

IDENTIFICACIÓN DE LOS GRANDES FLUJOS COMERCIALES DE INTERCAMBIO EN EL MERCOSUR.

**Carlos. A. ALARCON Y
Edgardo RABINOVICH**

I.- INTRODUCCION

El proceso de negociación del MERCOSUR se encuentra en un momento decisivo, luego de cuatro años de existencia. A partir del primero de enero del corriente año, se comenzó a delinear la estructura definitiva, la que Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay pretenden para formar una región económica común en el Cono Sur de América.

El Tratado de Asunción de 1991 culminará con el establecimiento de una zona de libre comercio y una unión aduanera, que abarcarán la totalidad del universo de bienes comercializables, en línea con el cronograma establecido en Las Leñas (Provincia de Mendoza - República Argentina), de julio de 1992.

Los alcances mayores del proyecto y sus resultados concretos, hasta ahora alcanzados, han representado un estímulo permanente para cada uno de los países, al punto de sensibilizarlos hacia la necesidad de rebajar parte de sus autonomías en la definición de políticas económicas y, en consecuencia, asumir conjuntamente las disciplinas que corresponden a un mercado común. La dimensión MERCOSUR fue incorporada gradualmente por cada uno de los socios, gracias al espíritu de cooperación política y de integración económica que prevalecieron, finalmente, sobre las rivalidades y dificultades del pasado.

El MERCOSUR precisa ser encarado como una estrategia de éxito, la más indicada para la inserción competitiva de sus países-miembro en el mercado mundial. Los cuatro países juntos representan un Producto Bruto Interno que se aproxima al billón de Dólares, para una población de aproximadamente doscientos millones de personas.

Lejos de representar un juego de suma cero, es una experiencia en la que todos tienen ganancias y pérdidas dinámicamente recompensadas; ésa es la esperanza, por la multiplicación del comercio y las inversiones.

II.- LOS PROCESOS DE INTEGRACION

En materia de integración económica comercial en América Latina se pueden ubicar tres etapas: la de ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), la de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y la etapa actual de procesos múltiples de integración regional o subregional, cuya negociación está en curso. Si bien los procesos actuales son múltiples, la metodología de integración es similar en todos ellos y combina globalidad de preferencias, en cuanto al espectro de bienes alcanzados, y automatismo de las desgravaciones, en cuanto hace a formas efectivas de puesta en vigencia.

Se trata de enfoques muy distintos a los de ALALC del año 60, que intentó llevar adelante un proceso de desgravación arancelaria regional de carácter multilateral - respecto de sus once países-miembro - pero que avanzaba lentamente con listas de productos limitadas. También es diferente respecto de los procesos de ALADI, que dejaban de lado la multilateralidad para escoger un régimen de acuerdos bilaterales y listas de productos. En la instancia actual, la totalidad de opciones planteadas incluyen una rebaja automática y programada de los aranceles sobre la casi totalidad del nomenclador, y estas reducciones tienen carácter multilateral, dentro de cada uno de los agrupamientos regionales o subregionales propuestos.

Cuadro I- Comparación de los Procesos de Integración

ALAC	ALADI	MERCOSUR
Multilateralidad	Bilateralidad	Multilateralidad
Preferencias por negociación	Preferencias por negociación	Preferencias con cronograma ordenado
Lista limitada de bienes	Lista limitada de bienes	Casi totalidad del nomenclador

Los procesos anteriores eran formas de apertura extremadamente reguladas dentro del contexto de políticas económicas centradas en la sustitución de importaciones, de las cuales países como Brasil o México fueron ejemplo permanente, y otros como la Argentina, lo fueron solo parcialmente según el período considerado.

En algunos momentos, mecanismos como el de ALADI, no eran más que

concesiones arancelarias de escasa utilidad práctica, por cuanto carecían de relevancia frente a procesos unilaterales de apertura de las economías. Chile, desde la segunda mitad de los '70 y la Argentina, en los finales de la citada década, fueron muestras de lo poco relevante que resultaban acuerdos regionales frente a aperturas generalizadas de sesgo claramente pro-importador.

La etapa actual tiene, en cambio, como sustento teórico y político, la idea de avanzar en la apertura de las economías nacionales, buscando integrarse a las corrientes comerciales mundiales.

Se trata de focalizar el elemento más dinámico del crecimiento por el lado de la exportación, aceptando como contraparte mayores flujos de importaciones y, por lo tanto, mayores grados de especialización productiva.

Si bien el objetivo es el libre comercio y la globalización, estos principios e ideas conviven con políticas de tipo regulatorio. Estas prácticas, cuyo uso es generalizado -comenzando por los países desarrollados-, responden a la necesidad de dar tiempo a las políticas e instrumentos macroeconómicos y a los cambios y adaptaciones microeconómicas que permitan, sin causar lesiones o amenazas de ellas, poner efectivamente en vigencia el libre comercio.

La diferencia entre regular la apertura dentro de un contexto de sustitución de importaciones y la de regular la apertura dentro de un concepto de libre comercio e integración, a nivel creciente de los mercados, es fundamental. La primera avanza lentamente, ligada con pesados y restringidos mecanismos de negociación de excepciones acerca de los productos que quedan sometidos al libre comercio. Estos son la excepción, no el común de los casos. La segunda avanza con mecanismos automáticos de apertura y con listas negativas de excepciones, donde figuran aquellos bienes que quedan al margen del programa de liberalización comercial, y en general, sólo transitoriamente. Los términos quedan así invertidos.

Hoy, prácticamente la totalidad de los países, en especial los de América Latina, hacen frente a procesos múltiples de creación de áreas regionales de integración.

A modo de ejemplo, pueden citarse el proceso de MERCOSUR; la posible negociación MERCOSUR-CHILE; el G 3 de Colombia, Méjico y Venezuela; las probables negociaciones CHILE-NAFTA, entre otros. Adicionalmente, los países acaban de suscribir los nuevos acuerdos GATT, que entre otras cosas incluyen rebajas arancelarias, mecanismos de solución de controversias, normas y procedimientos en materia de dumpings, subsidios y salvaguardias, temas que forman parte de todas las negociaciones regionales.

En última instancia, todas estas negociaciones giran en torno del concepto implícito o explícito de preferencias arancelarias, que los países negociadores acuerdan recíprocamente. Cada negociación adicional, hecha con un tercero, ocasiona deterioros a las preferencias concedidas antes y, en el caso extremo, la multiplicidad de procesos erosiona entre sí las preferencias. Pero éstas habrán de ser casi generalizadas o en todo caso muy amplias, ya que en el caso de América

Latina abarcarán el grueso de los mercados relevantes o una parte sustancial de los mismos. La pregunta es: Por qué no avanzar directamente en forma global, bajando aranceles entre todos en lugar de llevar a cabo negociaciones paralelas en subgrupos, lo cual abre la posibilidad -vía lista de excepciones u otros procedimientos- de crear distorsiones de comercio y errónea asignación de los recursos?

El razonamiento no deja de tener validez teórica y crea algunas dudas prácticas. Efectivamente, cada concesión arancelaria que se hace implica eliminar o erosionar alguna concesión hecha a otros países-miembro. Efectivamente, bajo los supuestos de ajustes automáticos, un enfoque global tiende a reducir la posibilidad de errores o los efectos de "lobbies" nacionales que distorsionen los acuerdos. La única forma racional de encontrar explicaciones a esta serie de iniciativas, reuniones y negociaciones por la integración regional, pasa entonces por incluir el concepto de tiempo y de secuencia. El ajuste a formas de apertura no es inmediato y, por ende, el sendero del ajuste y de los acuerdos que lo rodean pasa a ser un tema central.

Cuando se recurre al artificio de trabajar como si el tiempo no existiera, se derivan posturas de política económica que se centran en las ventajas comparativas estáticas. El país debe producir aquello en lo que es eficiente, y la apertura comercial debe abrirle mercados protegidos, ofreciendo como contrapartida el acceso al mercado local y admitiendo el eventual desplazamiento de la producción nacional en aquellos sectores o ramas donde no exista competitividad. La relación casual va de las oportunidades comerciales que crean la liberación o las preferencias arancelarias hacia la producción. Inversamente cuando se reconoce el valor del tiempo como elemento que permite -tanto en políticas sectoriales como en la propia estrategia empresarial- las adaptaciones necesarias para hacer frente a un cambio de situación, resulta que las reglas de comportamiento están regidas por las ventajas comparativas dinámicas y de las estructuras que las respaldan hacia la apertura de posibilidades comerciales, y por ende, a la instrumentación de preferencias arancelarias.

Se trata de dos enfoques distintos. En ambos casos habrá, como resultado de los procesos de apertura negociada, efectos sobre la estructura productiva y cambios de composición y de magnitud de las corrientes del comercio.

Pero los cambios serán diferentes, según se haya adoptado por suponer el tiempo como una variable ausente o no, y según se haya elegido un sendero que explora las potencialidades o sólo registra las ventajas presentes. Todo proceso de integración tiene como objetivo el aprovechamiento de oportunidades de incrementos de la productividad y de la eficiencia.

Estos márgenes de productividad no explotados pueden derivar de efectos de escala y/o efectos complementarios o cruzados de disponibilidad de know how, por efecto de un cambio en las económicas de localización o por economías externas, resultantes de un mejor eslabonamiento de los diversos sectores productivos.

En la actualidad, en el área MERCOSUR, se están llevando a cabo distintos

procesos de negociación que redundarán en un crecimiento del comercio, tanto intra como extra regional, que conviene detallar:

1.-) Negociación Conjunta del Mercosur con países o conjunto de países de Sudamérica:

Ventajas: Abrimos y preservamos preferencias en mercados de bienes industriales.

Desventajas: Licuamos preferencias a cuatro países para extenderlas progresivamente a Sudamérica.

Saldo : Positivo.

2.-) Negociación de algún país del Mercosur con uno o varios países del resto de Sudamérica:

Ventajas: El país, integrante del Mercosur, que negocia gana ventajas del tipo indicado en el párrafo anterior.

Desventajas: La licuación afecta a los que no negociaron sin contrapartida de beneficios.

Saldo: Negativo.

3.-) Países del resto de Sudamérica negocian, uno o todos, con el NAFTA o con algún país del NAFTA (Caso Méjico):

Ventajas: Ninguna.

Desventajas: Los países del resto de Sudamérica cederán preferencias en mercados de bienes industriales a los países del NAFTA, o a alguno de ellos.

Saldo: Negativo.

4.-) Países del MERCOSUR y países del NAFTA.

Ventajas: Se abre un gran mercado, pero por efecto de las desventajas es menos aprovechable que luego de un proceso tipo (1).

Desventajas: Al no haberse afirmado antes la competitividad en el mercado, el resto de los países de Sudamérica pierden su capacidad dinámica de competir.

Saldo: Negativo.

5.-) Países del MERCOSUR y zona libre de comercio sudamericana y luego NAFTA.

Ventajas: Si es por etapas sucesivas, aumenta la capacidad dinámica de competir.

Desventajas: Proceso de negociación complejo.

Saldo: Positivo.

Aplicando los criterios antes indicados, la primera fase del proceso de

integración ha sido los acuerdos Argentina-Brasil y los acuerdos ampliados con la incorporación de Paraguay y Uruguay, es decir la formación del MERCOSUR.

La segunda fase debería ser acuerdos ampliados con todos los países de América del Sur y, la tercera fase acuerdos ampliados con el NAFTA, y eventualmente con la Unión Europea.

Analizaremos el proceso de fase primera en forma sintética para avanzar hacia el estudio de los flujos comerciales.

Desde el inicio mismo de los acuerdos Argentina y Brasil, en 1986, se usó como antecedente la única experiencia internacional vigente en aquel entonces: la Comunidad Económica Europea. Igual lo hizo la C.E.E con la Comunidad del Carbón y el Acero, y se comprendió que eran necesarios acuerdos sectoriales que le dieran una dimensión de estrategia industrial conjunta más que una mera ampliación de los flujos comerciales sobre la base de ciertas ventajas estáticas. La rebaja arancelaria, combinada con los acuerdos sectoriales, y no la rebaja arancelaria con restricciones pararancelarias, debió ser la segunda parte de la primera fase de los acuerdos Argentina-Brasil, ampliados ahora hasta formar el MERCOSUR.

No lo fue, y por ello, la Argentina sufrió pérdidas productivas y comerciales importantes, tanto en cuanto a saldos de comercio como a calidad de productos exportados.

En la parte final de la primera fase hay en discusión y análisis un conjunto de temas que deben permitir llevar a la puesta en marcha de un sistema de integración profundo: existen cuatro grandes temas de entendimiento imprescindibles:

- arancel externo común,
- mecanismos sectoriales de integración,
- cláusulas internas de salvaguardia,
- contenido nacional y zonas francas.

Esta discusión es de importancia fundamental para asegurar el proceso de integración, sin desniveles que impidan su consecución.

III.- DIMENSIÓN DEL MERCOSUR

ARGENTINA:

Superficie:	2.780.400 Km.2.
Población:	32.615.500 Habitantes.
Densidad:	11,7 hab./km.2.
PBI:	255.300 millones u\$s. de 1993.
PBI Per Cápita:	7.828 u\$s.
Tasa Crecimiento PBI:	6,0% anual.
Exportaciones:	13.090 millones u\$s. 1993.
Importaciones:	16.786 idem.
Saldo:	(3.695) idem.
Inflación:	7,4% anual.

BRASIL:

Superficie:	8.511.996 Km.2
Población:	149.917.400 Habitantes.
Densidad:	17,3 hab./km2
PBI:	507.200 1993-millones u\$s.
PBI Per-Cápita:	3.452 u\$s.
Tasa crecimiento PBI:	5.0% anual
Exportaciones:	38.700 1993-millones u\$s.
Importaciones:	25.700 1993-millones u\$s.
Saldo:	13.000 idem.
Inflación:	2.490 % anual (1993).

PARAGUAY:

Superficie:	406.752 Km.2.
Población:	4.642.600 Habitantes.
Densidad:	11,4 hab./km2.
PBI:	6.800 1991-millones u\$s.
PBI Per-Cápita :	1.595 u\$s.
Crecimiento PBI:	3,1% anual.
Exportaciones:	750 1993-millones u\$s.
Importaciones:	1.477 idem.
Saldo:	(725) idem.
Inflación:	16,4% 1993-anual.

R.O. DEL URUGUAY:

Superficie:	176.215 Km2.
Población:	3.116.800 Habitantes
Densidad:	15,77 hab./km2.
PBI:	13.160 1993-Millones u\$s.
PBI Per-Cápita:	4.222 u\$s.
Crecimiento PBI:	1,5% Anual.
Exportaciones:	1.645 1993-millones u\$s.
Importaciones:	2.324 idem.
Saldo:	(679) idem.
Inflación:	52,9% anual.

DATOS DEL CONSOLIDADO DE LOS CUATRO PAISES:

Superficie:	11.875.363 Kms.2
Población:	187.290.000 habitantes.
Densidad:	15,77 hab/km2.
PBI:	782.500 1993-millones u\$s
PBI per capita:	4.187 u\$s.
Crecimiento PBI:	4,95% Anual-1993.
Exportaciones :	49.086 1993-neteadas intra MERCOSUR.
Importaciones :	41.121 idem.
Saldo:	7.965 idem.

El volumen del intercambio bilateral entre los países integrantes del MERCOSUR alcanzó en 1993 la siguiente dimensión, tomando la suma de exportaciones más importaciones entre cada uno de ellos:

ARGENTINA-BRASIL:	8.635 MILLONES DOLARES FOB
BRASIL -URUGUAY :	1.204 idem.
BRASIL -PARAGUAY:	1.233 idem.
ARGENTINA-URUGUAY:	1.083 idem.
ARGENTINA-PARAGUAY:	431 idem.
PARAGUAY -URUGUAY:	23 idem.

Lo que totaliza 10.358 millones de dólares estadounidenses, valor FOB para el período 1.993. Expresadas las mismas relaciones como porcentajes, el intercambio intra MERCOSUR alcanza los siguientes guarismos:

ARGENTINA-BRASIL:	61,6%.
BRASIL -URUGUAY:	11,6%.
BRASIL -PARAGUAY:	11,9%.
ARGENTINA-URUGUAY:	10,5%.
ARGENTINA-PARAGUAY:	4,2%.
PARAGUAY -URUGUAY:	0,2%.

Surge claramente que la relación fundamental en este espacio económico es el intercambio entre sus socios "mayores", Argentina y Brasil. En el siguiente cuadro, describiremos el intercambio entre ambos países, medido en millones de dólares corrientes y tomado, a valor FOB de los registros de exportaciones e importaciones de la República Argentina:

COMERCIO BILATERAL ARGENTINA -BRASIL

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1970	138.6	185.9
1971	106.6	197.0
1972	186.7	175.0
1973	309.4	205.2
1974	340.6	296.9
1975	515.5	358.9
1976	421.9	371.4
1977	464.9	372.5
1978	576.8	340.5
1979	885.6	659.1
1980	765.0	1072.4
1981	595.1	893.2
1982	567.7	687.7
1983	358.3	666.8
1984	478.2	831.2
1985	496.3	611.6
1986	698.1	691.3
1987	539.3	819.3
1988	573.1	971.3
1989	124.0	721.4
1990	1422.7	717.9
1991	1486.0	1519.0
1992	1671.3	3338.8
1993	2814.2	3570.0
1994	3595.3	4280.1

Este cuadro ha sido elaborado sobre la base de datos del INDEC, siendo las cifras correspondientes a 1994 provisionarias.

La descripción de los flujos del comercio recíprocos ha permitido identificar las siguientes características salientes:

1.-) Las exportaciones argentinas al Brasil registraron dos momentos de rápido aumento: a fines de la década del setenta y principios de los noventa, separados por un valle en el período intermedio. Entre 1988 y 1994, el valor de las exportaciones se incrementó en un 527,3%. Históricamente, las exportaciones al Brasil han representado un porcentaje muy variable del total de las ventas argentinas al exterior (ver datos, del anexo estadístico), no obstante se observa una tendencia creciente en los últimos años. Asimismo, la proporción de las ventas de Argentina en las importaciones totales de Brasil se ha incrementado, aunque permanecen en valores bajos - 6,4% valor máximo histórico -.

2.-) También aparecen dos periodos de agudo crecimiento en las importaciones argentinas desde Brasil, a comienzo de los ochenta y en 1991/94. La participación del Brasil en las importaciones argentinas tuvo una marcada discontinuidad hacia arriba a partir de 1982. Recientemente, esta participación fue cercana al 20%, más del doble que una década atrás. El incremento se aprecia particularmente en ciertas categorías de bienes, tales como los productos metálicos y los bienes de capital. El fuerte aumento de las importaciones totales de la Argentina en 1991/94 no mostró un sesgo apreciable hacia el Brasil. Sin embargo, se observa un salto de la ponderación en las ventas totales brasileñas de la Argentina, tal vez producido por la fuerte recesión que afectó al Brasil durante similar período.

3.-) Tanto las exportaciones como las importaciones bilaterales y, por lo tanto, el saldo comercial han mostrado una gran variabilidad.

4.-) Los precios de comercio de la Argentina con el Brasil acompañan la evolución de los precios de las exportaciones e importaciones totales. Sin embargo, a partir de 1987, los términos de intercambio, referidos a nuestro país, en el comercio bilateral registraron una recuperación significativa, que no se aprecia sobre los precios del intercambio total.

5.-) Los flujos bilaterales de comercio en uno otro sentido responden más estrechamente a los movimientos de las importaciones totales del país comprador que a las exportaciones del país vendedor. No obstante, esa asociación, período a período, no alcanza a dar cuenta de las corrimientos a más largo plazo en la participación de un país en las importaciones del otro.

6.-) Estas impresiones cualitativas se pueden verificar estadísticamente. Las exportaciones argentinas hacia Brasil, en el período 1978/1992, han estado mostrando una proporcionalidad a largo plazo con las importaciones totales del Brasil, pero no con las exportaciones totales de la Argentina. Las importaciones bilaterales de la Argentina muestran un patrón similar pero, a efectos de establecer una relación de co-integración con las importaciones argentinas se hace necesario tomar en cuenta específicamente, el cambio, con la participación del Brasil, identificado a partir de 1982.

La incidencia del tipo de cambio:

Los estudios macroeconómicos permiten extraer algunos rasgos generales en la evolución de las series:

1.-) Los tipos de cambio reales de los países con respecto al dolar muestran ciclos muy pronunciados. En el caso de la Argentina, esto se verifica en la década de los setenta y a partir de 1991. Para el Brasil, las oscilaciones cobran amplitud desde comienzo de los ochenta.

2.-) Las variaciones en los tipos de cambio reales de cada país han respondido a amplios ciclos de frecuencia relativamente baja, más que a oscilaciones de corto plazo.

Un análisis estadístico, efectuado por Arana-Alvarez, de las tasas de variación en los tipos de cambio reales muestran diferencias según el país y el período. En el caso argentino, la distribución tendió a ser asimétrica. Para el Brasil, la distribución ha tenido características con menores asimetrías y períodos más largos de apreciación o depreciación real.

Determinantes de los Flujos Comerciales:

Se puede apreciar lo siguiente:

1.-) Tanto el PBI como el tipo de cambio real argentino afectan significativamente las importaciones argentinas provenientes del Brasil. Se detectó también una elevada respuesta de estas importaciones al producto nacional, en el caso del tipo de cambio real la elasticidad es moderada pero, de todos modos, significativa.

2.-) Los efectos del PBI brasileño y el tipo de cambio real de ese país, sobre las importaciones provenientes de la Argentina, son también significativos. Sin embargo, hay diferencias cualitativas y cuantitativas importantes con las variables que describen las importaciones argentinas. Por un lado, las importaciones que efectúa el Brasil de los productos argentinos dependen tanto del nivel como de la tasa de crecimiento del PBI brasileño. Sin embargo, en términos cuantitativos, la elasticidad del PBI de largo plazo, implícita en las estimaciones para la Argentina, tiende a ser superior en el caso de las compras que realiza el Brasil.

3.-) Por otro lado el efecto del tipo de cambio real de Brasil sobre las importaciones provenientes de la Argentina opera con menor rezago y es cuantitativamente más importante que lo que se mide en las funciones econométricas que diversos estudiosos han determinado para las importaciones argentinas.

IV.- LOS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Trabajaremos sobre este punto con el criterio de analizar, las exportaciones e importaciones argentinas, dado en primer lugar la cantidad de información disponible y por representar la suma de ambas aproximadamente el 60% del comercio intrazonal.

Durante el período 1993/94 las exportaciones argentinas al MERCOSUR tuvieron los siguientes montos y composición:

EXPORTACIONES ARGENTINAS A MERCOSUR EN MILLONES DE DOLARES

RUBRO	1993	1994	VARIAC. %
Animales Vivos	141,7	314,2	121,7
Productos Vegetales	921,7	1.028,4	11,6
Grasas y Aceites	75,4	167,5	122,3
Productos Alimenticios	130,6	203,0	55,4
Productos Minerales	688,2	782,5	13,7
Productos Químicos	250,7	350,8	39,9
Materias Plásticas	114,9	162,9	41,8
Pieles y Cueros	126,6	138,2	9,2
Papel	39,7	60,7	52,9
Textiles	110,3	234,5	112,6
Vidrio y Cerámica	24,5	33,5	36,7
Metales Comunes	121,4	94,0	-22,6
Maquinas y Mat.Electrico	306,7	358,3	16,5
Material de Transporte	585,0	756,8	29,4
Resto	46,6	55,5	19,1

En el siguiente cuadro detallamos para similar período las importaciones argentinas provenientes del área MERCOSUR:

IMPORTACIONES ARGENTINAS DE MERCOSUR MILLONES U\$S 1993

BIENES DE CAPITAL	571,5
BIENES INTERMEDIOS	1.510,4
COMBUSTIBLES	96,7
PIEZAS Y ACCESORIOS PARA	
BIENES DE CAPITAL	915,1
BIENES DE CONSUMO	720,2
VEHICULOS	394,7
RESTO	6,9
TOTAL	4.213,6

El 78% de las exportaciones argentinas son de bienes provenientes del sector primario, incluyendo bienes primarios propiamente dichos, manufacturas de origen agropecuario (M.O.A) y combustibles. El 25% son bienes de origen industrial (MOI). Esta composición es similar, aunque con un mayor porcentaje de bienes industriales (cerca del 37%) para el Brasil y sensiblemente superior a las de Uruguay y Paraguay, cuyas exportaciones son mayoritariamente de bienes

provenientes del sector primario.

Entre estos se destacan los cereales, las frutas frescas, el algodón, el petróleo crudo, y los gases derivados, el café y las lanas. Dentro del rubro denominado Manufacturas de Origen Agropecuarios encontramos las carnes, los lácteos, vinos, azúcares, grasas y aceites y pieles y cueros. Este rubro representa cerca del 22% del comercio intraregional.

Dentro de las manufacturas de origen industrial las mas importantes son los vehículos de transporte automotor, maquinaria agrícolas, camiones y utilitarios, productos químicos, especialmente los derivados de la petroquímica, materiales plásticos, máquinas y aparatos eléctricos, etc.,

Los productos industriales no han crecido en los últimos años a tasas tan elevadas como los derivados del sector primario y las manufacturas de ese origen.

BIBLIOGRAFIA

MERCOSUR-CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL, Buenos Aires, 1994.

INDEC. *CUADERNILLOS CON INFORMACION ESTADISTICA.*

CEPAL. *EL INTERCAMBIO ARGENTINO BRASILEÑO*, Buenos Aires, 1992.

RODRIGUEZ GUARASCHI, Eduardo. "¿UN NUEVO SOCIO?", en *Revista Oikos*, 6 de diciembre de 1994.

LA VISION EMPRESARIA BRASILEÑA- MESA REDONDA-, Facultad de Ciencias Económicas-UBA, Diciembre, 1994.

ARANA-ALVAREZ. *EL INTERCAMBIO ARGENTINO BRASILEÑO- UNA VISION ECONOMETRICA*, Fundación Segunda República, Marzo, 1993.