

# Trade between Argentina and ALADI countries in different liberalization scenarios

Daniel Berrettoni,  
Martín Cicowiez and  
Mariángeles Polonsky\*

## Abstract

This paper analyses the importance of the ALADI market for Argentine exports from a qualitative as well as quantitative point of view. In spite of the crises that affected the countries of the region, ALADI's share in global Argentine trade has been growing over the last two decades. On the other hand, the region has become increasingly relevant to Argentina in terms of export diversification and export specialisation, mainly of industrial manufactures, with a significant number of companies involved.

The analysis of changes in trade flows within various tariff liberalisation scenarios considered for the countries of the region shows different results ranging from significant relative growth of Argentine exports to Mexico to a loss of share in the Brazilian market when considering multilateral liberalisation scenarios for this MERCOSUR partner. On the other hand, it is worth noting the little sensitivity of Argentine exports to Peru, since their participation in total Peruvian exports remains unchanged even in a scenario of complete tariff elimination. The cases of Colombia and Venezuela show that Argentina's share in these partner's imports increases in intra-ALADI liberalisation scenarios but decreases in multilateral scenarios.

---

\* The authors want to thank Jorge Lucángeli for his advice and opinions relating to the section on sectoral trade, Ambassador Rodolfo Rodríguez for his comments on this paper, and Addriana Tulasne for her advice on tariffs and other data provided corresponding to ALADI countries. The authors also thank Sebastián Laffaye and Sebastián Castresana for their collaboration in elaborating trade indicators and exports per company.

# El comercio de la Argentina con los países de la ALADI frente a distintos escenarios de liberalización

Daniel Berrettoni,  
Martín Cicowiez y  
Mariángeles Polonsky\*

## Resumen

Este artículo analiza la importancia del mercado ALADI para las exportaciones argentinas tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo. A pesar de las crisis que atravesaron los países de la región, en las dos últimas décadas la ALADI adquirió una participación creciente en el comercio global argentino. Por otra parte, la región alcanzó una especial relevancia para la diversificación de las ventas externas y la especialización exportadora de la Argentina, principalmente de manufacturas industriales, con la participación de un número significativo de empresas.

El análisis de los cambios en los flujos de comercio a partir de distintos escenarios de liberalización arancelaria de los países de la región muestra diferentes resultados que van desde aumentos importantes en términos relativos en las exportaciones argentinas a México a pérdida de participación en el mercado brasileño en escenarios de apertura multilateral del socio del MERCOSUR. Por otro lado, se destaca la poca sensibilidad de las ventas argentinas a Perú, que mantienen su participación en las importaciones totales peruanas aún en un escenario de eliminación total de aranceles. Los casos de Colombia y Venezuela muestran que Argentina gana participación en las compras de los socios en escenarios de liberalización intra-ALADI pero la pierde en escenarios multilaterales.

## 1. Introducción

Desde mediados de los ochenta, a través de acuerdos comerciales de distinta naturaleza y profundidad, el comercio de la Argentina con los socios de la región Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI) se fue liberalizando progresivamente.

Al tiempo que aumentaba la integración en la región, los países de la ALADI mostraban diferentes posturas en relación a su política comercial, no sólo en el grado de apertura multilateral sino también en su política de integración bilateral. Chile y México firmaron acuerdos con países fuera de la región<sup>1</sup> (tanto desarrollados como en desarrollo), mientras que los países del MERCOSUR concentraron sus acuerdos fundamentalmente dentro de la región. Estas políticas tuvieron consecuencias directas sobre las exportaciones de la Argentina en el sentido que el acceso preferencial se dio en un entorno más abierto en el primer caso y relativamente más protegido en el segundo, lo cual significa que las condiciones de competencia que han enfrentado los productos argentinos en ambos mercados ha sido diferente.

\* Los autores agradecen a Jorge Lucángeli por el asesoramiento y opiniones en relación a la sección referida a comercio sectorial, al Embajador Rodolfo Rodríguez por los comentarios al trabajo y a Adriana Tulasne por la provisión y asesoramiento en los datos y aranceles de los socios de ALADI. También se agradece la participación de Sebastián Laffaye y de Sebastián Castresana en la construcción de datos e indicadores de comercio y exportaciones por empresa.

<sup>1</sup> Algunos ejemplos. En el caso de Chile son el Acuerdo de Asociación con la UE y los tratados de libre comercio con Japón, Estados Unidos, Canadá y EFTA. México, por su parte, además del NAFTA con Estados Unidos y Canadá tiene firmado un acuerdo con la Unión Europea.

Más allá de los acuerdos de libre comercio, entre los factores que inciden en la evolución de los flujos de comercio se pueden mencionar a la estructura productiva de los países, grados de desarrollo, proximidad geográfica, entre otros. Por ejemplo, en términos sectoriales, cabe esperar una evolución diferente en el comercio con Brasil y con México, los países más industrializados de la región, en relación al resto de los países de la ALADI. Con los primeros, es razonable encontrar un mayor nivel de comercio intraindustrial, mientras que con los países de la región ALADI que cuentan con dotaciones de factores y estructuras productivas más diferenciadas, cabe esperar una mayor proporción de comercio intersectorial.<sup>2</sup>

Entre otros de los factores que afectaron el comercio en el período de referencia, se destacan las crisis que sufrieron los países de la región. Sin embargo, a pesar de la inestabilidad macroeconómica, en las dos últimas décadas creció la importancia del intercambio externo argentino con los países de la ALADI, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Este trabajo tiene como objetivo describir la importancia que tienen los países de la ALADI en el comercio argentino, a la vez que analiza cuál puede ser el impacto potencial que puede producir la liberalización arancelaria tanto intraregional como con países extra zona.

La segunda sección del trabajo está dedicada a describir la importancia de ALADI en el comercio argentino a través de distintos indicadores, distinguiendo los productos “regionales”, es decir, aquellos que tienen una alta dependencia de la región dentro del total exportado por la Argentina y su significatividad tanto sectorial como a nivel de empresas.

La tercera sección muestra, a través de los resultados obtenidos a partir de un análisis de equilibrio parcial, el impacto sobre los flujos de comercio de una mayor profundización de preferencias arancelarias, tanto en el sentido de acortar las desventajas de acceso relativo que pueda tener la Argentina en algunos de los mercados de la región (México), como en los casos donde el acceso preferencial se pueda ver erosionado ante un acuerdo de un socio con otro país fuera de la región (por ejemplo, acuerdos de libre comercio de Colombia y Perú con los Estados Unidos) o liberalización multilateral acordada en la OMC.

La cuarta y última sección está dedicada a resumir las principales conclusiones del trabajo y a comentar sobre posibles extensiones del mismo.

## **2. Evolución del comercio con la ALADI**

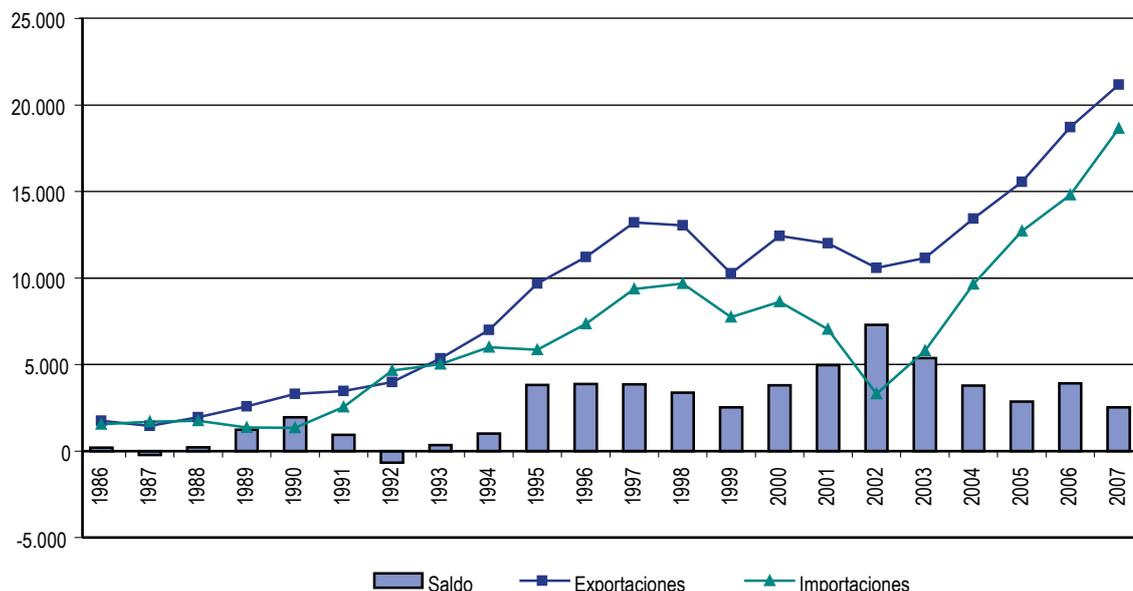
### **2.1. Comercio agregado**

En los últimos veinte años el valor comercializado por la Argentina con los países de la ALADI se multiplicó por diez, superando la evolución que tuvo el intercambio de nuestro país con el resto del mundo y aumentando por tanto la importancia de la región en el comercio exterior argentino. Más allá de su dinamismo, tal evolución no estuvo exenta de vaivenes, fundamentalmente como consecuencia de la inestabilidad macroeconómica en la región que produjo desvíos importantes en la trayectoria del comercio de Argentina con sus socios de ALADI, algo que se notó especialmente desde fines de la década del noventa hasta principios de la actual (Gráfico 1).

<sup>2</sup> La teoría económica identifica dos grupos de motivos para explicar los flujos de comercio entre países. Por un lado, están las explicaciones más tradicionales basadas en diferencias de tecnología, dotaciones factoriales, y gustos. Por otro lado, están las explicaciones basadas en la existencia de economías de escala; es decir, los países comercian para aprovechar las ventajas de especializarse en la producción de bienes con rendimientos crecientes a escala.

## Gráfico 1

### Comercio de la Argentina con la ALADI en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

Es así como las exportaciones a la región ALADI crecieron ininterrumpidamente entre 1986 y 1997, duplicando la participación en las ventas totales de la Argentina, al pasar del 25% al 50%. Desde allí, luego de varios años de estancamiento, los valores exportados se dinamizaron recién en 2004 pero, en definitiva, la participación de la región no recuperó los niveles de fines de la década del noventa, alcanzando 38% en 2007.

La evolución de las importaciones argentinas también estuvo marcada por la inestabilidad, especialmente a fines de los noventa y comienzos de la década actual cuando la crisis macroeconómica produjo una retracción de las compras desde todos los orígenes. Las compras desde la ALADI se recuperaron y crecieron aceleradamente a partir de 2004, con lo cual la participación en las compras argentinas alcanzó 42% en 2007, esto es 10 puntos porcentuales por arriba de los niveles históricos.<sup>3</sup>

Por último, se observa en el gráfico 1 que el saldo comercial con ALADI fue positivo para la Argentina prácticamente en todos los años de la serie, pero de manera continua a partir de 1993.<sup>4</sup>

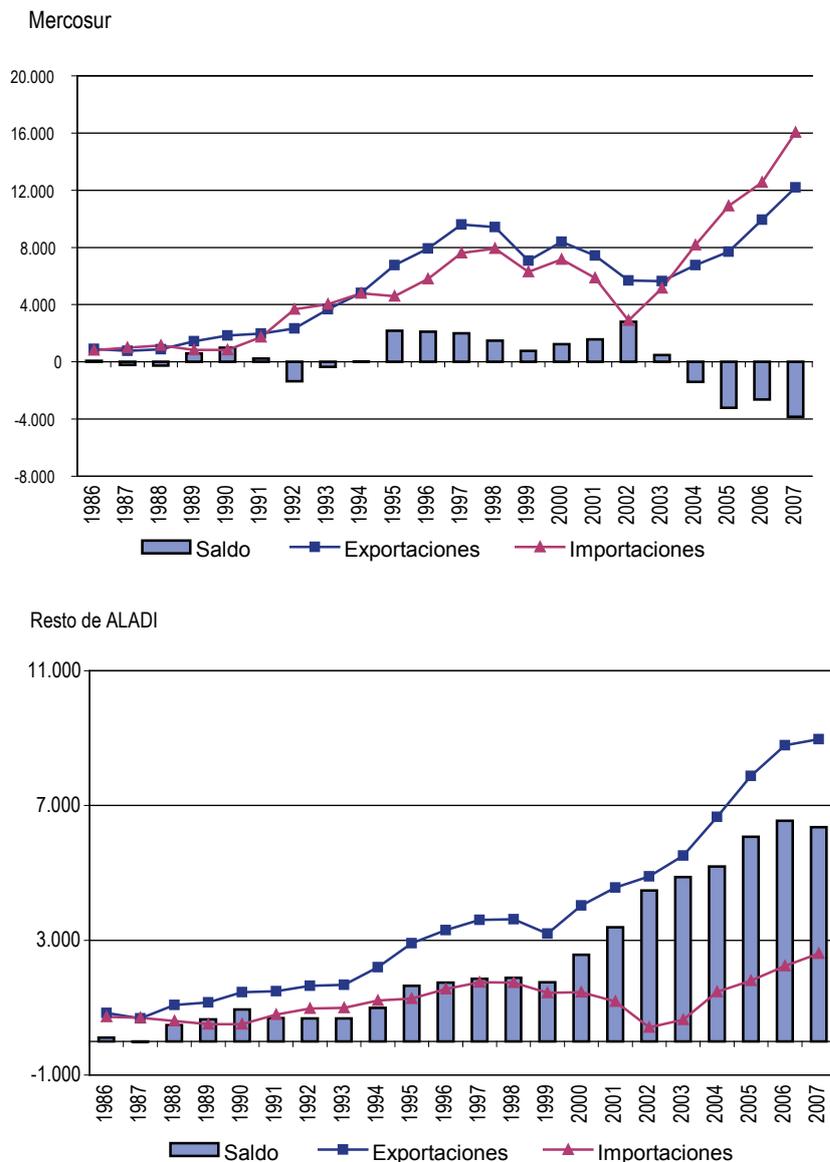
Cuando se mira dentro de la región, se observan apreciables diferencias en la evolución del comercio entre las dos subregiones: MERCOSUR y resto de ALADI, que se reflejan en el Gráfico 2.

<sup>3</sup> Este incremento en la participación de la región ALADI en las importaciones argentinas no se distribuyó de manera uniforme, sino que se encuentra explicado fundamentalmente por Brasil.

<sup>4</sup> Esto representa una diferencia en relación al resultado comercial con el resto del mundo, que pasa de marcadamente negativo en los noventa a un saldo positivo aún mayor que con la ALADI, luego de la última crisis argentina.

## Gráfico 2

### Comercio argentino con MERCOSUR y Resto de ALADI en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

Del lado de las exportaciones argentinas, las ventas al MERCOSUR, que habían crecido aceleradamente a comienzos de los noventa, sufren una retracción significativa a partir de 1998, recuperando su nivel recién en 2006.<sup>5</sup> Es así como la participación del MERCOSUR en las ventas totales argentinas a la ALADI, que había alcanzado 73% en 1997 se redujo a 61% en 2007. Esta evolución contrasta con un crecimiento prácticamente ininterrumpido en las ventas a Resto de la ALADI en los últimos veinte años (la única excepción importante es 1999 y aún así se observó una rápida recuperación).

Por su parte, la evolución del lado de las compras a ambas subregiones refleja la crisis por la que atravesó la Argentina, mostrando una fuerte contracción a fines de los noventa y recuperándose recién a partir de 2004. De todos modos, las importaciones desde el MERCOSUR fueron más dinámicas y la participación del bloque alcanzó un máximo en 2003 con el 89% del total importado desde ALADI, bajando al 86% en 2007, pero aún por encima de los niveles históricos.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Este comportamiento se debe fundamentalmente a Brasil, que por sí sólo explica la caída en la participación de ALADI en las exportaciones argentinas en los últimos 10 años, que fue mencionada anteriormente.

<sup>6</sup> Las participación promedio del MERCOSUR, antes de la última crisis argentina, era del 74%.

Finalmente, mientras el saldo bilateral con el MERCOSUR se muestra oscilante a lo largo de la serie, con un resultado negativo para la Argentina a partir de 2004, la relación comercial con el resto de la ALADI muestra dos décadas de superávit, que se amplió de manera continua desde 2000 y alcanzó un nuevo récord en 2006, descendiendo levemente en 2007.

## Intensidad en el comercio

La participación de los distintos países/regiones en los flujos de comercio es una medida incompleta para reflejar la importancia relativa de los socios en el comercio exterior. Para alcanzar una mejor idea de la evolución del comercio bilateral argentino con los socios comerciales de la ALADI, es necesario recurrir a otro tipo de indicadores, como es el Índice de Intensidad de Comercio (IIC).<sup>7</sup> Se dice que existe intensidad en el comercio de la Argentina con un socio *j* cuando este índice es mayor a uno, lo que quiere decir que el socio *j* tiene una participación en las exportaciones argentinas superior a la proporción que representa en las importaciones mundiales. Las tres primeras columnas del Cuadro 1 muestran la evolución del IIC.

En primer lugar, se destaca el hecho de que en el período 2005/06 los socios de ALADI muestran una participación mayor en las ventas argentinas en comparación con su importancia como compradores mundiales; esto se refleja en el hecho de que el IIC con todos los países es mayor a uno.<sup>8</sup>

Por otro lado, se observa que en los últimos veinte años, con la excepción de Colombia, México y Perú, el IIC exhibe incrementos significativos con todos los países de la ALADI. Sin embargo, en los tres casos el índice muestra una recuperación en el último decenio. Esto significa que, en general, las importaciones de los socios de ALADI desde la Argentina han crecido más rápidamente que sus compras a nivel global.

El IIC indica que en los últimos 10 años el vínculo comercial con los países de ALADI se ha fortalecido, al menos del lado exportador argentino, con la excepción de Paraguay, Brasil y Venezuela; en los dos primeros casos manteniendo valores muy elevados.

**Cuadro 1**  
**Intensidad de comercio de la Argentina con los países de ALADI**  
**índice promedio para el período**

	Índice de Intensidad de Comercio			Índice de Complementariedad Comercial			Índice de Sesgo Geográfico		
	85-86	95-96	05-06	85-86	95-96	05-06	85-86	95-96	05-06
Brasil	9,2	24,0	21,6	1,9	1,5	1,1	4,7	16,3	19,2
Bolivia	22,0	39,3	38,3	2,5	1,1	1,8	8,6	36,0	20,7
Chile	10,2	22,7	34,6	1,7	1,8	1,8	6,0	12,9	19,0
Colombia	5,7	3,4	4,8	1,6	1,9	2,7	3,5	1,8	1,8
Ecuador	1,7	4,6	6,7	1,2	1,5	2,6	1,3	3,0	2,5
México	2,2	0,6	1,3	1,8	1,2	1,1	1,2	0,4	1,2
Paraguay	29,7	42,6	31,6	0,7	0,8	1,1	39,6	51,4	28,4
Perú	20,7	7,5	11,8	3,2	2,1	3,8	6,5	3,6	3,1
Uruguay	33,2	49,9	56,9	2,8	2,6	2,5	12,0	19,1	22,4
Venezuela	1,8	8,1	6,6	3,1	2,8	2,5	0,6	2,9	2,6

Fuente: CEI en base a Comtrade.

<sup>7</sup> El IIC mide la proporción entre la participación de un país *j* en las exportaciones totales de un país *i* y la participación del país *j* en las importaciones mundiales (ver Anexo 1)

<sup>8</sup> Por ejemplo, el IIC de Argentina con Brasil para el bienio 2005/06 refleja que la participación de dicho país en las exportaciones argentinas es casi 22 veces la importancia relativa que tiene Brasil como comprador mundial.

Drysdale (1988) refinó el IIC distinguiendo dos nuevos índices que separan los efectos de la composición comercial de los países (complementariedad) de otros factores que influyen sobre la intensidad en el comercio, a partir de lo cual sugiere entonces dividir el IIC en el Índice de Complementariedad Comercial (ICC) y un índice de sesgo geográfico en el comercio (ISG), que se muestran también en las columnas del Cuadro 1. De esta manera, el IIC combina dos efectos: diferencias en complementariedad comercial bilateral y en los costos de transacción relativos de comerciar con diferentes socios (Anderson y Norheim, 1993).

El ICC muestra el grado de asociación entre las exportaciones del país *i* y las importaciones de un socio *j*. De la manera en que se calcula, el índice refleja la cercanía en las estructuras comerciales de los países en relación a la estructura de comercio mundial.<sup>9</sup> El ICC procura capturar el efecto de que cuanto mayor es la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre ellos (ALADI, 2001). Se dice que existe complementariedad comercial cuando este índice es mayor a uno (ver Anexo 1).

El ISG mide, en cambio, el efecto que en promedio tienen diferentes obstáculos<sup>10</sup> sobre la intensidad del comercio bilateral, recogiendo de esta manera la influencia de la cercanía geográfica y de las políticas comerciales discriminatorias sobre la estructura del comercio (ALADI, 2001).

Aunque el ICC es mayor a uno frente a todos los países de la región, la mayor complementariedad comercial en el período 2005/06 se observa con Uruguay y con cuatro de los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).

Los valores que reflejan las últimas tres columnas del Cuadro 1 son, en general, los esperados. La Argentina muestra un alto sesgo geográfico con los países con los cuales tiene acuerdos de libre comercio y mayor cercanía geográfica (MERCOSUR, Chile y Bolivia).<sup>11</sup> Con el resto de las naciones andinas y, sobre todo, con México, la intensidad en el comercio está más relacionada con el grado de complementariedad comercial que la Argentina tiene con dichos países.

## 2.2. Comercio por sectores

Los Gráficos 3 y 4 muestran la participación sectorial, a nivel de secciones de la CUCI (Clasificación Uniforme del Comercio Internacional), en las exportaciones e importaciones, respectivamente, con la región ALADI y el Resto del Mundo.

Por el lado de las exportaciones, en la región ALADI las ventas externas de manufacturas industriales y de productos minerales muestran una mayor importancia relativa en comparación al resto del mundo, donde ocupan una proporción más grande las ventas externas de productos agrícolas y agroindustriales.

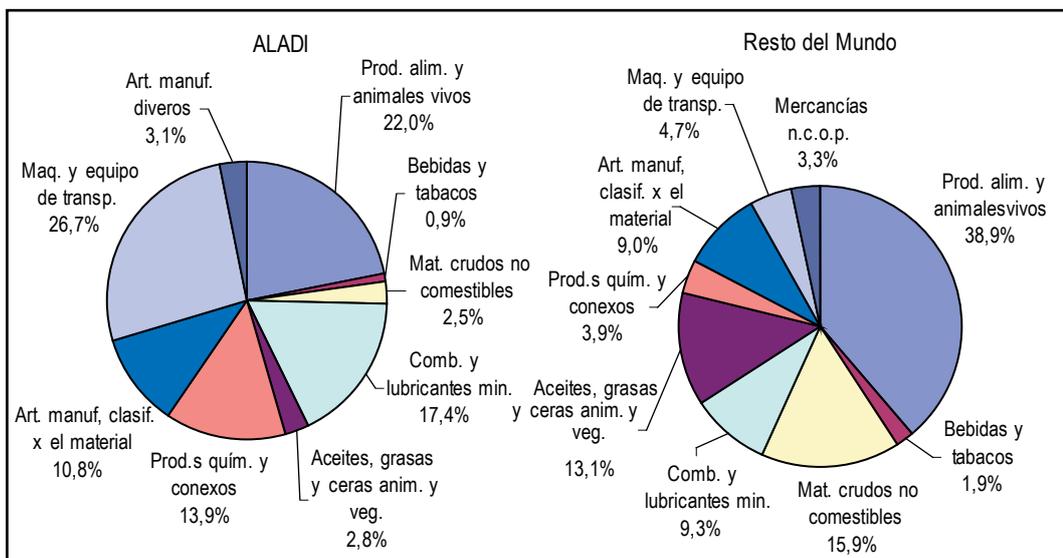
<sup>9</sup> De esta manera, el ICC muestra el valor que el IIC tomaría si las exportaciones del país *i* de cada bien *k* fueran distribuidas entre los mercados de importación mundiales exactamente en la proporción que cada mercado representa en las importaciones mundiales del bien *k* (Drysdale y Garnaut, 1982).

<sup>10</sup> Drysdale y Garnaut (1982) definen obstáculos en sentido amplio como cualquier factor que impide o retarda el movimiento inmediato de los flujos internacionales de bienes ante cambios en los precios relativos, ya sea de naturaleza política, como acuerdos preferenciales de comercio, o barreras naturales como la distancia.

<sup>11</sup> Puede observarse que con estos países (salvo con Paraguay) aumentó el valor del ISG en las últimas dos décadas.

### Gráfico 3

**Participación de cada sección CUCI en las exportaciones argentinas por región promedio 2006 - 2007**



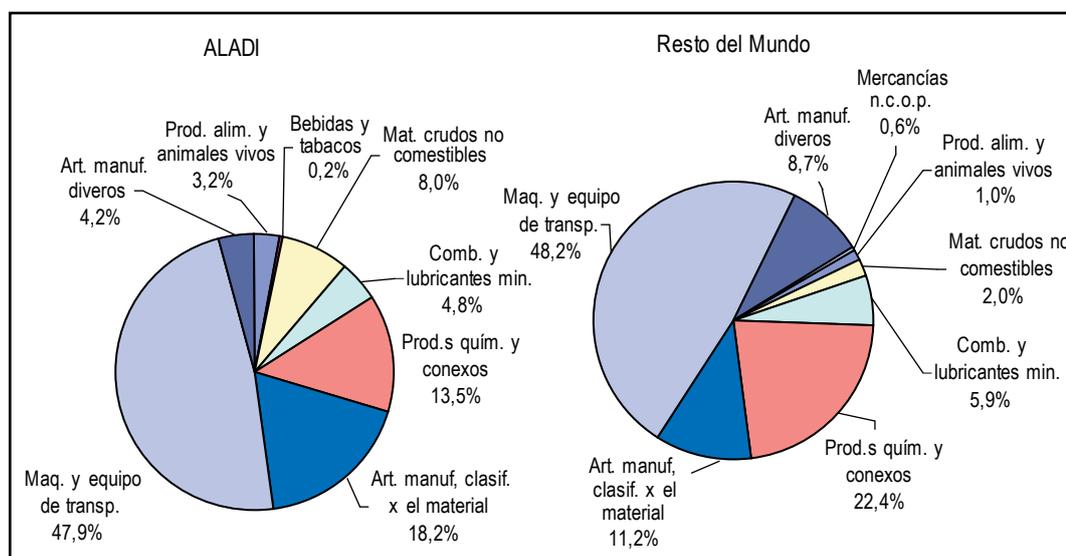
Fuente: CEI en base a INDEC

Los cuadros del Anexo 2.1 muestran que Maquinaria y equipo de transporte y Combustibles y lubricantes han sido las secciones que más participación ganaron dentro de las ventas totales a ALADI en los últimos veinte años en detrimento fundamentalmente de Productos alimenticios y animales vivos que tuvo una retracción de 15 puntos porcentuales durante el mismo período.

El Anexo 2.2 muestra el comercio sectorial argentino dentro de ALADI. En las exportaciones a Brasil y fundamentalmente a México ocupan un lugar muy significativo las ventas de Maquinaria y equipo de transporte, mientras que en el Resto de ALADI, las secciones más importantes son Productos alimenticios y Combustibles y lubricantes.

### Gráfico 4

**Participación de cada sección CUCI en las importaciones argentinas por región promedio 2006 - 2007**



Fuente: CEI en base a INDEC

Del lado de las importaciones, tanto desde ALADI como desde Resto del Mundo las manufacturas industriales tienen una participación preponderante, con una participación de Maquinaria y equipo de transporte cercana a la mitad del valor importado en ambos casos (Gráfico 4), pero mientras en el segundo caso la composición sectorial prácticamente no ha mostrado cambios en las últimas dos décadas, en el caso de ALADI aumentó sustancialmente la participación de Maquinaria y equipo de transporte, mientras que disminuyó la de Combustibles y lubricantes (Anexo 2.1).

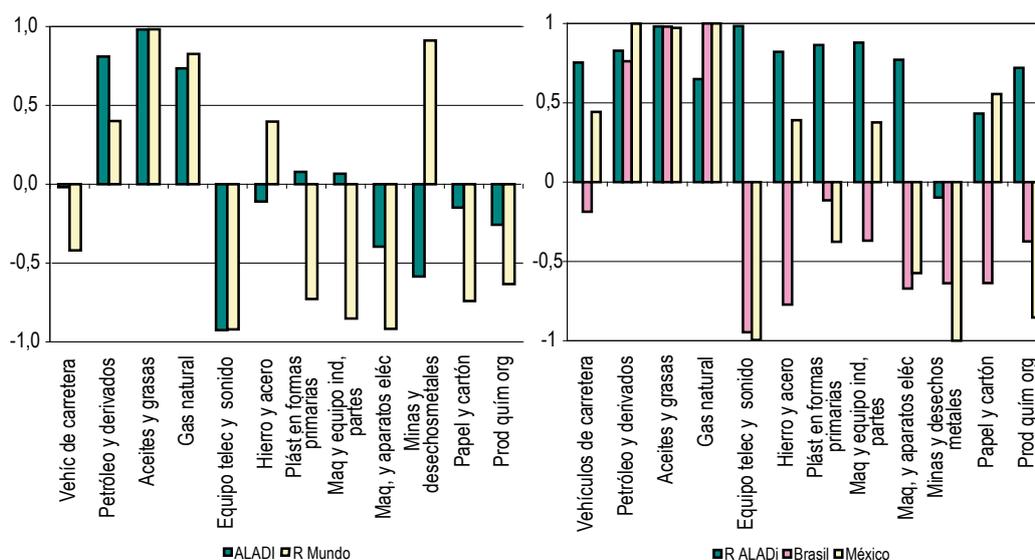
Dentro de la región ALADI, el Anexo 2.2 muestra que Maquinaria y equipo de transporte representan 55% y 80% de las importaciones desde Brasil y México, respectivamente, mientras que desde Resto de ALADI las secciones con mayor participación son Combustibles y lubricantes, Artículos manufacturados clasificados por el material y Materiales crudos no comestibles.

El análisis de los flujos de comercio sectoriales se puede completar utilizando el índice de especialización del comercio<sup>12</sup> para poder analizar el patrón comercial con los diferentes socios.

El Gráfico 5 permite describir el patrón de comercio para los principales capítulos de la CUCI, de acuerdo a los valores comerciados por la Argentina, con la región ALADI y con el Resto del Mundo, a partir del índice de especialización.

## Gráfico 5

### Índice de especialización de la Argentina CUCI 2 dígitos por regiones - promedio 2006 - 2007



Fuente: CEI en base a INDEC

- Como se observa en el Gráfico 5, la Argentina es un exportador neto de combustibles y derivados de productos primarios frente a todas las regiones y subregiones.
- La Argentina es un importador neto con Resto del Mundo para todas las demás categorías, con la excepción de Hierro y Acero y Minas y desechos metales (gráfico de la izquierda). En cambio, frente a ALADI la Argentina tiene un comercio equilibrado<sup>13</sup> en la mayor parte de los capítulos de manufacturas industriales, con la clara excepción de Equipo, telecomunicaciones y sonido y Minas y desechos de metales, donde existe un claro patrón importador.

<sup>12</sup> El índice de especialización se calcula como la proporción entre el saldo comercial y el flujo total de comercio. Existe especialización exportadora cuando es positivo y especialización importadora cuando es negativo.

<sup>13</sup> Se entiende como equilibrado, valores inferiores al 0,5 en valor absoluto.

- En el gráfico de la derecha se puede observar que, por un lado, se repite dentro de ALADI el patrón exportador de Combustibles y productos agrícolas. Sin embargo, en el resto de los capítulos de la CUCI se observan diferencias importantes dentro de la región, entre Brasil y México por un lado, y el resto de los países de la región por el otro. Los casos extremos son los de Equipo de telecomunicaciones y sonido y Maquinaria y aparatos eléctricos donde el comercio con Brasil y México es netamente importador, al tiempo que existe especialización exportadora con el resto de la ALADI.
- La Argentina es un exportador neto de la mayor parte del resto de las categorías frente al resto de ALADI<sup>14</sup>. En cambio, frente a Brasil, la Argentina es un importador neto en varios de los capítulos, al tiempo que también muestra un comercio equilibrado con algunos de ellos, como Vehículos, Plásticos y Maquinaria y equipo industrial.
- Finalmente, el patrón comercial con México muestra una evidencia mixta, con sectores netamente importadores (como los mencionados en el punto anterior), un sector exportador (Papel y cartón) y varios donde el comercio resulta equilibrado (Maquinaria y equipo industrial, Hierro y acero y Plásticos en formas primarias). A diferencia de Brasil, existen capítulos con valores positivos del índice, indicando que la balanza comercial es positiva.

Estos números hablan de diferencias significativas en el patrón comercial de la Argentina con los distintos países de ALADI. Se observa que existe un mayor grado de especialización comercial (exportadora) con el resto de la ALADI, mientras que con Brasil y México se observa un comercio más equilibrado, que se refleja en un menor valor del índice.

### 2.3. Diversificación de exportaciones y productos “regionales”

El análisis de la importancia de la región ALADI en el comercio argentino también abarca otras dimensiones, como pueden ser la incidencia en la diversificación de las exportaciones, la participación de las empresas argentinas en el negocio exportador y la dependencia en la región.

A nivel más desagregado, se puede observar que la región ALADI adquiere un rol significativo en la diversificación de las exportaciones argentinas. El Cuadro 2 compara la concentración de exportaciones a la región y al resto del mundo partiendo de las exportaciones argentinas a 8 dígitos del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM). Puede observarse que los principales productos exportados en términos de valor representan una proporción menor en el total exportado en el caso de la ALADI en comparación con el Resto del Mundo y que esto es evidente tanto cuando se toman los primeros 10 ó 50 productos exportados. Del mismo modo, el índice Herfindahl<sup>15</sup>, que tiene la ventaja de tomar toda la distribución de productos exportados, muestra un menor valor en el caso de ALADI, lo que indica un menor grado de concentración en relación a Resto del Mundo.

**Cuadro 2**  
**Indicadores de concentración de exportaciones**  
**año 2007**

	ALADI	Resto del Mundo
10 primeros (como % del comercio total)	31,8	57,8
50 primeros (como % del comercio total)	59,0	81,0
Herfindahl	159,3	569,1

Fuente: CEI en base a datos del INDEC

<sup>14</sup> Con la excepción de Minas y desechos metales y Papel y Cartón, para los cuales los valores exceden 0,5.

<sup>15</sup> Índice tradicionalmente usado para medir niveles de concentración y que, matemáticamente, equivale a la suma de los cuadrados de la participaciones, en este caso de los distintos productos exportados, en el total. Cuando se miden las participaciones en términos porcentuales, el índice puede variar entre 0 (no hay concentración) y 10.000 (máximo nivel de concentración, que en este caso se daría si las exportaciones totales estuvieran concentradas en un sólo producto).

Otro factor que realza la importancia de la región ALADI se observa a través de los indicadores de especialización en el comercio, como es el tradicional índice de ventajas comparativas reveladas (VCR). Existen un total de 284 productos (221 correspondientes a manufacturas industriales), definidos a 6 dígitos del sistema armonizado, cuya especialización exportadora, es decir la existencia de ventajas comparativas reveladas, depende del mercado ALADI.<sup>16</sup> Las exportaciones argentinas de estos productos a la región alcanzan casi U\$S 8.000 millones, mientras que al mundo superan los U\$S 9.800 millones. Entre los principales productos involucrados se encuentran máquinas y aparatos, químicos, vehículos y metales, es decir, manufacturas industriales en su mayor parte.

## Productos regionales

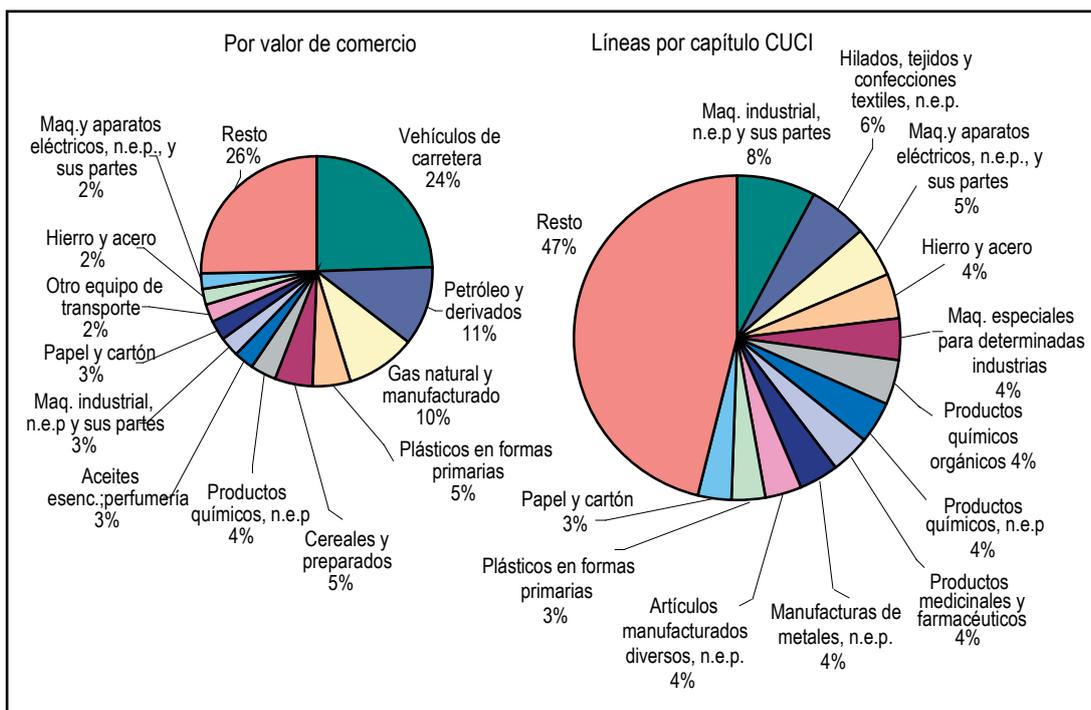
Paralelamente a la importancia que tiene la región para diversificar el comercio argentino, también se puede observar que existen productos cuyas exportaciones están altamente concentradas en la región, los cuales (a los fines del presente trabajo) pueden ser denominados “productos regionales”.

Para definir los productos que entran en la categoría de regionales se adoptó el siguiente criterio: entre los productos<sup>17</sup> que exportaron al mundo por U\$S 100 mil como mínimo en 2007 (un total de 3133 posiciones arancelarias), se seleccionaron aquellos que concentraron al menos un 80% de sus ventas en la región ALADI. Este criterio define un total de 1722 productos regionales para el año 2007, que sumaron exportaciones por U\$S 12.300 millones, un 57% del total de ventas a la región. Estos números reflejan que el peso de los productos “regionales” es muy significativo dentro del total exportado a la ALADI.

La concentración es alta cuando se observa el valor de comercio: como muestra el Gráfico 6 (izquierda), entre los capítulos Vehículos de carretera, Petróleo y derivados, Gas natural, Plásticos en formas primaria y Cereales y preparados absorben más de la mitad del valor exportado de los “productos regionales” a la región ALADI.

### Gráfico 6

**Concentración de los “productos regionales” por capítulo CUCI promedio 2006 - 2007**



Fuente: CEI en base a INDEC

<sup>16</sup> Esto quiere decir que incluyendo el comercio con ALADI, las VCR son mayores a 1, mientras que si se excluye la región las VCR son menores a 1.

<sup>17</sup> La clasificación está hecha a nivel de 8 dígitos del Nomenclador Común del MERCOSUR.

Si bien estamos hablando de la región ALADI como un todo, también puede ser relevante analizar qué ocurre en cada uno de los países, es decir en qué medida el patrón de concentración que se observa en los productos regionales se reproduce a nivel de países de la región. Para ello, el Cuadro 3 muestra la concentración a nivel de país miembro de ALADI. Puede observarse que de los 1.722 productos regionales existen 1.091 que realizan más de la mitad de sus ventas a un solo país de la región, de los cuales 486 concentran al menos un 80% de sus ventas en un solo destino.

**Cuadro 3**  
**Concentración de ventas de productos regionales por país**  
**año 2007**

	Participación en			total de productos	expo a ALADI
	Al menos 80%	Entre 50 y 80%	Más del 50%		
Brasil	226	242	468	42,9	48,5
Bolivia	8	22	30	2,7	2,1
Chile	95	128	223	20,4	19,5
Colombia	4	13	17	1,6	2,7
Ecuador	3	5	8	0,7	1,6
México	8	22	30	2,7	6,6
Paraguay	9	6	15	1,4	4,5
Peru	28	34	62	5,7	3,6
Uruguay	78	99	177	16,2	5,5
Venezuela	27	34	61	5,6	5,5
Total ALADI	486	605	1091	100,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

A su vez, los países que presentan mayor cantidad de productos con alta concentración son Brasil, Chile y Uruguay. Las dos últimas columnas del Cuadro 3 muestran las participaciones de cada país en el total de productos regionales y en el valor total de las exportaciones de productos regionales a ALADI, respectivamente. Se puede observar que la participación de Brasil es proporcionalmente más baja y la de Uruguay más alta en relación a la proporción que representan estos países en las exportaciones a ALADI. En cambio, México y Paraguay presentan baja cantidad de productos con alta concentración cuando se compara la importancia que tienen estos destinos en las exportaciones argentinas.

Además de analizar la dependencia producto-mercado puede ser interesante también estudiar la dimensión empresa-producto-mercado, para lo cual a continuación se describe en qué medida las empresas argentinas son dependientes del comercio en este grupo de productos regionales. El universo a analizar son todas las empresas que exportan estos productos por un valor mínimo de U\$S 10 mil anuales, un total de 4200 firmas. Dado que estas empresas pueden exportar los productos regionales también al resto del mundo, puede haber algunas de ellas que no son dependientes de la región ALADI por el hecho de que venden la mayor proporción de productos regionales al resto del mundo, es decir fuera de ALADI. También puede darse el caso de empresas que son dependientes de la región en los productos regionales, pero que también exportan otros productos con destinos extra-regionales, es decir, en donde no dependen de ALADI.

A efectos de ilustrar el nivel de dependencia, se distinguen dos dimensiones con el fin de clasificar a las empresas en cuatro categorías: 1) si las empresas concentran más o menos del 50% de sus exportaciones totales en la región y 2) si los productos regionales representan más o menos del 50% del total exportado por la empresa. De esta manera, se presentan en el Cuadro 4 las cuatro situaciones en la columna 1:

1. Empresas que concentran más del 50% de sus ventas totales en la región ALADI pero en las cuales los productos regionales representan menos del 50% de sus exportaciones totales.
2. Empresas para las cuales tanto la región ALADI como los productos regionales representan más del 50% de sus exportaciones totales, es decir que dependen de la región a través de productos regionales.
3. Empresas que destinan menos del 50% de sus exportaciones a ALADI pero para las cuales los productos regionales representan más de la mitad de sus ventas al mundo.
4. Empresas que destinan menos del 50% de sus exportaciones a la región ALADI, para las cuales los productos regionales son menos de la mitad de sus exportaciones totales.

**Cuadro 4**  
**Empresas que exportan productos regionales**  
**dependencia en región ALADI**  
**año 2006**

	Entre U\$S 10 y 50 mil		Entre U\$S 50 y 100 mil		Más de U\$S 100 mil		Total (Más de U\$S 10 mil)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Dependencia en región ALADI pero no en productos regionales	502	28,2	133	20,2	295	16,7	930	22,1
Dependencia en región ALADI y en productos regionales	1.099	61,7	475	72,2	1.323	75,1	2.897	69,0
Dependencia en región ALADI pero sí en productos regionales	53	3,0	17	2,6	32	1,8	102	2,4
Dependencia ni ALADI ni en productos regionales	126	7,1	33	5,0	112	6,4	271	6,5
Total	1.780	100,0	658	100,0	1.762	100,0	4.200	100

Fuente: CEI en base a datos de Aduana

El Cuadro 4 muestra en las dos últimas columnas que de las empresas que exportan más de U\$S 10 mil anuales, casi 2900 (que equivalen al 69%) se encuentran en la situación 2, es decir dependen de la región ALADI a través de productos regionales.<sup>18</sup> Dentro de este conjunto, se encuentran empresas que sólo exportan productos regionales y no exportan nada fuera de la región ALADI. El resto de las columnas del cuadro muestra la misma información de acuerdo a diferentes rangos de valores exportados anualmente.

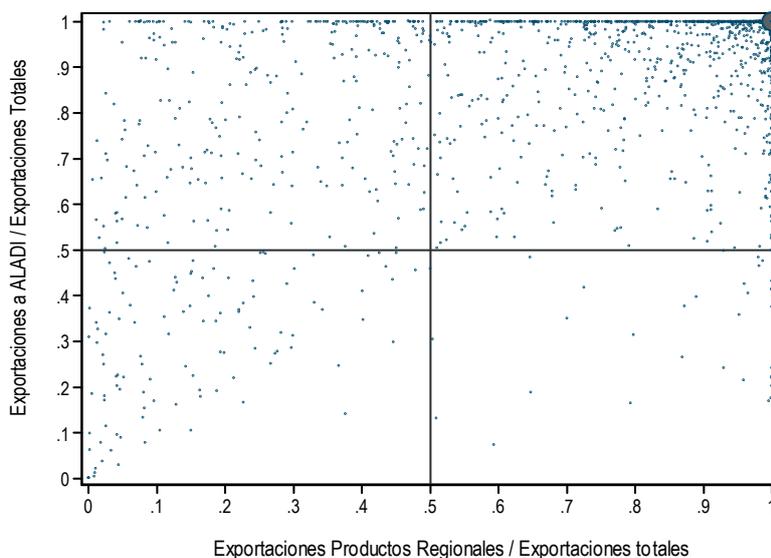
El Gráfico 7 presenta la información del Cuadro 4 para las empresas que exportan por un valor total superior a lo U\$S 100 mil (como reflejan las cifras del cuadro, los gráficos correspondientes a los otros rangos de ventas son similares). La concentración de puntos en el extremo superior derecho del gráfico muestra las empresas con dependencia absoluta en la ALADI a través de productos regionales<sup>19</sup>, un total de 280 firmas.

<sup>18</sup> Sumando las dos primeras filas, se observa que un 91% de las empresas que exportan productos regionales dirigen más de la mitad de sus ventas totales a países de la región ALADI.

<sup>19</sup> Es decir, sólo exportan productos regionales y concentran todas sus ventas en los mercados ALADI.

## Gráfico 7

### Distribución de las empresas exportadoras de productos regionales año 2006



Fuente: CEI en base a datos de Aduana

## 2.4. Conclusiones de la sección

En los últimos 20 años ha crecido la importancia tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo del comercio argentino con los países de la región ALADI. Esta sección mostró que:

- De manera agregada, la región ALADI ha aumentado su importancia en el comercio total argentino, a pesar de las crisis económicas por las que atravesó la región y que significaron retrocesos en los flujos comerciados.
- En materia sectorial se encuentran patrones muy diferenciados en los flujos de comercio cuando se compara ALADI con el resto del mundo, pero también cuando se observa el comercio intraregional. Argentina tiene un indiscutido patrón exportador en materia agrícola frente a todas las regiones, pero cuando se trata de productos manufacturados se observa un claro patrón importador desde el resto del mundo y situaciones muy diferentes dentro de la región ALADI, especialmente cuando se distingue entre el comercio con los países más industrializados de la región (Brasil y México) y el resto de ALADI. En general, se observa especialización exportadora con Resto de ALADI y un comercio más equilibrado con México y Brasil, aunque con presencia de mayor cantidad de sectores importadores netos en el segundo caso.
- La región tiene un alta importancia para la diversificación de las ventas argentinas al mundo, especialmente en manufacturas industriales.
- Existe un número importante de “productos regionales”, definidos como productos exportados con una alta dependencia en las ventas a la ALADI. Un total de 1.722 posiciones arancelarias concentran al menos un 80% de sus ventas en la región.
- Por último, la alta dependencia en la región ALADI también se observa a nivel de empresas. Del total de firmas que exportan fundamentalmente productos regionales, el 69% concentran más del 50% de sus ventas en la región.

### 3. Las exportaciones argentinas a los países de la región frente a la liberalización del comercio

La estructura de preferencias arancelarias de la región ALADI, tanto entre los países que la componen como con los países de fuera de la región, se encuentra en continuo cambio. Esto, de una manera u otra, determina una modificación en el acceso relativo de la Argentina frente a otros socios comerciales, que puede tener consecuencias sobre los flujos de comercio de los productos argentinos con la región.

Es indudable que algunos países representan un entorno más abierto que debilita o relativiza el acceso preferencial de la Argentina. Este es el caso de Chile y México, con la diferencia que Chile tiene aranceles Nación Más Favorecida (NMF) muy bajos. En el otro extremo se encuentran los socios del MERCOSUR y, en especial, Brasil, el principal destino de las exportaciones argentinas, donde el acceso preferencial para muchos de los productos es alto. En una situación intermedia están países, como la mayoría de los andinos, donde la Argentina tiene preferencias, pero el acceso preferencial es menos importante que en el MERCOSUR.

En esta sección se analizarán las posibilidades que tiene la Argentina de seguir profundizando su inserción comercial en los productos exportados a los principales mercados de ALADI, así como también la mayor competencia y/o desplazamiento que podría enfrentar nuestro país a partir de la pérdida de preferencias relativas en la región, fundamentalmente en Brasil.

El ejercicio entonces consiste en analizar qué podría pasar con los productos exportados por la Argentina a los principales mercados de la ALADI ante un cambio en los aranceles que fortalezca o debilite el acceso preferencial de nuestro país.

Para analizar las oportunidades de expansión del comercio y las posibles amenazas que enfrentaría la Argentina ante una profundización de las preferencias ALADI, se decidió empezar con los dos casos "extremos" para la Argentina: México y Brasil. En el primer caso, porque es el país de la ALADI donde el acceso preferencial es más débil y en el segundo caso porque es el mercado más relevante para la Argentina, al tiempo que se conserva un elevado nivel de acceso preferencial para muchos productos.

En el caso del mercado mexicano se analizaron las posibilidades de mayor acceso de los productos que la Argentina le vende a partir de la equiparación de preferencias con otros socios.

Por otro lado, se calculó el posible impacto sobre los principales productos argentinos exportados al mercado brasileño, tanto por una mayor competencia de los productos mexicanos (como puede surgir de una liberalización comercial intraregional) como de otro origen, fundamentalmente a través de la disminución de los aranceles como parte del proceso de negociaciones multilaterales en la OMC.

Por último, se analizó la posible trayectoria de las exportaciones argentinas a los países andinos que, como se describió en la sección anterior, tienen una considerable importancia desde el punto de vista cualitativo, como es el tipo de productos exportados, la diversificación y el número de empresas que venden a dichos mercados. En el caso de Perú y Colombia, se tuvo en cuenta la licuación de preferencias que puede implicar el acuerdo con los Estados Unidos, al tiempo que se eliminan los aranceles que enfrenta la Argentina en dichos países, teniendo en cuenta también potenciales escenarios multilaterales que pueden implicar un proceso de apertura más amplio.

#### 3.1. Metodología

En la elección de una herramienta para estimar los efectos de la liberalización comercial suelen considerarse, al menos, tres elementos:

1. Cuáles son los efectos generados por la liberalización comercial que se desea capturar (por ejemplo, cambios en producción sectorial, nivel de empleo, remuneraciones a los factores de producción, exportaciones, importaciones, etc).

2. Cuál es la importancia que se otorga a la utilización de información actualizada como punto de partida para las simulaciones que se realicen con el modelo.
3. Cuál es el nivel de desagregación sectorial que se desea para los resultados que arrojen las estimaciones.

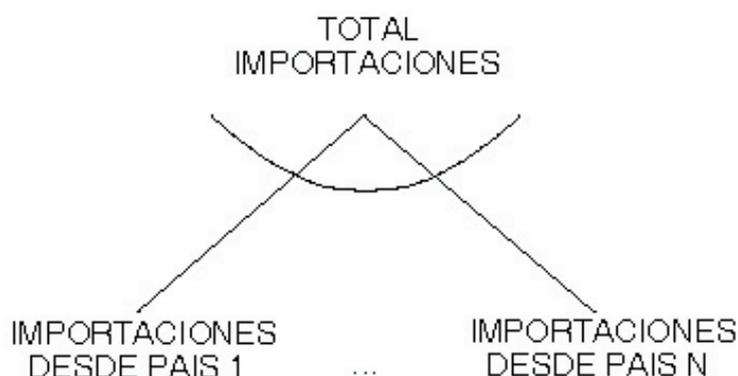
Para este trabajo el énfasis se puso en la utilización de información actualizada como así también en la desagregación sectorial.<sup>20</sup> En particular, se decidió trabajar al nivel de línea arancelaria (ocho dígitos del sistema armonizado). Es decir, con la misma desagregación que se utiliza en la negociación de preferencias en el marco de la ALADI. En consecuencia, se construyó un modelo computacional de equilibrio parcial que sólo permite captar cambios en las importaciones de un único país; por falta de información, no se modelan los flujos de comercio bilaterales entre todos los países incluidos en el modelo.

La utilización de un modelo computacional permite realizar “experimentos” donde se evalúa qué pasaría si se modifican determinadas tasas arancelarias al tiempo que los demás elementos de la economía (por ejemplo, política fiscal, monetaria, etc.) permanecen sin cambios. Así, es posible “aislar” el efecto que tendría el acuerdo de liberalización comercial que se desea analizar.

En términos sencillos, el modelo asume que tanto el país importador como los países exportadores responden a cambios en los precios relativos. Así, por ejemplo, cuando Brasil disminuye los aranceles que impone a los países de la ALADI, sus importaciones desde dicha región se incrementan. Al mismo tiempo, también se producirá una erosión de las preferencias que recibe la Argentina para ingresar al mercado brasileño. Por lo tanto, se espera que países de la ALADI como México desplacen a nuestro país como proveedor de Brasil. En resumen, la profundización de las preferencias entre países miembros de la ALADI puede tener tres efectos sobre los flujos comerciales de la Argentina: (1) aumento de las importaciones desde países de la ALADI, (2) caída de las exportaciones hacia socios del MERCOSUR por la erosión de preferencias, y (3) aumento de las exportaciones hacia socios de la ALADI diferentes del MERCOSUR. Este trabajo analiza los últimos dos efectos debido a que se concentra en la importancia que tiene la región ALADI en las exportaciones de productos argentinos. En el Anexo 3 se presenta una descripción detallada de la estructura matemática del modelo.

Gráficamente, la estructura de demanda del país importador puede representarse en dos etapas como muestra la Figura 1. En primer lugar, se determina cuánto se importa del bien modelado. En segundo lugar, se determina cuánto se importa desde cada origen. Por el lado de la oferta, se asume que las exportaciones de cada socio comercial responden a cambios en las condiciones de acceso al mercado del país modelado. Como consecuencia, luego de una reducción arancelaria disminuye el precio que pagan los importadores al mismo tiempo que se incrementa el precio que reciben los exportadores. Por lo tanto, las compras del país importador desde el país que recibe la preferencia comercial se incrementan.

Figura 1: Lado de la Demanda



<sup>20</sup> Cuando el primer aspecto se considera más relevante, lo recomendable sería emplear un modelo de equilibrio general. La información necesaria para calibrar un modelo computacional de equilibrio general no se encuentra disponible a nivel desagregado (por ejemplo, a ocho dígitos del sistema armonizado).

Para ser operacional, además de datos sobre flujos comerciales y tasas arancelarias, el modelo requiere de información para las siguientes tres elasticidades que determinan el comportamiento de exportadores e importadores: i) elasticidad de sustitución entre importaciones desde distinto origen para el país importador; ii) elasticidad-precio de la demanda de importaciones para el país importador; y iii) elasticidad-precio de la oferta de exportaciones para cada uno de los demás países incluidos en el modelo. El valor de dichas elasticidades se obtuvo de una revisión de la literatura.<sup>21</sup> En términos generales, por trabajar a nivel tan desagregado, se asume que el país importador puede reemplazar con bastante facilidad el origen de sus importaciones luego de un cambio en las tasas arancelarias, dado que existe una mayor similitud entre productos (McDaniel y Balistreri, 2003).

### 3.2. Criterios para la selección de productos y datos utilizados en las estimaciones

En el caso de Brasil, Colombia, Perú y Venezuela se seleccionaron los 50 productos que mostraron las mayores importaciones desde Argentina en el año 2006. Se tuvieron en cuenta, además, las compras que dichos países hicieron desde los principales competidores de la Argentina. Las importaciones de Colombia, Venezuela y Perú se obtuvieron de fuentes nacionales a partir de información provista por ALADI.

En el caso de México se adoptó otro criterio, dado que en dicho país la Argentina está desfavorecida en materia de acceso preferencial. Se seleccionaron productos que la Argentina ya le vende a dicho país en condiciones de discriminación arancelaria frente a otros competidores. Se consideró que, si nuestro país exporta hacia México bajo condiciones menos favorables que sus competidores, una rebaja de aranceles podría verse reflejada en mayores ventas. Para ello se analizaron las importaciones de México (a ocho dígitos de acuerdo al nomenclador mexicano) desde Mundo, Argentina, Brasil y principales orígenes junto con el arancel, incluidas las preferencias, que enfrenta la Argentina para acceder al mercado mexicano. El criterio aplicado fue seleccionar aquellas posiciones en las cuales México importa desde la Argentina por más de U\$S 500 mil y nuestro país enfrenta un arancel, con preferencias, superior al 8%. Se tuvieron en cuenta las preferencias ya negociadas en la ampliación del ACE No. 6, aún cuando dicha preferencia todavía no se aplique.<sup>22</sup> De esta manera, las estimaciones no incorporan el comercio que podría generarse a partir de la liberalización ya acordada. Se seleccionaron un total de 28 posiciones arancelarias, que significan un total importado por México de U\$S 2.134 millones, de los cuales U\$S 107 millones tienen origen en la Argentina.

Para el cálculo de los aranceles y preferencias de los países analizados se utilizó información de ALADI.<sup>23</sup> Las preferencias se calcularon por posición arancelaria en la respectiva nomenclatura nacional con cada uno de los socios relevantes para el ejercicio. Se presentaron dos casos:

- Como los acuerdos fueron negociados en NALADISA <sup>24</sup> ocurrió que a una posición a ocho dígitos en nomenclatura nacional le correspondían dos o más posiciones NALADISA diferentes, en ese caso se procedió al uso del promedio simple puesto que no se puede determinar las proporciones de comercio que representó cada una.
- Cuando a las posiciones en nomenclatura nacional le correspondían dos o más productos a diez dígitos con sus respectivas preferencias arancelarias en NALADISA, se apeló a determinar cual de todas ellas involucraba el mayor volumen importado y se optó por la preferencia correspondiente.

<sup>21</sup> Para la elasticidad de sustitución entre diferentes orígenes de importaciones se utilizó Fontes Tourinho *et al.* (2002), Kapuscinski y Warr (1999), Lee Gibson (2003), y Gallaway *et al.* (2003). Para la elasticidad-precio de la demanda de importaciones se utilizó Kee *et al.* (2004). En cualquier caso, se realizó un análisis de sensibilidad de los resultados respecto del valor que asumen las elasticidades del modelo. Los resultados se encuentran disponibles de los autores.

<sup>22</sup> El ACE (Acuerdo de Complementación Económica) No. 6 es un acuerdo económico entre la Argentina y México negociado en el marco ALADI que incluye el otorgamiento de preferencias comerciales.

<sup>23</sup> La información obtenida de ALADI está disponible en <[www.aladi.org](http://www.aladi.org)>. En el caso de Venezuela, se recurrió a la Secretaría Técnica de la ALADI para obtener información sobre preferencias otorgadas a México en el año 2006 (el sitio web sólo cuenta con aranceles actuales), antes de la denuncia que hiciera Venezuela del acuerdo G-3 y que implicara la eliminación de las preferencias a fines de dicho año.

<sup>24</sup> NALADISA es la versión del sistema armonizado para clasificar las estadísticas comerciales que utiliza la ALADI.

El Cuadro 5 resume la información básica sobre aranceles y valor de comercio que involucran los productos seleccionados para las estimaciones con cada uno de los países. Puede observarse, por ejemplo, que Perú tiene aranceles NMF bajos, a partir de lo cual no son esperables grandes cambios en sus flujos de comercio a partir de la liberalización arancelaria. En el caso de Brasil, las dos primeras filas indican que, en promedio, el nivel de acceso preferencial es importante para los productos elegidos mientras que sucede lo contrario en el caso mexicano, donde prácticamente no existen diferencias entre los promedios del NMF y del arancel que enfrenta la Argentina.

El Cuadro 5 también muestra las importaciones desde la Argentina para los productos seleccionados. Con la excepción del caso mexicano (que, como se dijo, se adoptaron criterios diferentes), los productos elegidos representan entre el 70% y el 89% del total de compras que estos países realizan desde la Argentina.

**Cuadro 5**  
**Información básica sobre los productos seleccionados para las simulaciones**  
**año 2006**

	Brasil	México	Venezuela	Colombia	Perú
Arancel NMF (prom.simple %)	14,4	24,1	16,9	13,4	4,6
Arancel Argentina (prom.simple %)	0	23,6	9,1	6,2	3,4
Importaciones de los productos seleccionados desde Argentina (U\$S mill.)	5.618	107	388	469	648
Participación en las importaciones totales desde Argentina (%)	69,8	5,9	88,4	80,3	88,6
Nro de empresas argentinas que exportan los productos seleccionados*	689	95	194	233	221
Participación en el total de empresas argentinas que exportan al país* (%)	23,3	9,1	22,6	27,0	23,5

\* Se consideran sólo las exportaciones mayores a U\$S 10 mil.

Fuente: CEI

Las dos últimas filas del Cuadro 5 indican que el número de empresas argentinas involucradas en las exportaciones de productos seleccionados y la participación en el total de empresas que exportan a cada uno de los destinos en términos generales es significativo.

### 3.3. Escenarios simulados

Las simulaciones, entonces, consisten en estimar el impacto sobre los flujos de comercio de los principales productos importados desde la Argentina.

Para México, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela:

- Escenario 1 (E1): Eliminación de aranceles intrazona
- Escenario 2 (E2): Eliminación de aranceles intrazona + Liberalización multilateral sustancial (50%)
- Escenario 3 (E3): Eliminación de aranceles intrazona + Liberalización multilateral total (100%)

Para Perú y Colombia se agregaron dos escenarios:

- Escenario 4 (E4): Eliminación de aranceles intrazona + TLC con los EE.UU.
- Escenario 5 (E5): Eliminación de aranceles intrazona + TLC con EE.UU. + Liberalización multilateral sustancial (50%)

La liberalización total en el escenario multilateral, si bien no es un escenario probable, sirve para comparar con la reducción del 50%.

### 3.4. Resultados

Los cambios esperados en los flujos de comercio dependen, en general, de una serie de variables y parámetros. Las importaciones del país modelado (Brasil, Colombia, México, Perú, Venezuela) aumentarán más cuando: i) mayor sea la preferencia arancelaria que reciban los socios de la ALADI<sup>25</sup>; ii) mayor sea la participación del país que recibe la preferencia comercial en el total importado por el país modelado; iii) mayor sea la facilidad del país importador para sustituir el origen de sus importaciones; iv) mayor sea la elasticidad-precio de los exportadores de la ALADI hacia el mercado del país importador; y v) mayor sea la elasticidad-precio de la demanda de importaciones totales del país importador.

El Cuadro 6 resume los principales resultados, comparando la situación inicial de las importaciones desde la Argentina con cada uno de los escenarios simulados, para los cinco países. También se agrega la participación que alcanzarían las importaciones desde Argentina en las compras totales de los productos analizados. Es decir, el escenario base indica las importaciones desde la Argentina en el año 2006 para el total de productos seleccionados (28 en el caso de México y 50 en los otros cuatro países) y la participación argentina en el total importado por cada país de dichos productos. Los escenarios muestran cómo se modificarían las importaciones desde la Argentina para los mismos productos luego de la liberalización arancelaria.

**Cuadro 6**  
**Importaciones desde la Argentina bajo distintos escenarios**  
**productos seleccionados - año base 2006**

	Brasil		México		Venezuela		Colombia		Perú	
	Miles U\$S	Particip.%								
Base	5618	44,4	107	5,0	388	8,3	469	13,7	648	33,7
E1. ALADI	5614	44,1	173	7,8	502	9,8	548	15,4	690	34,9
E2. ALADI + Multilateral 50%	5538	41,1	170	7,3	487	8,3	531	12,9	687	34,3
E3. ALADI + Multilateral 100%	5442	37,3	163	6,3	468	6,4	513	10,2	684	33,6
E4. ALADI + TLC EE.UU.							529	13,2	686	34,3
E5. ALADI + TLC EE.UU. + Multilateral 50%							522	11,9	685	34,0

Fuente: CEI

La lectura de los resultados indica que:

- En el caso de Brasil, la pérdida en valores absolutos resultante de la liberalización y de la consecuente pérdida de preferencias arancelarias, no resulta importante, pero sí lo es la pérdida de participación relativa de las importaciones desde la Argentina en los escenarios multilaterales, que estaría entre los 3 y los 7 puntos porcentuales e implicaría pérdidas de oportunidades de exportación por un valor de entre 445 y 1.044 millones de dólares. En los escenarios que agregan la liberalización multilateral, nuestro país debe competir con otros países como Estados Unidos y la Unión Europea, cuyos productos enfrentan actualmente un elevado grado de discriminación en el mercado brasileño en relación a los que vende la Argentina. En este sentido, en el caso de una apertura multilateral total, los productos importados desde la Argentina que sufrirían las mayores reducciones serían automóviles, partes de

<sup>25</sup> Naturalmente, los resultados dependen fuertemente del punto de partida que se utilice para las simulaciones. Por ejemplo, si México importa un valor poco importante desde Argentina al inicio, en términos absolutos también importará poco en el escenario de reducción arancelaria.

vehículos y algunos plásticos.

- Cuando se analiza el caso de México, si bien los montos en valores no son importantes (básicamente, porque se utilizó un criterio diferente para la selección de productos), se puede observar un aumento significativo en términos relativos (de alrededor del 60%). La participación argentina en las importaciones mexicanas de los productos seleccionados aumenta, aún en el escenario de liberalización multilateral total. En este caso, por la existencia de altos aranceles en la situación inicial, nuestro país recibiría importantes mejoras en las condiciones de acceso al mercado mexicano. Los productos con la mayor expansión en las importaciones mexicanas serían ajos, preparados de productos lácteos, tabaco y unos medicamentos, que ganarían participación a expensas de la UE y Estados Unidos.
- Las importaciones de los países andinos desde la Argentina aumentan en valor en todos los escenarios simulados. En términos porcentuales los mayores incrementos se observan en el caso de Venezuela (Ver Anexo 4).
- Ninguno de los escenarios afecta de manera considerable las importaciones totales peruanas. En todos los casos, aumentan las compras originadas en la Argentina al tiempo que la participación en las importaciones totales peruanas se mantiene prácticamente constante en torno al 34% para los productos seleccionados.
- En cambio, en los casos de Venezuela y Colombia, aunque la Argentina aumenta su participación en el escenario de liberalización intra-ALADI, en el escenario de liberalización multilateral total pierde terreno, frente a Estados Unidos y Resto del Mundo en el primer caso y, fundamentalmente, frente a Resto del Mundo, en el segundo.
- El TLC de Colombia y Perú con los Estados Unidos afecta en menor proporción la participación de las importaciones argentinas en el caso peruano; esto se evidencia a partir de la comparación de los escenarios E1 y E4 (o E2 y E5 cuando se considera la liberalización multilateral).
- Para el caso de Colombia, los productos para los que aumentan las importaciones desde la Argentina en una liberalización intra-ALADI son principalmente aceite de soja, tortas de soja, maíz y vehículos. Este crecimiento se mantiene en los escenarios multilaterales, aunque con tasas más moderadas.
- Con Venezuela, por su parte, la Argentina aumenta sus ventas de aceite de soja en bruto, leche y vehículos en una liberalización intra-ALADI. Al igual que en el caso colombiano, se observan incrementos menores en los escenarios multilaterales.
- En el caso de Perú, las importaciones desde la Argentina que más crecerían son, principalmente, maíz amarillo, algunos medicamentos, leche, cebada y vinos, y este dinamismo se mantiene aún en los escenarios de liberalización multilateral total.

#### 4. Comentarios finales y posibles extensiones del trabajo

En las últimas dos décadas se observó una creciente importancia del comercio argentino con los países de la región ALADI, superando la evolución que tuvo el intercambio con el resto del mundo. La importancia de la región también se aprecia cuando se analiza el comercio sectorial, dado que se trata de un mercado muy significativo para muchas manufacturas industriales que juega un rol importante para la diversificación de las ventas argentinas al exterior, donde participan una gran cantidad de empresas y donde se observan altos niveles de comercio intraindustrial con algunos de los países.

Al mismo tiempo, existe una alta dependencia en la región ALADI, en el sentido que una gran cantidad de productos y empresas dependen en un alto grado del mercado regional, en algunos casos con un impor-

tante nivel de concentración en uno sólo de los países de la región. Esto es percibido algunas veces como un factor de vulnerabilidad, dada la inestabilidad histórica en las economías latinoamericanas o frente a la posibilidad de que las preferencias arancelarias con que cuentan los productos argentinos se pierdan por el avance de acuerdos de liberalización comercial, especialmente con países de fuera de la región, o por desgravaciones acordadas a nivel multilateral.

El análisis de los cambios en los flujos de exportaciones argentinas a la región ALADI frente a distintos escenarios de apertura comercial muestra que las consecuencias son diferentes en cada uno de los países.

El análisis de potenciales escenarios de liberalización comercial y su impacto sobre los principales productos exportados a Brasil muestra que los valores de los principales productos exportados prácticamente no se verían afectados ante un escenario de liberalización total de los aranceles intra-ALADI. Tampoco se observarían cambios significativos en un escenario de liberalización multilateral, si bien se produciría una pérdida de participación en el total importado por la economía brasileña, que podrían implicar pérdidas de oportunidades de exportaciones argentinas superiores a U\$S 1.000 millones.

A partir del análisis de los principales productos exportados a los países andinos, las simulaciones muestran que la Argentina aumentaría sus ventas y ganaría participación en dichos mercados bajo un escenario de liberalización intraregional. Sin embargo, el nivel de sensibilidad a los recortes arancelarios a nivel multilateral varía entre los distintos mercados. En el caso de Venezuela y Colombia, la Argentina perdería participación en el total importado, mientras que en el caso de Perú las diferencias no son significativas entre los distintos escenarios. Las exportaciones a Colombia resultan más sensibles que las ventas a Perú, de acuerdo al escenario que considera un Tratado de Libre Comercio de esos países con los Estados Unidos, aunque los montos importados desde la Argentina no caen en ninguno de los casos en relación a los valores observados actualmente.

El análisis de las oportunidades de exportación en México muestra que los incrementos en las ventas pueden ser importantes en términos relativos y que la Argentina gana participación, si bien desde valores poco significativos, aún en el escenario de liberalización multilateral total.

Finalmente, y como posible extensión de este trabajo, sería conveniente analizar con más detalle el comercio intraindustrial con los países de la región ALADI y sus determinantes.

## Bibliografía

ALADI. Sitio Web: [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

ALADI (2001). *Impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el Comercio de los Países Miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá*. ALADI/SEC Estudio 139. Montevideo: ALADI.

Anderson, K. y H. Norheim (1993). From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv* 129 (1): 78-102.

Armington, Paul S. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *International Monetary Fund Staff Papers* 16: 159-178.

Drysdale, Peter (1988). *International Economic Pluralism. Economic Policy in East Asia and the Pacific*. Sydney.

Drysdale, Peter y Ross Garnaut (1982). Trade intensities and the analysis of bilateral trade flows in a many-country world: A survey. *Hitotsubashi Journal of Economics* 22 (2): pp.62-84.

Fontes Tourinho, Octávio Augusto, Honorio Kume y Ana Cristina de Souza Pedroso (2002). *Elasticidades de Armington para O Brasil: 1986-2001*. IPEA Texto para Discussão 901.

Gallaway, Michael P., Christine A. McDaniel y Sandra A. Rivera (2003). Short-Run and Long-Run Industry-Level Estimates of U.S. Armington Elasticities. *North American Journal of Economics and Finance* 14: 49-68.

Kapuscinski, Cezary A. y Peter G. Warr (1999). Estimation of Armington Elasticities: An Application to the Philippines. *Economic Modelling* 16: 257-278.

Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita y Marcelo Olarreaga (2004). *Import Demand Elasticities and Trade Distortions*. CEPR Discussion Paper 4669.

Lee Gibson, Katherine (2003). *Armington Elasticities for South Africa: Long- and Short-Run Industry Level Estimates*. Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) Working Paper 12-2003.

McDaniel, Christine A. y Edward J. Balistreri (2003). A Discussion on Armington Trade Substitution Elasticities. *Integration and Trade Journal* 18: 161-173.

## Anexo 1: Índices de comercio

### INDICE DE INTENSIDAD EN EL COMERCIO (IIC)

Formalmente, el IIC se define como:

$$IIC_{AB} = \frac{X_A^b / X_A}{M_B / M_{Mu}} - \frac{X_{AB}}{m_B}$$

donde:

$X_A^b$  : Exportaciones del país A al país B

$X_A$  : Exportaciones totales del país A

$M_B$  : Importaciones totales del país B

$M_{Mu}$  : Importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

$x_{AB}$  : Participación del país B en las exportaciones totales del país A

$m_B$  : Participación del país B en las importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

Si este índice es igual a 1, la participación del país B en las exportaciones del país A y en las importaciones mundiales es la misma. En cambio, cuando  $IIC < 1$ , la proporción de las exportaciones del país A que tienen como destino al mercado del país B es menor que la que correspondería de acuerdo a la participación de B en la demanda mundial de importaciones. Finalmente, si  $IIC > 1$  la participación del país B en las ventas de A es mayor que la participación de B en las compras mundiales.

Por otro lado, el IIC puede subdividirse en un índice de complementariedad en el comercio ( $ICC_{AB}$ ), que mide el efecto sobre el comercio bilateral a partir de la especialización en el comercio de los países A y B, y un índice de sesgo en el comercio no explicado ( $ICN_{AB}$ ).

$$IIC_{AB} = ICC_{AB} \times ICN_{AB}$$

### INDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL (ICC)

El índice de complementariedad comercial (ICC), derivado del índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) sugerido por Balassa, muestra el grado de asociación entre los productos que exporta un

A y los que importa otro país B.

## El ICC sectorial

En términos más formales el ICC sectorial se puede expresar de la siguiente manera:

$$ICC_{AB}^a = \frac{\frac{X_A^a}{X_A}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}} \times \frac{\frac{M_B^a}{M_B}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}}$$

(1)      (2)

donde:

$X_A^a$  : Exportaciones del bien "a" del país A

$X_A$  : Exportaciones totales del país A

$M_A^a$  : Importaciones del bien "a" del país B

$M_B$  : Importaciones totales del país B

$M_{Mun}^a$  : Importaciones mundiales del bien "a" (excluidas las importaciones del país A)

$M_{Mun}$  : Importaciones mundiales totales

La expresión (1) es el indicador de VCR, en este caso del país A, que expresa en qué medida dicho país se especializa en la exportación del bien "a". Esto ocurre cuando la participación de dicho bien en las exportaciones de A supera la participación que tiene en el comercio mundial. El indicador de VCR se complementa con la la expresión (2) que da un idea de en qué medida el país B (es decir, el mercado de destino de las exportaciones) se especializa en las importaciones del bien "a", es decir, de cuánto importa de dicho bien en relación a lo comerciado mundialmente.

Si la expresión (1) es mayor que 1, puede decirse que el país A se especializa en la exportación del bien "a" porque, en términos relativos, exporta más que lo que se comercia mundialmente.

Si la expresión (2) es mayor que 1 entonces el país B se especializa en la importación del bien a porque, en términos relativos, importa más de lo que se comercia mundialmente.

Si ambas expresiones son mayores a 1 entonces  $ICC > 1$ . En dicho caso puede decirse que los países A y B tienen un grado de complementariedad comercial significativo en el comercio del bien "a".

Pero puede ocurrir que uno de los factores del producto sea inferior a 1 y que, igualmente el ICC sea mayor a 1. Por ejemplo, si (1)=0,6 y (2)=2 entonces  $ICC=1.2$ . En ese caso, el segundo factor más que compensa al anterior.

## El ICC bilateral

El ICC sectorial puede agregarse para obtener el ICC bilateral entre dos países, que mostraría el grado de

asociación para el comercio global. Para obtener dicho índice simplemente se pondera el índice sectorial por la participación relativa que tiene cada uno de los bienes en el comercio mundial. Es decir que el ICC bilateral es igual a:

$$ICC_{AB} = \sum_a \left( ICC_{AB}^a \times \frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}} \right)$$

donde:

$ICC_{AB}^a$  : Índice de complementariedad comercial del país A con el país B en el bien a

## Anexo 2

### 1. ALADI versus Resto del Mundo

Sección CUCI y descripción	Exportaciones						Importaciones					
	ALADI			Resto del Mundo			ALADI			Resto del Mundo		
	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07
0 Productos aliment. y animales vivos	36,9	25,7	22,0	50,0	50,0	38,6	14,1	8,8	3,2	1,4	2,1	1,0
1 Bebidas y tabacos	0,4	0,9	0,9	0,8	1,7	1,9	0,3	0,5	0,2	0,1	0,3	0,1
2 Materiales crudos no comestibles, exc.combust.	5,6	3,7	2,5	12,6	8,7	15,7	14,0	5,3	8,0	4,4	2,1	2,0
3 Combustibles y lubricantes, minerales.	3,5	19,4	17,4	1,3	5,6	9,2	20,8	4,4	4,8	5,5	2,8	5,9
4 Aceites, grasas y ceras animales y vegetales.	8,1	4,2	2,8	9,4	11,9	12,9	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1
5 Productos químicos y productos conexos	10,4	8,4	13,9	4,2	3,2	3,9	16,5	14,6	13,5	25,7	18,4	22,3
6 Art. manufact., clasif. por el material	15,2	10,2	10,8	16,4	11,5	9,0	16,6	22,3	18,2	11,9	11,7	11,1
7 Maquinaria y equipo de transporte	16,0	24,1	26,7	3,9	4,5	4,7	15,2	37,9	47,9	44,2	51,4	48,0
8 Artículos manufacturados diversos	3,9	3,5	3,1	1,4	2,0	1,0	2,3	6,0	4,2	6,8	10,8	8,7
9 Mercancías n.c.o.p.	0,1	0,0	0,0	0,1	1,0	3,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3	0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

### 2. Brasil, México y Resto de ALADI

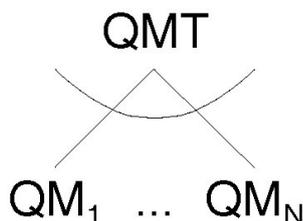
Sección CUCI y descripción	Exportaciones						Importaciones											
	Brasil			México			Resto ALADI			Brasil			México			Resto ALADI		
	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07
0 Productos aliment. y animales vivos	50,5	27,6	23,4	36,9	7,3	10,8	27,3	23,6	24,0	13,1	6,5	2,6	1,6	3,3	0,3	17,0	19,3	8,4
1 Bebidas y tabacos	0,1	0,3	0,5	0,4	1,4	1,5	0,6	1,9	1,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,6	0,3	0,4	0,8	0,3
2 Materiales crudos no comestibles, exc.combust.	3,2	3,8	3,0	36,7	14,4	2,0	3,8	3,0	2,3	16,4	4,1	6,4	13,1	4,0	0,9	11,8	9,9	22,9
3 Combustibles y lubricantes, minerales.	1,9	16,6	15,1	0,2	0,3	16,6	4,9	24,8	21,3	2,1	0,7	1,6	0,0	0,0	0,0	42,3	19,3	26,6
4 Aceites, grasas y ceras animales y vegetales.	5,4	1,4	0,7	3,5	24,1	1,9	10,6	7,6	5,2	0,1	0,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,4	0,3
5 Productos químicos y productos conexos	9,0	6,1	15,3	12,0	12,7	7,9	11,2	11,8	14,3	23,2	15,2	15,0	47,2	28,2	13,8	5,0	7,9	8,5
6 Art. manufact., clasif. por el material	15,0	7,7	8,3	1,3	21,8	7,4	16,9	13,6	13,5	16,9	23,2	19,5	18,2	11,3	4,5	16,0	22,8	23,1
7 Maquinaria y equipo de transporte	12,2	33,7	33,8	4,4	11,7	51,8	19,9	9,3	18,2	25,2	44,6	54,5	14,8	44,9	80,1	5,7	10,9	7,3
8 Artículos manufacturados diversos	2,7	2,8	0,0	4,5	6,3	0,0	4,7	4,4	0,0	2,7	5,1	0,0	4,8	7,7	0,0	1,6	8,7	2,8
9 Mercancías n.c.o.p.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

### Anexo 3: Modelo de Equilibrio Parcial

Gráficamente, la estructura de demanda del país que se modela puede representarse como en la figura siguiente.

Figura 1: Lado de la Demanda



Las importaciones totales se “producen” a partir de combinar las importaciones desde cada uno de los demás países incluidos en el modelo empleando una función de tipo CES. La diferenciación de productos según el país de origen se conoce como supuesto de Armington (1969).

$$QMT = \left( \sum_r \delta_r QM_r^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

#### VARIABLES ENDOGENAS

El modelo cuenta con las siguientes variables endógenas:

$QMT$

$PMT$

$QM_r$

$PM_r$

$PWM_r$

El subíndice "r" se refiere a los países origen de las exportaciones

#### ECUACIONES

La ecuación (1) es la función de demanda de importaciones totales del país importador. La ecuación (2) es la demanda de importaciones desde el país r que surge de las CPO del problema de minimización de costos que resuelve el país importador. La ecuación (3) calcula el precio de las importaciones totales como un promedio ponderado del precio de las importaciones desde cada uno de los demás países incluidos en el modelo. La ecuación (4) es la función de oferta de importaciones del país r. La ecuación (5) define el precio

en el país importador de las importaciones desde el país  $r$ .

$$QMT = kmt.PMT^{-\eta} \quad (1)$$

$$QM_r = \left( \frac{PM_r}{PMT} \right)^\sigma (\delta_r)^\epsilon QMT \quad (2)$$

$$PMT.QMT = \sum_r PM_r QM_r \quad (3)$$

$$QM_r = km(PWM_r)^{\epsilon_r} \quad (4)$$

$$PM_r = PWM_r(1 + tm_r) \quad (5)$$

Para hacer operacional (calibrar) un modelo como el descrito se necesita la siguiente información: i) importaciones del país que se modela desde cada uno de los demás países incluidos en el modelo; ii) tasas arancelarias que impone el país que se modela desde cada uno de los demás países incluidos en el modelo; iii) elasticidad de sustitución entre importaciones desde distinto origen; iv) elasticidad-precio de la demanda de importaciones totales; y v) elasticidad-precio de la oferta de importaciones para cada uno de los países incluidos en el modelo.

**Anexo 4a**  
**Resultado de las simulaciones. Importaciones desde la Argentina y los principales socios para los productos seleccionados - año base 2006**

	Participación %			Brasil			Crecimiento %		
	ALADI		ALADI + Multilateral	ALADI + Multilateral		ALADI	ALADI + Multilateral		ALADI + Multilateral
	Base	ALADI	ALADI + Multilateral	ALADI + Multilateral	ALADI	50%	50%	100%	
Argentina	44,4	44,1	41,1	37,3	-0,1	-1,4	-3,1		
México	2,9	2,9	2,6	2,3	0,6	-3,8	-9,9		
Estados Unidos	2,4	2,3	2,7	3,0	-0,2	20,4	48,1		
China	1,1	1,0	1,1	1,2	-0,3	15,3	34,5		
Corea	1,0	1,0	1,2	1,5	-0,2	28,4	71,3		
Japón	3,0	3,0	3,4	3,8	-0,1	19,8	46,5		
UE	12,2	12,2	15,2	19,5	-0,2	32,4	83,8		
CAN	12,0	12,1	11,4	10,5	1,2	1,1	1,0		
Chile	7,8	8,1	7,7	7,1	4,7	4,4	4,2		
Resto mundo	13,3	13,2	13,6	13,8	-0,1	8,8	20,2		
	100	100,0	100,0	100,0	0,4	6,4	15,3		

Fuente: CEI

## Anexo 4b

### Resultado de las simulaciones. Importaciones desde la Argentina y los principales socios para los productos seleccionados - año base 2006

	México					
	Participación %			Crecimiento %		
	Base	ALADI	ALADI + Multilateral	ALADI	ALADI + Multilateral	ALADI + Multilateral
			50%		50%	100%
			100%			100%
Argentina	5,0	7,8	7,3	61,5	58,7	52,3
Brasil	5,4	7,1	6,8	37,4	36,3	34,6
CAN	1,5	1,4	1,3	-0,7	-1,2	-1,9
Canadá	2,7	2,6	2,5	-1,1	-2,1	-4,2
China	3,4	3,2	3,6	-0,5	17,4	40,3
Chile	4,0	3,9	3,7	-0,3	-1,4	-2,9
Corea	0,3	0,2	0,3	-0,4	15,5	35,0
Japón	0,6	0,5	0,5	-0,7	-1,1	-1,7
Resto mundo	10,9	10,2	14,6	-2,3	45,9	172,1
UE	17,8	16,9	15,9	-1,2	-3,1	-5,8
Estados Unidos	48,5	46,1	43,5	-1,2	-2,5	-5,1
	100,0	100,0	100,0	4,0	8,6	20,9

Fuente: CEI

## Anexo 4c

### Resultado de las simulaciones. Importaciones desde la Argentina y los principales socios para los productos seleccionados - año base 2006

	Venezuela							
	Participación %				Crecimiento %			
	Base	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI + Multilateral 100%
Argentina	8,3	9,8	8,3	6,4	29,3	25,4	20,5	20,5
Brasil	12,7	16,8	14,0	10,8	44,0	38,8	31,5	31,5
México	9,4	11,0	9,2	7,1	26,8	22,4	16,7	16,7
Chile	1,1	1,0	0,8	0,6	0,5	-3,3	-8,5	-8,5
CAN	18,1	16,2	13,6	10,5	-2,9	-6,0	-10,1	-10,1
UE	7,6	6,9	7,5	8,0	-1,7	23,5	61,4	61,4
Estados Unidos	20,1	18,1	21,6	25,7	-2,5	34,6	97,0	97,0
Resto mundo	22,7	20,2	25,0	30,8	-3,5	37,9	109,6	109,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	8,6	25,4	54,5	54,5

Fuente: CEI

## Anexo 4d

### Resultado de las simulaciones. Importaciones desde la Argentina y los principales socios para los productos seleccionados - año base 2006

	Colombia										
	Participación %					Crecimiento %					
Base	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI + TLC EE.UU.	ALADI + TLC EE.UU. + Multilateral 50%	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI + TLC EE.UU.	ALADI + TLC EE.UU. + Multilateral 50%	
Argentina	13,7	15,4	12,9	10,2	13,2	11,9	16,9	13,3	9,4	12,9	11,3
Brasil	6,1	6,9	5,8	4,5	6,0	5,4	18,3	14,3	9,6	16,5	13,4
Chile	0,7	0,7	0,6	0,5	0,6	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	27,9	26,6	27,8	28,2	36,5	32,9	-1,0	20,0	47,9	52,8	50,6
UE	9,2	8,8	9,2	9,6	7,6	8,6	-1,4	20,3	52,5	-3,7	18,9
México	4,3	5,7	4,7	3,6	5,0	4,3	39,1	31,7	22,9	36,3	30,3
CAN	11,3	10,7	8,8	6,8	9,3	8,2	-1,6	-6,5	-12,0	-3,4	-7,3
Resto mundo	26,8	25,2	30,3	36,6	21,8	28,2	-2,2	36,2	99,8	-4,8	34,4
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	3,9	20,5	46,5	17,1	27,9

Fuente: CEI

**Anexo 4e**

**Resultado de las simulaciones. Importaciones desde la Argentina y los principales socios para los productos seleccionados - año base 2006**

	Perú										
	Participación %					Crecimiento %					
	Base	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI + TLC EE.UU.	ALADI + TLC EE.UU. + Multilateral 50%	ALADI	ALADI + Multilateral 50%	ALADI + Multilateral 100%	ALADI + TLC EE.UU. + Multilateral 50%	
Argentina	33,7	34,9	34,3	33,6	34,3	34,0	6,4	6,0	5,6	5,9	5,7
Brasil	8,1	8,3	8,1	8,0	8,2	8,1	4,4	4,1	3,7	4,3	4,0
Paraguay	6,6	6,7	6,6	6,4	6,6	6,5	3,3	3,1	2,8	2,9	2,9
Chile	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6	2,5	3,4	2,8	2,1	3,1	2,6
México	2,5	2,7	2,7	2,6	2,7	2,7	13,1	12,1	11,0	12,7	11,9
CAN	6,3	6,0	5,9	5,8	6,0	5,9	-1,2	-2,0	-2,9	-1,6	-2,2
Estados Unidos	13,0	12,4	12,9	13,4	13,7	13,6	-1,5	3,4	9,3	9,8	9,6
UE	5,5	5,3	5,7	6,1	5,2	5,6	-1,4	7,1	17,1	-1,9	6,8
Resto mundo	21,8	21,1	21,3	21,6	20,9	21,2	-0,4	2,0	4,8	-0,5	1,9
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2,7	4,1	5,7	3,9	4,7