistencias a la reforma. Por otro lado, se suponía que la competencia externa sería mayor en las últimas etapas y, para entonces, sería importante una percepción clara de las ventajas de la liberalización comercial, de forma que se consolidara el apoyo necesario para la continuidad del programa.

En febrero de 1992, el gobierno buscaba acelerar el estímulo de la competencia externa como mecanismo de control de los precios domésticos y anticipó las dos etapas finales del cronograma de reducción arancelaria —previstas originalmente para enero de 1993 y enero de 1994— para octubre de 1992 y julio de 1993, respectivamente.

El cronograma de reducción gradual de los aranceles fue cumplido en su totalidad, de modo que, en el segundo semestre de 1993, las importaciones eran controladas únicamente por los aranceles y en niveles compatibles con los patrones vigentes en otras economías en desarrollo.

Luego de la introducción del Plan Real, en agosto de 1994, la apertura comercial fue intensificada en función de la necesidad de imponer una mayor disciplina a los precios domésticos de los bienes importables. En este sentido, fueron también anticipadas las reducciones en las alícuotas del impuesto a las importaciones, de acuerdo con la implementación del AEC en el MERCOSUR.

Las modificaciones promovidas en 1994 pueden ser resumidas como sigue (Kume, 1998):

- XL. la disminución de las alícuotas del impuesto a las importaciones al 0% o 2%, sobre todo en el caso de insumos y bienes de consumo con peso significativo en los índices de precios; se trataba de un mecanismo auxiliar en el combate a la inflación.
- XLI. el anticipo para septiembre de 1994 del AEC del MERCOSUR que tendría vigencia a partir de enero de 1995. Como regla general, en los casos en que el arancel vigente en Brasil fuera inferior al aprobado en el MERCOSUR, sería mantenida la menor alícuota.

<sup>29</sup> Otras excepciones destacables fueron los aranceles aplicados a las máquinas y equipos con control numérico (alícuota del 25%) y a los productos derivados de trigo (alícuota del 30%), en virtud de los aranceles elevados que tenían sus principales insumos.

En cuanto al AEC, los socios relativamente menos industrializados buscaban disminuir los niveles de protección, de modo de reducir la pérdida de bienestar asociada al desvío de comercio en favor de los exportadores de Brasil. No obstante esto, las negociaciones para la construcción del AEC fueron favorables a Brasil, y por lo tanto, las reducciones de las alícuotas no fueron en general significativas. Los productos cuyos aranceles tuvieron una reducción mayor –automóviles, motocicletas, electrodomésticos y química fina– podían ser incluidos en la Lista de Excepciones Nacionales de Brasil en el MERCOSUR. Este mecanismo no fue utilizado en un principio, y en consecuencia, se profundizó el déficit de la balanza comercial brasileña y la decisión fue revertida a los pocos meses.

Así, a partir de mediados de 1994, la conducción de la política de importaciones estuvo creciente y fuertemente dominada por el objetivo de garantizar el éxito del plan de estabilización, resultando en una escalada de iniciativas, muchas veces intempestivas, destinadas a ampliar la apertura comercial.

En septiembre de 1994, cuando se implementaron las reducciones arancelarias, ya se podía percibir que las importaciones presentaban una trayectoria creciente desde enero de 1993 y que la entrada de capitales externos, una vez implantado el Plan Real, provocaría una fuerte valorización cambiaria. Por un lado, se entendió que el instrumento arancelario era importante para asegurar la estabilidad de precios, principalmente al inicio del programa de estabilización. Por otro lado, los conductores de la política económica asumieron los riesgos de un eventual desequilibrio de las cuentas externas, al exponer excesivamente la industria nacional a la competencia internacional, cuando los resultados de la apertura comercial procesada fundamentalmente en el período 1991-1993 aún no estaban totalmente consolidados.

De hecho, la aparición de déficit comerciales en el último bimestre de 1994 –por primera vez desde enero de 1987– sumada a la fuga de capitales ocasionada por la crisis mexicana a fines de ese año, acentuó las preocupaciones en cuanto a los riesgos de financiar continuamente déficits en cuenta corriente elevados y crecientes. Más allá de esto, las rebajas significativas en los aranceles de automóviles, electrodomésticos, y un grupo de insumos y materias primas, en un período de fuerte apreciación real, condujeron a una exposición intensa a la competencia externa, fortaleciendo las presiones proteccionistas que permanecían latentes desde el inicio de la apertura comercial a fines de los ochenta.

Para atender las demandas por mayor protección y mantener las importaciones en niveles compatibles con un saldo comercial al menos equilibrado, el gobierno aumentó los aranceles a la importación de algunos de los productos responsables de las altas tasas de crecimiento de las

importaciones (automóviles, motocicletas, bicicletas, tractores, electrodomésticos de consumo, vestimenta y tejidos).<sup>30</sup> Al mismo tiempo, para impedir aumentos abusivos en los precios domésticos, redujo las alícuotas de un conjunto de insumos.<sup>31</sup>

Dada la pérdida de autonomía en la conducción de la política arancelaria como consecuencia del MERCOSUR, Brasil debió incluir una parte de los incrementos arancelarios en su Lista de Excepciones Nacionales en el MERCOSUR. Adicionalmente, el gobierno brasileño obtuvo la autorización de los países socios para la creación de una nueva lista, en la cual las alícuotas eran fijadas en niveles superiores o inferiores al AEC por el plazo de un año.

Con la excepción de las alteraciones mencionadas, el AEC del MERCOSUR impidió modificaciones adicionales en la estructura arancelaria, por lo que el período 1995-1998 puede caracterizarse como de estabilidad en esa materia. A su vez, las autoridades recurrieron a medidas administrativas para contener las importaciones, entre las que se destacan: la exigencia del pago al contado (depósito en el Banco Central) de las importaciones financiadas con plazo inferior a un año; el cumplimiento de requisitos fitosanitarios; la licencia previa a las importaciones de un grupo extenso de productos; y la aplicación de salvaguardias a las importaciones de productos textiles.

Finalmente, en noviembre de 1997, como medida para reducir el déficit en transacciones corrientes durante la crisis financiera internacional, se incrementaron temporalmente los aranceles en 3 puntos porcentuales, con la excepción de los bienes de capital, y con reducciones anuales previstas de 0,5 puntos. En 1999, se verificó la primera caída de medio punto porcentual, mientras que, en 2001, la reducción fue de un punto. Como ya hemos señalado, los 1,5 puntos restantes fueron eliminados en diciembre de 2003.

### *III.3 Paraguay*

Históricamente, la balanza comercial de Paraguay ha sido deficitaria, no sólo por su tendencia importadora –principalmente de bienes

<sup>30</sup> El gobierno aplicó también cuotas a las importaciones de automóviles, que fueron retiradas cuando la medida fue condenada por la OMC. Posteriormente, el gobierno estableció una serie de incentivos para el complejo automotriz.

<sup>31</sup> Una descripción detallada de las alteraciones arancelarias del Plan Real se encuentra en Baumann, Rivero y Zavattiero (1997).

de consumo— sino también por el bajo valor agregado de sus productos de exportación. En efecto, se trata de una economía que hasta 1989 se basaba en la exportación de dos materias primas agrícolas y en el comercio fronterizo de triangulación. Según Borda y Masi (1998), esto último determinaba una integración fronteras adentro del Paraguay en la región, es decir, de fronteras totalmente permeables al comercio ilegal, que permitían el ingreso casi irrestricto de artículos importados de la región y del mundo.

A principios de la década del noventa, el dinamismo de las importaciones —tanto desde los socios del MERCOSUR como desde extra-zona— se debió en parte a una política comercial aperturista, cuyo objetivo era ampliar y diversificar las exportaciones, sin intentar desarrollar sectores específicos mediante la aplicación de políticas sustitutivas de importaciones. Por su parte, la política comercial sectorial buscaba garantizar la absorción de la producción nacional de productos agrícolas y manufacturados sensibles, a través de la restricción temporal o estacional a sus importaciones. Estos mecanismos restrictivos fueron abandonados gradualmente, luego de la firma del Tratado de Asunción.

Las reformas en Paraguay se iniciaron en 1989, después del golpe de Estado que terminó con la dictadura de Stroessner. Los dos gobiernos de transición (Rodríguez y Wasmosy) se encontraron con una economía relativamente abierta, tanto por la ausencia de proyectos industriales de sustitución de importaciones del tipo de los existentes en otros países, como por la práctica de comercio ilegal de larga data.

La simplificación de la estructura arancelaria y la reducción de los derechos a la importación redundaron en la disminución del arancel promedio, que pasó de un nivel estimado del 54%<sup>32</sup> en 1988, a un nivel del 14,8%<sup>33</sup> en 1989, el cual se mantuvo sin modificaciones significativas hasta 1992. Reformas posteriores redujeron el promedio arancelario al 9,4% en 1995, lo que permite calificar a la economía paraguaya como una de las más abiertas de la región (Borda y Masi, 1998).<sup>34</sup>

<sup>32</sup> No es posible realizar una descripción precisa de la protección arancelaria anterior a 1989, debido a la ausencia de información estadística (OMC, Informe de la Secretaría, 1997).

<sup>33</sup> Según un estudio sin publicar del Banco Interamericano de Desarrollo anterior a la reforma de 1992, que además menciona aranceles que oscilaban entre 0 y 56,5% (OMC, Informe de la Secretaría, 1997).

<sup>34</sup> El Informe de la Secretaría de la OMC de 1997 indica un promedio arancelario de 9,1% en 1995.

En efecto, con anterioridad a la implementación de los acuerdos alcanzados en el marco del MERCOSUR en 1995, la economía paraguaya ya tenía niveles arancelarios moderados. Tan es así, que la adopción del AEC, y el proceso de convergencia al mismo en el año 2006, darían lugar a un incremento del arancel promedio simple del 9,4% al 11,1%.

Cabe recordar que, si bien el AEC fue diseñado para proporcionar mayores niveles de protección a las actividades industriales, respecto de importaciones provenientes de terceros países, al mismo tiempo, el libre comercio intra-zona implica que la poco desarrollada industria paraguaya tenga que enfrentar la competencia de importaciones provenientes del resto del MERCOSUR<sup>35</sup>. En consecuencia, se incentivan las importaciones paraguayas de productos industrializados del MERCOSUR a precios probablemente superiores a los que se hubieran obtenido en terceros países (desvío de comercio). En Paraguay, los niveles arancelarios de los productos industrializados aumentarán del 9,8% en 1995, al 11,4% una vez que la convergencia al AEC haya concluido.<sup>36</sup>

Sin embargo, a pesar de haber aplicado niveles arancelarios reducidos antes de adoptar el AEC en 1995, una proporción relevante de las compras externas se realizó sin ser registrada y evadiendo todo control aduanero, tal como puede observarse en el Cuadro II.2. Así, en la práctica, en Paraguay no existían barreras arancelarias significativas antes de la creación del MERCOSUR, y por lo tanto, la producción local enfrentaba sin protección a la competencia externa, en medio de importantes déficits de balanza comercial. A esto último se sumó la apreciación del tipo de cambio real registrada entre 1990 y 1996, producida luego de una importante depreciación a raíz de la sustitución, en 1989, de un sistema de cambios múltiples por un tipo de cambio flotante determinado por el mercado.<sup>37</sup>

<sup>35</sup> Como una medida compensatoria al sector productivo en general, Paraguay aplica un régimen de incentivos fiscales para la inversión de capital, a fin de promover e incrementar las inversiones. Éste contempla, entre otros beneficios, la exoneración de gravámenes aduaneros a la importación de bienes de capital, materias primas e insumos destinados a la industria local.

<sup>36</sup> OMC, Informe de la Secretaría, 1997.

<sup>37</sup> El tipo de cambio real efectivo descendió de un promedio anual de 101,6 en 1990 a un promedio anual de 80,2 en 1996 (base junio de 1989=100).

**Cuadro II.2 - Paraguay: Comercio registrado y no registrado**

	Exportaciones registradas	Reexportación <sup>1</sup>	Otras exportaciones <sup>2</sup>	Total exportaciones	Importaciones registradas	Importaciones no registradas	Otras importaciones <sup>3</sup>	Total importaciones	Resultado
1990	959	300	123	1.382	1.193	391	52	1.636	-254
1991	737	242	142	1.121	1.275	554	39	1.868	-747
1992	657	304	122	1.083	1.237	688	37	1.962	-879
1993	725	978	150	1.854	1.478	1.241	41	2.759	-905
1994	817	1.365	57	2.238	2.140	1.411	52	3.603	-1.365
1995	919	3.005	293	4.217	2.782	1.634	71	4.487	-270
1996	1.043	2.553	197	3.794	2.850	1.441	92	4.383	-589
1997	1.143	1.962	220	3.324	3.099	996	97	4.192	-868
1998	1.014	2.281	250	3.544	2.471	1.344	126	3.941	-396
1999	741	1.459	107	2.307	1.725	896	129	2.750	-443
2000	869	1.287	166	2.322	2.050	687	126	2.864	-541

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Central del Paraguay

Notas:

<sup>1</sup> Triangulación formal e informal.

<sup>2</sup> Incluye ajustes de cobertura, de valoración, de momento de registro, venta de bienes a empresas binacionales, y venta de agua y energía.

<sup>3</sup> Incluye compra a empresas binacionales, y ajustes de valoración y de momento de registro.

Con la aplicación de los aranceles acordados en Ouro Preto, la tendencia importadora del Paraguay inicialmente se mantuvo, al menos por tres razones:

- XLII. el mayor intercambio comercial con los demás países miembros<sup>38</sup> estimulado por el acuerdo;
- XLIII. la fase de auge económico en Argentina y Brasil; y
- XLIV. la lista de excepciones con niveles arancelarios menores al AEC, que contribuyó a consolidar en Paraguay un centro de reexportación a la región (ver reexportaciones en Cuadro 2).

<sup>38</sup> Entre 1995 y 1996, las importaciones registradas de origen regional aumentaron en 32% mientras las provenientes del resto del mundo disminuyeron en 19%.



Así, la balanza comercial, aunque globalmente deficitaria, se tornó superavitaria con el MERCOSUR (ver Cuadro II.3) –se importaba desde el resto del mundo para exportar a la región. Tal situación fue estimulada por el gobierno, no sólo mediante la aplicación ya mencionada de aranceles a las importaciones desde terceros países inferiores a los de sus socios, sino también a través de la creación, en 1996, del denominado Régimen de Turismo. Este último simplifica los procedimientos de liquidación y percepción del Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto a la Renta sobre la comercialización de bienes susceptibles a ser reexportados<sup>39</sup>. Adicionalmente, el régimen establece reducciones a la base de cálculo de los tributos internos mencionados.

**Cuadro II.3 - Paraguay: Balanza comercial con el MERCOSUR**  
(en millones de dólares)

	Exportaciones	Reexportaciones	Total exportaciones	Importaciones	Importaciones no registradas	Total importaciones	Resultado
1985	82,2	—	82,2	240,5	—	240,5	-158,3
1991	259,4	372,4	631,8	396,9	286,7	683,6	-51,8
1992	246,4	397,6	644,0	475	348,0	823,0	-179
1993	287,3	1.101,3	1.388,6	570,7	590,7	1.161,4	227,2
1994	424,8	1.404,8	1.829,6	891,7	655,7	1.547,4	282,2
1995	528,0	2.041,5	2.569,5	1.170,0	747,7	1.917,7	651,8
1996	660,1	1.636,9	2.297,0	1.548,1	535,3	2.083,4	213,6

Fuente: Borda y Masi (1998) sobre la base de varias fuentes.

A partir de 1995, Brasil y Argentina tomaron medidas para desalentar la triangulación: Brasil disminuyó el monto máximo de compras de turismo de 250 a 150 dólares, y Argentina bajó los aranceles a las importaciones de productos electrónicos, aguardientes y perfumes. A esto debe agregarse el proceso de convergencia de los aranceles de los productos en

<sup>39</sup> El Régimen de Turismo incluye cigarrillos, vajillas, artículos de oficina, textiles, alfombras, herramientas, calculadoras, impresoras, electrodomésticos, teléfonos, videocámaras, amplificadores, gafas, lentes de contacto, sintetizadores, juguetes, perfumes, entre otros.

la lista de excepciones nacionales, y el mayor control en frontera. De este modo, las reexportaciones desde Paraguay empezaron a disminuir, impactando de manera importante en la economía: de un máximo de unos 3.000 millones de dólares alcanzado en 1995, cayeron a poco menos de 1.300 millones de dólares en 2000, determinando una contracción en la actividad comercial paraguaya.

Por último, a principios de 2001, el gobierno paraguayo decidió la aplicación de un arancel del 10%<sup>40</sup> sobre el valor imponible de las importaciones de los denominados bienes de adecuación,<sup>41</sup> con el fin de defender a aquellos productores locales que se verían afectados por la reducción al 0% de los aranceles aplicados a estos productos en el comercio intra-zona.

#### *III.4 Uruguay*

Desde 1973, uno de los pilares de la política económica en Uruguay ha sido la reforma comercial con una orientación aperturista. A pesar de algunas reversiones temporarias y de una disminución en el ritmo de las reducciones arancelarias, esta política económica ha sido relativamente estable a lo largo del período analizado. Es posible distinguir seis etapas en el proceso de reforma comercial: la promoción de exportaciones (1974-1978); la apertura unilateral (1979-1984); la continuidad en la reforma comercial (1985-1989); la profundización del proceso de liberalización (1990-1994); la convergencia a la política comercial común del MERCOSUR (1995-1999); y la política comercial en la crisis (2000-2003).

En las tres primeras etapas, anteriores a la década del noventa, la liberalización comercial se procesó mediante reducciones arancelarias, especialmente en los niveles más altos de la estructura, disminuyendo tanto su nivel como su dispersión. La orientación aperturista no cambió y no se registraron reversiones de importancia. Sin embargo, se buscó neutralizar la oposición y amortiguar los impactos negativos de los ajustes productivos (Vaillant, 2003). Algunos sectores específicos fueron aislados del proceso, lo cual dotó de cierta ambigüedad al mismo. Si bien la apertura combinó modos diferentes —apertura unilateral, acuerdos preferenciales y multilateralismo— se registró un predominio claro de las medidas unilaterales.

<sup>40</sup> Denominado Medida Especial de Importación (METI).

<sup>41</sup> Los aranceles aplicados a los denominados bienes de adecuación—comercializados intra-zona— debían reducirse al 0% en 2001.

A partir de abril de 1990 se aceleró el proceso de reducción de aranceles, con el anuncio de un cronograma de rebajas en los distintos tramos del arancel nacional –la Tasa Global Arancelaria (TGA)– que entraron en vigencia en abril de 1992 y 1993, y redundaron en una profundización del grado de apertura de la economía. Ello permitió un descenso de los niveles de protección efectiva que gozaban algunos sectores así como una disminución de la dispersión arancelaria.

En el primer semestre de 1990, como parte del ajuste fiscal promovido por el gobierno, aumentaron los aranceles a las importaciones para los tres escalones más bajos, en tanto se mantuvieron las alícuotas vigentes para los ítems con los niveles más elevados (35% y 40%). Este incremento de aranceles estaba vinculado al ciclo político y las finanzas públicas, más que a una reversión proteccionista. En efecto, el propio decreto que aumentaba las aranceles contenía un programa de liberalización unilateral más allá de los niveles de partida. Así, en el último cuatrimestre de 1991, los aranceles volvieron a ser los vigentes antes de este decreto, con la excepción de los dos escalones más altos que pasaron a tributar una tasa menor (30%). De este modo, se cumplía con otro de los “considerandos” del decreto, que se proponía reducir la dispersión de las tasas de protección como forma de promover una mayor eficiencia en la asignación de recursos productivos, pasando a una estructura arancelaria con sólo tres niveles.

En el último trimestre de 1991, se adoptó un conjunto de medidas orientado a simplificar y facilitar las operaciones de comercio exterior y se realizó un nuevo anuncio de rebaja de aranceles para los dos años siguientes. Se preveía la disminución de los dos niveles más altos de la TGA al 17% y 24%, en abril de 1992, y al 15% y 20%, en enero de 1993. Asimismo, se reduciría el escalón más bajo de la TGA, del 10% al 6%, a partir de enero de 1993.

En lo que respecta a la apertura regional, en 1991 se incorporó el Tratado de Asunción a la legislación nacional, obligando al país a tomar las medidas ya descriptas en materia arancelaria. Fundamentalmente, las asociadas al PLC y su respectiva lista de excepciones a la desgravación intra-zona, que en el caso uruguayo incluía 960 ítems.

A fines de 1994, el Tratado de Asunción fue enmendado en la reunión de Ouro Preto, dando lugar a distintos tipos de desvíos respecto del AEC y del libre comercio intra-bloque. La Lista de Excepciones al AEC de 300 ítems se implementó con una tasa máxima del 32%, en tanto que la lista uruguaya en el RAM contenía alrededor de 950 ítems con una alícuota máxima del 30%. Estos últimos incluían: productos que pertenecían a la lista de excepciones al PLC vigente en la segunda mitad de 1994; productos que anteriormente no estaban en esa lista o habían dejado de pertenecer a ella; y productos cuyos precios mínimos de exportación (PME) fueron arancelizados.

En diciembre de 1994, Uruguay contaba con 465 PME –la mayor parte para productos textiles– que vencían el último día de ese año. El gobierno uruguayo se comprometió a elegir poco más de 100 entre los 465, transformarlos en aranceles con un techo del 30%, e incluirlos en el RAM. Entre los seleccionados se destacaban: productos textiles, cubiertas, cuadernos y papel para cheques (con un arancel del 30%); refrigeradores (con un arancel del 28%); y otros papeles y demás artículos (con un arancel del 26%). Un relevamiento realizado por la Cámara de Industrias hacia fines de 1997, estableció que los sectores más afectados por las reducciones arancelarias del RAM fueron los textiles, las confecciones de vestimenta, la elaboración de alimentos, la industria metalúrgica, los fabricantes de cerámica, papel, plásticos, cauchos y neumáticos, y la industria química (medicamentos, pinturas y perfumería).

Otro tema significativo que debieron abordar las autoridades uruguayas en la negociación regional fue el de los acuerdos bilaterales preferenciales previos a la constitución del MERCOSUR –el CAUCE con Argentina y el PEC con Brasil. A este respecto, se obtuvo la autorización para que los mismos permanecieran vigentes hasta el 1º de enero de 2001. La relevancia de esta extensión radicaba en que muchos de los productos incluidos en estos acuerdos formaban parte de las excepciones de Argentina y Brasil y, además, el CAUCE y el PEC preveían una regla de origen menos exigente que la acordada en el MERCOSUR.

En diciembre de 1994, el Parlamento ratificó el Acta de Marrakech a través de la incorporación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay (ARU) a la legislación doméstica. A pesar de que esta ronda de negociaciones se inició en Punta del Este (Uruguay) en 1986, las cuestiones comerciales multilaterales han recibido escasa atención en el debate doméstico (Vaillant y Ventura Díaz, 2003). Son varias las razones que pueden explicar lo anterior:

- XLV. Los ARU no imponían obligaciones significativas en materia de aranceles, ya que el proceso de apertura unilateral fue bastante más allá de lo concedido en el ámbito multilateral.<sup>42</sup>
- XLVI. Uruguay hizo uso de los períodos de transición previstos para el ajuste de los instrumentos domésticos de protección y promoción comerciales.
- XLVII. Los acuerdos resultaron en beneficios modestos para Uruguay, restándole interés al foro multilateral. La ausencia de mejoras sustanciales en acceso a mercados a partir del Acuer-

<sup>42</sup> En el caso de Uruguay el arancel consolidado fue del 35% para la gran mayoría de los ítems, y en unos pocos casos alcanzó el 55%.

do sobre Agricultura, ha sido empleada por las economías exportadoras de productos agrícolas para justificar su desinterés en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Como miembro del Grupo Cairns, Uruguay ha destinado recursos diplomáticos muy significativos para intentar que la agricultura vuelva al sistema de comercio internacional.

XLVIII. Los comienzos de la OMC coincidieron con momentos críticos de las negociaciones en el MERCOSUR, y con el inicio de los trabajos preparatorios para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Retornando al ámbito regional, a principios de 1995, comenzaron los desencuentros entre las políticas de los países miembros. Uruguay se dispuso a tomar medidas compensatorias frente a las que entendía adoptaban unilateralmente (por fuera de lo acordado) sus socios del MERCOSUR. En uno de los primeros casos, dando lugar a un reclamo de la Cámara de Industrias, se fijó una TGA del 0% a la importación de determinadas materias primas plásticas procedentes de extra-zona. Ésta era una reacción a una medida análoga tomada por Brasil en noviembre de 1994, a la que había acompañado con una detracción del 15% a las exportaciones de esos productos. Se solicitó también una revisión del AEC que regía para esas materias primas, y que estaba acordado en 14% y 16%. Estas decisiones fueron tácitamente aceptadas como normas compensatorias por los demás socios en la primera reunión de la Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM).

Otro de los acuerdos que no demoró en ser incumplido fue el referente a RNA. En marzo de 1995, Brasil prohibió la financiación de importaciones de arroz y maíz, lo cual llevó a las gremiales correspondientes a reclamar a las autoridades nacionales que exigieran que tales limitaciones no se aplicaran al comercio intra-zona. Las RNA aplicadas por Brasil a las importaciones de productos desde Uruguay, principalmente agropecuarios, han sido relativamente frecuentes.<sup>43</sup> Los exportadores uruguayos también encontraron trabas en sus ventas a Argentina. Por ejemplo, en julio de 1997, empezaron las detenciones de embarques de bicicletas en la Aduana Argentina, alegando que no cumplían con el régimen de origen vigente.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> A fines de abril de 2000, un juez de Porto Alegre bloqueó las importaciones de arroz argentino y uruguayo a Brasil.

<sup>44</sup> El diferendo culminó en septiembre de 2000, cuando un tribunal arbitral, conformado bajo los mecanismos de solución de controversias previstos en el MERCOSUR, dio la razón al exportador uruguayo y ordenó a las autoridades argentinas revocar las trabas impuestas.

En cuanto al aumento del AEC en tres puntos porcentuales, Uruguay informó a sus socios que mantendría exceptuados los regímenes especiales de importación de insumos industriales y agropecuarios, los BK, los BIT y la lista de excepciones de 300 ítems, que ya estaban fuera del AEC. Asimismo, se confeccionó una lista con un número reducido de materias primas y bienes intermedios que no serían alcanzados por el aumento.

A partir de 2001, ante las presiones de distintos sectores afectados por la recesión, se implementaron varias disposiciones de política comercial unilaterales, fundamentalmente RNA, entre las que se destacan:

- XLIX. En 2001, la Ley de Presupuesto facultó al Poder Ejecutivo a la constitución de garantías a fin de asegurar el crédito fiscal previo al despacho aduanero de las mercancías.
- L. En los años 2001 y 2002, primero se redujo, y luego se aumentó, la comisión que cobra el BROU sobre las importaciones. La tasa quedó finalmente fijada en tres puntos porcentuales y su objeto era el de financiar el régimen de devolución de tributos a las exportaciones.
- LI. En julio de 2001, se aprobó un aumento del anticipo del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y una trayectoria de reducción, que llegado el momento no se cumplió. Además de las tasas vigentes del IVA, se cobra una sobre-tasa (anticipo) a los bienes gravados por este impuesto en el momento de la importación, que se aplica a la suma del valor en aduana y el arancel. Una discriminación similar ocurre en la determinación del monto imponible de la Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFIS) a las importaciones, que tiene una alícuota un 21,75% mayor que la correspondiente a los bienes nacionales (3%).
- LII. Algunos sectores fueron protegidos además a través de una serie de disposiciones específicas. En el caso de los calzados, entre el 1º de agosto y el 31 de diciembre de 2001, se establecieron licencias automáticas previas a la importación y el control correspondiente al Canal Rojo.<sup>45</sup> Las importaciones

<sup>45</sup> El análisis documental y la verificación de la mercancía en la Aduana se puede hacer mediante tres tipos de procedimientos de control: el Canal Verde, que libera la mercancía inmediatamente, sin perjuicio de que la autoridad aduanera pueda efectuar los controles; el Canal Naranja, que realiza sólo el análisis documental para liberar la mercancía; y el Canal Rojo, que establece que sólo después del análisis documental, de la verificación de la mercancía y del análisis del valor en aduana, se procederá a la liberación.

de aceite comestible también quedaron sujetas a las licencias automáticas previas y los controles del Canal Rojo, en forma indefinida. Los textiles, tradicionalmente protegidos en el Uruguay, han contado con un régimen de licencias automáticas, y les fueron fijados PME en las importaciones de extrazona durante buena parte de 1999 y 2000, los cuales fueron sustituidos por derechos de importación específicos hasta mediados de 2002.

- LIII. En 2002, se impusieron por un plazo de noventa días licencias automáticas previas a las importaciones procedentes de zonas francas. Sin embargo, ante las continuas quejas de los usuarios, la norma fue derogada sólo cincuenta días después.
- LIV. En 2002, en respuesta a medidas establecidas por Argentina respecto del pago de las importaciones, se fijó para los productos originarios o procedentes de ese país, un plazo de financiación mínima de 45 días, exigiéndose para algunos de ellos la presentación de una carta de crédito con intervención bancaria para el despacho aduanero. La norma preveía tres listas de productos: los de la primera estaban exceptuados de las exigencias de financiación; los de la segunda necesitaban presentar cartas de crédito a 90 días de plazo; y los de la tercera requerían cartas de crédito a 180 días.
- LV. En abril de 2002, ante la distorsión de precios relativos imperante en la región, se fijaron hasta fin de año derechos específicos a las importaciones de un conjunto de ítems, incluso en el comercio intra-bloque.<sup>46</sup> El régimen fue prorrogado en sucesivas oportunidades, la última de ellas en diciembre de 2003, con algunas modificaciones y un alcance más limitado.

Asimismo, Uruguay ha mantenido algunos regímenes especiales a nivel sectorial (automotor, azucarero) y una variedad de regímenes especiales de importación, los cuales han sido usados con mayor discrecionalidad en estos últimos años.

<sup>46</sup> Los derechos específicos no podían exceder la diferencia entre un valor de referencia (el cociente entre el derecho específico y la TGA correspondientes) y el valor declarado en aduana. El tributo aduanero quedaba determinado por el mayor valor entre el específico y la TGA correspondiente, siempre que no superara el nivel consolidado en la OMC.

## IV. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL ARANCELARIA

El Cuadro II.4 describe la evolución del arancel legal extra-zona en el período 1992-2002, por tipo de bien y para cada uno de los miembros.<sup>47</sup>

**Cuadro II.4 - Evolución del arancel aplicado legal extra-zona**  
*Promedio por tipo de bien (en porcentaje)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>A. ARGENTINA</b>											
Bienes de capital	19,6	7,2	7,4	10,7	14,8	14,5	13,0	12,9	12,8	7,1	6,7
Bienes intermedios	19,6	16,4	13,9	10,8	12,3	12,2	12,5	12,4	12,5	12,0	9,8
Combustibles y lubricantes	6,2	5,6	8,0	2,6	3,1	3,1	3,2	3,2	3,4	3,1	2,1
Piezas y acces. para bs. de capital	20,1	20,8	13,3	14,0	16,8	16,3	14,9	14,2	14,0	12,2	11,0
Bienes de consumo	22,8	20,6	18,0	16,0	18,4	18,3	18,5	18,4	18,3	22,1	15,9
Vehículos automotores	14,4	12,0	6,4	25,0	31,7	31,7	32,2	32,2	34,0	34,0	33,9
Resto	19,6	15,4	13,3	13,5	15,7	13,9	15,4	15,4	15,4	15,1	11,9
Número de alícuotas	19	19	35	32	32	31	49	46	49	51	46
<b>Promedio Aritmético</b>	<b>20,3</b>	<b>15,9</b>	<b>13,5</b>	<b>12,0</b>	<b>14,2</b>	<b>14,1</b>	<b>13,9</b>	<b>13,8</b>	<b>13,8</b>	<b>13,2</b>	<b>10,6</b>
Desvío Estándar	9,5	9,2	11,6	8,2	7,1	6,9	6,9	6,9	6,8	9,6	7,7
Coefficiente de Dispersión	0,5	0,6	0,9	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
Número de posiciones con cero	804	1428	4184	1703	194	208	216	223	207	463	919
Número de posiciones totales	8828	8806	12552	10628	9107	9140	9358	9399	9384	9410	10080
<b>B. BRASIL</b>											
Bienes de capital	21,1	19,3	18,6	17,2	16,4	18,5	18,2	17,3	16,7	13,2	12,9
Bienes intermedios	12,8	11,1	7,3	8,8	9,3	12,0	12,0	12,0	12,0	11,2	10,3
Combustibles y lubricantes	2,0	1,9	8,2	9,5	6,1	6,7	6,2	5,4	5,3	3,0	2,8
Piezas y acces. para bs. de capital	20,1	18,3	17,8	15,1	14,5	17,1	17,0	16,3	15,8	13,7	13,0
Bienes de consumo	22,4	17,0	14,6	17,0	15,5	18,4	18,3	17,9	17,9	16,9	16,0
Vehículos automotores	39,3	34,3	20,0	66,7	66,7	60,3	47,3	34,2	34,2	33,3	33,2
Resto	13,3	13,3	13,9	15,1	15,0	18,0	18,0	17,9	17,9	16,9	16,1
Número de alícuotas	12	10	19	35	33	36	38	33	35	34	35
<b>Promedio Aritmético</b>	<b>16,5</b>	<b>14,0</b>	<b>11,1</b>	<b>12,3</b>	<b>12,1</b>	<b>14,7</b>	<b>14,6</b>	<b>14,3</b>	<b>14,2</b>	<b>12,8</b>	<b>12,0</b>
Desvío Estándar	10,7	8,3	7,9	9,8	8,1	7,7	7,3	7,0	7,0	6,8	6,7
Coefficiente de Dispersión	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Número de posiciones con cero	2414	2514	2511	674	619	134	135	173	171	483	493
Número de posiciones totales	13105	13109	13167	8895	9103	9310	9317	9377	9397	9388	9390

<sup>47</sup> Se empleó una clasificación común de tipo de bien utilizada por el INDEC en Argentina.



Cuadro II.4 (cont.) Evolución del arancel aplicado legal extra-zona

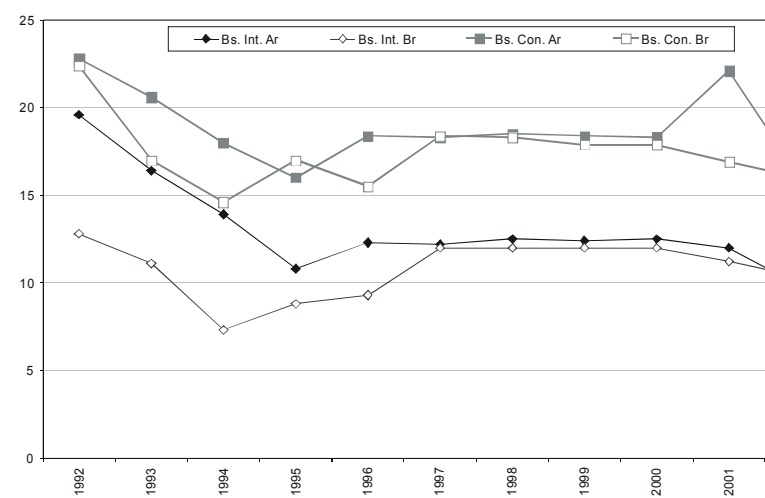
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>C. PARAGUAY</b>											
Bienes de capital	6,3	6,7	6,5	4,2	5,0	6,0	6,5	7,1	7,6	8,6	8,5
Bienes intermedios	6,0	6,9	6,4	8,1	8,9	8,9	8,8	8,8	11,1	10,9	10,0
Combustibles y lubricantes	3,3	3,4	0,6	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,6	2,5	2,4
Piezas y acces. para bs. de capital	6,8	7,7	7,2	7,0	7,6	8,0	8,3	8,5	9,1	9,5	9,3
Bienes de consumo	9,2	10,9	12,6	13,9	14,8	14,7	14,5	14,4	15,7	15,8	15,1
Vehículos automotores	13,9	14,6	11,3	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	14,0	14,0	14,0
Resto	7,8	9,7	9,7	14,0	14,1	14,2	14,6	14,7	16,9	16,6	15,8
Número de alícuotas	27	26	20	21	25	27	26	25	25	36	36
Promedio Aritmético	6,9	8,0	8,0	8,6	9,3	9,5	9,5	9,6	11,3	11,4	10,7
Desvío Estándar	4,9	5,2	7,7	6,9	7,1	6,7	6,5	6,3	6,4	6,3	6,2
Coficiente de Dispersión	0,7	0,7	1,0	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Número de posiciones con cero	8	8	1556	1862	560	565	569	565	484	479	477
Número de posiciones totales	5540	5540	5565	8834	9104	9120	9348	9353	9390	9413	9413
<b>D. URUGUAY</b>											
Bienes de capital	14,2	10,6	10,6	3,2	3,9	5,1	6,3	7,5	7,5	8,4	8,4
Bienes intermedios	17,1	13,6	13,5	9,1	9,0	8,9	11,5	11,7	11,7	11,2	10,2
Combustibles y lubricantes	20,0	13,6	13,6	2,3	2,3	2,2	2,9	3,0	3,0	2,9	2,5
Piezas y acces. para bs. de capital	18,7	16,0	16,0	7,9	8,2	8,7	10,3	11,0	10,9	11,0	10,9
Bienes de consumo	21,8	18,3	18,3	15,0	15,0	14,9	17,5	17,6	17,6	16,9	16,0
Vehículos automotores	18,5	14,5	14,5	23,0	23,0	23,0	23,8	23,0	23,0	23,0	23,0
Resto	14,6	12,1	13,9	14,1	14,0	14,3	16,8	17,0	17,0	15,7	15,5
Número de alícuotas	4	5	5	21	24	26	30	29	27	43	31
Promedio Aritmético	18,0	14,6	14,6	9,2	9,3	9,4	11,8	12,1	12,1	11,9	11,1
Desvío Estándar	5,7	5,7	5,6	7,6	7,4	7,0	7,3	6,9	6,9	6,6	6,6
Coficiente de Dispersión	0,3	0,4	0,4	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Número de posiciones con cero	15	15	0	1890	633	632	421	472	472	476	479
Número de posiciones totales	6943	6942	6943	9379	9379	9379	9379	9379	9378	9387	9622

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.

En todos los casos, coincidiendo con los relatos por país, se ha verificado una disminución significativa en el nivel promedio del arancel (promedio simple de todos los ítems arancelarios). En Argentina, el arancel promedio se redujo a la mitad en los once años considerados, mientras que en Brasil y Uruguay la disminución fue de alrededor del 25% y del 33%, respectivamente. En cuanto a la dispersión de la estructura arancelaria –medida como el cociente entre el desvío estándar y la media– la misma aumentó en Argentina y Uruguay, y disminuyó en Brasil. Lo anterior puede explicarse en parte por la evolución del número de ítems con arancel cero. Esto es, mientras Brasil redujo ese número por la convergencia al AEC, Uruguay lo incrementó y Argentina lo mantuvo en un valor similar, luego de haberlo aumentado primero y reducido después.

Los Gráficos II.1 a II.3 muestran la evolución de los aranceles promedio por tipo de bien en los socios mayores. En bienes de consumo y bienes intermedios se llegó a una convergencia rápida (ver Gráfico II.1), mientras que en la industria automotriz y en combustibles y lubricantes, se alcanzó un alto nivel de armonización hacia fines del período, luego de varios años de fuertes asimetrías, principalmente en los aranceles de vehículos (ver Gráfico II.2). Por último, han persistido las diferencias en los bienes de capital y, en menor medida, en sus piezas y accesorios (ver Gráfico II.3).

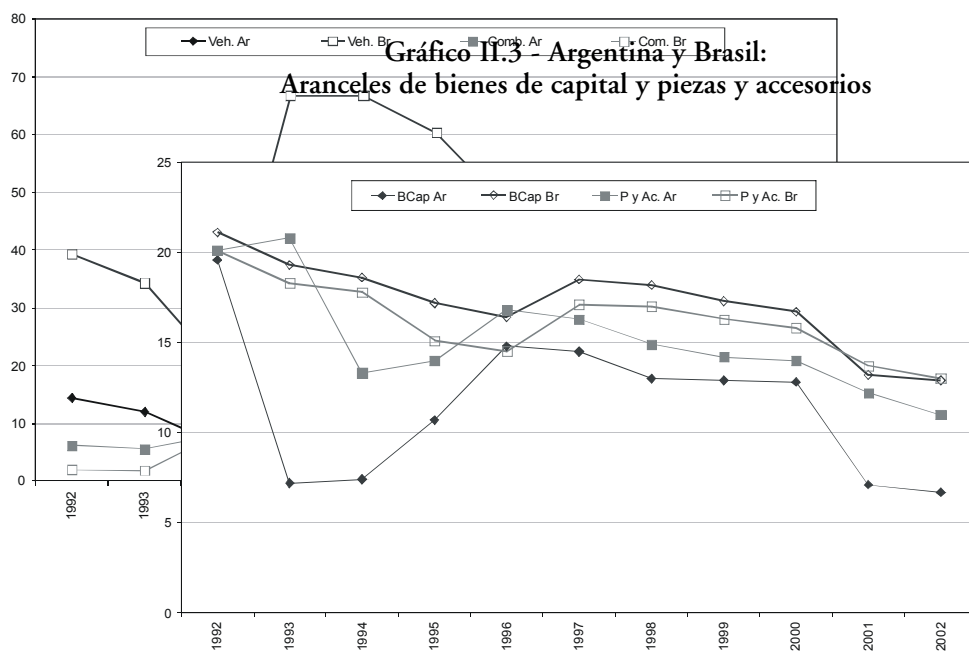
**Gráfico II.1 - Argentina y Brasil:  
Aranceles de bienes de consumo e intermedios**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico II.2 - Argentina y Brasil:  
Aranceles de vehículos y combustibles

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

El Cuadro II.5 profundiza en la distribución de la estructura arancelaria por tipo de bien para los cuatro países en el año 2000. El arancel promedio simple más alto fue el de Brasil (14,2%), seguido por los de Argentina (13,8%), Uruguay (12,1%) y Paraguay (11,4%). La dispersión de la estructura arancelaria fue similar en todos los miembros, siendo algo menor en los socios mayores (alrededor de un 50%).<sup>48</sup> Por su parte, el Cuadro II.6 presenta la distribución de la estructura arancelaria por sector de actividad para los cuatro países en el año 2000.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> El Cuadro A1 del Anexo informa la distribución de la estructura arancelaria a un mayor nivel de desagregación, correspondiente a 42 sectores productores de bienes según la clasificación empleada por el Global Trade Analysis Project (GTAP).

<sup>49</sup> Los sectores de actividad se definen a partir de una agrupación habitual a nivel de 2 dígitos de la clasificación CIIU, revisión 3: agricultura, ganadería, caza y silvicultura (01, 02 y 05); explotación de minas y canteras (10, 11, 12, 13 y 14); alimentos, bebidas y tabaco (15 y 16); textiles, cueros y calzado (17, 18 y 19); madera, papel y trabajos de edición (20, 21 y 22); industria química, petroquímica y petróleo (23, 24 y 25); industria siderúrgica, metalúrgica y minerales no metálicos (26, 27 y 28); maquinaria y equipos (29, 30, 31, 32 y 33); vehículos (34 y 35); otras industrias manufactureras (36 y 37).

**Cuadro II.5 - Arancel aplicado legal extra-zona (2000)**  
*Promedio, dispersión y frecuencia relativa, por tipo de bien (en porcentaje)*

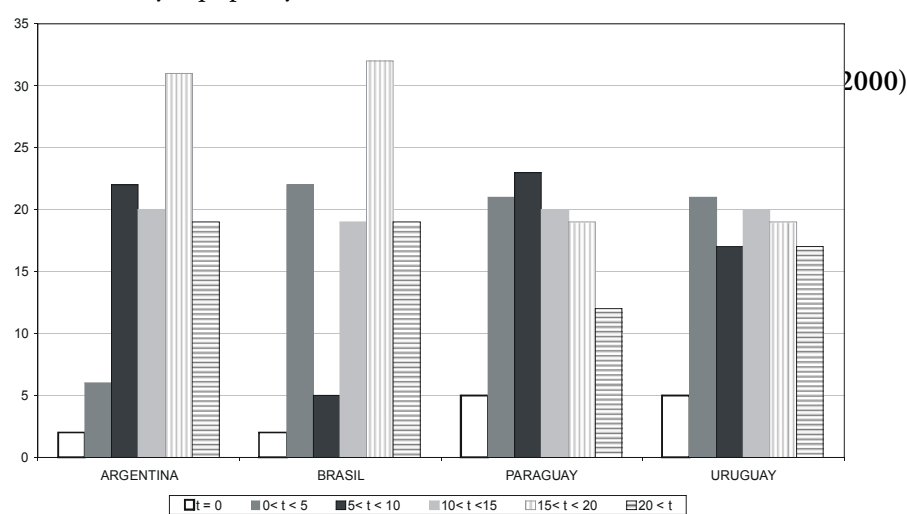
Descripción	Promedio aritmético	Desvío estándar	Dispersión	N° de ítem	Frecuencia Relativa (%)					
					$t = 0$	$0 < t \leq 5$	$5 < t \leq 10$	$10 < t \leq 15$	$15 < t \leq 20$	$20 < t$
<b>A. ARGENTINA</b>										
Bienes de capital	12,8	6,9	0,5	1440	3	17	2	51	12	15
Bienes intermedios	12,5	6,0	0,5	5290	1	1	37	14	36	10
Combustibles y lubricantes	3,4	6,5	1,9	52	77	-	6	2	15	0
Piezas y acces. para bs. de capital	14,0	7,3	0,5	729	1	20	5	10	48	16
Bienes de consumo	18,3	6,3	0,4	1836	2	5	1	20	24	47
Vehículos automotores	34,0	5,5	0,2	15	-	-	-	7	-	93
Resto	15,4	10,1	0,7	22	23	9	-	5	9	55
<b>Total</b>	<b>13,8</b>	<b>6,8</b>	<b>0,5</b>	<b>9384</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	<b>19</b>
<b>B. BRASIL</b>										
Bienes de capital	16,7	7,6	0,5	1447	1	18	0	1	58	22
Bienes intermedios	12,0	6,0	0,5	5294	2	30	9	25	25	9
Combustibles y lubricantes	5,3	6,4	1,2	52	54	4	25	2	15	
Piezas y acces. para bs. de capital	15,8	6,3	0,4	730	0	18	1	6	57	18
Bienes de consumo	17,9	6,5	0,4	1840	2	5	1	22	23	46
Vehículos automotores	34,2	3,1	0,1	15	-	-	-	-	-	100
Resto	17,9	8,1	0,5	19	-	21	-	-	16	63
<b>Total</b>	<b>14,2</b>	<b>7,0</b>	<b>0,5</b>	<b>9397</b>	<b>2</b>	<b>22</b>	<b>5</b>	<b>19</b>	<b>32</b>	<b>19</b>
<b>C. PARAGUAY</b>										
Bienes de capital	7,7	5,6	0,7	1441	13	9	60	6	7	6
Bienes intermedios	11,2	5,9	0,5	5291	2	32	13	25	21	7
Combustibles y lubricantes	2,5	5,4	2,1	52	77	6	6	2	10	-
Piezas y acces. para bs. de capital	9,2	6,3	0,7	729	14	9	48	5	18	5
Bienes de consumo	16,0	6,1	0,4	1831	3	5	12	26	24	31
Vehículos automotores	14,0	3,9	0,3	15	-	-	40	40	20	-
Resto	16,9	9,1	0,5	19	11	11	5	-	11	63
<b>Total</b>	<b>11,4</b>	<b>6,5</b>	<b>0,6</b>	<b>9378</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>12</b>
<b>D. URUGUAY</b>										
Bienes de capital	7,5	6,4	0,9	1441	14	12	57	1	5	12
Bienes intermedios	11,7	5,9	0,5	5291	2	31	10	28	21	9
Combustibles y lubricantes	3,0	6,0	2,0	52	77	4	4	2	13	0
Piezas y acces. para bs. de capital	10,9	8,0	0,7	729	15	13	26	2	30	15
Bienes de consumo	17,6	6,0	0,3	1831	2	5	1	22	23	46
Vehículos automotores	23,0	0,0	0,0	15	-	-	-	-	-	100
Resto	17,0	9,2	0,5	19	11	11	5	-	11	63
<b>Total</b>	<b>12,1</b>	<b>6,9</b>	<b>0,6</b>	<b>9378</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>17</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.



El Gráfico II.4 muestra la frecuencia relativa de los distintos tramos arancelarios en cada país en el año 2000. En Uruguay, todos los estratos concentraban una frecuencia entre 15% y 20%, a excepción del arancel cero con el 5% de las posiciones, en tanto que en Paraguay la estructura era similar a la uruguaya, con una menor frecuencia relativa (12%) para los aranceles más altos. Por su parte, Argentina y Brasil presentaban diferencias significativas en el segundo y en el tercer tramo. El segundo escalón (entre 0 y 5%) contenía en Argentina poco más del 5% de los ítems y representaba en Brasil más del 20% de las posiciones, mientras que para el tercer escalón (mayor a 5% y menor o igual a 10%) la situación era aproximadamente la inversa. Si se considera la distribución por tipo de bien, es en bienes de capital donde se registraban las mayores diferencias: en Brasil, el 58% de los ítems tenía aranceles entre 15% y 20%; en Argentina, el 51% de los aranceles tenían valores entre 10% y 15%; y en Paraguay y Uruguay, los aranceles del tercer tramo alcanzaban al 60% y al 57% de las posiciones de bienes de capital, respectivamente.

Por último, el Gráfico II.5, elaborado a partir del Cuadro II.6, considera los sectores donde existían mayores diferencias en la distribución de los aranceles por estratos. Tales sectores de actividad eran: madera, papel y trabajos de edición; industria química, petroquímica y petróleo; industria siderúrgica, metalúrgica y minerales no metálicos; maquinaria y equipos; y vehículos automotores.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico II.5 Sectores de actividad con mayor divergencia (2000)**

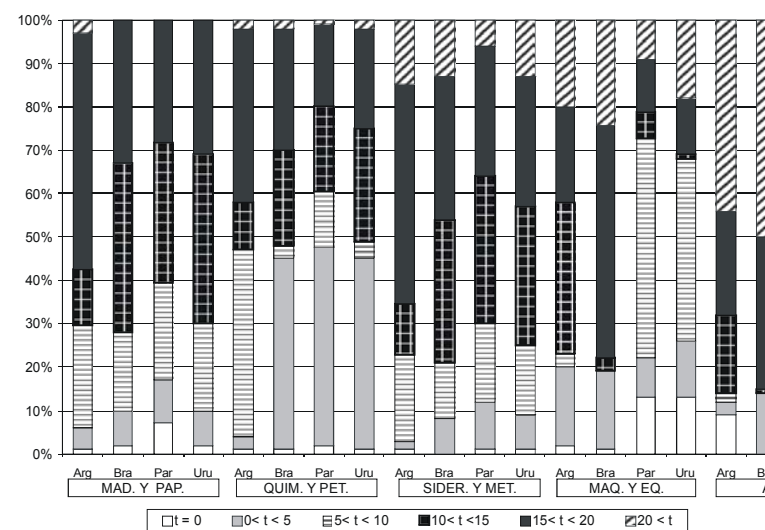
Fuente: Elaboración propia.

V. CONCLUSIONES

El análisis de la evolución de la política comercial en cada país del MERCOSUR permite afirmar que se verificó a inicios de los noventa una convergencia hacia una orientación más aperturista al comercio internacional. Este fue un elemento a favor para lograr alcanzar un acuerdo preliminar en materia de AEC. La estructura arancelaria común originalmente acordada se parece a la preferencia de Brasil en esta materia. Para alcanzar un equilibrio político con el resto de los países se emplearon una combinación de excepciones sectoriales y nacionales, asociadas a unos amplios períodos de convergencia hacia el AEC.

El análisis de la evolución de la estructura arancelaria en el período 1992-2002 permite destacar algunas conclusiones. La adopción del AEC implicó para Argentina y Brasil una disminución del promedio de aranceles nominales y una reducción en su dispersión. A Uruguay le implicó una reducción del arancel promedio pero asociado al incremento de la dispersión. En el caso de Paraguay aumentó tanto el arancel promedio como su dispersión.

Con información para el año 2000, se realizó un análisis comparado entre los países del MERCOSUR en la distribución de los aranceles por





sectores. Se observa que donde existían mayores diferencias entre las políticas comerciales nacionales es en los siguientes sectores de actividad: madera, papel y trabajos de edición; industria química, petroquímica y petróleo; industria siderúrgica, metalúrgica y minerales no metálicos; maquinaria y equipos; y vehículos automotores.

El AEC limitó las posibilidades de los grupos de presión domésticos en términos de obtener de sus gobiernos la aplicación de medidas proteccionistas. Sin embargo, los países miembros han ido relajando esta restricción adoptando en varias ocasiones medidas unilaterales, y desviándose de lo acordado inicialmente en Ouro Preto. En general, se buscó luego la aprobación de los socios, quienes convalidaron, formal o informalmente, la mayoría de las iniciativas de incumplimiento. En tanto los costos de la mayor protección eran asumidos fundamentalmente por el país promotor, los demás miembros del bloque evitaron conflictos regionales respecto de estas medidas.

Desde el primer momento, los problemas de economía política a nivel doméstico hicieron evidentes las dificultades para la construcción de un AEC. Sin embargo, los gobiernos del MERCOSUR consideraron necesario el establecimiento de un AEC y un sendero de convergencia. La flexibilidad de los gobiernos en la aplicación de la política arancelaria común se tradujo en que se han ido desviando discrecionalmente respecto de lo acordado. Esto ha llevado a una situación de desorden, confusión y falta de transparencia, en la cual los países miembros no conocen bien la política comercial con terceros que sus socios están efectivamente aplicando. Así, tenemos una UA en construcción con fuerte incertidumbre sobre la significación de los desvíos y, por lo tanto, sobre los niveles de protección efectiva que están rigiendo en la zona.



Cuadro II.A1 (cont.) - Arancel aplicado legal extra-zona (2000)

Descripción	Promedio aritmético	Desvío estándar	Dispersión	Nº de ítem	Frecuencia Relativa (%)					
					t = 0	0 < t ≤ 5	5 < t ≤ 10	10 < t ≤ 15	15 < t ≤ 20	20 < t
B. BRASIL										
Arroz con cáscara y descascarillado	12,4	8,2	0,7	5	20	-	-	60	-	20
Trigo	6,5	7,5	1,2	4	50	-	-	50	-	-
Otros granos de cereal	6,6	5,9	0,9	21	43	-	-	57	-	-
Vegetales, frutas, nueces	11,5	6,1	0,5	115	14	-	2	83	-	1
Semillas y frutos oleaginosos	5,9	5,7	1,0	30	47	-	-	53	-	-
Caña de azúcar, remolacha azucarera	11,0	0,0	0,0	2	-	-	-	100	-	-
Fibras vegetales	9,2	1,1	0,1	13	-	-	77	23	-	-
Otros productos vegetales	9,4	5,9	0,6	85	24	7	4	54	12	-
Bovinos, ovinos, caprinos, caballos	2,6	2,8	1,1	14	50	43	7	-	-	-
Otros productos animales	7,7	4,6	0,6	75	12	37	7	41	3	-
Leche cruda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lana, pelo animal, capullos de seda	10,0	1,7	0,2	7	-	-	29	71	-	-
Silvicultura	7,5	2,3	0,3	25	-	40	44	16	-	-
Pesca	11,2	4,1	0,4	47	9	4	4	83	-	-
Hullas y lignitos	0,0	0,0	-	6	100	-	-	-	-	-
Petróleo crudo	3,0	5,2	1,7	3	67	-	33	-	-	-
Gas natural	0,0	0,0	-	2	100	-	-	-	-	-
Otros productos minerales	6,3	1,7	0,3	125	2	32	64	2	-	-
Carne bovina, ovina, caprina, caballar, y grasas	12,0	1,9	0,2	43	-	-	26	74	-	-
Otros productos de carne	13,9	3,3	0,2	46	-	-	11	65	24	-
Aceites vegetales y animales, y otras grasas	12,2	2,1	0,2	66	-	-	26	74	-	-
Productos lácteos	21,1	5,5	0,3	39	-	-	-	10	62	28
Arroz procesado	15,4	4,3	0,3	5	-	-	-	80	-	20
Azúcar y melaza	19,0	0,0	0,0	7	-	-	-	-	100	-
Otros productos alimenticios	15,5	5,2	0,3	332	2	2	3	45	38	11
Bebidas y productos del tabaco	22,0	4,8	0,2	39	-	-	5	3	15	77
Textiles	19,2	4,1	0,2	699	-	3	4	3	27	62
Vestimenta y accesorios	22,8	1,0	0,0	245	-	-	-	-	3	97
Productos del cuero	18,5	7,7	0,4	95	-	3	7	34	-	56
Productos de la madera	13,9	5,0	0,4	118	-	6	26	34	9	25
Productos del papel y editoriales	14,0	5,2	0,4	183	3	9	11	39	38	-
Productos del petróleo y del carbón	4,2	4,5	1,1	37	51	3	43	3	-	-
Productos químicos, plásticos y del caucho	10,7	5,8	0,5	3230	1	45	3	22	28	2
Otros productos minerales	13,5	4,9	0,4	246	-	9	15	45	19	12
Metales ferrosos	14,4	3,9	0,3	272	-	7	10	43	40	-
Otros metales	11,1	4,6	0,4	229	-	22	28	41	8	1
Manufacturas de metales	19,2	1,9	0,1	264	-	0	0	2	60	38
Vehículos automotores y partes	23,8	7,9	0,3	129	-	3	-	-	30	67
Otro equipo de transporte	14,7	8,6	0,6	103	-	32	-	2	47	19
Equipo electrónico	16,8	9,8	0,6	503	-	29	1	8	26	36
Otras maquinarias y equipos	16,5	6,3	0,4	1684	1	14	0	1	62	21
Otras manufacturas	19,9	4,3	0,2	202	-	2	4	4	16	74
<b>Total</b>	<b>14,2</b>	<b>7,0</b>	<b>0,5</b>	<b>9395</b>	<b>2</b>	<b>22</b>	<b>5</b>	<b>19</b>	<b>32</b>	<b>19</b>



Cuadro II.A1 (cont.) - Arancel aplicado legal extra-zona (2000)+

D. URUGUAY										
Descripción	Promedio aritmético	Desvío estándar	Dispersión	Nº de Items	Frecuencia Relativa (%)					
					t = 0	0 < t ≤ 5	5 < t ≤ 10	10 < t ≤ 15	15 < t ≤ 20	20 < t
Arroz con cáscara y descascarillado	10,4	5,8	0,6	5	20	-	-	80	-	-
Trigo	6,5	7,5	1,2	4	50	-	-	50	-	-
Otros granos de cereal	6,6	5,9	0,9	21	43	-	-	57	-	-
Vegetales, frutas, nueces	11,1	4,5	0,4	114	14	-	2	84	-	-
Semillas y frutos oleaginosos	5,9	5,7	1,0	30	47	-	-	53	-	-
Caña de azúcar, remolacha azucarera	11	0,0	0,0	2	-	-	-	100	-	-
Fibras vegetales	8,8	1,6	0,2	13	-	8	77	15	-	-
Otros productos vegetales	9,1	5,7	0,6	85	24	7	5	56	8	-
Bovinos, ovinos, caprinos, caballos	2,6	2,8	1,1	14	50	43	7	-	-	-
Otros productos animales	7,7	4,6	0,6	75	12	37	7	41	3	-
Leche cruda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lana, pelo animal, capullos de seda	10,4	1,5	0,1	7	-	-	14	86	-	-
Silvicultura	7,5	2,3	0,3	25	-	40	44	16	-	-
Pesca	11,4	4,0	0,4	46	9	2	4	85	-	-
Hullas y lignitos	0,0	0,0	-	6	100	-	-	-	-	-
Petróleo crudo	0,0	0,0	-	3	100	-	-	-	-	-
Gas natural	0,0	0,0	-	2	100	-	-	-	-	-
Otros productos minerales	6,3	1,7	0,3	125	2	30	66	2	-	-
Carne bovina, ovina, caprina, caballar, y grasas	12	1,9	0,2	43	-	-	26	74	-	-
Otros productos de carne	13,9	3,3	0,2	46	-	-	11	65	24	-
Aceites vegetales y animales, y otras grasas	12,2	2,1	0,2	64	-	-	25	75	-	-
Productos lácteos	18,2	1,4	0,1	39	-	-	-	10	87	3
Arroz procesado	13,8	1,1	0,1	5	-	-	-	100	-	-
Azúcar y melaza	19	0,0	0,0	7	-	-	-	-	100	-
Otros productos alimenticios	15,1	4,2	0,3	326	2	2	4	45	38	9
Bebidas y productos del tabaco	21,1	3,9	0,2	39	-	-	5	3	15	77
Textiles	19,2	4,1	0,2	698	-	3	3	4	27	62
Vestimenta y accesorios	22,8	1,0	0,0	245	-	-	-	-	3	97
Productos del cuero	17,9	5,7	0,3	95	-	-	6	37	-	57
Productos de la madera	13,9	5,0	0,4	118	-	6	26	34	9	25
Productos del papel y editoriales	13,7	5,3	0,4	183	3	9	14	38	36	-
Productos del petróleo y del carbón	1,1	2,7	2,5	37	84	3	14	-	-	-
Productos químicos, plásticos y del caucho	10,3	5,5	0,5	3229	0	45	4	26	22	2
Otros productos minerales	13,3	4,8	0,4	245	1	7	16	46	19	11
Metales ferrosos	14,1	4,0	0,3	272	-	7	13	43	38	-
Otros metales	10,7	4,4	0,4	230	1	22	30	38	8	0
Manufacturas de metales	18,1	4,2	0,2	265	-	1	8	2	51	38
Vehículos automotores y partes	14,8	7,3	0,5	127	-	3	38	2	17	40
Otro equipo de transporte	8,2	8,4	1,0	103	30	3	40	2	9	17
Equipo electrónico	7,8	8,0	1,0	503	17	39	20	0	9	15
Otras maquinarias y equipos	10	7,6	0,8	1678	12	5	49	1	14	19
Otras manufacturas	19,9	4,4	0,2	202	1	1	4	4	16	74
<b>Total</b>	<b>12,1</b>	<b>6,9</b>	<b>0,6</b>	<b>9376</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>17</b>



**Cuadro II.A3 - Importaciones totales  
por sector de actividad y origen (2000)**  
(en millones de dólares)

Descripción	MERCOSUR	Chile y Bolivia	México	Resto Andinos	Resto	Total
<b>A. ARGENTINA</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	169	70	4	91	186	521
Explotación de minas y canteras	195	5	1	13	388	602
Alimentos, bebidas y tabaco	421	94	8	45	358	926
Textiles, cueros y calzado	536	27	8	10	599	1179
Madera, papel y trabajos de edición	455	121	10	18	798	1402
Industria química, petroquímica y petróleo	1415	99	224	48	4298	6083
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	691	138	21	11	954	1814
Maquinaria y equipos	1659	43	287	4	6764	8757
Vehículos automotores	1331	27	15	1	1787	3161
Otras industrias manufactureras	117	4	4	4	389	518
<b>Total</b>	<b>7191</b>	<b>628</b>	<b>583</b>	<b>244</b>	<b>16635</b>	<b>25280</b>
<b>B. BRASIL</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1502	79	11	6	663	2261
Explotación de minas y canteras	1046	242	3	797	2298	4387
Alimentos, bebidas y tabaco	947	63	23	46	811	1891
Textiles, cueros y calzado	156	23	6	11	850	1047
Madera, papel y trabajos de edición	190	108	3	19	961	1280
Industria química, petroquímica y petróleo	1445	237	314	1075	12176	15246
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	160	308	66	139	3475	4147
Maquinaria y equipos	675	15	234	12	19241	20177
Vehículos automotores	1367	44	91	6	3438	4947
Otras industrias manufactureras	12	1	5	3	396	416
<b>Total</b>	<b>7500</b>	<b>1119</b>	<b>756</b>	<b>2115</b>	<b>44309</b>	<b>55799</b>
<b>C. PARAGUAY</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	78	2	0	0	4	84
Explotación de minas y canteras	16	0	0	-	1	17
Alimentos, bebidas y tabaco	226	0	0	0	71	302
Textiles, cueros y calzado	35	2	0	1	66	104
Madera, papel y trabajos de edición	62	5	1	1	18	86
Industria química, petroquímica y petróleo	496	8	10	3	212	729
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	107	3	1	1	26	137
Maquinaria y equipos	131	1	6	0	390	528
Vehículos automotores	38	0	2	0	119	159
Otras industrias manufactureras	16	0	1	0	104	120
<b>Total</b>	<b>1191</b>	<b>36</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>1010</b>	<b>2265</b>
<b>D. URUGUAY</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	100	5	0	8	33	146
Explotación de minas y canteras	14	2	0	66	41	124
Alimentos, bebidas y tabaco	202	14	0	4	51	272
Textiles, cueros y calzado	134	4	1	2	101	242
Madera, papel y trabajos de edición	108	13	3	0	46	171
Industria química, petroquímica y petróleo	421	8	22	4	402	857
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	135	7	2	1	63	207

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.





**Cuadro II.A5 - Exportaciones totales  
por sector de actividad y destino (2000)**  
(en millones de dólares)

Descripción	MERCOSUR	Chile y Bolivia	México	Resto Andinos	Resto	Total
<b>A. ARGENTINA</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1327	177	4	172	2701	4382
Explotación de minas y canteras	1056	1145	0	13	942	3156
Alimentos, bebidas y tabaco	928	380	48	183	5609	7147
Textiles, cueros y calzado	240	41	23	12	862	1178
Madera, papel y trabajos de edición	270	84	14	19	136	523
Industria química, petroquímica y petróleo	1949	758	43	145	1122	4018
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	265	165	23	91	1110	1655
Maquinaria y equipos	756	108	29	55	395	1342
Vehículos automotores	1458	54	134	10	553	2210
Otras industrias manufactureras	22	9	1	3	196	231
<b>Total</b>	<b>8399</b>	<b>2943</b>	<b>326</b>	<b>706</b>	<b>13966</b>	<b>26341</b>
<b>B. BRASIL</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	172	52	67	78	4910	5280
Explotación de minas y canteras	158	3	36	9	3493	3699
Alimentos, bebidas y tabaco	562	137	21	121	6928	7769
Textiles, cueros y calzado	580	125	26	135	2667	3533
Madera, papel y trabajos de edición	472	123	29	114	3303	4041
Industria química, petroquímica y petróleo	1591	338	110	464	3164	5667
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	735	212	209	302	5904	7361
Maquinaria y equipos	1793	307	411	602	4769	7883
Vehículos automotores	1307	288	789	263	5342	7989
Otras industrias manufactureras	146	22	12	23	587	789
<b>Total</b>	<b>7515</b>	<b>1607</b>	<b>1710</b>	<b>2111</b>	<b>41068</b>	<b>54012</b>
<b>C. PARAGUAY</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	315	15	0	6	110	446
Explotación de minas y canteras	130	47	0	16	36	229
Alimentos, bebidas y tabaco	42	2	0	1	24	69
Textiles, cueros y calzado	32	3	0	0	40	75
Madera, papel y trabajos de edición	17	2	0	1	9	30
Industria química, petroquímica y petróleo	10	0	0	-	2	12
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	2	0	0	0	2	5
Maquinaria y equipos	0	0	-	-	0	0
Vehículos automotores	2	0	-	0	1	3
Otras industrias manufactureras	552	69	1	25	223	869
<b>Total</b>	<b>552</b>	<b>69</b>	<b>1</b>	<b>25</b>	<b>223</b>	<b>869</b>
<b>D. URUGUAY</b>						
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	33	0	3	0	106	142
Explotación de minas y canteras	2	0	-	-	1	3
Alimentos, bebidas y tabaco	311	27	54	16	677	1086
Textiles, cueros y calzado	106	10	26	9	402	554
Madera, papel y trabajos de edición	70	7	0	0	9	87
Industria química, petroquímica y petróleo	188	8	2	4	25	227
Ind. sider., metalur., y minerales no metálic.	50	1	1	1	32	85

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.

┌ |  
└

┌ |  
└

┌ |  
└

┌ |  
└