

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Agosto de 2008 - Número 12

ISSN 1850-1737 (Impreso)

ISSN 1850-1745 (En línea)

Publicación editada por el
Centro de Economía Internacional

Ministro de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Sr. Canciller Jorge Enrique Taiana

Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradia

Director
Néstor E. Stancanelli

Coordinadores
Daniel Berrettoni
Carlos Galperín
Graciela Molle

Investigadores
Sebastián Castresana
Martín Cicowiez
Carlos D'Elía
Raúl Alfredo Estrada Oyuela
Ivana Doperto Miguez
Verónica Fossati
Sebastián Laffaye
Jorge Lucángeli
María Cecilia Pérez Llana
Mariángeles Polonsky

Asistentes de Investigación
Ana Laura Zamorano

Administración
Carolina Coll
Andrea Fauro

Traductoras
María Inés Martiarena
Marisa Sanguinetti

Biblioteca
María Violeta Bertolini
Daniel Hermida Pezzelatto

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós

Esmeralda 1212 - 2° Piso Of. 201 (C1007ABR) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Te: (+5411) 4819-7482 • Fax (+5411) 4819-7484 Site: www.cei.gov.ar E-mail: cenei@cancilleria.gov.ar



Editorial

El número doce de la Revista Comercio Exterior e Integración del Centro de Economía Internacional incluye las secciones regulares que analizan la evolución reciente del comercio exterior argentino, la coyuntura de las economías de los países del MERCOSUR, el estado de las negociaciones de la Ronda Doha y el desenvolvimiento de otras negociaciones en las que participa la Argentina. Además, presenta artículos dedicados al comercio de la Argentina con los países de la ALADI, la nueva ley agrícola de los Estados Unidos y el comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo. Se incluyen también las novedades de la Biblioteca del CEI y la actualización de los anexos estadísticos.

La primera sección analiza la evolución del comercio exterior de bienes y servicios de la Argentina en el primer semestre del año 2008. En ese período, las exportaciones de bienes tuvieron un crecimiento del 32%, impulsadas fundamentalmente por los precios, en el caso de los productos primarios, las manufacturas agropecuarias y los combustibles y, por las cantidades respecto a las manufacturas de origen industrial. Las importaciones mantuvieron un fuerte dinamismo, creciendo en todos los sectores, particularmente en Bienes de capital e intermedios y, en menor medida, Bienes de consumo, Combustibles y lubricantes. Con respecto al intercambio de servicios, en el primer trimestre las exportaciones tuvieron un incremento del 12%, mientras que las importaciones aumentaron el 25%. Se destaca la diversificación de las exportaciones con una mayor participación de los servicios empresariales.

La segunda sección, dedicada a la coyuntura del MERCOSUR, informa sobre los principales avances del proceso de integración durante el primer semestre del año, analiza el panorama del comercio de los Estados Parte durante el período enero-abril del 2008 y revisa el desempeño de las principales variables económicas.

En la sección de negociaciones se brinda un informe de la situación de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio, que en la reunión ministerial de fines de julio no pudo entrar en su fase conclusiva, explicando los factores que subyacen detrás de las dificultades para alcanzar acuerdos que permitan superar el estancamiento de la Ronda.

En esta sección también se presenta un estudio de factibilidad de un acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y la República de Corea, que evalúa los posibles efectos que el acuerdo podría tener sobre la Argentina utilizando enfoques de equilibrio general y parcial.

Los artículos firmados no necesariamente reflejan la opinión del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Se autoriza la reproducción total o parcial citando fuentes.

Comité Editorial: Néstor Stan-canelli, Daniel Berrettoni, Carlos Galperín y Graciela Molle

Diseño y Diagramación:
Jimena Riverós

En la sección de "Artículos" se incluye, en primer lugar, "El comercio de la Argentina con los países de la ALADI frente a distintos escenarios de liberalización", un análisis de la importancia del mercado de ALADI para las exportaciones argentinas, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo y los cambios en los flujos de comercio a partir de distintos escenarios de liberalización arancelaria.

A continuación, un artículo sobre la Ley Agrícola de los Estados Unidos analiza esta norma y su impacto sobre las negociaciones comerciales multilaterales, exponiendo que los gastos de los programas no siempre habrían respetado el valor máximo acordado en la Ronda Uruguay y que el compromiso del Congreso con los intereses sectoriales domésticos podría dar lugar al aumento de los subsidios internos en caso de disminución de los precios internacionales.

En tercer lugar se presenta un artículo del Dr. Juan José Llach, versión revisada de su posición en la mesa redonda "El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo", llevada a cabo en el seminario sobre estructura y desafíos del comercio exterior argentino organizado por el CEI y la CEPAL en agosto de 2007.

Como en números anteriores, se incluyen las novedades de la biblioteca del CEI y se actualizan los principales indicadores económicos, nacionales, regionales e internacionales.

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino. Enero - junio de 2008 07

PANORAMA MERCOSUR

MERCOSUR: progresa la integración productiva 23

NEGOCIACIONES COMERCIALES

La Ronda Doha y la Reunión Ministerial de julio: progresos e incertidumbre 43

Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio
MERCOSUR-Corea: análisis del impacto para la Argentina 55

ARTÍCULOS

El comercio de la Argentina con los países de la ALADI frente a
distintos escenarios de liberalización 85

La nueva Ley Agrícola de los Estados Unidos y su consistencia con las
disciplinas de la OMC 117

El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo 135

BIBLIOTECA 141

ANEXO ESTADÍSTICO 151

1

Coyuntura Comercial

Estructura del Comercio Exterior Argentino

enero - junio de 2008

Sebastián Laffaye

Resumen

Las exportaciones de bienes se incrementaron 32% durante los primeros seis meses del año en comparación con igual período del año anterior. Dicho aumento responde principalmente al comportamiento de los precios ya que, a excepción de las MOI, en el resto de los Grandes rubros no se registraron incrementos en las cantidades vendidas. Las importaciones, por otra parte, crecieron impulsadas por las compras de Bienes de capital y de Bienes intermedios y, en menor medida, por los Combustibles y lubricantes.

Las cifras de comercio del primer semestre y el panorama internacional permiten augurar un crecimiento de las exportaciones superior al 20% para todo el año. Las exportaciones de bienes se ubicarían cerca de los U\$S 70.000 millones. Las importaciones deberían moderar en alguna medida la tasa de crecimiento del primer semestre del año, de más del 40%, para alcanzar una cifra de alrededor de 60.000 millones de dólares.

El saldo comercial de la balanza de servicios durante el primer trimestre de 2008 fue negativo en U\$S 292 millones, mientras que en el mismo período del año anterior resultó prácticamente nulo. Ello obedeció a que, si bien tanto las compras como las ventas al exterior de servicios se incrementaron, la tasa de crecimiento de las importaciones (25%) duplicó a la de las exportaciones (12%).

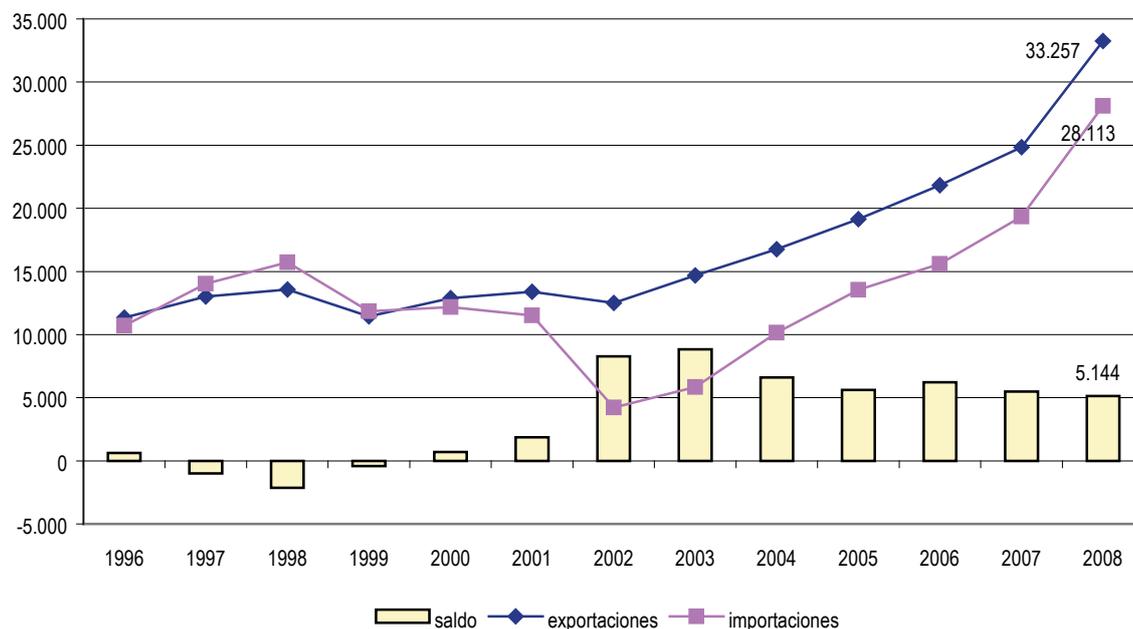
1. Contexto internacional

La información económica disponible al finalizar la primera mitad de 2008 muestra una desaceleración del crecimiento en los países desarrollados. Las estimaciones de los organismos internacionales tan sólo difieren acerca de cual será la magnitud del impacto, pero coinciden al pronosticar un panorama desalentador para las principales economías de la OECD. Se señalan dos causas principales: por un lado, el cada vez más alto costo de la energía y por otro, la crisis del mercado hipotecario que se desató en los EE.UU. a mediados de 2007, pero que paulatinamente se ha ido desperdigando por otros rincones del globo.

Es factible que una retracción generalizada de la demanda en el mundo desarrollado termine afectando el desempeño exportador de los países en desarrollo. No obstante, por el momento, este malestar de los mercados financieros no parece haber golpeado la economía real de estos últimos. Por el contrario, los países de la OCDE van tomando conciencia lentamente del poder que ostentan las naciones emergentes en esta nueva configuración del escenario internacional, y una prueba de ello es la presencia en las negociaciones de la Ronda Doha de Brasil, China e India en la mesa chica de siete delegaciones y de un grupo mayoritario de países en desarrollo en las reuniones del denominado Salón Verde de 30 delegaciones.

Gráfico 1

Comercio exterior argentino enero - junio millones de U\$\$



Fuente: CEI en base a INDEC

En gran medida, el repunte económico de los países en desarrollo está apuntalado por el elevado precio de las *commodities*. Durante el último lustro, pero en especial a partir del último trimestre de 2007, las cotizaciones de la mayoría de las materias primas mostraron una clara trayectoria ascendente. Si bien no está claro si se ha alcanzado un techo en el ajuste al alza de los alimentos y minerales, parece evidente que los precios no retornarán a los niveles de las últimas dos décadas. Una diversidad de factores ha confluído a la hora de determinar el actual escenario internacional. Entre ellos cabe mencionar:

- la creciente demanda de granos para alimentos
- la incorporación al consumo de clases históricamente postergadas en la India y China y el consecuente incremento en el consumo de carnes, que obliga a destinar parte de las cosechas a la alimentación animal
- la creciente debilidad del dólar, que propició una mayor utilización de instrumentos financieros que permiten especular con *commodities*.

Este escenario internacional ha resultado favorable para el desempeño de las exportaciones argentinas. Por un lado, la demanda de materias primas a escala global favorece el desempeño exportador tanto de los Productos primarios como de las Manufacturas de origen agropecuario (MOA). Por otra parte, el saludable desempeño económico de los países miembros de la ALADI ha favorecido el crecimiento de las exportaciones industriales, ya que es este el principal mercado para las exportaciones de Manufacturas de origen industrial (MOI). La contracara de este fenómeno favorable para nuestro país es que el valor de las exportaciones argentinas crece impulsado en gran medida por el efecto precio, con excepción de las MOI.

Las importaciones, por otra parte, crecen impulsadas por las compras de Bienes de capital y de Bienes intermedios y, en menor medida, por los Combustibles y lubricantes. De mantenerse la tasa de crecimiento registrada durante el segundo semestre del año, en torno del 45%, es esperable que el saldo favorable para nuestro país continúe disminuyendo.

2. Comercio de bienes

2.1. Evolución de las exportaciones

Las exportaciones de bienes se incrementaron 32% durante los primeros seis meses del año en comparación con igual período del año anterior. Dicho aumento responde principalmente al comportamiento de los precios ya que, a excepción de las MOI, el resto de los Grandes rubros no sólo no mostraron incrementos en las cantidades vendidas sino que en los casos de las MOA y los Combustibles se registró una disminución con respecto al primer semestre de 2007.

Cuadro 1

Evolución de las exportaciones por Grandes Rubros (enero - junio) en millones de U\$S y porcentaje

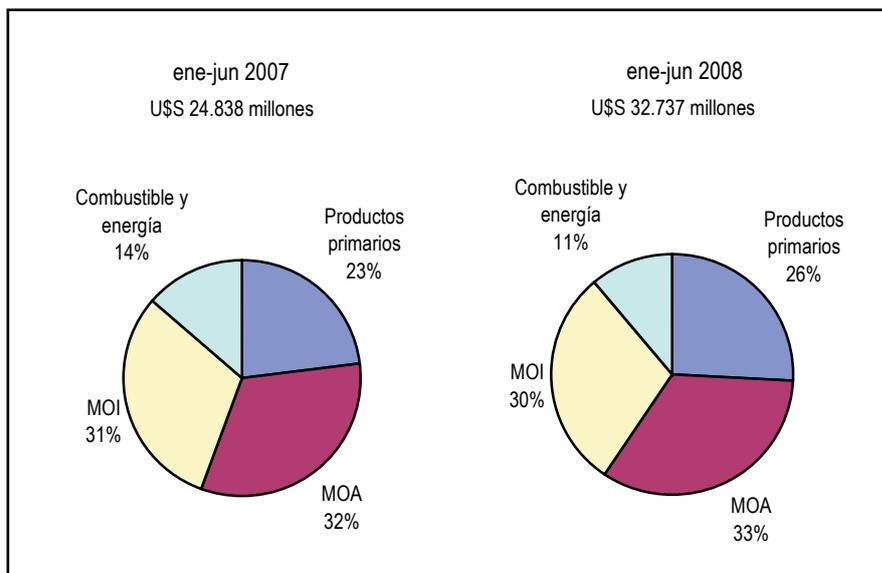
	2007	2008	Variaciones			Contribución al crecimiento %	Incidencia (*)	
			Absoluta	Valor %	Precio %			Cantidad %
Productos primarios	5.752	8.480	2.728	47	48	0	35	11
MOA	8.020	10.987	2.967	37	50	-7	38	12
MOI	7.661	9.660	1.999	26	8	18	25	8
Combustible y energía	3.405	3.610	205	6	58	-29	3	1
Total	24.838	32.737	7.899	32	32	1	---	---

(*) El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 2

Exportaciones por grandes rubros

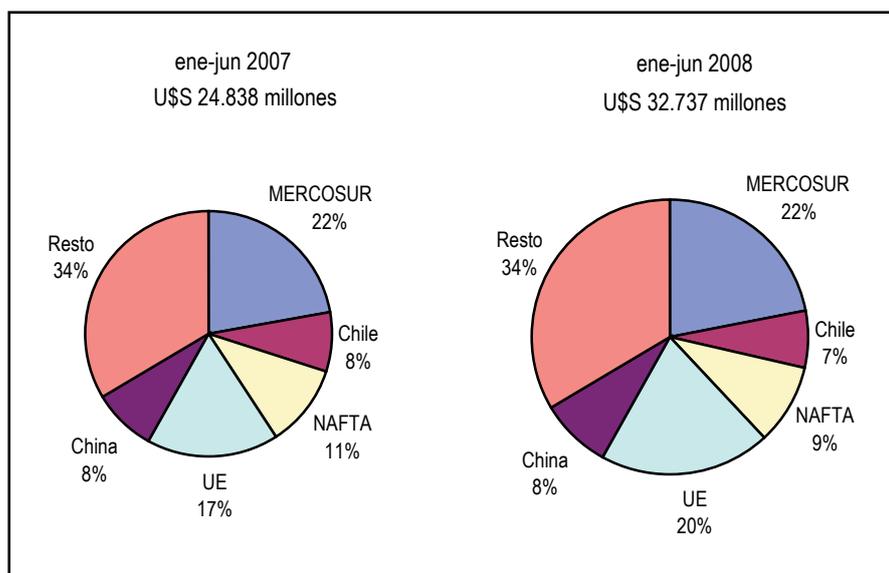


Fuente: CEI en base a INDEC

La composición de las exportaciones por grandes rubros ha variado levemente durante los últimos años. Los combustibles y energía disminuyeron su participación, mientras que los Productos primarios han ganado peso relativo. Las MOA y las MOI mantienen su participación en las exportaciones argentinas prácticamente sin cambios. El pronunciado crecimiento de los precios internacionales de las materias primas verificado durante los últimos 9 meses repercutió en un incremento del peso relativo de los productos primarios, ya que desde principios de la década de los '90 que no alcanzaban una participación superior al 25% en las ventas argentinas al exterior.

Durante el primer semestre de 2008 los principales mercados para las exportaciones argentinas fueron el MERCOSUR, la Unión Europea y el NAFTA, que en conjunto representaron poco más del 50% de las colocaciones en el exterior. China se consolida como un destino de importancia merced a los crecientes envíos de MOA y Productos primarios. En el caso de Chile se verificó una caída en las exportaciones de Combustibles y energía que redundó en un descenso en la participación del país trasandino en las colocaciones argentinas en el exterior, siendo superado por China en importancia como destino por primera vez. Cabe destacar asimismo la creciente importancia de los países del Magreb y Medio Oriente que, gracias a su demanda de oleaginosas y sus derivados, continúan incrementando su importancia como destino.

Gráfico 3 —————
Exportaciones argentinas por destino



Fuente: CEI en base a INDEC

Impulsadas por el alza de los precios de las *commodities* agropecuarias, las exportaciones de Productos primarios (PP) se incrementaron 47% durante el primer semestre, aunque las cantidades permanecieron constantes respecto de igual período del año anterior. Tan sólo tres productos (soja, maíz y trigo) representaron el 65% de las exportaciones del subrubro y 16% de las exportaciones totales argentinas. En un segundo orden, también se destacaron las ventas de frutas frescas, hortalizas y legumbres, y pescados sin elaborar. Los principales destinos de las exportaciones de PP fueron la Unión Europea, el MERCOSUR y China, aunque se verifica una creciente importancia de los países del norte de África y Medio Oriente. Asimismo, disminuyeron los envíos a Japón, Corea y los países miembros de la ASEAN.

Si bien el volumen exportado de MOA disminuyó con respecto al primer semestre de 2007, el aumento de los precios internacionales más que compensó la caída, con lo cual el valor de las colocaciones de MOA en el exterior terminaron por incrementarse 37% durante el período bajo análisis. Se destacaron las exportaciones de derivados de oleaginosas (grasas, aceites, pellets) que acapararon el 64% de las colocaciones del rubro. El principal destino para las exportaciones agropecuarias fue la Unión Europea (32%), seguido de lejos por China (9%), MERCOSUR (8%) y el resto de los países miembros de la ALADI (7%).

El único de los rubros cuyas exportaciones crecieron impulsadas por las cantidades fue el correspondiente a las manufacturas industriales (MOI). Durante el período bajo análisis el volumen exportado resultó 18% superior al verificado un año atrás, mientras que el valor resultó 26% superior. Los principales subrubros fueron Material de transporte, Productos químicos y Máquinas y aparatos, reuniendo entre los tres el 58% de las exportaciones industriales. Los principales destinos de las mismas fueron el MERCOSUR y el resto de los países miembros de la ALADI. Entre las principales manufacturas industriales exportadas durante el primer semestre se encuentran vehículos automotores, motores, maquinaria para la industria, caños sin costura, cajas de cambio, bombas de agua y refrigeradores.

2.2. Evolución de las importaciones

Las importaciones superaron los U\$S 28.000 millones en los primeros seis meses del año, lo cual representa un incremento del 45% respecto del mismo período del año anterior. Las cantidades importadas aumentaron 28%, mientras que los precios fueron 13% superiores a los registrados en el primer semestre de 2007. Según la clasificación por Uso económico que utiliza el INDEC, los Combustibles y las Piezas para bienes de capital fueron las únicas categorías que sufrieron un incremento significativo en los precios de importación, ya que el resto registró variaciones pequeñas o nulas.

Cuadro 2
Evolución de las importaciones por Usos Económicos (enero - junio)
en millones de U\$S y porcentaje

	2007	2008	Variaciones			Contribución al crecimiento	Incidencia	
			Absoluta	Valor %	Precio %			Cantidad %
Bienes de capital	4.493	6.354	1.861	41	1	39	21	10
Bienes intermedios	6.797	9.870	3.073	45	28	14	35	16
Combustibles y lubricantes	967	2.102	1.135	117	70	28	13	6
Piezas y acc. p/bs. capital	3.590	4.836	1.246	35	1	33	14	6
Bienes de consumo	2.184	2.957	773	35	5	35	9	4
Vehículos automotores de pasajeros	1.258	1.945	687	55	---	---	8	4
Resto	57	48	-9	-16	---	---	0	0
Total	19.346	28.112	8.766	45	13	28	---	---

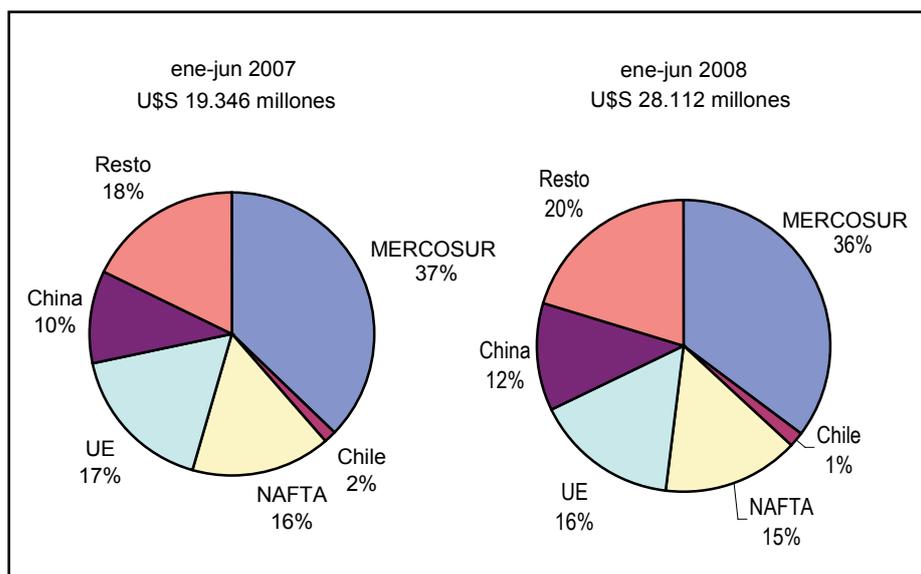
(*) El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

La composición por origen de las importaciones argentinas permanece casi sin cambios en lo que respecta al primer semestre del año. Algo más de un tercio provienen del MERCOSUR, mientras que en segundo lugar aparecen la Unión Europea y el NAFTA, con 16% y 15%, respectivamente. Se destaca el paulatino incremento de China como origen que, merced a un crecimiento constante de sus envíos, representa el 12% de las compras argentinas en el exterior.

Gráfico 4

Importaciones argentinas distribución por origen

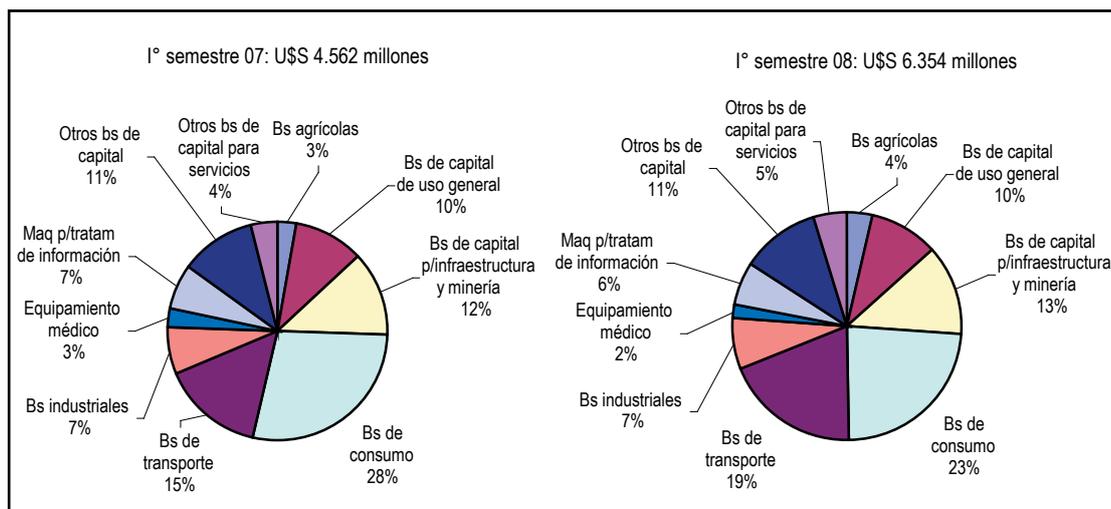


Fuente: CEI en base a INDEC

2.2.1. Bienes de capital

Las importaciones de bienes de capital se incrementaron 41% durante los primeros seis meses del año, con la particularidad de que dicho aumento se debió en su totalidad a los volúmenes importados, ya que los precios permanecieron constantes. El CEI ha elaborado una clasificación alternativa, mediante la cual se pretende mayor detalle a fin de determinar el tipo de bienes importados bajo esta denominación.¹

Gráfico 5



Fuente: CEI en base a INDEC

¹ Ver M. Polonsky (2006), Nueva clasificación para las importaciones de bienes de capital. Evolución de la última década, *Revista del CEI* 7: 107-120, disponible en www.cei.gov.ar

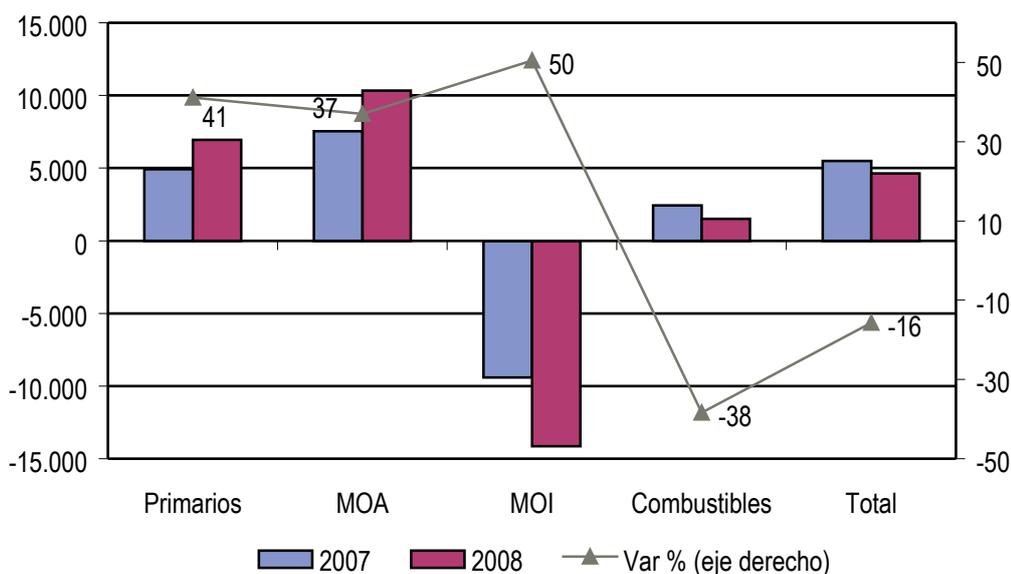
Según la clasificación del CEI, 23% de las importaciones clasificadas como de bienes de capital por el INDEC, corresponden a bienes de consumo durable, en su gran mayoría celulares, televisores, equipo de aire acondicionado, cámaras fotográficas y otros equipos electrónicos de uso particular. No obstante, la participación de esta subcategoría en las importaciones totales de bienes de capital –que el CEI clasifica como bienes de consumo durable- ha disminuido en comparación con el primer semestre de 2007. Si no se toman en cuenta este tipo de bienes, las importaciones de Bienes de capital se incrementaron 47%. La participación de los bienes de consumo -siempre según la clasificación del CEI- creció durante la última década, hasta ubicarse por encima del 25%. No obstante, en el primer semestre del corriente año se detecta una disminución de su peso relativo a favor de los bienes de transporte y los bienes de capital destinados a obras de infraestructura.

2.3. Saldo comercial

La balanza comercial argentina del primer semestre arrojó un saldo positivo por noveno año consecutivo, con un resultado favorable para nuestro país de más de U\$S 5.000 millones, que resulta un 16% inferior al registrado un año atrás. Los principales socios comerciales fueron el MERCOSUR, el NAFTA y la Unión Europea, que en conjunto representaron cerca del 60% del comercio exterior de bienes.

Gráfico 6

Evolución del saldo comercial por grande rubros -enero junio- millones de U\$S y variación porcentual



Fuente: CEI en base a INDEC

Al observar el desempeño de la balanza comercial por grandes rubros se observa que se profundiza el patrón de especialización del comercio exterior argentino: se incrementan los saldos positivos correspondientes a Productos primarios y Manufacturas de origen agropecuario, mientras aumenta el resultado desfavorable en la balanza de manufacturas industriales, en especial con Brasil, China, los EE.UU y la Unión Europea. En el caso de los Combustibles y energía se detecta una tendencia decreciente del saldo favorable para nuestro país.

Cuadro 3

Evolución de la balanza comercial argentina - enero junio de 2008 en millones de U\$S y porcentaje

	Valor			Variación %		Participación %	
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
MERCOSUR	7.158	9.951	-2.793	30	39	22	35
Chile	2.249	419	1.830	14	36	7	1
NAFTA	3.009	4.230	-1.221	13	38	9	15
UE	6.611	4.490	2.121	53	36	20	16
China	2.702	3.305	-603	32	63	8	12
Resto	11.008	5.717	5.291	32	66	34	20
Total	32.737	28.112	4.625	32	45	---	---
Brasil	5.970	8.749	-2.779	29	35	18	31
Total sin Brasil	26.767	19.363	7.404	32	50	82	69

Fuente: CEI en base a INDEC

3. Comercio de servicios

3.1. Evolución de las exportaciones

Las exportaciones de servicios se incrementaron ininterrumpidamente desde 2003, habiendo alcanzado los U\$S 10.000 millones por primera vez durante 2007, cifra que duplica la registrada cuatro años atrás. Las estadísticas disponibles para el primer trimestre de 2008 muestran que las exportaciones continúan creciendo, aunque a una tasa menor a la registrada durante el primer trimestre de 2007 versus el primer trimestre de 2006.

Los motores del crecimiento fueron los viajes y los servicios empresariales, que en conjunto representaron casi el 75% de las exportaciones del sector terciario. No obstante, cabe destacar que de los 12 puntos porcentuales de crecimiento, seis de ellos correspondieron a los servicios empresariales. Los transportes le siguen en importancia, ya que representaron algo más del 15%. Los servicios de informática e información continúan ganando participación, representando actualmente casi el 5% de las exportaciones del sector terciario.

Cuadro 4

Exportaciones de servicios en millones de U\$S y porcentaje

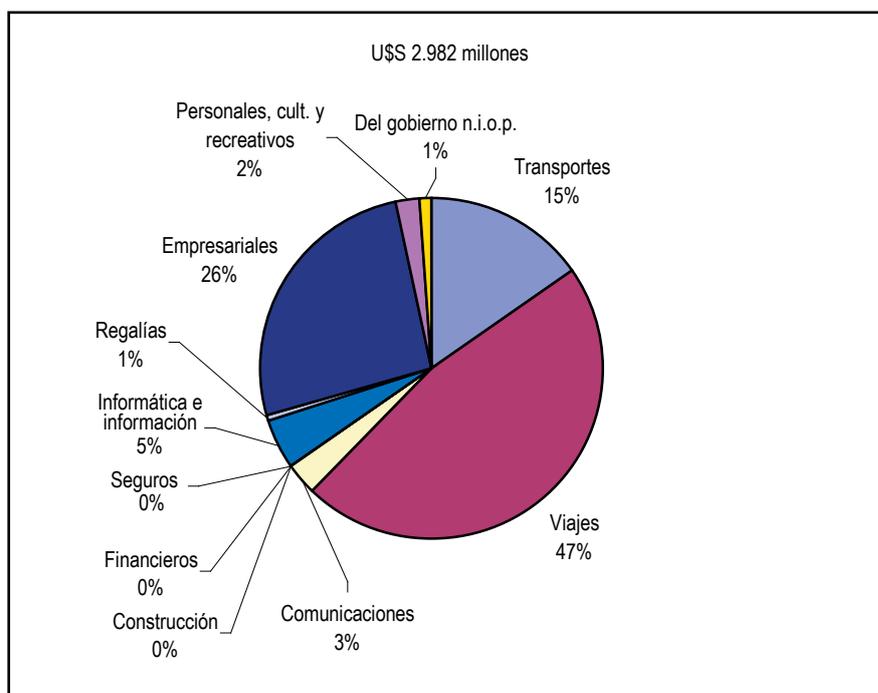
Rubro	2007	1° trim 2007	1° trim 2008	Var % 1° trim 07 vs. 1° trim 08	Incidencia (*)
Transportes	1.667	376	454	21	3
Fletes	310	63	83	32	1
Pasajes	670	159	188	18	1
Otros	687	154	183	19	1
Viajes	4.314	1.367	1.405	3	1
Comunicaciones	313	74	84	14	0
Construcción	38	6	6	0	0
Seguros	0	0	0	---	---
Financieros	9	2	2	0	0
Informática e información	491	102	137	34	1
Regalías	79	14	16	14	0
Empresariales	2.960	620	778	25	6
Personales, cult. y recreativos	281	60	65	8	0
Del gobierno n.i.o.p.	130	31	36	16	0
Total	10.282	2.653	2.982	12	12

(*) El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 7

Exportaciones de servicios - 1° trimestre de 2008 participación %



Fuente: CEI en base a INDEC

Si bien durante el primer trimestre de 2008 la categoría correspondiente a viajes se expandió a una tasa muy inferior a la del promedio de las exportaciones de servicios, continúa representando más del 45% del total. Los servicios empresariales, que una década atrás representaban menos del 5% comerciado, han pasado a tener una participación superior al 25%, que probablemente continúe incrementándose ya que en los últimos años su tasa de expansión supera largamente a la del conjunto.

3.2. Evolución de las importaciones

Las importaciones de servicios se incrementaron 25% durante el primer trimestre de 2008, ubicándose en torno de los u\$s 3.270 millones. A excepción de los servicios del gobierno, todas las categorías crecieron durante el período bajo análisis, pero fueron los fletes y los viajes los principales motores de la expansión. Asimismo, se detecta un fuerte crecimiento de los seguros y las regalías, que aumentaron a tasas superiores a la del promedio de las importaciones terciarias. Las compras de servicios de informática se expandieron a una tasa del 35%, aunque su contribución al total resulta algo inferior al correspondiente a las otras dos categorías mencionadas.

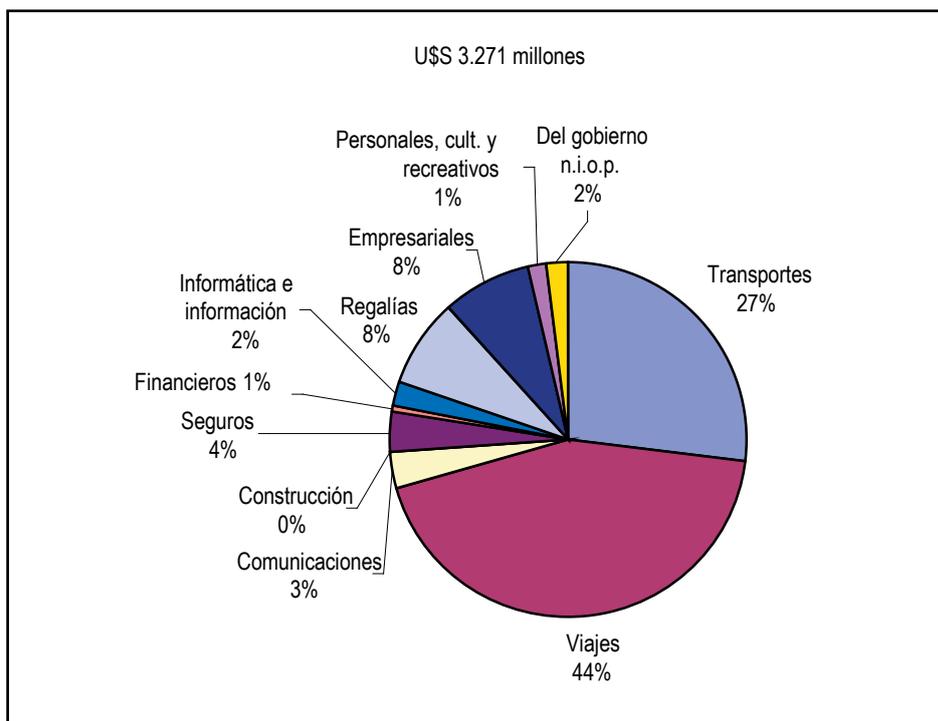
Cuadro 5
Importaciones de servicios
en millones de U\$S y porcentaje

Rubro	2007	I° trim 2007	I° trim 2008	Var % I° trim 07 vs. I° trim 08	Incidencia (*)
Transportes	3.030	627	884	41	10
Fletes	1.713	313	519	66	8
Pasajes	1.150	273	319	17	2
Otros	166	41	46	12	0
Viajes	3.921	1.198	1.421	19	8
Comunicaciones	361	87	109	25	1
Construcción	17	0	2	---	---
Seguros	373	86	118	37	1
Financieros	84	17	20	18	0
Informática e información	267	52	70	35	1
Regalías	1.032	199	269	35	3
Empresariales	1.181	240	263	9	1
Personales, cult. y recreativos	210	47	48	2	0
Del gobierno n.i.o.p.	307	71	67	-6	0
Total	10.782	2.626	3.273	25	25

(*) El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

Casi 45% de las importaciones de servicios durante el primer trimestre de 2008 correspondieron a viajes, mientras que los transportes representaron el 27% del total. Merced a un crecimiento superior al del conjunto de las importaciones terciarias, las regalías, los servicios de informática y los seguros lentamente comienzan a adquirir algo más de participación en el total, aunque su contribución al crecimiento por el momento resulta marginal.

Gráfico 8**Importaciones de servicios - I° trimestre de 2008**
participación %

Fuente: CEI en base a INDEC

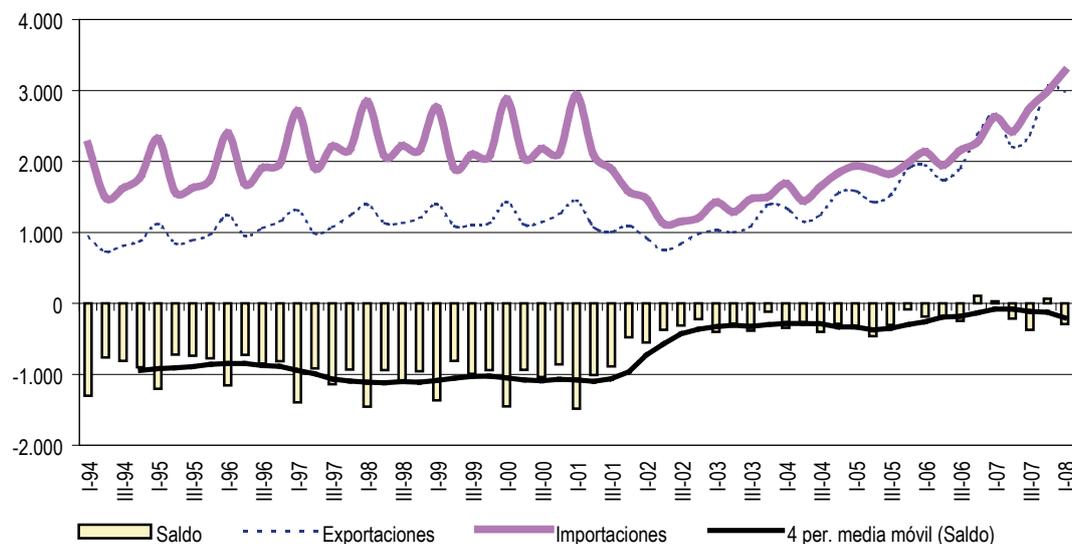
3.3. Evolución de la balanza de servicios

El saldo comercial durante el período bajo análisis fue negativo en u\$s 292 millones, mientras que en el mismo período del año anterior resultó prácticamente nulo. Ello obedeció a que, si bien tanto las compras como las ventas al exterior de servicios se incrementaron, la tasa de crecimiento de las importaciones (25%) duplicó a la de las exportaciones (12%).

Sin bien en comparación con el primer trimestre de 2007 se registra un incremento del resultado negativo, al analizar la evolución del saldo de la balanza de servicios durante los últimos 10 años se verifica una importante disminución del desequilibrio del comercio exterior del sector desde el segundo trimestre de 2002, año en el cual se alcanzó el mínimo histórico de exportaciones de servicios, para continuar recuperándose hasta el presente.

Gráfico 9

Comercio de servicios en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

4. Conclusión

Desde 2002, las exportaciones argentinas se han expandido motorizadas tanto por las cantidades comerciadas como por los precios. A partir del segundo semestre de 2007 la combinación entre el incremento de la demanda y una mayor especulación en el mercado de *commodities* da lugar a una aceleración en el aumento de precios de los productos básicos, hecho que conduce a que el incremento en los valores exportados se deba más al efecto precio que al efecto cantidades. Esta reciente evolución es particularmente evidente en las exportaciones de productos primarios y de manufacturas agropecuarias. En cambio las cifras preliminares de las exportaciones de MOI, correspondientes al primer semestre del año, muestran que son las cantidades las que impulsan las exportaciones de esta categoría de productos.

La tendencia de crecimiento de la demanda internacional de los *commodities* que exporta la Argentina se ha morigerado en los últimos meses. La desaceleración de las principales economías de la OCDE es una de las causas detrás de este comportamiento, que se evidencia particularmente en los precios del petróleo y la soja.

La modificación del entorno internacional es susceptible de incidir en el desempeño exportador argentino. La estabilización de los precios de las oleaginosas y cereales, sumado al casi nulo crecimiento de las cantidades exportadas de Productos primarios y MOA redundará en la desaceleración del crecimiento de las exportaciones totales. Por otra parte, la caída en las cantidades exportadas de Combustibles y energía, con un precio internacional del petróleo por encima del de 2007 pero por debajo de los máximos alcanzados durante la primera mitad de 2008, va a redundar en un valor exportado similar o menor al registrado en el segundo semestre del año anterior.

Las MOI, como se ha señalado, constituyen la única categoría cuyas exportaciones se están expandiendo impulsadas por las cantidades y, en mucho menor medida, por los precios. El crecimiento de las exportaciones

industriales responde, en gran parte, al robusto desempeño del resto de las economías latinoamericanas, ya que son estos países los principales clientes de este tipo de manufacturas. De mantenerse la tasa de crecimiento promedio registrada en el primer semestre, y básicamente impulsadas por los productos químicos y el material de transporte, se estima que las MOI superen en un 25% el valor de exportación registrado durante 2007.

Las cifras de comercio del primer semestre y el panorama descrito en líneas anteriores permiten augurar un crecimiento de las exportaciones superior al 20% para todo el año. De esta forma, las exportaciones de bienes se ubicarían cerca de los U\$S 70.000 millones, mientras que las exportaciones de servicios llegarían a unos U\$S12.000 millones. Las importaciones, deberían moderar en alguna medida la tasa de crecimiento del primer semestre del año de más del 40%, para alcanzar una cifra de alrededor de 60.000 millones. Las importaciones de servicios, por su lado, se situarían en U\$S13.000 millones. El saldo comercial continuaría en un valor aproximado a los U\$S10.000 millones.

Anexo

Exportaciones e importaciones según principales rubros - enero junio en millones de U\$S y porcentaje

Rubros	Exportaciones				Importaciones			
	2007	2008	Var. %	Incidencia	2007	2008	Var. %	Incidencia
Total	24.838	32.737	32	32	19.338	28.102	45	45
Productos Primarios	5.752	8.480	47	11	829	1.534	85	4
Animales Vivos	13	19	41	0	4	8	103	0
Pescados y mariscos sin elaborar	341	373	9	0	11	11	1	0
Miel	65	102	57	0	0	0	-54	0
Hortalizas y legumbres sin elaborar	192	242	26	0	5	6	14	0
Frutas frescas	587	898	53	1	42	56	35	0
Cereales	2.475	3.841	55	5	4	6	37	0
Semillas y frutos oleaginosos	1.183	1.994	69	3	350	774	121	2
Tabaco sin elaborar	90	73	-19	0	2	6	158	0
Lanas sucias	36	31	-14	0	2	1	-42	0
Fibras de algodón	5	0	-98	0	21	34	59	0
Mineral de cobre y sus concentrados	698	778	12	0	0	0	3.459	0
Resto de productos primarios	67	130	95	0	388	631	63	1
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	8.020	10.987	37	12	481	658	37	1
Carnes	753	876	16	0	35	59	67	0
Pescados y mariscos elaborados	227	236	4	0	35	41	16	0
Productos lácteos	313	389	24	0	6	10	64	0
Otros productos de origen animal	23	34	43	0	15	17	10	0
Frutas secas o congeladas	49	49	-1	0	2	1	-32	0
Café, té, yerba mate y especias	46	53	16	0	7	13	95	0
Productos de molinería	164	339	106	1	3	9	164	0
Grasas y aceites	2.180	3.534	62	5	21	41	93	0
Azúcar y artículos de confitería	69	61	-12	0	15	23	60	0
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	342	418	22	0	36	50	40	0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	247	314	27	0	19	21	15	0
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	2.574	3.486	35	4	15	21	38	0
Extractos curtientes y tintóreos	25	24	-3	0	4	7	78	0
Pieles y cueros	486	492	1	0	24	27	14	0
Lanas elaboradas	88	98	11	0	1	1	0	0
Resto de MOA	433	584	35	1	243	316	30	0
Manufacturas de origen industrial (MOI)	7.661	9.660	26	8	17.061	23.804	40	35
Productos químicos y conexos	1.283	1.806	41	2	2.878	4.189	46	7
Materias plásticas y artificiales	602	698	16	0	912	1.087	19	1
Cauchos y sus manufacturas	155	179	15	0	363	485	33	1
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	59	44	-24	0	37	51	36	0
Papel cartón, imprenta y publicaciones	308	317	3	0	496	601	21	1
Textiles y confecciones	154	173	13	0	560	783	40	1
Calzado y sus componentes	17	18	7	0	121	166	37	0
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	78	83	7	0	180	258	43	0
Piedras, metales preciosos monedas	279	486	74	1	37	33	-11	0
Metales comunes y sus manufacturas	1.377	1.456	6	0	1.395	2.057	47	3
Máquinas y aparatos, material eléctrico	883	1.063	20	1	5.870	7.764	32	10
Material de transporte terrestre	2.151	2.754	28	2	3.157	4.620	46	8
Vehic.de navegación aérea, marítima y fluvial	96	345	259	1	266	667	151	2
Resto de MOI	219	239	9	0	789	1.045	32	1
Combustibles y energía	3.405	3.610	6	1	967	2.106	118	6
Petróleo crudo	579	774	34	1	10	3	-71	0
Carburantes	1.828	1.938	6	0	458	1.360	197	5
Grasas y aceites lubricantes	95	73	-23	0	74	103	40	0
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	764	714	-7	0	87	166	91	0
Energía eléctrica	84	61	-27	0	203	188	-7	0
Resto	56	49	-11	0	135	287	113	1

Fuente: CEI en base a INDEC

2

Panorama Mercosur

MERCOSUR: progresa la integración productiva

Jorge Lucángeli*

Resumen

Durante el primer semestre de 2008 la Argentina ejerció la Presidencia Pro Tempore del MERCOSUR. Este período se caracterizó por el progreso alcanzado en la propuesta de integración productiva. El Programa de Integración Productiva del MERCOSUR fijó como objetivo contribuir al fortalecimiento de la complementariedad productiva de las empresas de la región, especialmente en lo que se refiere a la integración de las cadenas productivas de las PyMEs y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo. La creación del Fondo MERCOSUR de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en iniciativas de integración productiva aspira, también, a apuntalar los encadenamientos productivos.

En lo que hace al relacionamiento externo, merece destacarse la firma del Protocolo sobre Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile; un logro más que significativo. En el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 35 que regula las relaciones económico-comerciales entre el MERCOSUR y Chile se acordó este protocolo que tiene por objeto proporcionar a los proveedores y prestadores de servicios establecidos en el MERCOSUR un tratamiento no discriminatorio.

En junio pasado, los gobiernos de Argentina y Brasil protocolizaron el nuevo acuerdo sobre política automotriz común. Como es sabido, el 30 de junio de 2008 había expirado el protocolo oportunamente firmado referido a la actividad automotriz. En esencia, el nuevo protocolo mantiene los mecanismos e instrumentos contemplados en el acuerdo anterior y establece que a partir del 1° de julio de 2013 habrá libre comercio automotriz bilateral, sin ningún tipo de restricción.

El Consejo del Mercado Común aprobó, también, el programa marco de ciencia y tecnología. El eje central del programa se basa en considerar a la ciencia y a la tecnología herramientas fundamentales para la elevación de la calidad de vida de la población. El programa pretende fortalecer y ampliar las oportunidades de colaboración científica y tecnológica entre los miembros del bloque regional.

Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela firmaron el 23 de mayo pasado en Brasilia, el tratado constitutivo de la Unión Sudamericana de Naciones (UNASUR) con la finalidad de "...construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político...". Este esquema de integración es una iniciativa, esencialmente, política y contempla, llegado el caso, la admisión como Estados Asociados de otros países de América Latina y el Caribe.

*Con la colaboración de Ana Laura Zamorano.

En lo que se refiere al desempeño comercial y económico de los países del MERCOSUR, como viene sucediendo en los últimos años, la evolución del sector externo de los países miembros del MERCOSUR en el primer cuatrimestre de 2008 mostró un gran dinamismo. Las exportaciones totales crecieron un 21,1% y el crecimiento fue bastante similar entre destinadas al mercado intra-MERCOSUR y las extra-regionales. Por su parte, las importaciones tuvieron un incremento muy superior (45,1%), afectando el resultado de la cuenta corriente.

Las economías del MERCOSUR están replicando, durante los primeros meses de 2008, un desempeño similar al de 2007. El sostenido crecimiento de los precios de las materias primas ha contribuido a mantener el dinamismo de las economías de la región y las turbulencias del mercado financiero de EE.UU. como consecuencia de la crisis hipotecaria no ha tenido un impacto destacable en los mercados financieros de América Latina y, particularmente, en las economías del MERCOSUR. De todos modos, las perspectivas señalan una desaceleración del crecimiento económico de los países de la región. El menor ritmo de expansión de los países desarrollados, conjuntamente con mayores restricciones financieras, prevén un menor ritmo de expansión del nivel de actividad para 2008. Para el conjunto de los países del MERCOSUR, el aumento rondaría el 5,4%.

1. Evolución institucional y comercial del MERCOSUR

En la ciudad de San Miguel de Tucumán tuvo lugar la XXXV Reunión del Consejo del Mercado Común y la Cumbre de Jefes de Estado del MERCOSUR y Estados Asociados durante el 30 de junio y 1° de julio de 2008. El comunicado conjunto de los presidentes reiteró la firme decisión política de los países de integrarse a fin de fortalecer la democracia en la región, profundizar el desarrollo de las economías y mejorar la calidad de vida de la población.

Durante la Presidencia Pro Tempore argentina merecen destacarse los progresos logrados en la integración productiva. Mediante la Dec. 12/08 se aprobó el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR (PIPM) y se creó el Grupo de Integración Productiva del MERCOSUR (GIP), dependiente del GMC, cuya función será coordinar y ejecutar el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR así como todas las propuestas y acciones relacionadas con dicha temática. El GIP estará integrado por representantes designados por los gobiernos de los Estados Parte.

El objetivo general del PIPM es contribuir al fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, con especial énfasis en la integración de las cadenas productivas de las PyMEs y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque.

La integración productiva es un instrumento que, complementado con otras medidas, permitirá mejorar la competitividad de las empresas del MERCOSUR y facilitar la profundización del esquema de integración.

Dentro de este objetivo general, las acciones de integración productiva promovidas bajo el programa perseguirán:

- Mejorar las condiciones de acceso de las empresas nacionales al mercado regional e internacional.
- Lograr una mayor asociatividad entre las empresas del bloque y avanzar en esquemas que vayan más allá de la integración comercial.
- Identificar, con el aporte del sector privado, las necesidades de desarrollo y adecuación de la infraestructura de servicios, de normalización técnica, certificación de calidad, metrología, con énfasis en las cadenas productivas seleccionadas como las más relevantes a desarrollar en un esquema productivo integrado.
- Cooperar para el mejoramiento de los sistemas nacionales de calidad y certificación de los países de menor tamaño económico relativo.

- Mejorar la competitividad de las firmas, tanto de las PYMES como de las empresas de mayor tamaño, al asociar “empresas ancla” -en general con un alto nivel gerencial y de control de calidad- con una red de proveedores regionales y de clientes ampliada o fomentar las estrategias asociativas de empresas PYMES de un mismo sector productivo o de servicios.
- Promover iniciativas regionales de desarrollo rural, seguridad alimentaria y calidad e inocuidad de los alimentos.
- Facilitar a PYMES del MERCOSUR el acceso a la información referida a estándares técnicos para mejorar sus posibilidades de acceso al mercado regional e internacional y en el de proveedores de “empresas ancla” y avanzar en esquemas de financiamiento que les permitan acceder a dichos estándares.
- Contribuir a la superación de las asimetrías al favorecer mecanismos de transferencia de tecnología entre empresas con gran capacidad de compra de las economías más desarrolladas hacia las de menor desarrollo relativo dentro del MERCOSUR.
- Mejorar la circulación de bienes, principalmente de aquellos insumos que se utilizan en los procesos de integración productiva en los países de la región, así como muestras y prototipos originados en estos procesos.
- Favorecer la creación de empleo en los sectores en que se desarrollen estas iniciativas.
- Estimular, entre otros, mecanismos de desarrollo de joint ventures, clusters, entornos productivos locales, redes de proveedores y clientes, consorcios de exportación, etc.
- Promover la participación de empresas de los Estados Partes en mecanismos de promoción comercial conjunta, favoreciendo la visibilidad del MERCOSUR fuera del bloque.
- Fomentar mecanismos de homogenización de la producción bajo estándares técnicos, incluyendo la adopción de un “Sello MERCOSUR de Calidad”.
- Favorecer la articulación a nivel del MERCOSUR de las empresas, Foros de Competitividad, Agencias de Desarrollo, las entidades de crédito de nuestros respectivos países.
- Sensibilizar al conjunto de los actores sociales y productivos acerca de los beneficios esperados del Programa de Integración Productiva del MERCOSUR y favorecer, en sus respectivos ámbitos, medidas que tiendan a perfeccionar este proceso, tales como el impulso a líneas de crédito a PYMES incluidas en iniciativas de integración productiva.
- Contribuir a la generación de mayor valor agregado en las exportaciones del MERCOSUR.
- Analizar la creación de un marco normativo, a nivel del MERCOSUR, que facilite el desarrollo de empresas bi o pluri-nacionales.

En lo que se refiere a las líneas de acción a nivel horizontal, el PIPM contempla la cooperación entre los organismos vinculados al desarrollo empresarial y productivo, la complementación en investigación y desarrollo y la transferencia de tecnología, la formación de recursos humanos, la articulación con otras instancias del MERCOSUR, la generación de información y su procesamiento, la articulación de medidas de facilitación del comercio y el financiamiento, entre otras acciones que se decidan. A nivel sectorial, el Programa prevé el desarrollo de los foros de competitividad y de iniciativas de integración.

A nivel horizontal, las acciones a implementar se refieren a:

- Cooperación entre los organismos y entidades nacionales, articulando los instrumentos vinculados al desarrollo de las empresas, en particular las micro y PYMES para apoyar el proceso de integración productiva.
- Complementación de instrumentos y entidades nacionales vinculadas con la investigación y desarrollo y la transferencia de tecnología.
- Programa Regional de Capacitación de Recursos Humanos en integración productiva.
- Observatorio Regional Permanente sobre Integración Productiva en el MERCOSUR (ORPIP): Se considera necesario contar con herramientas que permitan la elaboración de diagnósticos sectoriales a nivel regional. Este observatorio articulará:
 - Un Sistema Geográfico de Información Productiva del MERCOSUR, diseñando y manteniendo paneles de indicadores y mediciones de la integración productiva.
 - Informes periódicos sobre la integración productiva.
 - Medidas de facilitación del comercio, a partir del relevamiento e identificación de las dificultades para integración de las cadenas productivas.

Una de las cuestiones importantes que incluye el documento se refiere al financiamiento y la cooperación. El objetivo es disponer de recursos financieros para ser volcados a proyectos de integración productiva que involucren a las empresas de la región.

En este sentido, se habría de evaluar la utilización de recursos del FOCEM, respetando la asignación de recursos establecidos en la Dec. CMC N° 18/05 y la disponibilidad de fondos de cada país como así, una vez implementado el Fondo MERCOSUR de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas, proponer alternativas para su aplicación a iniciativas de integración productiva.

A nivel sectorial, se recurrirá al Programa de los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas del MERCOSUR (DEC. CMC N° 23/02), en cuyo marco se está desarrollando el Foro de Competitividad de Madera y Muebles. El Grupo de Integración Productiva podrá proponer la creación de nuevos Foros de Competitividad por sector de actividad tanto en lo que hace a la integración horizontal como a las cadenas verticales de valor.

Las iniciativas sectoriales también podrán incluir, entre otras, diversas formas posibles de cooperación, como ser integración de cadenas de valor, reconversión por especialización intra-sectorial, desarrollo de proveedores, desarrollo conjunto de nuevos productos o adaptaciones, alianzas de exportación, coordinación de inversiones, programas de capacitación de mano de obra, etc.

La Decisión 13/08, creando el Fondo MERCOSUR de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en iniciativas de integración productiva, apunta en la misma dirección. En una primera etapa se instrumentará un Sistema de Garantías. A tal efecto, mediante la decisión se creó un Grupo Ad Hoc, dependiente del Grupo Mercado Común, cuya función será elaborar el marco normativo para el Sistema de Garantías mencionada. El Grupo Ad Hoc deberá, además, proponer al Grupo Mercado Común otras modalidades de financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en procesos de integración productiva.

En lo que se refiere al Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM), mediante las Decisiones 04/08 y 05/08 se establecieron reglas de visibilidad y difusión de los programas y proyectos y de divulgación de las licitaciones que se realicen en el ámbito del fondo y el procedimiento para la publicación de las licitaciones internacionales que se realicen en el marco de los proyectos financiados con recursos del FOCEM.

A su vez, a través de las Decisiones del CMC 07 a 11/08 se aprobaron cinco proyectos nuevos para Paraguay por un valor de U\$S 24,8 millones, que involucran proyectos turísticos, de pavimentación de rutas y de promoción de acceso a agua potable y saneamiento básico para comunidades carenciadas.

En el marco del FOCEM, la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM) dictaminó favorablemente el proyecto "Interconexión Eléctrica 500 MW Uruguay-Brasil" que fuera presentado por la República Oriental del Uruguay. Habida cuenta del cumplimiento de las condiciones de elegibilidad y requisitos de presentación, la CRPM elevó el proyecto a la Unidad Técnica FOCEM para su análisis técnico. Este proyecto –de un presupuesto aproximado de U\$S 299 millones de presupuesto total- tiene como objetivo el mejoramiento de la prestación del servicio en un contexto de integración regional. El financiamiento del FOCEM alcanzaría los U\$S 83 millones.

En lo que se refiere al perfeccionamiento de la unión aduanera, se continuó trabajando para alcanzar el consenso acerca del Código Aduanero Común, norma necesaria a fin de eliminar el doble cobro del arancel externo común (AEC). A este respecto, la interconexión informática entre las aduanas será un instrumento indispensable y durante el semestre se adoptó el marco jurídico necesario para asegurar esta vinculación. Asimismo, hubo avances significativos en cuanto a los criterios que debe contemplar el mecanismo de distribución de la renta aduanera, tanto en términos de una fórmula que refleje la circulación de las mercancías intrazona, como al alcance, monto a distribuir y fórmula de distribución.

Un logro significativo del semestre en cuanto al arancel externo común ha sido la Resolución GMC N° 08/08, que contempla la reducción temporaria de la alícuota del AEC en circunstancias de imposibilidad de abastecimiento normal y fluido de ciertas mercancías en la región. La Comisión de Comercio del MERCOSUR

SUR tendrá la facultad de aplicación de esta norma. La resolución fijó un tope de códigos NCM que podrán incorporarse a las excepciones del AEC y los plazos máximos serán de 12 meses o 24 meses, de acuerdo a las motivaciones que dieron lugar a la solicitud de reducción del AEC; aunque podrán ser renovadas. Esta resolución reemplaza a la Res. GMC 69/00, otorgando una mayor amplitud y flexibilidad, tanto en las causas como en los plazos y cantidad de códigos NCM que pueden incluirse.

En lo que se refiere a la reforma institucional del MERCOSUR, el Grupo de Alto Nivel para la Reforma Institucional (GANRI) se abocó a la consideración de 4 temas importantes: reestructuración de los órganos decisorios y sus subordinados; el perfeccionamiento del sistema de solución de controversias; el perfeccionamiento del mecanismo de incorporación, vigencia y aplicación de la normativa MERCOSUR y el presupuesto del MERCOSUR. Mediante al Dec.14/08 se reformó el Reglamento Interno del Consejo del Mercado Común que contempla sesiones ampliadas del CMC, habilitando la participación de aquellos ministros con competencia en los temas que trate el Consejo del Mercado Común. Asimismo, se revisó el procedimiento de convocatoria a reuniones extraordinarias.

1.1. El relacionamiento externo del MERCOSUR

MERCOSUR continuó avanzando en el fortalecimiento de sus relaciones con otros países y esquemas de integración. Con la SACU (Southern African Customs Union) integrada por Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia se concluyó las negociaciones del Acuerdo de Preferencias Fijas.

A su vez, con el Reino Hachemita de Jordania se firmó el Acuerdo Marco cuyo objetivo es la promoción de la expansión del comercio y los mecanismos necesarios para las negociaciones para el establecimiento de una zona de libre comercio. Un acuerdo similar fue firmado con la República de Turquía.

Sin embargo, el Protocolo sobre Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile quizá sea el logro más significativo alcanzado durante la Presidencia Pro Tempore argentina en materia de relacionamiento externo. En el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 35 que regula las relaciones económico-comerciales entre el MERCOSUR y Chile se acordó este protocolo que tiene por objeto proporcionar a los proveedores y prestadores de servicios establecidos en el MERCOSUR un tratamiento no discriminatorio, así como la consolidación de las reglamentaciones que se aplicarán al ingreso al mercado chileno.

De esta manera se amplía la relación del bloque con Chile, cuyo acuerdo comercial hasta la fecha sólo cubría el comercio de bienes, al incluir con este instrumento, la regulación del intercambio de servicios entre ambas partes. Su relevancia para el bloque radica en el hecho de que se trata del primer acuerdo extrazona sobre comercio de servicios que firma el MERCOSUR. La regla general de no discriminación se aplicará a los cuatro modos de suministro de servicios que comprende el protocolo:

- **Comercio transfronterizo de servicios**, en los cuales los servicios se suministran desde el territorio de un miembro de un acuerdo al territorio de otro miembro;
- **Consumo en el extranjero**, en el cual se suministra el consumo de un servicio en el territorio de un miembro de un acuerdo, trasladándose el consumidor;
- **Presencia comercial**, en el cual el suministro o comercio de servicios se suministran a través de cualquier forma de establecimiento comercial o personal, o sea, a través de inversión extranjera directa de un miembro de un acuerdo comercial en territorio de otro miembro;
- **Entrada temporal de personas físicas**, en el cual los servicios son suministrados por nacionales de un miembro de un acuerdo comercial en el territorio de otro miembro.

Los servicios cubiertos son sólo aquellos incluidos en las listas de compromisos específicos respectivas, anexas al Protocolo. Entre los sectores comprometidos bajo este acuerdo figuran, por parte del MERCOSUR: los servicios profesionales prestados a las empresas, los servicios de informática y conexos, los servicios de comunicaciones, de silvicultura, de transporte por carretera, etc. Chile, por su lado, consolida compromisos también en el sector profesional, en el de distribución, en el de turismo y esparcimiento y servicios deportivos, en publicidad, en distribución cinematográfica, en transporte, etc.

Este Protocolo representa el primer paso en la apertura gradual de los mercados servicios del continente. En este sentido, el Protocolo prevé que en el futuro, a más tardar tres años después de la entrada en vigor, se desarrollen rondas de negociación a efectos profundizar aun más el alcance de sus disciplinas, el nivel de liberalización y de reducir o eliminar las restricciones restantes.

1.2. La renovación del acuerdo automotriz entre Argentina y Brasil (Protocolo XXXVIII)

En junio pasado, los gobiernos de Argentina y Brasil protocolizaron el nuevo acuerdo sobre política automotriz común. Como es sabido, el 30 de junio de 2008 habían expirado los protocolos oportunamente firmados referidos a la actividad automotriz. En esencia, el nuevo protocolo mantiene los mecanismos e instrumentos contemplados en el acuerdo anterior.¹

Los bienes incluidos en el acuerdo son los siguientes:

- automóviles y vehículos utilitarios livianos (de hasta 1500 Kg. de capacidad de carga),
- ómnibus,
- camiones y camiones tractores para semi-remolques,
- chasis con motor, inclusive los con cabina,
- remolques y semirremolques,
- carrocerías y cabinas,
- tractores agrícolas, cosechadoras y maquinaria agrícola autopropulsada,
- maquinaria vial autopropulsada, tractores agrícolas, cosechadoras y maquinaria agrícola autopropulsada,
- maquinaria vial autopropulsada, y
- autopartes.

El protocolo define de manera bastante precisa, el concepto de autopartes, subconjuntos, conjuntos y los productos automotores. A su vez, establece un registro de empresas productoras, tanto de autopartes como vehículos.

Lo más relevante del acuerdo, de todos modos, es la vigencia del comercio administrado automotriz hasta el 30 de junio de 2013, momento a partir del cual habrá libre comercio de productos automotores entre Argentina y Brasil. El otro punto central del acuerdo se refiere a lo que se ha definido como "flex", entendido como el desvío respecto al monto de las exportaciones de cada uno de los dos países. En este caso, a diferencia de los protocolos anteriores, el flex es asimétrico, esto es, Argentina y Brasil tendrán diferentes coeficientes para la compensación de los desequilibrios del comercio bilateral.

El arancel de importación para automóviles y vehículos utilitarios livianos (de hasta 1500kg de capacidad de carga); ómnibus; camiones; camiones tractores para semi-remolques; chasis con motor, inclusive los con cabina; remolques y semi-remolques y carrocerías y cabinas quedó fijado en el 35%. Lo que se refiere a tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola autopropulsada y maquinaria vial autopropulsada, el arancel de importación se fijó en el 14%, asimilándolo a bienes de capital. Los aranceles de autopartes se fijaron de acuerdo al arancel externo común acordado, oportunamente, de 14%, 16% y 18%, según el grado de elaboración de las mismas.

El modelo de administración del comercio bilateral de productos automotores entre Brasil y Argentina seguirá la siguiente normativa:

- Hasta el 30 de junio de 2013, en caso de que el comercio bilateral sea deficitario para Argentina, la relación entre el valor de las importaciones y exportaciones entre las Partes deberá observar un coeficiente de desvío sobre las exportaciones anual -Flex- no superior a 1,95.

¹La República Oriental del Uruguay acordó protocolos de tenores similares con Argentina y Brasil.

- Hasta el 30 de junio de 2013, si el comercio bilateral resultara deficitario para Brasil, la relación entre el valor de las importaciones y exportaciones entre las Partes deberá observar un coeficiente de desvío sobre las exportaciones anual -Flex- no superior a 2,50.

En síntesis, las exportaciones argentinas hacia Brasil podrán alcanzar un monto equivalente a 2,5 de las importaciones desde ese país; en tanto que las exportaciones brasileñas hacia Argentina no deberán superar una relación de 1,95 respecto de las importaciones.

No existirá un límite máximo para las exportaciones con el margen de preferencia de 100% de una de las partes hacia la otra, en la medida que sean preservados los flex límites establecidos en la norma. A partir del 1° de julio de 2013 el comercio de productos automotores entre las Partes no tendrá aranceles ni limitaciones cuantitativas.

El XXXI Protocolo referido a la Política Automotriz cuya vigencia caducaba en diciembre de 2005, contemplaba un coeficiente de desvío de exportaciones de 2,6 durante el año 2005 y libre comercio a partir del año 2006. Los términos del protocolo fueron prorrogados hasta el 30 de junio de 2006, momento en que fue reemplazado por el XXXV Protocolo que tuvo vigencia hasta junio de 2008. Este protocolo redujo el flex a 1,95, aunque también era similar para ambos países. Recién este último protocolo (XXXVIII) estableció un flex asimétrico.²

Las autopartes (incluidas en un apéndice) no producidas en el ámbito del MERCOSUR, cuando sean importadas para producción, tributarán un arancel del 2 %. A ese efecto, se elaborará una lista, a partir de las propuestas presentadas por las entidades representativas del sector privado constatada la inexistencia de producción. Dicha lista será revisada periódicamente por el Comité Automotor. En el caso de las autopartes importadas no originarias del MERCOSUR destinadas a tractores agrícolas, cosechadoras y maquinaria agrícola autopropulsada, maquinaria vial autopropulsada; tributarán un arancel del 8%.

El acuerdo prevé una penalización cuando las importaciones de Productos Automotores realizadas entre las Partes excedan los límites previstos en los flex. En esos casos, el margen de preferencia se reducirá al 25% (arancel residual equivalente al 75% de los aranceles establecidos en el Artículo 3° del Acuerdo) en las autopartes y al 30% (arancel residual equivalente al 70% del arancel establecido en el Artículo 3° del Acuerdo), en los demás Productos Automotores, sobre los aranceles que inciden en el valor de las importaciones excedentes en cada una de las Partes.

De todos modos, las empresas radicadas en los territorios de una u otra Parte que, en su intercambio comercial bilateral de Productos Automotores con la otra Parte, cuenten con superávit, podrán ceder su crédito excedente a empresas deficitarias en el comercio con la otra Parte o a empresas interesadas en importar de la otra Parte.³

En lo que se refiere al contenido regional, los Productos Automotores finales, así como los subconjuntos y conjuntos serán considerados originarios de las Partes, siempre que incorporen un contenido regional mínimo del MERCOSUR de 60 %, calculado sobre las autopartes importadas de extrazona y el valor ex – fábrica del vehículo final. En el caso de las autopartes, se aplica la Regla General de Origen del MERCOSUR.

Esta exigencia no será de aplicación a los vehículos, subconjuntos y conjuntos alcanzados por el concepto de “nuevo modelo” y producidos en el territorio de una de las Partes al amparo de programas de integración progresiva aprobados por su Autoridad de Aplicación, programas que en todos los casos deberán prever alcanzar el índice de contenido regional en un lapso máximo de dos (2) años y cumplimentar el requisito de incorporar como mínimo un 40% de contenido regional al inicio del primer año y 50 % en el inicio del segundo año, alcanzando el 60% en el inicio del tercer año.

² Cabe destacar que el Protocolo XXXV que tuvo vigencia hasta junio de 2008 no establecía ningún cronograma hacia el libre comercio intra-zona.

³ El déficit del comercio se estima para el conjunto del intercambio automotriz. En caso de superarse el margen establecido por los coeficientes de flex, las penalizaciones en términos de la reducción de las preferencias arancelarias se aplicarán por empresa. En estos casos, las firmas superavitarias podrán ceder crédito excedente a las deficitarias.

La administración y seguimiento de la Política Automotriz Común estará a cargo del Comité Automotor, compuesto por autoridades de nivel de Secretario y Secretario Ejecutivo, con el fin de garantizar su éxito y corregir eventuales desvíos.

El Comité Automotor se reunirá trimestralmente para efectuar un análisis general del funcionamiento del acuerdo y del sector automotor, haciendo especial énfasis en la inversión, el comercio y la producción, analizando, entre otros factores, los resultados de la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo. En función de los resultados de este análisis, el Comité propondrá medidas y cursos de acción correctivos en el segmento afectado, que aseguren el mejor desarrollo de la Política Automotriz Común, en particular en lo que respecta a la consolidación, complementación y especialización productiva del sector automotor en el ámbito de las Partes, incluyendo eventuales propuestas de enmienda, las cuales deberán ser sometidas a la consideración de las Partes. El seguimiento del flujo del comercio bilateral será realizado, a partir del 1° de julio de 2008 y hasta el 30 de junio de 2013, trimestralmente, en forma global, por país, para el conjunto de los Productos Automotores.

Una de las tareas centrales del Comité Automotor será desarrollar un programa de trabajo con la participación de todos los actores, tanto del sector público como privado, con la finalidad de lograr una integración efectiva y consolidar la industria automotriz del MERCOSUR, alcanzando niveles de competitividad internacional, sobre la base de un proceso virtuoso de especialización productiva y complementación industrial, que garantice una mayor integración y agregación de valor y se constituya en una plataforma común para promover activamente una creciente inserción internacional, a través del incremento sistemático de las exportaciones a extrazona, el desarrollo de autopartes locales, la radicación equitativa de inversiones, la incorporación de nuevas tecnologías de producción, la instalación de una cultura de la calidad y la calificación de los recursos humanos, haciendo especial énfasis en el sector autopartista.

Este es un aspecto muy importante del seguimiento del programa por parte del Comité Automotor. El comité deberá promover la integración productiva de la actividad automotriz. En general, la balanza comercial de la actividad ha sido deficitaria para Argentina. En el año 2006, el desbalance superó los U\$S 1.500 millones y en 2007 disminuyó algo -no alcanzó los U\$S 1.400 millones-, a pesar de haberse reducido notablemente el déficit comercial de automóviles. Sin embargo, durante el primer semestre de 2008, el déficit comercial superó los U\$S 1.000 millones, en el cual "motores de combustión interna" y "autopartes" explica cerca de la mitad del desequilibrio comercial del complejo automotriz.⁴

Uno de los objetivos del Comité Automotor debería ser el fortalecimiento de los encadenamientos productivos en estos dos sectores, persiguiendo una mayor especialización a fin de lograr una mayor eficiencia en la producción. En el marco del Programa de Integración Productiva, una de las iniciativas en curso se refiere al Programa de Complementación de la Cadena Automotriz. Este programa creó el Grupo Ejecutivo para integración de la cadena, conformado por representantes del sector público y privado de los países miembros. Estarían dadas las condiciones institucionales y orgánicas para encarar este cometido y un horizonte temporal razonable para el logro de los objetivos.

⁴ El complejo automotriz incluye los grupos CUCI "Motores de combustión interna" (713), "Automóviles" (781), "Vehículos automotores para el transporte de mercancías" (782), "Vehículos automotores de carretera" (783) y "Partes, piezas y accesorios automotores" (784).

EL PROGRAMA MARCO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DEL MERCOSUR PARA EL PERÍODO 2008-2012

El Consejo del Mercado Común decidió, a través de la Dec. CMC 03/08, aprobar el programa marco de ciencia y tecnología. Los fundamentos del programa destacan dos ejes:

- El proceso de integración es uno de los aspectos destacados del desarrollo económico, político y social de los países de la región. La consolidación del acuerdo regional contribuirá al progreso de los países del bloque.
- La ciencia y la tecnología constituyen herramientas fundamentales para la elevación de la calidad de vida de la población. El programa pretende fortalecer y ampliar las oportunidades de colaboración científica y tecnológica entre los miembros del bloque regional.

Los principales objetivos estratégicos definidos por el programa marco (PM) son:

- Promover el avance del conocimiento en áreas estratégicas, incluyendo el conocimiento científico de los recursos naturales y de las peculiaridades de la región
- Generar y ampliar las capacidades en ciencia, tecnología e innovación de los Estados Parte, referidas a la formación de talento humano, la creación, fortalecimiento y equipamiento de la infraestructura científica y del conjunto de plataformas tecnológicas requeridas para el desarrollo tecnológico
- Promover la formación de redes de conocimiento en temas estratégicos sustentadas en los centros de referencia regionales de acuerdo con los problemas fundamentales de los pueblos
- Promover el uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en el proceso de democratización y articulación de las redes de conocimiento como mecanismo estratégico para difundir de manera masiva y sistemática el conocimiento de la ciencia, la tecnología y la innovación
- Promover la capacitación, la innovación tecnológica y productiva y las acciones de responsabilidad social de las micro, pequeñas y medianas empresas u otras modalidades organizativas, que las coloquen en mejores condiciones para el establecimiento de sus relaciones de intercambio

Los ejes programáticos del PM serían:

- Eje 1 – Dimensión estratégica: Energías avanzadas, alternativas, hidrocarburos, hidráulica, nuclear y biomasa. Desarrollo sustentable (recursos naturales no renovables, desarrollo urbano, saneamiento y otros). Tecnologías de la Información y la Comunicación. Biotecnología. Nanotecnología y nuevos materiales. Además, se integran temas permanentes como salud y fármacos, tecnología espacial, biodiversidad y agua
- Eje 2 – Dimensión industrial y agropecuaria: Ampliación del proceso de cooperación entre universidades, centros de investigación y desarrollo y empresas, de modo de favorecer la intensificación del proceso de innovación que resulte en el aumento del valor agregado de la producción industrial, agropecuaria y de servicios en la región. Para este eje el PM contemplará, entre otras, las siguientes cuestiones: Agroindustria; acuerdos productivos locales; extensión tecnológica; polos, parques e incubadoras; proyectos cooperativos universidad – empresa
- Eje 3 - Dimensión social: Fortalecer la capacidad de respuesta a los desafíos del proceso de inclusión social por medio de la democratización del acceso al conocimiento. Para este eje el PM deberá contemplar, entre otras, las siguientes cuestiones: Difusión de tecnologías apropiadas; seguridad alimentaria; inclusión digital; investigación en habitación y saneamiento
- Eje 4 - Dimensión Sistemas Nacionales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI): Fortalecimiento de la integración de los sistemas de ciencia, tecnología e innovación del bloque regional, de modo de adecuar y expandir la infraestructura común de laboratorios y centros de referencia y la ampliación del personal calificado en todos los niveles. Este eje contemplará, entre otras, las siguientes cuestiones: Infraestructura de ciencia, tecnología e innovación; capacitación de recursos humanos; financiamiento; marco legal; cooperación internacional e información en ciencia, tecnología e innovación

Los actores que llevarán a cabo el PM son, entre otros, las oficinas nacionales de ciencia y tecnología con sus respectivos organismos. Por el lado de las instituciones educativas, participarán los institutos de educación superior –especialmente las universidades- y de formación técnica, academias nacionales, colegios profesionales, sociedades científicas, laboratorios y centros de investigación y desarrollo, tanto públicos, como privados. En lo que respecta al sector privado, empresas, proveedores de servicios tecnológicos, de insumos y bienes de capital, redes de información y asistencia.

Una cuestión fundamental del PM será el proceso de evaluación y monitoreo de las acciones a fin asegurar la mayor garantía de la calidad y relevancia social de las acciones a las que se brinda apoyo en el marco del proceso de integración. El sistema de evaluación comprenderá el monitoreo de los proyectos, así como la evaluación propiamente dicha. El proceso de evaluación será coordinado por la Reunión Especializada de Ciencia y Tecnología (RECYT) del MERCOSUR.

1.3. Unión Sudamericana de Naciones (UNASUR)

Los Gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela firmaron el 23 de mayo pasado en Brasilia, el tratado constitutivo de la Unión Sudamericana de Naciones. El tratado es la conclusión de un proceso diplomático iniciado en diciembre de 2004 con la Declaración de Cusco, luego Brasilia en septiembre 2005 y Cochabamba en diciembre 2006.

El tratado constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas declara que "...tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados". Lo que cabría destacar es que por primera vez se incorporan a un esquema de integración sudamericano Guyana y Surinam, ex colonias de Gran Bretaña y Holanda, respectivamente.

A principios de los noventa y, de alguna manera, en respuesta al proyecto del ALCA, Brasil había propuesto la creación del Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA), proyecto que fuera impulsado por el Embajador Paulo Nogueira Baptista. Posteriormente, con motivo de la celebración de los 500 años del descubrimiento de Brasil, el entonces presidente Fernando Henrique Cardoso convocó a una reunión de presidentes sudamericanos en agosto de 2000. En esa cumbre sudamericana se reafirmó la voluntad de integración de los países de la región.

El surgimiento de este nuevo esquema de integración implica un desafío importante. Actualmente, entre los países sudamericanos coexisten dos acuerdos de integración: MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones (CAN). No es una cuestión menor el intento de integración ambos proyectos y, a su vez, integrar al resto de los países sudamericanos. Debe tenerse presente que la consolidación de ambos procesos de integración ha requerido de un esfuerzo considerable.

De todos modos, UNASUR es una iniciativa esencialmente política. Entre los objetivos específicos (artículo 3 del Tratado) se señala "...el fortalecimiento del diálogo político entre los Estados Miembros que asegure un espacio de concertación para reforzar la integración suramericana y la participación de UNASUR en el escenario internacional". En este sentido, el tratado contempla la admisión, como Estados Asociados, de otros países de América Latina y el Caribe y, cumplido cierto período, ser incorporados como Estados Miembros.

2. Evolución comercial del MERCOSUR

Las exportaciones de los países del MERCOSUR crecieron un 21% respecto del primer cuatrimestre de 2007. Las exportaciones intra-MERCOSUR mantuvieron su participación en torno del 16% respecto del total de las exportaciones, con un crecimiento del 38%.

Paraguay ha tenido el desempeño más dinámico de los países socios en materia de exportaciones. Respecto del mismo período de 2007, las exportaciones totales crecieron 83%; el fuerte crecimiento se registró tanto hacia los socios del MERCOSUR (82%), como al resto del mundo (84,5%). Las exportaciones de harinas, aceites vegetales y cereales, explican más de la mitad del incremento de las exportaciones totales paraguayas; aunque el principal destino sigue siendo la Argentina, el aumento de las exportaciones intra-zona se debe en su mayoría por las ventas a Uruguay. El crecimiento de las ventas extra-zona lo explica, en gran parte, el fuerte aumento de las exportaciones a China.⁵

⁵ Banco Central del Paraguay: Informe Económico, Abril 2008

Cuadro 1**MERCOSUR: Exportaciones intrabloque y extrabloque, primer cuatrimestre 2008**

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*
Mercosur	12.401	37,9%	16,0%	64.963	18,4%	84,0%	77.364	21,1%
Argentina	4.820	35,6%	22,4%	16.671	40,3%	77,6%	21.491	39,2%
Brasil	6.415	35,2%	12,2%	46.333	11,1%	87,8%	52.748	13,6%
Paraguay	677	81,8%	50,5%	663	84,5%	49,5%	1.340	83,2%
Uruguay	490	52,3%	27,4%	1.296	39,0%	72,6%	1.786	42,4%

Nota: * Primer cuatrimestre

Fuente: CEI en base a Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales nacionales

Por su parte, las exportaciones totales brasileñas aumentaron un 13,6% respecto al mismo período de 2007. Las ventas extra-zona crecieron 11%, en tanto que, las dirigidas al MERCOSUR, se incrementaron algo más de 35%. Aunque el principal producto exportado en monto fue mineral de hierro y concentrados (U\$S 3.099 millones), con un crecimiento del 45%, las exportaciones de combustibles crecieron un 81%, representando en el primer cuatrimestre de 2008 un 2% de las exportaciones totales (U\$S 1.076 millones). El segundo rubro más dinámico fueron las aeronaves con un incremento de 51,6%, totalizando U\$S 1.511 millones, seguido por carne de pollo (39%) y soja (37%). Las exportaciones de vehículos de pasajeros y de autopartes se incrementaron, 7,8% y 15,6% respectivamente, siendo el principal mercado la Argentina.

Las ventas de Petróleo crudo fueron las que más decrecieron en relación al primer cuatrimestre de 2007 (29%).

Los rubros más dinámicos de las exportaciones de Brasil al MERCOSUR fueron automóviles (52%), autopartes (42%), vehículos para el transporte de mercancías (55%) y motores de combustión interna (41%), representando casi 1/3 del las ventas brasileñas al resto de los socios. Otro ítem con aumento destacable fue teléfonos celulares (53%). El principal destinatario sigue siendo la Argentina.⁶

Luego de Paraguay, Uruguay ha sido quien exhibe mayor aumento de las exportaciones totales de los países del bloque (42%). El desempeño exportador uruguayo ha estado muy influenciado por el incremento de las ventas de carne (50%): carne ovina (60%) y carne vacuna (49%), representando aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones orientales. En el resto de los ítems, el comportamiento de las exportaciones ha sido bastante dinámico, especialmente en cereales (136%), madera (64%), máquinas y aparatos eléctricos (44%), plásticos (30%) y productos químicos (26%). Las exportaciones de arroz (segundo rubro en importancia) crecieron un 62% respecto de 2007, semillas y frutos oleaginosos (93%) y madera en bruto y enchapados casi duplicaron su valor de exportación. Las exportaciones de lácteos también tuvieron un incremento por encima del promedio (44%) y envases de plástico lo hicieron en un 27%.

Las exportaciones uruguayas al MERCOSUR tuvieron un desempeño mucho mejor que al resto del mundo, 52% y 39% respectivamente. Brasil continúa siendo su principal mercado, representando el 17% del total de las exportaciones, destacándose las ventas de arroz, envases de plástico, malta, caucho, trigo y carne bovina. Las exportaciones hacia la Argentina (9%) se concentran, esencialmente, en autopartes, aceites de petróleo, tractores, papeles y cartones, vehículos automotores para transporte de mercancías y cueros.⁷

Las exportaciones totales de la Argentina crecieron algo más del 39%. De acuerdo a la clasificación del INDEC, todos los rubros se incrementaron con respecto a igual período del año anterior: los Productos Primarios han sido los que registraron el aumento más alto (59%), seguido de las Manufacturas de origen

⁶ Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), Informe Abril 2008⁷ Banco Central del Uruguay y Uruguay XXI: Informe mensual, Abril 2008

agropecuaria (MOA) con el 44%, en tanto que las MOI (Manufacturas de origen industrial) aumentaron un 28% y las exportaciones de combustibles y energía crecieron un 26%.

Los rubros que registraron los mayores crecimientos dentro de los productos primarios fueron los cereales (85%) y semillas y frutos oleaginosos (82%). Ambos aportaron los 2/3 de los 5.295 millones de dólares de exportaciones de productos primarios. Los porotos de soja prácticamente duplicaron el valor exportado y algo similar ocurrió con el maíz y el trigo.

En las exportaciones de MOA sobresalen el dinamismo del aceite y la harina de soja (70% y 43%, respectivamente) y si bien en monto no es lo más significativo, productos de molinería aumentó un 102%. En el caso de las MOI, los Productos Químicos registraron un aumento del 39%, seguido por material de transporte terrestre, que creció un 33%, destacándose las exportaciones de automóviles (61%) y vehículos para transporte de mercancías (16%). Ambos rubros representan casi el 50% de las ventas de Manufacturas de Origen Industrial (U\$S 2.897 millones). En el caso de los combustibles, el incremento se debe, especialmente, a las mayores ventas de crudo (67%).

Como se señalara más arriba, las exportaciones argentinas al MERCOSUR y al resto del mundo, tuvieron un comportamiento muy dinámico; en las ventas intra-zona tanto las MOA como las MOI crecieron por arriba del promedio. Ahora bien, las MOI continúan teniendo una preponderancia destacable en el total de las exportaciones regionales: en el primer cuatrimestre de 2008 representaron el 43% del valor exportado a los socios del acuerdo.⁸

Brasil es el principal destino de las exportaciones al bloque regional. Se exportaron en el primer cuatrimestre del 2008 U\$S 4.168 millones, de los cuales, U\$S 2.175 corresponden a MOI. Algo más de la mitad de las exportaciones de manufacturas industriales lo constituye material de transporte, alrededor de un 14% corresponde a productos químicos y casi un 11% a materias plásticas y sus manufacturas. Otro rubro muy dinámico fue combustibles con un incremento del 50%.

Cuadro 2

MERCOSUR: Importaciones intrabloque y extrabloque, primer cuatrimestre 2008

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento I 2008* vs I 2007*
Mercosur	13.255	43,3%	18,7%	57.705	45,6%	81,3%	70.960	45,1%
Argentina	6.357	40,0%	35,8%	11.412	48,5%	64,2%	17.769	45,4%
Brasil	4.739	41,8%	9,8%	43.430	43,8%	90,2%	48.170	43,6%
Paraguay	949	52,2%	40,1%	1.420	46,4%	59,9%	2.369	48,7%
Uruguay	1.209	62,8%	45,6%	1.443	83,1%	54,4%	2.652	73,3%

Nota: * Primer cuatrimestre

Fuente: CEI en base a Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales nacionales

Las importaciones del bloque en su conjunto crecieron un 45% respecto del primer cuatrimestre de 2007 y la evolución fue muy pareja entre las provenientes de los socios y las extra-bloque. Como puede comprobarse, el crecimiento fue más alto que el que exhibieron las exportaciones, con excepción de Paraguay (48,7%). Este país aumentó las importaciones intra y extra-zona en una proporción casi similar 52% y 46% respectivamente. Uruguay registró el mayor aumento de los países socio (73%), este fuerte crecimiento se explica tanto por las importaciones extra-bloque (83%), como por las intra-bloque (63%), estas últimas procedentes en su mayoría desde la Argentina.

Por su parte, las importaciones argentinas crecieron en 45,4%. En primer término, se ubicaron los Bienes Intermedios, con un crecimiento del 46%, representando más de 1/3 de las importaciones totales, en su mayoría suministros industriales, el segundo ítem en monto de importación fue Bienes de Capital, con

⁸ INDEC: Intercambio Comercial Argentino, Mayo 2008

un crecimiento del 51%, seguido por Piezas y accesorios para Bienes de Capital (36%), combustibles y lubricantes (67%), y vehículos de pasajeros con el 55%. El resto de los rubros aumentó en una proporción similar, entre 36% y 46%.

Las importaciones de Brasil se incrementaron en total 43,6%. En primer lugar, siguen dominando petróleo y combustibles, sumando algo más de U\$S 5.665 millones (11% del total), con un aumento del 53%. El segundo rubro en monto de importación fue partes y piezas para vehículos automotores y tractores (U\$S 1.504 millones), con un crecimiento de 53%. Las compras del exterior de autopartes, crecieron 53%, siendo la Argentina el segundo proveedor, después de Alemania. Merece destacarse que la balanza comercial brasileña total de partes y piezas automotrices es deficitaria en cerca de U\$S 400 millones. Otro conjunto que tuvo un fuerte incremento de las importaciones fue automóviles de pasajeros, crecieron un 117% respecto de 2007 y la Argentina continúa como el principal proveedor. Otros rubros con aumentos destacables fueron gas natural (78,8%), trigo (70,6%) y naftas (54,3%).⁹

Más de la mitad de las importaciones paraguayas lo constituyó Bienes de Capital; crecieron un 46% respecto de 2007 y explican prácticamente la totalidad del aumento de importaciones ya que los bienes de consumo no durables se mantuvieron en niveles similares, lo mismo que los durables (salvo el aumento de las importaciones de automotores) y un leve incremento en los bienes intermedios.

Las importaciones uruguayas -las que más aumentaron de los países del bloque- registraron el mayor incremento en bienes de capital (138%), especialmente en equipos de transporte privado y público, aunque, la mayor participación en monto de importación de este rubro la sigue teniendo Maquinaria y Equipos (63%). Luego siguieron los Bienes Intermedios con un crecimiento del 74%, explicado en su mayoría por el aumento de las importaciones de Petróleo y destilados, y los bienes de consumo con el 39%, destacándose los Automotores, con un crecimiento del 43%.

Cuadro 3
MERCOSUR: Saldos comerciales intrabloque y extrabloque,
primer cuatrimestre 2008
en millones de U\$S

País	Intra-MERCOSUR		Extra-MERCOSUR		Total	
	I 2007*	I 2008*	I 2007*	I 2008*	I 2007*	I 2008*
Mercosur					14.980	6.405
Argentina	-986	-1.537	4.200	5.260	3.214	3.722
Brasil	1.403	1.676	11.502	2.903	12.904	4.578
Paraguay	-251	-273	-610	-757	-862	-1.029
Uruguay	466	-720	144	-147	-277	-867

Nota: * Primer cuatrimestre

Fuente: CEI en base a Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales nacionales

3. Evolución económica de los estados parte

Las economías del MERCOSUR están replicando, durante los primeros meses de 2008, el desempeño de 2007. El sostenido crecimiento de los precios de las materias primas ha contribuido a mantener el dinamismo de las economías de la región. En efecto, el índice de precios de las *commodities* no energéticas que estima el Banco Mundial exhibe un aumento del 30%, comparando el promedio del II trimestre 2008 respecto del promedio del último trimestre de 2007. Los granos y las grasas y aceites vegetales mostraron aumentos importantes, aunque se destacan los fertilizantes que duplicaron su cotización en estos seis meses.

⁹ SECEX: Informe Abril 2008

Como se señalara en el informe anterior, las turbulencias del mercado financiero de EE.UU. como consecuencia de la crisis hipotecaria no tuvo un fuerte impacto en los mercados financieros de América Latina y, particularmente, en las economías del MERCOSUR. Sin embargo, las condiciones de financiamiento externo se han tornado un poco más dificultosas, especialmente para el sector privado.

De todos modos, las perspectivas contemplan una desaceleración del crecimiento económico de los países de la región. El menor ritmo de expansión de los países desarrollados, conjuntamente con mayores restricciones financieras prevén un menor ritmo de expansión del nivel de actividad para 2008. Además, se estima que los precios de las materias primas -como ya ha sucedido con algunas de ellas- tiendan a estabilizarse y sufrir, en algunos casos, disminuciones. Para los países sudamericanos, el FMI estima un crecimiento del PBI, en promedio, del 5,2% para 2008. Para el conjunto de los países del MERCOSUR, el aumento rondaría el 5,4%.

La desaceleración de la expansión del nivel de actividad estaría acompañada por un mayor ritmo inflacionario, fenómeno que ya se venía registrando desde fines de 2007. El marcado aumento del precio de las *commodities* ha tenido su lado negativo: ha impactado negativamente sobre el nivel general de precios, sobre todo el aumento de los precios de los alimentos y de la energía. Por otro lado, las altas tasas de crecimiento del PBI de los últimos años provocaron, también, presiones inflacionarias por el lado de la demanda agregada.

El otro fenómeno que se observa asociado a la fuerte expansión del PBI de los últimos años y del aumento del nivel de precio de las *commodities* se refiere a la disminución de los saldos comerciales. Para el conjunto de los países sudamericanos se estima una fuerte contracción del balance comercial, esencialmente, por el gran impulso que han tenido las importaciones. En el caso particular de los países del MERCOSUR, el saldo comercial total del primer cuatrimestre de 2008 se redujo a más de la mitad del registrado durante el primer cuatrimestre de 2007. Claro que la caída del saldo comercial brasileño (se redujo U\$S 8.300 millones) explica, esencialmente, esta reducción. La Argentina aumentó un 16% el saldo comercial, pero Paraguay y Uruguay registraron aumentos en los déficits comerciales (Véase Cuadro 3).

Como fuera señalado en punto anterior, los países del MERCOSUR en su conjunto aumentaron sus exportaciones en 21,1% en el primer cuatrimestre de 2008 respecto de igual período de 2007. Se destaca Paraguay con un incremento de 83,2%; Uruguay lo hizo un 42,2% y Argentina 39,2%. El desempeño exportador más débil correspondió a Brasil: sus exportaciones sólo crecieron 13,6% respecto igual período del año pasado. Las importaciones crecieron, en conjunto, 45,1% y fue Uruguay el país que registró el incremento más significativo con un 73,3%. El encarecimiento del petróleo influyó significativamente en las importaciones uruguayas. Sin embargo, el déficit de la balanza comercial uruguaya se vio compensado por la entrada de capitales, tanto inversión financiera como inversión directa. A similitud del año 2007 que el déficit comercial se vio compensado por un alto movimiento de capitales -tanto financiero como inversión directa-, durante el primer cuatrimestre continuó la entrada de capitales, incrementándose las reservas internacionales brutas en más de U\$S 1.000 millones. Este fenómeno afectó notablemente el tipo de cambio nominal que fue un 8% inferior, comparando la cotización de fin de abril de 2008 respecto de diciembre de 2007. El tipo de cambio real multilateral se apreció en un 5,6% para igual período.¹⁰

El fuerte aumento de las importaciones de Uruguay se explica, también, por el dinamismo que ha mostrado el nivel de actividad. El PBI aumentó el primer trimestre de 2008 casi 11% respecto de igual período del año anterior. Uruguay fue la economía que más creció de los países socios del MERCOSUR y la inversión también tuvo un comportamiento expansivo: creció 17%. El crecimiento de la economía contribuyó a que la tasa de desocupación continuara descendiendo y se ubicara en el primer cuatrimestre de 2008 en el 8,3%.

Pero la expansión de la actividad y el incremento de los precios de las *commodities* repercutieron en el índice de precios. Durante el primer cuatrimestre de 2008 los precios al consumidor crecieron un 3,2%. Las autoridades económicas habían fijado un rango de variación de los precios entre 3% y 7% para todo 2008, pero las proyecciones son que el techo inflacionario pueda superarse. A fin de controlar el incremento de precios, el Banco Central del Uruguay incrementó la tasa de las letras, aunque mantuvo la tasa de interés interbancaria "call". Por su parte, el Ministerio de Economía estableció acuerdos con las cadenas de pro-

¹⁰ Banco Central del Uruguay

ducción y distribución de algunos productos de primera necesidad, las empresas públicas redujeron algunas tarifas y se aplicaron reducciones impositivas para esos productos.

La economía paraguaya creció 7,6% durante el primer trimestre de 2008. Nuevamente, la producción agrícola (13,5%), en particular la producción de soja, resultó el principal motor de la actividad económica paraguaya. Como fuera señalado, las exportaciones paraguayas crecieron más del 80%, constituyéndose en un factor de fuerte dinamismo. Pero también la inversión bruta jugó un papel expansivo ya que creció 17,5%. Si bien la inversión pública sufrió retroceso, la inversión en maquinaria y equipo aumentó cerca de un 30% y la construcción alrededor de un 19%.¹¹

La inflación en Paraguay ha mostrado una aceleración preocupante. El período enero-abril 2008 registró una tasa de inflación acumulada -medida por el índice de precios al consumidor- del 4,4%; para igual período de 2007 la tasa acumulada había sido negativa, se había computado una caída de 1,4% de los precios al consumidor. Los principales incrementos se observan en productos alimenticios y servicios. Las perspectivas de inflación para 2008 la ubican por encima de la registrada en 2007 que fue del 6%.

El guaraní siguió apreciándose durante los primeros meses de 2008, continuando la tendencia iniciada a principios de 2005. Respecto del último trimestre de 2007, el tipo de cambio se revaluó un 4% en términos nominales y respecto del primer trimestre de 2005 acumula una apreciación nominal del 25%. Si bien no se cuenta con información actualizada, el déficit comercial ha sido revertido por la cuenta servicios, esencialmente por los ingresos de las empresas binacionales de energía y una significativa entrada de capitales; lo cual explica, por un lado, la revaluación del guaraní y, por otro, la presión inflacionaria consecuencia de las intervenciones del Banco Central en el mercado cambiario. El incremento de las reservas internacionales durante 2007 superaron los U\$S 700 millones y durante el primer trimestre de 2008 se estima en más de U\$S 150 millones.

La Administración Central alcanzó en 2007 un superávit primario de 1,8% del PBI. Si bien la presión tributaria de Paraguay no es muy alta (alrededor de 12% del PBI en 2007), la misma es compensada por la contribución por regalías de las empresas binacionales hidroeléctricas que aportan alrededor de 3,4% del PBI. El principal ingreso tributario corresponde al Impuesto al Valor Agregado (cerca del 50%). Por su parte, una parte sustancial de las erogaciones corresponden a los gastos corrientes, en los cuales sobresalen los tos en personal y las transferencias para jubilados y pensionados. Estaba previsto que en 2007 entrara en vigor el nuevo impuesto a la renta personal; sin embargo la misma ha sido postergada para enero del año próximo.

La economía argentina, luego de Uruguay, fue la que registró la mayor tasa de crecimiento en el primer trimestre de 2008. Aumentó 8,4% respecto del correspondiente a 2007. La inversión también experimentó un aumento significativo del 20,4%. De esta manera, durante el primer trimestre de 2008 se prolongó la fase de expansión iniciada a principios de la década. Las exportaciones continuaron creciendo y si bien hubo un aumento importante de las importaciones, el saldo comercial de los primeros cuatro meses de 2008 superó el registrado en el mismo período de 2007. El aumento de los términos de intercambio externos contribuyó a mejorar el balance comercial de este cuatrimestre.

En el segundo trimestre de 2008 la recaudación tributaria creció aproximadamente 40% respecto de la registrada en el mismo período de 2007. El fuerte aumento interanual que presentó la recaudación se basa, esencialmente, en las subas producidas en la actividad económica, los precios, el comercio exterior, el empleo y las remuneraciones y en el alza registrada en las ganancias, principalmente de las sociedades, en los últimos períodos fiscales. Pero también contribuyeron al crecimiento los aumentos que sufrieron los derechos de exportación (la recaudación aumentó cerca de un 80%) y las modificaciones introducidas en el Sistema de Seguridad Social.¹² Si bien no se cuenta con información actualizada para los primeros meses de 2008, la presión tributaria habría superado el máximo registrado durante 2007 equivalente a 25% del PIB. Por su parte, el gasto primario del Sector Público Nacional (excluido intereses de la deuda) superó los \$ 50.000 millones en el primer cuatrimestre de 2008, un incremento de 40% respecto del año anterior. Lo cual ha permitido que el resultado primario del sector público del primer cuatrimestre haya redondeado el 4% del PIB.

¹¹ Banco Central del Paraguay

¹² Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal, MECON

Los precios al consumidor crecieron, durante el primer cuatrimestre de 2008, un 3,4%, una tasa similar a la registrada en el mismo período del año anterior. De todos modos, los precios implícitos en el PIB a precios de mercado muestra un incremento del 6% respecto del IV trimestre de 2007 y de un 20% respecto del I trimestre de 2007.¹³

El tipo de cambio nominal durante el primer cuatrimestre de 2008 se mantuvo en los niveles que se habían registrado durante 2007, si bien en los meses subsiguientes sufrió una leve revaluación nominal. De cualquier manera, el tipo de cambio real –medido en relación al dólar y ajustado por los precios de Argentina y EE.UU.- muestra también, una leve revaluación, fenómeno que se ha agudizado estos últimos meses. Sin embargo, esta revaluación real es inferior a la registrada por los países socios del MERCOSUR.

A pesar de la dinámica de crecimiento de la actividad económica, la tasa de desocupación parecería haber alcanzado una meseta en torno del 8,4%. La tasa es similar a la verificada el año pasado. Lo cual sería congruente con la dinámica del mercado laboral, ya que a medida que aumentan los niveles de ocupación la elasticidad del empleo respecto del nivel de actividad se torna decreciente. De acuerdo al índice salarial que estima el INDEC, los salarios en abril de 2008 fueron un 25% superiores respecto del mismo mes de 2007, habiendo crecido los salarios del sector público algunos puntos porcentuales más que los del sector privado.¹⁴ El aumento del salario real, en términos del índice de precios al consumidor, explicaría, también, la expansión de la demanda agregada del primer trimestre de 2008.

Uno de los aspectos principales a destacar del desempeño de la economía brasileña en la primera mitad de 2008 es la aceleración de la tasa de inflación. Ésta parece ser una preocupación generalizada, tanto por parte del gobierno como del sector privado. Las proyecciones para el año 2008 apuntan a una tasa anual del 6%. El aumento del precio de las *commodities* nuevamente es señalado como uno de los principales factores de presión inflacionaria, especialmente el alza del precio de los alimentos. Según un informe de la CNI, la mitad del aumento de precios de los últimos doce meses corresponde al aumento del precio de los alimentos.¹⁵ Pero las perspectivas de la aceleración inflacionaria se percibían ya durante 2007 por el aumento de los índices al por mayor, especialmente los productos agrícolas que tuvieron un alza del 24,5% en el año.

A pesar de la aceleración inflacionaria, la economía brasileña mantuvo su ritmo de crecimiento. En 2007, el PIB creció un 5,3% y el primer trimestre de 2008 5,8%. De todos modos, las proyecciones para el presente año son un crecimiento del 4,7% del PIB, resultado de los cambios en las condiciones externas y de modificaciones en la política económica que apuntan a reducir el ritmo de expansión y control de la inflación.

El crecimiento del PIB fue acompañado por aumentos en el empleo. Se generaron más de 1,6 millones de empleos formales en 2007 y 848 mil en los primeros cuatro meses de 2008, con un incremento de la masa real de sueldos de 8,5% en abril de 2008 con relación al mismo mes del año anterior. La tasa de desempleo entre enero y abril de 2008 se redujo a un promedio de 8,5% frente a 9,9% en el mismo periodo de 2007.¹⁶ La CNI pronostica una tasa de desempleo del 6,7% para diciembre 2008, lo que significaría una de las tasas más bajas del presente decenio.

Durante los primeros cuatro meses de 2008 la recaudación tributaria del gobierno federal aumentó significativamente un 17,9% respecto de igual período de 2007, como consecuencia de la fuerte expansión del nivel de actividad. Este aumento de la recaudación se produjo a pesar de que en diciembre de 2007 el Congreso brasileño no aprobó la renovación de la Contribución Provisoria sobre Movimientos Financieros (CPMF) que recaudaba casi 0,38% de todos los débitos en cuentas corrientes bancarias y que representaba 9% de los ingresos totales del gobierno federal, alrededor de 1,3% del PIB.

¹³ INDEC, Cuentas Nacionales.

¹⁴ INDEC, Índice de salarios.

¹⁵ Confederação Nacional da Indústria (CNI): *Informe Conjuntural*, abril/junho 2008.

¹⁶ CEPAL: Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2007-2008.

Los gastos del gobierno federal crecieron sólo 10% en el primer cuatrimestre de 2008. El retraso en la aprobación del Presupuesto, dada la eliminación del CPMF, contribuyó a desacelerar el aumento del gasto. El fuerte aumento de la recaudación ha posibilitado una mejora significativa en las finanzas públicas, registrando un superávit primario de 6,8% del PIB. De todos modos, la puesta en marcha de la Política de Desarrollo Productivo tendrá una incidencia negativa en las cuentas fiscales (véase recuadro). La deuda pública, por su parte, continuó descendiendo y en abril de 2008 fue del 41% del PIB.

POLÍTICA DE DESARROLLO PRODUCTIVO (PDP)

En mayo pasado el gobierno de Brasil lanzó la Política de Desarrollo Productivo (PDP). Considerada como una nueva política industrial, el objetivo central es dar sustentación a la expansión de la economía y particularmente incentivar la inversión productiva, elevar la tasa de crecimiento de la economía brasileña en un marco de base sustentable.

La PDP se propone alcanzar una tasa de inversión bruta respecto del PBI del 21% en 2010, equivalente a R\$ 620 mil millones, lo que representa una tasa media de crecimiento anual del 11,3% entre 2008 y 2010; un aumento en la participación de las exportaciones mundiales para alcanzar el 1,25% en 2010 (alrededor de U\$S 208 mil millones), lo cual implica un crecimiento medio anual de 9,1%; el incremento del gasto privado en I & D a fin de alcanzar el 0,65% del PBI (actualmente 0,51%) e incrementar el número de PyMEs en la corriente exportadora.

El programa contempla exoneraciones fiscales por unos R\$ 21,4 mil millones entre 2008 y 2011, a través de la amortización acelerada de inversiones, exenciones tributarias a diversos sectores y exenciones a las exportaciones. Por su parte, a través del BNDES se financiarán proyectos de inversión para el sector industrial y de servicios por un monto aproximado de R\$ 210 mil millones.

El Banco Central de Brasil, a raíz del agravamiento de la dinámica inflacionaria, elevó la tasa de interés básica (SELIC) a 12,25% anual en junio por segunda vez consecutiva. En abril la tasa SELIC había sido elevada al 11,75%. Algunas estimaciones ubican la tasa SELIC en el 14,25% a fin de año. Uno de los problemas que ha tenido que enfrentar la política monetaria brasileña fue la gran expansión de los medios de pagos en los doce meses hasta abril de 2008: la base monetaria aumentó 19%. En parte, esta fuerte expansión fue consecuencia de la compra de divisas por parte del Banco Central en su intento por evitar una mayor revaluación del tipo de cambio. A pesar del déficit en cuenta corriente registrado en el primer cuatrimestre de 2008 no se ha revertido la revaluación del Real. En términos reales, la valorización de la moneda brasileña respecto de una cesta de monedas de sus principales socios fue del 16% en el período mayo 2007-mayo 2008.

Las proyecciones del sector externo para 2008 estiman una reducción a la mitad del saldo comercial registrado en 2007 (U\$S 20.000 millones), resultado de exportaciones por valor de U\$S 190.000 millones e importaciones por U\$S 170.000 millones -un incremento superior al 40%- y un saldo en cuenta corriente negativo por U\$S 20.000 millones.

3

Negociaciones Comerciales

La Ronda Doha y la Reunión Ministerial de Julio: progresos e incertidumbre

Néstor Stancanelli¹

Resumen

La Ronda Doha, el primer ejercicio de negociación comercial multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC), no pudo entrar en su fase conclusiva. La reunión ministerial de fines de julio de 2008, convocada por el Director General para aprobar las modalidades de negociación de Agricultura y Productos no Agrícolas, finalizó sin acuerdo. Este hecho se sumó a otros anteriores, donde los esfuerzos destinados a superar diferencias también se vieron frustrados. Problemas de ajuste estructural, de política interna, de modificación de las relaciones de poder y de organización del proceso negociador subyacen detrás de las dificultades. De allí que las causas del estancamiento sean múltiples y no sólo el producto de diferencias en torno a uno o dos temas de la negociación. Es muy probable, por tanto, que, en lo que resta de 2008 y gran parte de 2009, la atención se concentre en definir las coincidencias hasta ahora alcanzadas y en determinar las cuestiones pendientes, a la espera de los cambios políticos y la flexibilidad requeridos para avanzar en su solución.

1. Introducción

El 30 de julio finalizó en Ginebra una reunión ministerial informal del Comité de Negociaciones Comerciales, que tuvo por objeto principal la consideración de las modalidades de negociación en Agricultura y Productos no Agrícolas (NAMA) y la realización de una Conferencia de Señalización en Servicios. Es de señalar que las modalidades, al acordar, entre otros aspectos, la cobertura de productos, los cortes arancelarios, las condicionalidades, el tratamiento especial y más favorable para países en desarrollo y los plazos de implementación de compromisos, constituyen el requisito previo para los listados de concesiones y la adopción de disciplinas de la etapa final de la Ronda.

Las discusiones se basaron, en un principio, en las versiones revisadas de los borradores de modalidades, presentadas por los presidentes de los Comités de Negociación de Agricultura y NAMA el 10 de julio próximo pasado.² A pesar de la intensidad de las tratativas, que se extendieron entre el 21 y el 29 de julio, no se pudo zanjar la diferencia de posiciones, que abarcó tanto al texto agrícola, donde quedaron numerosas cuestiones pendientes, como al de NAMA, donde persistieron enfoques controvertidos respecto al nivel de ambición que debían comprometer los países desarrollados y en desarrollo. De tal forma, la reunión concluyó sin que se arribara a un resultado positivo.

¹ El autor agradece la colaboración de Conrado Solari Yrigoyen, Gabriel Taboada, Marta Gabrieloni, Carlos Galperin, Ivana Doperto y Verónica Fossati.

² TN/AG/W/4/Rev.3 (Borrador de Modalidades para Agricultura) y TN/MA/W/103/Rev.2 (Borrador de Modalidades para NAMA).

El desequilibrio del paquete final, que como se señaló, contenía numerosos temas sin definición en la primera de las áreas y una demanda de mayores cortes arancelarios en materia industrial para los países en desarrollo en comparación a la propuesta para los países desarrollados, fue el motivo principal de que no pudiera llegarse a las coincidencias necesarias para la aprobación de las modalidades.

Un comentario especial merece el procedimiento de negociación. En principio, el Director General, Pascal Lamy organizó las negociaciones sobre Agricultura y NAMA en un grupo de 35 ministros y viceministros que estimaba representativos del conjunto de las delegaciones. Posteriormente, a partir del tercer día de reuniones concentró la discusión sustantiva en un grupo reducido de sólo siete delegaciones, denominado G-7, conformado por los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Brasil, India, China y Australia. Una vez que los temas recibían un tratamiento intensivo en esa instancia, recién se transparentaban al Grupo más amplio de 35 delegaciones y, posteriormente, al conjunto de los miembros integrantes del Comité de Negociaciones Comerciales. Este proceso impidió que la mayor parte de los ministros asistentes pudieran involucrarse personalmente en los temas y, de esa forma, impulsar políticamente las negociaciones.

Dentro del Grupo de los siete, el Director General trató de impulsar un paquete de propuestas que la Unión Europea y los Estados Unidos caracterizaron como no negociable, es decir el resultado que debía guiar la redacción de las modalidades. Este paquete, que fue apoyado por los Miembros desarrollados y Brasil, no llegó a ser considerado por los demás Miembros, al quedar trabado en la discusión del mecanismo de salvaguardia especial para los países en desarrollo en Agricultura, donde India, acompañado en cierta medida por China, rechazó los gatillos de volumen y otras condiciones de activación del mecanismo.

Es importante destacar que, contrariamente a lo que fue difundido por la Secretaría de la OMC y algunas delegaciones, la salvaguardia especial para los países en desarrollo no fue la razón por la que la reunión ministerial no llegó a un resultado positivo. Otros temas de importancia del paquete presentado por el Director General no contaban tampoco con el apoyo de todos los Miembros como para llegar a un consenso. Esto comprendía a Agricultura, a NAMA y otras cuestiones, como la extensión de las indicaciones geográficas.

2. Reuniones y proceso

El día 21 de julio comenzaron las reuniones ministeriales informales reducidas o de “Salón Verde”, como se denomina en la OMC a aquellas coordinadas por el Director General, que no comprenden a toda la membresía. También se programó una reunión diaria del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), la máxima autoridad de la Ronda, que integran todos los miembros. El propósito, en este último caso, fue el de transparentar lo sucedido en las reuniones restringidas y permitir la discusión general de los temas en negociación. Paralelamente, el Presidente de la Sesión Especial del Comité de Agricultura, Embajador Crawford Falconer, de Nueva Zelanda, sostuvo consultas informales, a nivel de altos oficiales, sobre los distintos temas pendientes de solución en esa área.

A partir del día 23, el Director General, Pascal Lamy, organizó el ya mencionado grupo de negociación más reducido de siete delegaciones. Este grupo pasó a discutir en primera instancia las cuestiones de Agricultura y NAMA, centralizando la negociación de la misma forma que había sucedido con el G-4 (Brasil, India, Estados Unidos y la Unión Europea) durante 2006 y 2007. Estos formatos contrastaron con la organización que primó en la Ronda Doha hasta la Reunión Ministerial de Hong Kong, de perseguir la búsqueda de acuerdos en un marco de 25-30 delegaciones representativas del conjunto. Es de señalar que esa última conformación dio lugar a la aprobación del Marco de julio de 2004 y de la Declaración Ministerial de diciembre de 2005.

El 25 de julio, el Director General presentó un papel informal producto de las discusiones en el grupo de siete países, del que se disoció la India y, en cierta medida, China. Lo calificó como una base de negociación, mientras que las delegaciones de Estados Unidos y la Unión Europea pretendieron que fuera aceptado sin modificaciones. El Ministro de Comercio de la India, Kamal Nath, en una conferencia de prensa realizada el 28 de julio, expresó su desacuerdo con las propuestas relativas a Agricultura, argumentando que el papel no era suficientemente ambicioso en cuanto a la reducción de la ayuda interna distorsionante total (OTDS)

de los Estados Unidos, no se refería a las subvenciones al algodón y tornaba inaplicable el mecanismo de salvaguardia especial para los países en desarrollo.

Las diferencias entre los Estados Unidos y la India en torno al mecanismo de salvaguardia especial impidió que pudieran discutirse los demás temas y, por tanto, la consideración de las modalidades como un todo. Es de destacar que entre las cuestiones pendientes se encontraban las subvenciones al algodón, las dificultades de Japón y Canadá que pretendían contar con un mayor número de productos sensibles, la simplificación arancelaria, los aranceles máximos y la designación parcial en Agricultura. En cuanto a NAMA, Argentina y Sudáfrica habían rechazado los coeficientes de fórmula suiza simple y los porcentajes de líneas arancelarias que podían contar con flexibilidades de un corte inferior al promedio general. Es de señalar que el propio Director General distribuyó en el Salón Verde, el día 22 de julio, una lista de 15 cuestiones agrícolas que no llegaron a tratarse.

Lo anterior no significa que no se hayan verificado progresos en algunas cuestiones, como el acuerdo que se había alcanzado entre los países desarrollados mayores, los países latinoamericanos interesados en productos tropicales (Costa Rica, Panamá, Ecuador, Colombia, entre ellos) y los países ACP³ sobre las complicadas cuestiones de productos tropicales, erosión de preferencias y arancel del banano en la UE. La solución sobre este último particular, que fue criticada por los ACP, fue dejada sin efecto por la UE al constatarse la falta de acuerdo en los otros temas de la negociación.

La reunión ministerial concluyó con falta de claridad en cuanto a los posibles entendimientos o aproximación de posiciones entre los miembros de la OMC. Algunos de ellos solicitaron, durante la sesión del Comité de Negociaciones Comerciales del 35 de julio, la “captura” del “progreso alcanzado”. El Director General, si bien calificó al resultado de “fracaso”, expresó, al final de la referida sesión, que se tomaba nota de los informes que presentarían los Presidentes a cargo de la negociación agrícola y de NAMA. Estos informes sobre las conversaciones relativas al “paquete” de julio de 2008 recién fueron presentados el 11 y 12 de agosto, respectivamente.⁴

3. Agricultura

Entre las principales propuestas y cuestiones que se debatieron se destacan las siguientes:

3.1. El Paquete del 25 de julio discutido por el Grupo de los 7, presentado por el Director General a las 30 delegaciones en el Salón Verde.

3.1.a. Países desarrollados

i) Ayuda interna distorsionante total (OTDS):

Se establece un límite máximo para las ayudas domésticas definidas como distorsionantes (Cuadro 1). Este es un paso positivo con relación a la situación existente, teniendo en cuenta que los actuales límites consolidados permiten multiplicar numerosas veces las actuales subvenciones aplicadas en la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón.

³ Grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico que mantienen una relación comercial preferencial con la Unión Europea, en virtud del antiguo Convenio de Lomé, llamado ahora Acuerdo de Cotonú.

⁴ Job(08)/95 (informe sobre Agricultura) y Job(08)/96 (informe sobre NAMA).

Cuadro 1

Ayuda interna: Reducción del OTDS para países desarrollados¹

Umbral de ayuda miles de millones de U\$S	Propuesta de Falconer 10 de julio de 2008	Paquete de Lamy 25 de julio de 2008
más de 60	75% - 85%	80%
10 a 60	66% - 73%	70%
menos de 10	50% - 60%	50% - 60%

1. Reducción de la suma de las ayudas en caja ámbar, caja azul y *de minimis*

Fuente: OMC: (2008), *Revised Draft Modalities for Agriculture* y Paquete de Lamy

El tope consolidado se reduce en un 80% para la Unión Europea, un 75% para Japón y un 70% para los EE.UU., de manera que las subvenciones distorsionantes de la Unión Europea disminuirían a 22.000 millones de Euros anuales y las de EE.UU. a U\$S 14.500 millones.

En el caso de los Estados Unidos, una estimación para 2006 indica que ese país habría aplicado una ayuda distorsionante total de U\$S 10.800 millones. Según estimaciones preliminares, esa cifra habría disminuido a alrededor de U\$S 8.000 millones en 2007 como consecuencia de los altos precios de las materias primas agrícolas que reducen el monto de la medida global de ayuda⁵ por la menor diferencia entre los precios sostenidos y los precios de mercado. Por lo tanto, el nuevo valor consolidado, aún con las altas tasas de reducción propuestas, no sólo no afectaría el nivel aplicado, sino que también permitiría subir la ayuda aplicada en 2006 hasta un 34% (Cuadro 2).

Para la UE, la implementación de la reforma 2003 de la Política Agrícola Común llevaría el nivel aplicado del OTDS en 2013 a valores que se ubican entre 19 mil millones de euros y casi 28 mil millones de euros.⁶ De esa forma, el nivel consolidado final de 22.000 millones de euros, luego de la reducción propuesta, permitiría en la hipótesis más favorable aumentar el nivel aplicado en un 15%. En la hipótesis menos favorable el nivel aplicado debería disminuir un 21% (Cuadro 2).

Cuadro 2

Ayuda interna: variación del OTDS¹

	Estados Unidos miles de millones de U\$S	UE miles de millones de euros	Japón miles de millones de yenes
Consolidado actual	48,22	110,31	5449
Nuevo consolidado			
Propuesta Falconer	13,02 a 16,39	16,55 a 27,58	1.471 a 1.853
Paquete Lamy	14,47	22,06	1.362
Nivel aplicado y proyectado ²	10,80	19,12 - 27,98	700
Agua sobre nivel aplicado (paquete Lamy)	Puede subir 34%	Puede subir 15% o reducir 21%	Puede subir 95%

1. Reducción de la suma de las ayudas en caja ámbar, caja azul y *de minimis*

2. Estados Unidos: estimación para 2006; UE: proyección de Kutas (2006) y Oxfam (2005) para 2013; Japón: última notificación (2005)

Fuente: CEI

⁵ La medida global de ayuda –AMS, por su sigla en inglés– incluye en su cómputo el sostenido de precios, las subvenciones a los insumos, las subvenciones a la inversión y las subvenciones a los productos vinculadas con el nivel de producción actual.

⁶ Estimaciones de Kutas, G. (2006). *EU negotiating room in domestic support after the 2003 CAP reform and enlargement*. ICONE; y de OXFAM (2005). *A Round for free. How rich countries are getting a free ride on agricultural subsidies at the WTO*. OXFAM briefing paper 76. El menor valor corresponde a OXFAM (2006) y el mayor a Kutas (2006).

ii) Aranceles:

El corte en la banda superior de la fórmula estratificada de cuatro bandas se fija en el 70%, en tanto que los cortes para las tres primeras bandas, que ya habían quedado establecidos en el último borrador de modalidades del Presidente, quedan en el 50%, 57% y 64%, respectivamente. El corte mínimo promedio para los países desarrollados se mantiene en el 54% y el máximo para los países en desarrollo en el 36%.

Cuadro 3**Acceso a mercados: el corte de aranceles
países desarrollados**

Banda arancelaria %	Propuesta de Falconer 10 de julio de 2008	Paquete de Lamy 25 de julio de 2008
0 a 20	50%	50%
20 a 50	57%	57%
50 a 75	64%	64%
más de 75	66% - 73%	70%
arancel máximo	aranceles > 100% sólo para sensibles más un 1%-2% de líneas a cambio de compensación	aranceles > 100% sólo para sensibles más un 1% de líneas a cambio de compensación

Los PD deberán realizar un corte mínimo promedio del 54%

Fuente: OMC: (2008), *Revised Draft Modalities for Agriculture* y Paquete de Lamy

Para los países desarrollados, la propuesta de Falconer del 10 de julio de 2008 hace que los cortes promedio por posición arancelaria rondan entre el 48,1% y el 53,5%, donde la UE es la que ofrece una mayor reducción (Cuadro 4). Las reducciones que surgen de aplicar el paquete de Lamy del 25 de julio de 2008, son muy similares a las que ofrece la propuesta del 10 de julio. La diferencia entre ambas se debe a que el corte de la banda de aranceles más elevados se fija en el 70% en lugar de los rangos mínimo y máximo del 66% al 73%.

Cuadro 4**Acceso a mercados: promedio de las reducciones arancelarias
Impacto sobre la UE, Estados Unidos y Japón¹**

	Propuesta de Falconer 10 de julio de 2008	Paquete de Lamy 25 de julio de 2008
UE	50,8% - 53,5%	50,9% - 53,3%
Estados Unidos	48,1% - 50,4%	48,2% - 50,3%
Japón	50,5% - 53,4%	50,7% - 53,1%

1. Incluye el tratamiento de productos sensibles, pero no el de productos tropicales ni el escalonamiento arancelario

Fuente: CEI

iii) Productos sensibles:

La cantidad de productos sensibles que pueden desviarse de los cortes generales de la fórmula estratificada alcanza al 4% del total de las posiciones arancelarias. En el caso de la UE, esto representa 85 líneas arancelarias. El desvío puede ser de un tercio, la mitad o de dos tercios del corte de la fórmula. Sólo las líneas designadas como sensibles podrían conservar aranceles superiores a 100%, pero, en ese caso, se debe contemplar una mayor compensación vía la expansión adicional de cuotas arancelarias. También se dispone que pueden mantenerse hasta el 1% de líneas no sensibles con aranceles superiores a 100%, siempre que también se compense esta flexibilidad mediante mayores cuotas.

iv) Expansión de cuotas:

El aumento en volumen de las cuotas por posición arancelaria, en carácter de compensación por el desvío de 2/3 por productos sensibles, se fija en un 4% del consumo doméstico, según la metodología de designación parcial.⁷ Si el desvío fuera de la mitad o de un tercio, la expansión sería de 3,5% y 3%, respectivamente. Los compromisos anteriores pueden aumentarse o reducirse según otras disposiciones del último borrador de modalidades del Presidente del Comité de Agricultura, del 10 de julio de 2008.

v) Salvaguardia especial:

Se elimina la salvaguardia del artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura para los países desarrollados, que permite el incremento de aranceles, en caso de aumento de importaciones en volúmenes o de baja de precios con relación al período de base. La eliminación se producirá en un plazo de 7 años, previéndose que en el ínterin podrá usarse sólo para el 1% de las posiciones arancelarias –22 líneas en el caso de la UE– y sin que se supere el arancel consolidado de la Ronda Uruguay.

3.1.b. Países en desarrollo

i) Productos especiales:

A estos productos, vinculados a la subsistencia y al medio de vida de los campesinos de los países en desarrollo, no se aplica el corte general de aranceles de la fórmula estratificada. Pueden representar hasta el 12% de las posiciones arancelarias agrícolas, conforme a la elección que efectúen los países beneficiarios según los criterios fijados en el Anexo F del Borrador de Modalidades del 10 de julio de 2008. El corte promedio de aranceles propuesto para los productos en cuestión es del 11%, con un 5% de líneas exentas de corte. Los Miembros de reciente adhesión a la OMC –China, Vietnam, Arabia Saudita y otros– podrían designar hasta 13% de líneas arancelarias con una reducción promedio de aranceles del 10%.

ii) Mecanismo de Salvaguardia Especial:

El mecanismo de salvaguardia especial permite a los países en desarrollo elevar temporalmente sus aranceles por encima de los niveles consolidados. El propósito es el de proteger a su producción doméstica de aumentos repentinos de las importaciones o de bajas en los precios de algunos alimentos.

Conforme al paquete propuesto por el Director General, el mecanismo se activa si el volumen de importación supera en un 140% al correspondiente del período base –se supone que son trienios móviles–, pero sólo se aplicaría si los precios están disminuyendo. El arancel adicional no puede superar el arancel consolidado en más del 15% o en 15 puntos porcentuales, lo que sea mayor. Sólo se permite que un máximo del 2,5% de las posiciones arancelarias pueda superar el arancel actualmente consolidado.

⁷ Esta metodología parte del supuesto que los datos sobre consumo doméstico se encuentran disponibles en la nomenclatura de cuatro dígitos del sistema armonizado de clasificación de mercaderías. De tal forma, a fin de calcular el consumo a 8 dígitos, que es como se clasifican las importaciones, propone utilizar la estructura de las importaciones mundiales para distribuir el consumo a 4 dígitos en las correspondientes líneas a seis dígitos y la del país importador para pasar de seis dígitos a 8 dígitos. Presenta el problema del mayor peso ponderado que adquieren aquellas importaciones a seis y ocho dígitos con menores restricciones a la importación en detrimento de los productos sensibles, que es donde interesa la mayor apertura de importaciones.

3.2. Consultas del Presidente del Comité de Agricultura

i) Aranceles intra-cuota:

Se verificó una convergencia de posiciones a fin de que los aranceles intra-cuota se reduzcan en un 50% en los países desarrollados, tanto para los contingentes arancelarios existentes como para los que resulten de la expansión de cuotas por designación de productos sensibles. Se discutió un tope máximo del 10% –probablemente un 15% para países en desarrollo– y la eliminación de los aranceles menores al 5% en los países desarrollados.

ii) Creación o no de nuevos contingentes arancelarios:

Es una materia en la que no se llegó a acuerdo. La Unión Europea y los Estados Unidos se manifestaron dispuestos a no crear nuevas cuotas, mientras Suiza, Japón y Noruega insistieron en la necesidad de disponer de flexibilidad en la materia.

iii) Erosión de preferencias:

La reducción de aranceles en la Unión Europea y los Estados Unidos para dos listas de productos, en su mayor parte tropicales, se extendería durante un período de 10 o 12 años, en vez de los 5 años que se contempla para el período de implementación de concesiones. Los productos declarados sensibles no se encuentran comprendidos en esta disposición.

iv) Subvenciones a la exportación:

Se aceptó su eliminación en 2013, con reducciones anuales iguales en los montos presupuestarios. En cuanto a los compromisos sobre volúmenes exportados, se conversó sobre un posible *statu quo*, es decir no aumentar las cantidades subvencionadas por productos específicos hasta la eliminación final de las subvenciones a la exportación.

Es importante señalar que algunas cuestiones centrales quedaron sin tratar, como es el caso de los cortes mayores al promedio para las subvenciones al algodón, los topes de subvenciones por productos específicos, las disciplinas para las subvenciones permitidas o de caja verde, la metodología de designación parcial para la expansión de cuotas y los datos que deben anexarse a las modalidades a los fines de verificar el cumplimiento de compromisos.

4. Productos no Agrícolas (NAMA)

El documento propuesto por el Director General, Pascal Lamy, durante la reunión ministerial, no presenta grandes modificaciones respecto del texto que presentara el Presidente del Grupo de Negociación de NAMA el 10 de julio de 2008, tal como se puede observar en el Cuadro 5.

Cuadro 5

Propuestas de acceso a mercados para productos no agrícolas

		Propuesta de Stephenson 10 de julio de 2008		Paquete de Lamy 25 de julio de 2008		
		Flexibilidades		Flexibilidades		
	Coeficientes	½ del corte	sin corte	Coeficientes	½ del corte	sin corte
PD	a=[7-9]	Sin flexibilidades		a=8	Sin flexibilidades	
	x=[19-21]	[12-14]% de líneas	[6-7]% de líneas	x=20	14% de líneas	6,5% de líneas
		[12-19]% de import.	[6-9]% de import.		16% de import.	7,5% de import.
PED que aplican la fórmula	y=[21-23]	10% de líneas	5% de líneas	y=22	10% de líneas	5% de líneas
		10% de import.	5% de import.		10% de import.	5% de import.
	z=[23-26]	Sin flexibilidades		z=25	Sin flexibilidades	

Fuente: OMC: (2008) *Draft Modalities for Non-Agricultural Market Access, Third Revision* y Paquete de Lamy

En concreto, tanto el paquete de Lamy como la propuesta del Presidente llevan a un porcentaje de corte de los aranceles consolidados de los países en desarrollo de casi el 60%. Ello resulta de aplicar los coeficientes de fórmula suiza 20, 22 y 25 con sus respectivas flexibilidades para productos sensibles (Gráfico 1). Es de destacar que dicho corte supera en alrededor de 20 puntos porcentuales al resultante de aplicar un coeficiente 8 de fórmula suiza para los países desarrollados.

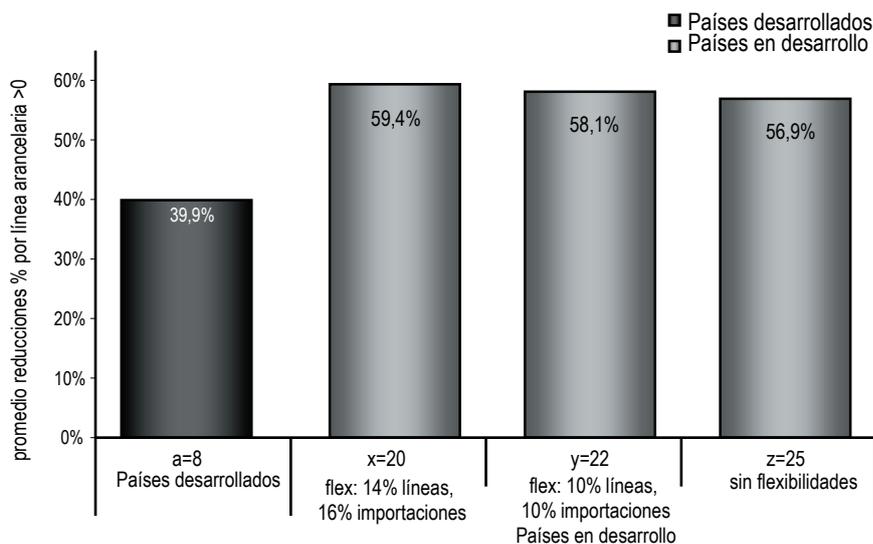
Las dos propuestas citadas no reflejan el trato especial y diferenciado para países en desarrollo, que supone que las flexibilidades no deben estar vinculadas al porcentaje de corte arancelario, el principio de reciprocidad menos que plena en los compromisos de reducción, que obliga a los países desarrollados a cortar sus aranceles en mayor medida que los países en desarrollo, ni el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong, que dispone alcanzar un nivel de ambición comparablemente elevado en acceso a mercados en Agricultura y Productos no Agrícolas. Es de señalar que las bases que se pusieron a consideración de los ministros en la reunión de julio no incluyeron la posición de un grupo importante de países en desarrollo, participantes del NAMA-11⁸, que sostuvo a través de diversas propuestas la importancia de respetar los compromisos acordados en el Mandato de Doha, el Marco de Julio de 2004 y la Reunión Ministerial de Hong Kong. En cuanto a las posiciones arancelarias sensibles para los países en desarrollo, en las que los aranceles se recortan a la mitad del promedio general, no se tuvo en cuenta la solicitud formulada por el MERCOSUR de permitir un número equivalente al 16% del total de líneas NAMA para las uniones aduaneras.⁹

⁸ Argentina, Sudáfrica, Brasil, India, Indonesia, Venezuela, Egipto, Namibia, Filipinas y Túnez.

⁹ Job(07)/166.

Gráfico 1

Impacto de las reducciones arancelarias en NAMA
Reducción promedio por línea arancelaria - Aranceles consolidados
propuesta de Lamy del 25 de julio de 2008



Nota: A las líneas sin consolidar se les aplicó un *mark-up* de 25 p.p. sobre el arancel aplicado de 2001.
 Países desarrollados: EE.UU., Japón y UE. Países en desarrollo: Argentina, Brasil e India.
 Fuente: CEI en base a OMC

Adicionalmente a lo anterior, es importante tener en cuenta que el paquete del Director General vinculó la utilización de flexibilidades a la aplicación de una cláusula anticoncentración. Esta vinculación fue impulsada por la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón poco tiempo antes de convocarse a la reunión ministerial de julio. La propuesta contempla excluir a los fines de la utilización de las flexibilidades, dentro de un capítulo del Sistema Armonizado, el 20% de las líneas arancelarias o el 9% del valor del comercio.

Otro aspecto significativo se refiere las iniciativas sectoriales, por las que se propugna la eliminación o reducción sustantiva de aranceles en sectores específicos, tales como el automotriz, el químico, el de maquinarias y equipos, los textiles e indumentaria y el papel y cartón. Si bien la participación prevista es de carácter voluntario, el paquete de Lamy contiene una disposición que obliga a participar a un número de países en desarrollo a definir. La identificación depende de que estos países constituyan una masa crítica en el comercio internacional del producto específico de que se trata.

Es de señalar que el paquete de NAMA incluido en las propuestas del Director General no llegó a ser negociado en razón del *impasse* a que llegó la discusión del mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo en Agricultura. No obstante, la Argentina dejó sentado que el citado paquete no era la resultante de un proceso de discusión ni una síntesis de las distintas posiciones y que, por tanto, requería de cambios sustantivos para que pudiera utilizarse como base de negociación.

5. Servicios

Respecto a esta área de negociación, el 26 de julio, con la presencia de 32 delegaciones, se llevó a cabo una reunión ministerial denominada "Conferencia de Señalización". La reunión fue impulsada principalmente por los países desarrollados, quienes consideraban que un progreso sustantivo en la materia era indispensable para impulsar las negociaciones de Doha.

A diferencia de las reuniones en materia de comercio de bienes (Agricultura y NAMA) donde se buscaba acordar las modalidades de negociación, el objetivo de la Conferencia en Servicios fue el de dar una señal

política de alto nivel sobre el grado de compromiso de los Miembros para ofrecer nuevas concesiones y acordar disciplinas sobre regulaciones nacionales.

En su intervención, la delegación argentina subrayó que la Argentina es uno de los países en desarrollo con mayor consolidación de compromisos en su lista nacional. Esos compromisos abarcan, entre otros, los sectores de servicios financieros, profesionales, de telecomunicaciones, de correo, de informática, de construcción, de distribución, de turismo y de energía. La Argentina indicó que, en caso de producirse resultados satisfactorios en las negociaciones de Agricultura y NAMA, estaba dispuesta a asumir nuevos compromisos y mejorar los existentes en distintas actividades, en particular en transporte marítimo, distribución, servicios relacionados con la energía, servicios profesionales, de construcción y de seguros.

Por otro lado, recordó el interés argentino en recibir concesiones en los servicios relacionados con la agricultura y aquellos del modo de prestación 4, es decir los realizados temporalmente mediante el desplazamiento de personas físicas al extranjero.

Al concluir la Conferencia, el Director General Pascal Lamy resaltó la amplia cobertura sectorial y modal dada por los Ministros como “señal” de progreso en la negociación.

6. Otros Temas

Además de las áreas de Agricultura, Productos no Agrícolas y Servicios, durante la reunión ministerial se discutieron algunas cuestiones vinculadas al Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPs por su sigla en inglés).

Esas cuestiones se refirieron a tres temas, que fueron objeto de consultas conducidas por el Director General y posteriormente por el Ministro de Relaciones Exteriores de Noruega, designado como “facilitador”. Si bien no involucraban aspectos centrales de la negociación, reflejaban la presión política ejercida por la UE y algunos países en desarrollo –principalmente India y Brasil– a fin de que sus intereses en propiedad intelectual fueran contemplados al momento de decidir sobre las modalidades.

Los tres temas consultados fueron: a) el establecimiento de un sistema de notificación y registro de Indicaciones Geográficas (IG) de vinos y bebidas espirituosas; b) la extensión de la protección de las indicaciones geográficas a productos distintos de vinos y bebidas espirituosas; c) la relación entre el Acuerdo TRIPs y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) respecto a la divulgación del origen del recurso genético y del conocimiento tradicional asociado.

Es de señalar que con anterioridad, la UE, India, Brasil, China, Ecuador, Indonesia, Kirgistán, Pakistán, Perú, Sri Lanka, Suiza, Tailandia, Turquía, los países ACP y los países africanos presentaron una propuesta de decisión para los Ministros en la cual se vinculaban los tres temas para su tratamiento en “paquete”. La propuesta perseguía, en sus líneas principales, enmendar el Acuerdo TRIPs para extender la protección a las IG y para incluir el requisito obligatorio de la divulgación del origen del recurso genético en las solicitudes de patentes. Respecto al registro de IG de vinos y bebidas espirituosas, la propuesta pretendía una decisión de los Ministros sobre los efectos legales en las jurisdicciones nacionales de los Miembros de la OMC, de forma de establecer limitaciones a las disposiciones del Acuerdo relativas a términos genéricos.

Durante el proceso de consultas no hubo variaciones en las posiciones de las distintas delegaciones sobre los temas referidos. En términos generales, la Argentina, EE.UU., Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Chileno aceptaron la propuesta previamente mencionada como base para la discusión, en tanto entendieron que no existía consenso en torno a las acciones propuestas y no era aceptable la vinculación en “paquete” de los tres temas. Sostuvieron que sólo existía un mandato de negociación para el registro de IG de vinos y bebidas espirituosas, reiterando que debía ser voluntario, respetar el actual equilibrio de derechos y obligaciones del acuerdo TRIPs y aceptar las jurisdicciones nacionales. Reiteraron que no existía consenso para extender la protección de las IG. Respecto al tema TRIPs-CDB estuvieron dispuestos a aceptar que se continuaran debatiendo los temas involucrados en el contexto de un programa de trabajo a definir.

La falta de consenso sobre el alcance del mandato de negociación y las cuestiones de substancia que se comentaron, llevó al Ministro de Relaciones Exteriores de Noruega a señalar que propondría un papel de compromiso a los ministros, basado en aspectos de procedimiento.

La solución que finalmente proyectó avanzaba sobre el *statu quo*, promoviendo la posición de los Miembros con intereses ofensivos en estos temas. En concreto, disponía la constitución de Grupos de Trabajo presididos por facilitadores designados por el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales, que funcionarían dentro del ámbito de ese Comité. Postergaba las decisiones en caso de alcanzarse acuerdo para el momento de la aprobación del compromiso único al final de la Ronda.

La imposibilidad de arribar a la etapa final de consideración de las modalidades, ante el *impasse* de la negociación del mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo, impidió que este tema, así como otros con sustanciales diferencias entre los Miembros, llegara finalmente a presentarse a los Ministros.

7. Conclusión

Como se indicó en la introducción, la reunión ministerial adoleció de problemas de sustancia y de proceso que dificultaron el acortamiento de las divergencias y, por ende, la aprobación de las modalidades.

En función de la falta de acuerdo y de las circunstancias políticas internacionales, entre ellas los calendarios electorales, es probable que las negociaciones de Doha queden postergadas por cierto tiempo, en principio hasta bien entrado el año 2009. Sólo cuando sea posible la adopción de decisiones nacionales en los temas más controvertidos, será posible reencauzar efectivamente la Ronda Doha.

En el interin es posible progresar en cuestiones técnicas, las que están vinculadas sobre todo con la transparencia, esto es, la identificación de los temas en que hay convergencia y aquellos en los que continúan las divergencias. Los listados correspondientes servirán para definir una línea de trabajo a nivel de altos oficiales para cuando las circunstancias políticas permitan abordar las diferencias y trabajar en soluciones de compromiso.

Es de destacar que, en función del desenvolvimiento de la reunión ministerial de julio, no fue posible contar con una visión clara de los progresos alcanzados. Por otra parte, los informes de los presidentes de los grupos de negociación de Agricultura y NAMA, que fueron distribuidos recientemente, no aportan mayores precisiones sobre el particular. Adicionalmente, el último de ellos insiste en una arquitectura que, al imponer resultados, no facilita la búsqueda de consensos, a pesar que las diferencias de corte de aranceles industriales de las distintas propuestas no pueden caracterizarse como significativas. Las primeras reacciones indican que será necesaria una discusión amplia y profunda entre los miembros a fin de definir los puntos de partida para la nueva etapa, los que deberán ser discutidos y aprobados oportunamente por el Comité de Negociaciones Comerciales.

La Argentina trabajó intensa y constructivamente en la búsqueda de un resultado justo y equilibrado. De allí su posición crítica, tanto con respecto al paquete propuesto por el Director General, como con relación al proceso de negociación. Consideró que un acuerdo era posible de haberse verificado una mínima flexibilidad de parte de los países de mayor peso comercial, que son los que tienen las mayores responsabilidades hacia el sistema multilateral.

De aquí en adelante, cuando las circunstancias políticas lo permitan, esto es cuando los países de mayor peso comercial cuenten con la autoridad y el mandato que les permita salir de posiciones rígidas, será posible reanudar efectivamente las negociaciones, reducir las diferencias y dejar pocas opciones para una decisión ministerial. De esta forma, se contará con una base sólida para aprobar las modalidades y entrar a la etapa final de la Ronda.

Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR-Corea:

análisis del impacto para la Argentina

Martín Cicowiez,
Carlos D'Elía,
Carlos Galperín y
Carolina Sessa^{1,2}

Resumen

En este trabajo se evalúan los posibles efectos que tendría para nuestro país un acuerdo de libre comercio entre los países del MERCOSUR y Corea. Para ello, se combinaron varias metodologías. En primer lugar, los efectos tanto directos como indirectos de dicho acuerdo se capturaron con un modelo de simulación de equilibrio general. Como es usual, los resultados de equilibrio general tienen poca desagregación sectorial. Por lo tanto, también se utilizaron enfoques de equilibrio parcial: indicadores de comercio, análisis sectorial y un modelo de simulación. Se obtuvo que, a nivel agregado, un acuerdo MERCOSUR-Corea puede ser beneficioso para nuestro país siempre que el sector agrícola participe de la negociación. A nivel sectorial, se obtuvieron los resultados esperados: dado que el comercio reciente entre la Argentina y Corea es inter-industrial, las oportunidades para las exportaciones argentinas se concentran en productos agrícolas y, por su parte, las amenazas para la producción interna y para las ventas al MERCOSUR se concentran en productos industriales. Por último, se realizó un análisis detallado de algunos sectores productivos. El trabajo sólo considera los efectos que pueden atribuirse directamente al comercio; no se tuvieron en cuenta cambios en los flujos de inversión.

1. Introducción

La negociación de un acuerdo de preferencias comerciales precisa de un conjunto de información previa referida al comercio entre los potenciales socios del acuerdo, las diferentes medidas que pueden trabar el comercio bilateral y una evaluación del posible impacto que la reducción o eliminación de dichas medidas puede tener sobre el intercambio y la producción. Esto es, se precisa saber cuál es la situación en el punto de partida y las posibles consecuencias de su modificación. Los estudios de evaluación de impacto de un acuerdo comercial brindan este tipo de información.

Para ello se han desarrollado diferentes métodos que combinan enfoques cuantitativos y cualitativos con diverso grado de especificidad y sofisticación, los que permiten analizar diferentes aspectos de los posibles impactos de un acuerdo tanto sobre el conjunto de la economía como sobre un sector o sobre un producto en particular.³ Estos estudios son cada vez más habituales no sólo en el ámbito académico, sino también en la órbita de los organismos públicos encargados de las negociaciones comerciales, tanto de países desarrollados como en desarrollo.

Desde 1997 el MERCOSUR mantiene un diálogo con la República de Corea por medio del cual se intercambia información y se analizan formas para aumentar el conocimiento mutuo, así como para aumentar el intercambio comercial bilateral.

¹ Carolina Sessa se desempeña en el Centro de Estudios para la Producción (CEP) - Secretaría de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa.

² Los autores agradecen los comentarios de Paula Español, Pablo Ducros, Verónica Fossati, Sebastián Laffaye y Hernán Sarmiento. Los autores también se han beneficiado de las discusiones llevadas a cabo en las reuniones del Grupo de Estudio Conjunto sobre la Factibilidad de un Acuerdo Comercial entre Corea y el MERCOSUR.

³ Un resumen de los métodos cuantitativos se presenta en Cicowiez (2006).

En noviembre de 2004 el Presidente coreano Roh Moo-hyun visitó la Argentina y Brasil y, en ese marco, se anunció la realización de un estudio conjunto sobre la viabilidad de un acuerdo comercial entre Corea y el MERCOSUR. En mayo de 2005, los gobiernos de Corea y los países del MERCOSUR aprobaron los términos de referencia de un Estudio Conjunto de Factibilidad de un Acuerdo Comercial.⁴ El estudio se concluyó en octubre de 2006, en la cuarta reunión del Grupo de Estudio Conjunto constituido para la realización de la evaluación, y fue presentado oficialmente a los gobiernos en la Sexta Reunión Consultiva MERCOSUR - Corea, en octubre de 2007 en Montevideo. En diciembre de 2007 se presentó al sector privado argentino con el fin de recibir sus comentarios.

El estudio consta de tres partes: en la primera se revisan las relaciones económicas bilaterales, la segunda contiene la evaluación de impacto propiamente dicha, y en la tercera se comentan alternativas para profundizar las relaciones económicas bilaterales. Como anexo del estudio se incluyen los estudios de impacto de cada uno de los cinco países.

En la preparación de la sección de evaluación de impacto participaron cuerpos técnicos de las siguientes instituciones: por Corea, de la Universidad Inha; por la Argentina, del Centro de Economía Internacional y del Centro de Estudios para la Producción; por Brasil, del Ministerio de Agricultura y del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; por Paraguay, del Ministerio de Hacienda; y por Uruguay, del Ministerio de Economía y Finanzas.

Este estudio presenta dos rasgos propios que lo diferencian del resto de los habituales estudios de impacto *ex ante*, esto es, de factibilidad de un acuerdo comercial. Un primer rasgo es que fue preparado en conjunto por las dos partes involucradas⁵; el segundo es que incluye análisis con diferentes enfoques: equilibrio general, indicadores de comercio, equilibrio parcial y análisis sectorial, cuando lo más común es seguir sólo uno de ellos, en especial el de equilibrio general. Esta utilización conjunta de cuatro métodos distintos permite tener una visión más completa del impacto, con diferente grado de desagregación, y combinar información cuantitativa con otra más cualitativa. De este modo, se puede hacer una evaluación que tome en cuenta las interrelaciones sectoriales, permita identificar productos con detalle, muestre resultados cuantitativos con distinto grado de desagregación y brinde un análisis de los principales sectores con mayor probabilidad de modificar su nivel de comercio a partir de un acuerdo comercial.

Este trabajo es un resumen del estudio de impacto para la Argentina que forma parte de los anexos del Informe del Estudio Conjunto MERCOSUR – Corea que, vale subrayar, es el primer estudio de factibilidad que realiza el MERCOSUR en forma conjunta. El artículo se organiza de la siguiente manera: en la sección 2 se describe el comercio Argentina-Corea, prestando especial atención a los hechos estilizados que permiten explicar los resultados que se obtienen en secciones posteriores del trabajo; la sección 3 muestra las estimaciones mediante el método de equilibrio general computado; en la sección 4 se utiliza el método de indicadores comerciales; la sección 5 contiene una evaluación con el método de equilibrio parcial computado; la sección 6, elaborada por el Centro de Estudios para la Producción (CEP), contiene un análisis más detallado de algunos sectores que podrían verse afectados por el acuerdo.

La información estadística se ha actualizado en relación a la contenida en el Estudio Conjunto, salvo en lo referente a los resultados de simulación de impacto en las secciones 3 a 5, para la cual se utilizó información del período 2003-2004.

2. El comercio de la Argentina con Corea

2.1. Comercio agregado

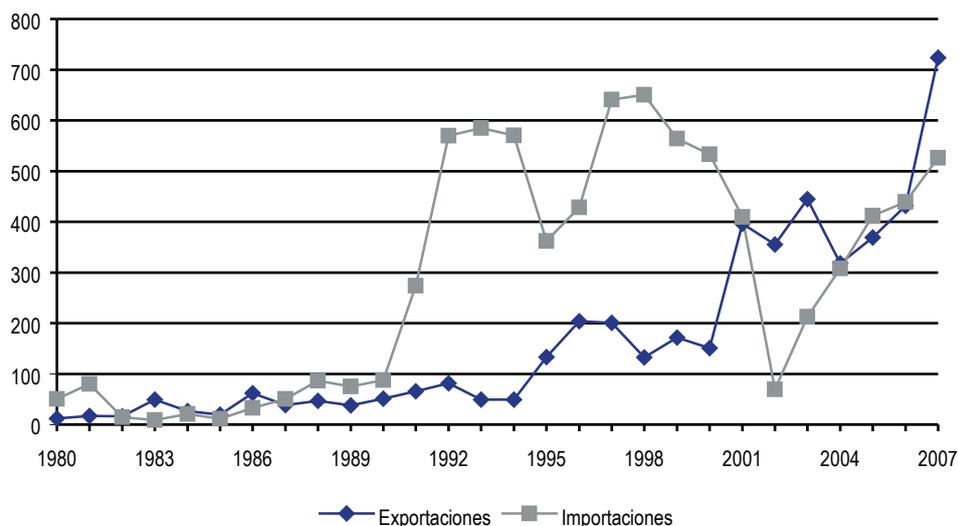
Entre 1990 y 1998 las importaciones argentinas desde Corea pasaron de U\$S 88 millones a U\$S 650 millones. Entre 1999 y 2002, en cambio, las importaciones argentinas desde Corea cayeron de U\$S 564 millones

⁴ Los términos de referencia aprobados tomaron como base la propuesta de la delegación argentina.

⁵ La realización de estos estudios de manera conjunta por los potenciales socios permite reducir los costos de la obtención de información y de análisis de aranceles y demás medidas comerciales, costos importantes que están presentes en el inicio de cualquier negociación comercial.

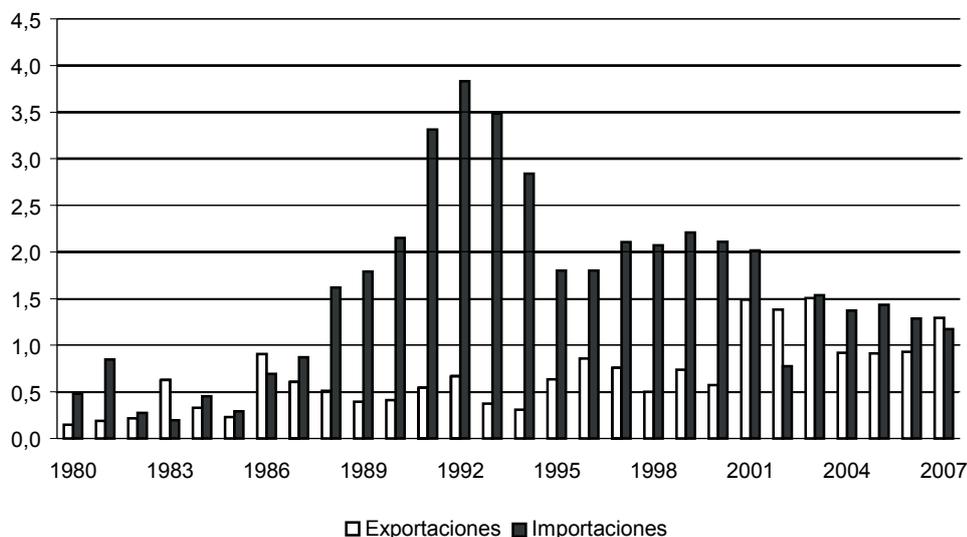
a U\$S 70 millones. Por su parte, las exportaciones se mantuvieron en torno de los U\$S 50 millones hasta 1995, para luego aumentar paulatinamente hasta U\$S 370 millones en 2001. Superada la crisis de nuestro país en 2001-2002, se observa un superávit comercial. En 2007, el comercio de la Argentina con Corea fue de U\$S 724 millones por el lado de las exportaciones y de U\$S 526 millones por el lado de las importaciones (Gráfico 1). Por su parte, la participación de Corea en el total exportado e importado por nuestro país se ubicó en los últimos años entre el 1% y 1,5% (Gráfico 2).

Gráfico 1
El comercio de la Argentina con Corea
en millones de U\$S



Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

Gráfico 2
Participación de Corea en el comercio de la Argentina
en porcentaje



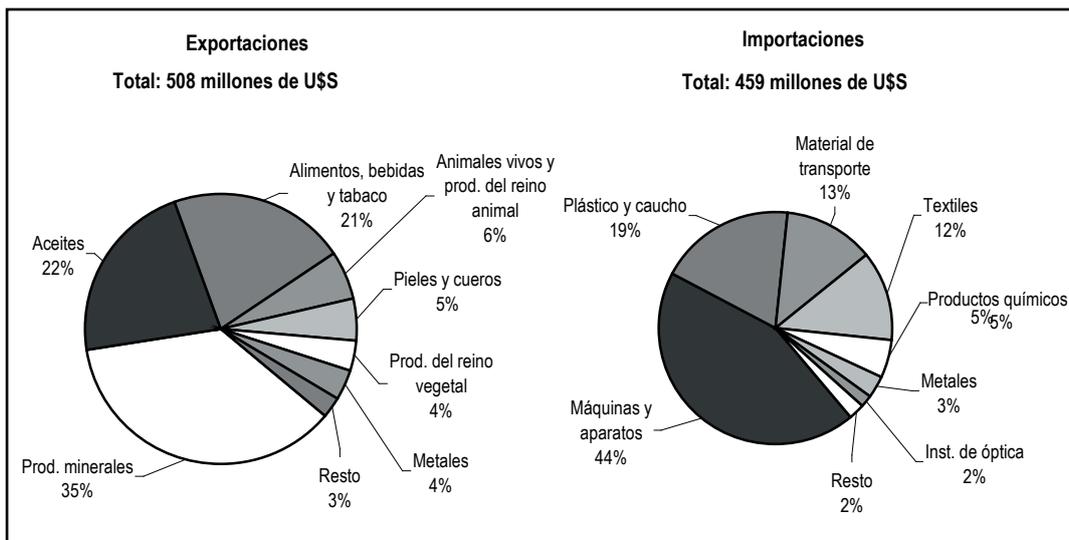
Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

2.2. Comercio sectorial

El principal sector que nuestro país exportó a Corea fue minerales por U\$S 185 millones de promedio para el período 2005-2007 (Gráfico 3). Otros sectores importantes fueron aceites, alimentos y animales vivos. Los principales productos que nuestro país importó desde Corea correspondieron a máquinas y aparatos. Otros sectores importantes fueron plásticos, equipo de transporte y textiles.

Gráfico 3

Composición sectorial del comercio de la Argentina con Corea, promedio 2005-2007 en porcentaje



Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

En resumen, el comercio entre la Argentina y Corea, aunque de poca relevancia, ha crecido en los últimos años luego de la crisis argentina de 2001-2002. A nivel sectorial, las exportaciones de nuestro país se concentran en manufacturas de origen primario mientras que las importaciones lo hacen en manufacturas de origen industrial.

3. Estimaciones de Equilibrio General

En esta sección se utiliza un modelo de equilibrio general computado (CGE, del inglés *computable general equilibrium*) para capturar, dentro de un marco consistente, los efectos que tendría la implementación de un acuerdo de libre comercio entre los países del MERCOSUR y Corea.

3.1. El modelo

En términos sencillos, un modelo de CGE es una representación en lenguaje de computación de una economía real que incluye a consumidores, productores, factores primarios de producción, insumos intermedios, gobierno e inversión. Se asume que los agentes económicos se comportan de acuerdo con los principios de la optimización de la teoría microeconómica. Se modela la economía en su conjunto contemplando las interrelaciones entre sus componentes. Se pueden capturar, en consecuencia, los efectos tanto directos como indirectos de una reducción de aranceles. En términos de la evaluación de políticas económicas alternativas es útil ya que permite responder interrogantes tales como ¿quién gana? ¿quién pierde? ¿por cuánto?

Actualmente, los modelos de CGE son ampliamente utilizados para el análisis cuantitativo de diversos acuerdos de liberalización comercial tanto a nivel regional como multilateral. La flexibilidad de esta herramienta hace posible simular distintas variantes de un mismo escenario de integración comercial. Esto permite, por ejemplo, captar la sensibilidad de los resultados a la exclusión de ciertos sectores en la negociación.

El modelo de equilibrio general utilizado es relativamente estándar. Se trata de una extensión multipaís y multisector del modelo 1-2-3 presentado por de Melo y Robinson (1989). Se utilizó un modelo simple que sólo capta los efectos directos de la reducción de aranceles. Así, es posible aislar el efecto “puro” de la reducción arancelaria. El punto de partida para las simulaciones es una “foto” de la economía mundial. Se obtienen resultados en términos de cambio en precios relativos, bienestar (*v.g.*, nivel de vida), cambios sectoriales (producción, ganancia, empleo) y macroeconómicos. Para una presentación más detallada del modelo puede consultarse Cicowiez (2006).

3.2. Base de datos

El insumo de información básico para la construcción de un modelo de CGE es una matriz de contabilidad social (SAM, del inglés *social accounting matrix*). Una SAM es una matriz que resume todas las transacciones que ocurrieron en una economía en un año determinado. Las matrices de contabilidad social de cada uno de los países incluidos en el modelo se relacionan por medio de flujos de comercio. Como es usual en este tipo de estudios, se utilizó la última versión disponible (la sexta) de la base de datos del *Global Trade Anayisis Project –GTAP–* (Dimaranan y McDougall, 2006).⁶

Los sectores y países incluidos en el modelo se muestran en el Cuadro 1. La elección de los sectores se hizo teniendo en cuenta la importancia de cada uno en las exportaciones de los países del MERCOSUR. La elección de los países se hizo teniendo en cuenta la importancia que tiene cada uno como destino de las exportaciones y origen de las importaciones de los países del MERCOSUR.

En términos de los sectores identificados en el modelo, los principales productos que nuestro país exporta a Corea son Minerales, Trigo, maíz y otros cereales, Aceites y grasas vegetales, Productos energéticos y Otros productos agrícolas.

Los aranceles que contiene la base de datos del GTAP surgen de la base de datos MAcMap documentada en Bouët *et al.* (2004).⁷ El Gráfico 4 compara los aranceles bilaterales que se imponen mutuamente la Argentina y Corea para todos los productos incluidos en el modelo. Los aranceles de la base del GTAP son aranceles promedio ponderados por flujos de comercio.

Corea impone aranceles altos en los productos agroalimentarios y bajos en las manufacturas. Lo opuesto se observa en el caso de la Argentina. Esto, sumado a los sectores señalados más arriba como principales exportadores hacia Corea, determinaría, *a priori*, un posible patrón de sectores ganadores y perdedores de una negociación comercial MERCOSUR-Corea. Es decir, por el cambio en precios relativos que generaría la reducción de aranceles, la Argentina aumentaría sus exportaciones de manufacturas de origen agropecuario y sus importaciones de manufacturas de origen industrial.

Según información de la base MAcMap, Corea está entre los países del mundo que otorgan mayor protección al sector agrícola. En particular, todos los sectores agrícolas identificados en el modelo, con la excepción de Azúcar, contienen al menos una línea arancelaria con cuota arancelaria (TRQ, del inglés *tariff-rate quota*). Los sectores con TRQ son aquellos en los que, según la información sobre flujos comerciales presentada más arriba, nuestro país tendría las principales oportunidades comerciales a partir de un acuerdo MERCOSUR-Corea.

⁶ Esta versión utiliza al 2001 como año base.

⁷ La información que contiene MAcMap puede consultarse en www.cepii.org.

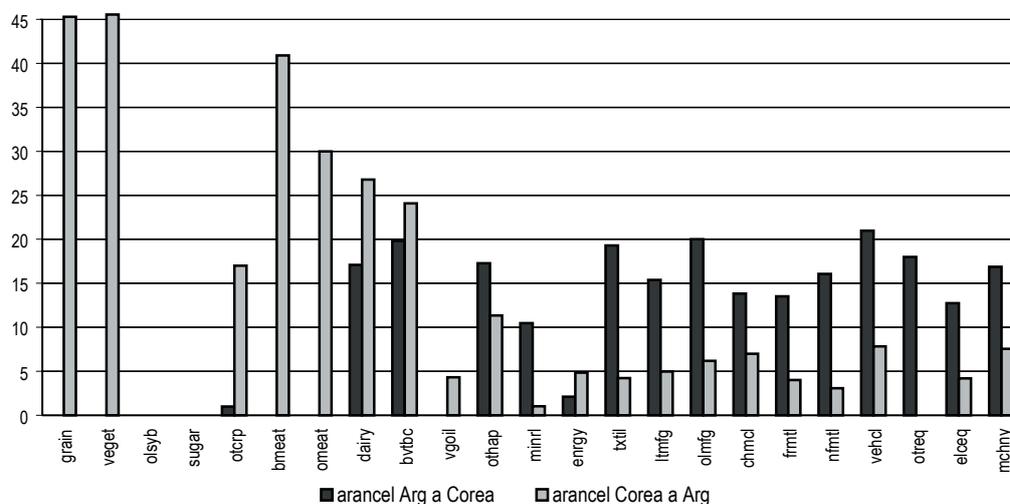
Cuadro 1

Sectores y países en el modelo de equilibrio general computado

Sectores		Países	
Abreviatura	Descripción	Abreviatura	Descripción
grain	Trigo, maíz y otros cereales	arg	Argentina
veget	Vegetales y frutas	bra	Brasil
olsyb	Semillas oleaginosas	ury	Uruguay
sugar	Azúcar	rest_latam	Resto de América Latina
otcrp	Café, arroz y otros cultivos	usa	Estados Unidos
bmeat	Productos de la carne bovina	eu15	Unión Europea 15
omeat	Otros productos de la carne	chn	China
dairy	Productos lácteos	jpn	Japón
btbc	Bebidas y tabaco	kor	Corea
vgoil	Aceites y grasas vegetales	rest_asia	Resto de Asia
othap	Otros productos agrícolas	row	Resto del Mundo
minrl	Minerales		
enrgy	Productos energéticos		
txtil	Textiles e indumentaria		
ltmfg	Cuero, madera y papel		
olmfg	Otras manufacturas livianas		
chmcl	Químicos y plásticos		
frmtl	Metales ferrosos		
nfmtl	Metales no ferrosos		
vehcl	Vehículos		
otreq	Otro equipo de transporte		
elceq	Equipo eléctrico		
mchny	Maquinaria		
utlty	Servicios públicos		
servc	Comercio y servicios		

Gráfico 4

Aranceles bilaterales Argentina-Corea¹ en porcentaje



1. Aranceles ponderados por el comercio bilateral

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a GTAP

3.3. Escenarios

Se simularon tres variantes de reducción arancelaria entre los países del MERCOSUR y Corea:

- i) 100%,
- ii) 80%,
- iii) 50%.

En los tres casos se excluyen del acuerdo los sectores que Corea revela como muy sensibles debido a que impone cuotas arancelarias con aranceles extra-cuota extremadamente altos. En particular, no se modifican los aranceles de los sectores Trigo, maíz y otros cereales, Vegetales y frutas y Semillas oleaginosas.⁸ Las tasas arancelarias son el único instrumento de política comercial que se modifica en los tres escenarios.

3.4. Resultados

En términos generales, se espera que cualquier liberalización comercial que se lleve adelante traiga aparejado, al menos, tres efectos sobre los flujos comerciales de la Argentina. En primer lugar, las exportaciones de algunos sectores aumentarán debido al acceso preferencial que se gana. En segundo lugar, el incremento de las importaciones hará que los productores argentinos enfrenten una mayor competencia en el mercado doméstico. Por último, dado que el acuerdo incluye a los cuatro miembros del MERCOSUR, las exportaciones argentinas hacia los miembros de dicho bloque pueden verse amenazadas por la competencia originada en Corea. Las estimaciones que se realizan en esta sección tienen en cuenta estos tres efectos.

3.4.1. Resultados agregados

El Cuadro 2 muestra los resultados agregados de simular las tres variantes del acuerdo MERCOSUR-Corea mencionadas más arriba. El resultado agregado muestra una caída en el nivel de vida (*i.e.*, bienestar) de nuestro país medido por la variación equivalente.⁹ Este resultado es consecuencia de excluir del acuerdo los sectores en que la Argentina tiene, *a priori*, las oportunidades comerciales más importantes. Respecto del volumen de comercio, se observan cambios de poca magnitud debido a que, en el punto de partida, Corea es un socio comercial poco importante de la Argentina. El impacto negativo sobre el bienestar también ocurre para los demás socios del MERCOSUR incluidos en el modelo. Por su parte, Corea muestra un efecto agregado positivo en cualquiera de los tres escenarios simulados.

Cuadro 2
Resultados agregados para la Argentina
en porcentaje

Indicador	Escenario		
	100%	80%	50%
Variación equivalente (mill. U\$S)	-46,21	-19,35	-0,66
PIB real	-0,01	0,00	0,00
Volumen exportaciones	0,38	0,24	0,11
Volumen importaciones	0,35	0,23	0,11
Términos del intercambio	-0,10	-0,06	-0,03

Fuente: Centro de Economía Internacional

⁸ Incluir estos sectores en el acuerdo hace que, debido a los altos aranceles iniciales, tanto la Argentina como Brasil se especialicen considerablemente en su producción. Cuando se eliminan todos los aranceles bilaterales se observa que Corea sólo incrementa su producción de bienes intensivos en el uso intermedio de Trigo, maíz y otros cereales. Esto ocurre porque Corea impone un arancel de 438% para sus importaciones de dicho producto que, cuando se elimina, genera una reducción del precio doméstico de gran magnitud. Como consecuencia, los productos que utilizan dicho bien como insumo intermedio incrementan su producción debido a la gran reducción que experimentan sus costos.

⁹ La variación equivalente responde a la pregunta de a cuánto dinero equivale la reducción arancelaria simulada.

Los precios internacionales de las manufacturas industriales que vende nuestro país disminuyen levemente como consecuencia del acuerdo MERCOSUR-Corea. Esto es consecuencia del desplazamiento que sufren los productos de nuestro país en el mercado brasileño. Como consecuencia de ello, se observa una disminución de los términos del intercambio de la Argentina, lo que también contribuye a explicar el resultado negativo sobre el bienestar de nuestro país.

Con el fin de identificar cuáles son los factores productivos ganadores y perdedores, se computó el cambio porcentual en la remuneración real de cada uno de ellos. Como se esperaba, el factor productivo que aparece como ganador es el uso de manera intensiva para la producción de bienes agrícolas (*i.e.*, tierra). En el caso de Corea, éste es el factor que resulta como principal perdedor de un acuerdo MERCOSUR-Corea. Por lo tanto, es esperable que los agricultores coreanos se opongan a un acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Corea.

3.4.2. Resultados sectoriales

En este apartado se muestran resultados con desagregación sectorial. Se evalúa cuáles son los sectores “ganadores” y “perdedores” de la liberalización comercial, esto es, los que aumentan su nivel de producción y exportaciones, o los que los disminuyen. El Cuadro 3 muestra el cambio porcentual que experimenta el volumen producido por cada uno de los sectores productivos identificados en el modelo. Los resultados confirman que los sectores que aparecen como ganadores en términos de niveles de producción están concentrados en los agroalimentos. En particular, se destacan Aceites y grasas vegetales, Trigo, maíz y otros cereales, Productos energéticos, y Minerales. Entre los sectores que muestran las caídas más importantes en sus niveles de producción sobresalen Equipo eléctrico, Vehículos, Textiles e indumentaria y Maquinaria. Por las razones expuestas más arriba, en ningún caso se obtienen efectos de magnitud importante.

El análisis de las transacciones intersectoriales muestra que los incrementos en la producción de Trigo, maíz y otros cereales y Semillas oleaginosas se transforman en incrementos de las exportaciones de Otros productos agrícolas y Aceites y grasas vegetales, respectivamente. Es decir, los resultados indican un incremento de las exportaciones de agroalimentos procesados. Este resultado es consecuencia de las relaciones insumo-producto entre los mencionados productos.

Las exportaciones argentinas hacia Corea se incrementarían al mismo tiempo que disminuirían las dirigidas al MERCOSUR (Gráfico 5). Por el lado de las importaciones, nuestro país incrementaría sus compras desde Corea al mismo tiempo que disminuiría las originadas en el MERCOSUR.

Corea incrementaría su importancia como destino de las exportaciones argentinas de Aceites y grasas vegetales, Otros productos agrícolas y Productos energéticos. Para los demás productos, los cambios son de escasa magnitud.

Las estimaciones muestran que las importaciones crecen, en términos porcentuales, más que las exportaciones. Dicho resultado se explica por los aranceles relativamente altos que nuestro país impone a las importaciones de productos que Corea produce. Por lo tanto, el cambio en el precio de las exportaciones coreanas es superior al cambio en el precio de las exportaciones argentinas. Esto se traduce en cambios de mayor magnitud de las cantidades exportadas.¹⁰

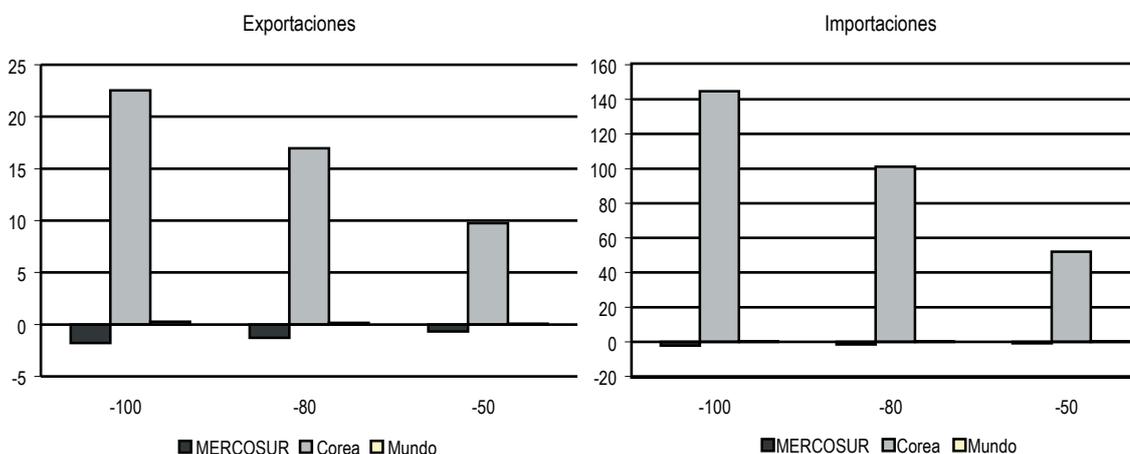
A nivel sectorial, el aumento de importaciones desde Corea se concentra en los siguientes productos manufacturados: Textiles e indumentaria, Otras manufacturas livianas, Metales ferrosos, Vehículos, Equipo eléctrico y Maquinaria.

¹⁰ Nótese que el modelo asume constante el resultado de la cuenta corriente del balance de pagos. La variable que equilibra es el tipo de cambio real.

Cuadro 3
Resultados sectoriales para la Argentina
en porcentaje

Escenarios	Sector								
	Producción			Volumen exportado			Volumen importado		
	-100%	-80%	-50%	-100%	-80%	-50%	-100%	-80%	-50%
Trigo, maíz y otros cereales	0,28	0,18	0,08	0,32	0,20	0,08	0,19	0,13	0,07
Vegetales y frutas	0,08	0,05	0,03	0,14	0,08	0,03	-0,03	-0,01	0,00
Semillas oleaginosas	0,29	0,20	0,10	0,01	-0,01	-0,02	0,54	0,40	0,22
Azúcar	0,13	0,09	0,04	0,55	0,35	0,15	-0,32	-0,20	-0,09
Café, arroz y otros cultivos	0,16	0,11	0,05	0,47	0,29	0,13	0,10	0,08	0,05
Productos de la carne bovina	0,10	0,06	0,03	1,67	0,97	0,40	-0,62	-0,35	-0,13
Otros productos de la carne	0,14	0,09	0,04	2,14	1,27	0,53	-0,45	-0,29	-0,13
Productos lácteos	0,07	0,04	0,02	1,03	0,65	0,29	-0,31	-0,17	-0,06
Bebidas y tabaco	0,00	0,01	0,00	0,48	0,32	0,16	0,00	0,02	0,02
Aceites y grasas vegetales	0,59	0,42	0,23	0,89	0,63	0,34	0,00	0,01	0,02
Otros productos agrícolas	0,22	0,15	0,08	0,97	0,69	0,37	0,06	0,06	0,04
Minerales	0,13	0,09	0,04	1,00	0,69	0,35	-0,16	-0,10	-0,04
Productos energéticos	0,24	0,17	0,08	0,58	0,41	0,21	0,44	0,33	0,19
Textiles e indumentaria	-1,09	-0,78	-0,42	-4,22	-3,21	-1,82	3,72	2,41	1,11
Cuero, madera y papel	0,16	0,10	0,05	1,13	0,74	0,35	-0,12	-0,07	-0,03
Otras manufacturas livianas	-0,04	-0,03	-0,01	2,42	1,68	0,86	0,85	0,51	0,21
Químicos y plásticos	-0,04	-0,05	-0,04	0,31	0,16	0,04	0,19	0,14	0,07
Metales ferrosos	0,02	-0,02	-0,04	1,25	0,85	0,42	1,27	0,90	0,47
Metales no ferrosos	0,03	0,01	-0,01	1,88	1,29	0,65	0,09	0,04	0,01
Vehículos	-1,23	-0,83	-0,41	-3,26	-2,16	-1,04	0,56	0,36	0,17
Otro equipo de transporte	0,63	0,43	0,21	2,14	1,44	0,70	-0,15	-0,11	-0,06
Equipo eléctrico	-1,56	-1,14	-0,63	0,43	0,18	0,01	1,71	1,17	0,57
Maquinaria	-0,79	-0,59	-0,33	-0,53	-0,45	-0,28	0,62	0,37	0,14

Gráfico 5
Cambio en el comercio de la Argentina, por destino en los tres escenarios
en porcentaje



Fuente: Centro de Economía Internacional

4. Análisis con indicadores de comercio

En esta sección se exponen los resultados de analizar el impacto de un acuerdo MERCOSUR-Corea mediante indicadores de comercio. Para ello se emplea el índice de complementariedad comercial (ICC) combinado con información sobre tasas arancelarias y comercio. El ICC permite detectar el grado de coincidencia entre las exportaciones de un país y las importaciones de otro país.¹¹ A diferencia del enfoque de equilibrio general, en este caso se trabaja a nivel desagregado. En particular, se identifican oportunidades y amenazas comerciales a nivel de subpartida del Sistema Armonizado (6 dígitos). Pero por otro lado, la metodología que se emplea en esta sección no permite cuantificar cuánto podrían modificarse los flujos comerciales entre los países involucrados en el acuerdo MERCOSUR-Corea. Por ejemplo, sólo se cuantifica el mercado potencial al que tendrían acceso preferencial los productos argentinos, pero no se obtiene como resultado la posible respuesta de los exportadores de nuestro país. Se utilizó información sobre comercio exterior correspondiente al promedio anual para el periodo 2003-2004 obtenida de COMTRADE, que fue la empleada en la realización del Estudio de Factibilidad.

Se identifican los siguientes tres tipos de productos: i) los que representan oportunidades para las exportaciones argentinas a Corea; ii) los que representan amenazas para las exportaciones argentinas hacia los países al MERCOSUR; y iii) aquellos que representan oportunidades para las exportaciones coreanas a la Argentina (*i.e.*, aumento de importaciones argentinas). Aquí se comentan los principales resultados. El detalle se encuentra en CEI-CEP (2007).

4.1. Oportunidades para las exportaciones argentinas a Corea

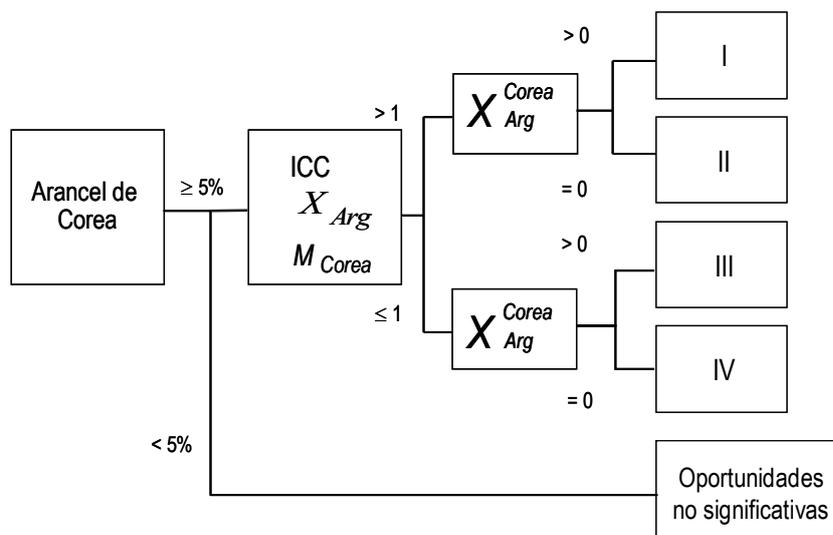
Para calificar un producto como oportunidad para el incremento de las exportaciones a Corea se analiza si cumple con los siguientes tres criterios: i) Corea impone un arancel alto (*i.e.*, mayor al 5%) para las importaciones que vienen desde la Argentina; ii) existe complementariedad comercial entre las exportaciones argentinas y las importaciones coreanas; y iii) Corea es actualmente destino de las exportaciones argentinas.

Los tres criterios en conjunto permiten clasificar a las oportunidades en cinco categorías, donde las cuatro primeras verifican el primer criterio, que es el que marca los productos que podrían llegar a beneficiarse de una reducción arancelaria. Al considerar este criterio, se aprecia que las exportaciones argentinas hacia Corea que enfrentan aranceles de por lo menos el 5% sumaron, para 2003-2004, U\$S 130 millones en promedio sobre un total de U\$S 291 millones. Por lo tanto, 55% de lo que la Argentina exportó a Corea no se beneficiaría por un acuerdo MERCOSUR-Corea que sólo elimine los aranceles.

La categoría I incluye los productos con mayor potencial para incrementar su volumen de comercio porque el arancel coreano es mayor a 5%, existe complementariedad comercial entre las exportaciones argentinas y las importaciones coreanas y la Argentina ya exporta hacia Corea (Figura 1). En este caso, la eliminación del arancel podría generar un mayor volumen de comercio debido a que: i) cuánto más alto el arancel inicial, mayor el impacto de su eliminación; ii) la existencia de complementariedad indica una mayor probabilidad para que exista intercambio de ese producto; y iii) que ya se esté vendiendo indica que no es necesario iniciar una tarea de desarrollo de un nuevo mercado.

¹¹ Para una descripción detallada de la metodología utilizada en esta sección y de los resultados, véase CEI - CEP (2007).

Figura 1
Identificación de oportunidades comerciales para las exportaciones argentinas a Corea



Fuente: CEI

En la categoría I se encuentran manufacturas de origen agropecuario como también productos primarios. Entre estos se destaca el aceite de soja, donde nuestro país es un gran proveedor del mercado coreano –86% de sus importaciones–. Otros productos ubicados en esta categoría son maíz, pescados, cueros, manufacturas de maderas y tabaco.

Entre las subpartidas que pertenecen a la categoría III –aquellas que registran exportaciones desde la Argentina hacia Corea pero no presentan complementariedad comercial– pueden encontrarse manufacturas agrícolas e industriales. Corea es un destino importante para las exportaciones argentinas de compuestos heterocíclicos, queso fresco, chocolates y compuestos organo-inorgánicos.

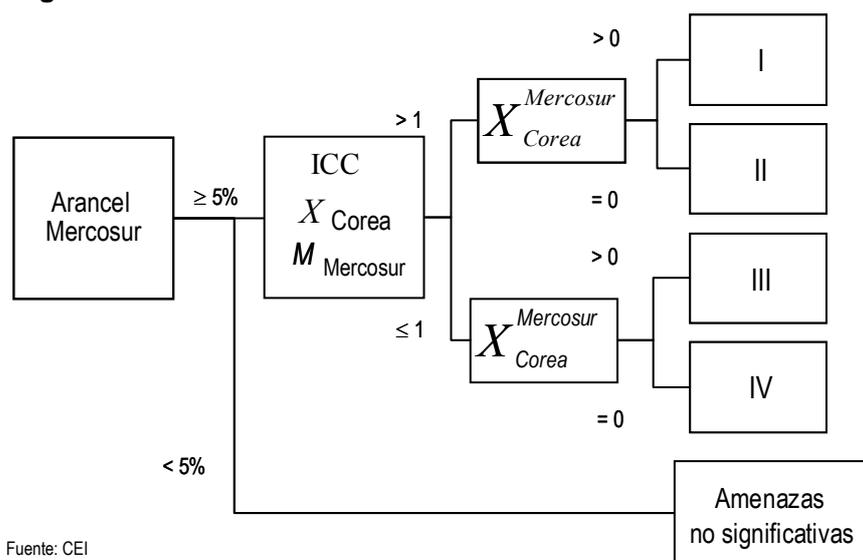
4.2. Amenazas para las exportaciones argentinas hacia los países del MERCOSUR

Una amenaza para las exportaciones argentinas es que Corea podría desplazar a la Argentina como proveedor de los países del MERCOSUR en caso de realizarse un acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Corea.

Para determinar si una subpartida está amenazada, se analiza si: i) el arancel externo común del MERCOSUR es mayor al 5%; ii) existe complementariedad comercial entre las importaciones de los países del MERCOSUR y las exportaciones de Corea; y iii) Corea es proveedor de los socios de la Argentina en el MERCOSUR. Los productos que enfrentan barreras arancelarias para ingresar al MERCOSUR pueden clasificarse en cinco grupos según el desplazamiento potencial que podrían sufrir las exportaciones argentinas a partir de un acuerdo MERCOSUR-Corea (Figura 2).

Figura 2

Identificación de amenazas comerciales para las exportaciones argentinas al MERCOSUR



Fuente: CEI

En términos agregados, debido a la erosión de las preferencias arancelarias existentes entre miembros del MERCOSUR, el acuerdo MERCOSUR-Corea representa una amenaza potencial para el 19,3% del total exportado por nuestro país hacia el MERCOSUR.¹²

Las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR de las subpartidas clasificadas en la categoría I –las de mayor amenaza potencial– alcanzaron los U\$S 827 millones en promedio para el período 2003-2004. Por su parte, las exportaciones coreanas hacia los otros países del MERCOSUR de las mismas subpartidas sumaron U\$S 961 millones para el mismo período.

En lo que sigue se analizan por separado las exportaciones argentinas amenazadas hacia cada uno de los países del MERCOSUR. En términos de valor exportado, la mayor amenaza se encuentra en las ventas a Brasil, seguida por las ventas a Uruguay y luego a Paraguay.

Brasil. El grupo de productos que constituyen la amenaza potencial más grande para las exportaciones argentinas hacia Brasil –Categoría I–, que dirigen a Brasil casi la mitad de sus ventas externas, incluye manufacturas industriales tales como plásticos y vehículos. Para ambos sectores, Brasil es un importante destino para las exportaciones de nuestro país. Sin embargo, las exportaciones de Corea hacia Brasil fueron, para las principales subpartidas seleccionadas, relativamente poco importantes, por lo que sería necesario un incremento sustancial de las ventas coreanas para que el impacto sea importante. Por otro lado, Brasil recibe el 29% de las exportaciones argentinas correspondientes a las subpartidas incluidas en la categoría III –subpartidas sin complementariedad comercial MERCOSUR-Corea pero en las que Corea compite con la Argentina en los países del MERCOSUR–. Los productos amenazados pertenecen a las manufacturas de origen agropecuario e industrial. Entre ellas se destacan vehículos, plásticos y fungicidas.

Paraguay. En el caso de Paraguay, las amenazas incluidas en la categoría I representan el 2,7% del total exportado por la Argentina de dichos productos. Los principales productos incluidos son manufacturas industriales, como autopartes y plásticos, y preparaciones alimenticias. Para algunos productos en esta categoría, Paraguay es un destino importante. Por ejemplo, se dirigen a Paraguay 24% de las exportaciones de bebidas sin alcohol excluidos los jugos.

Paraguay es destino de sólo el 1,1% de las exportaciones argentinas incluidas en la categoría III. Las subpartidas amenazadas se concentran en productos de panadería, pastelería o galletería, plásticos y productos químicos.

¹² Esta cifra corresponde al total de las cuatro categorías de amenazas identificadas, esto es de la I a la IV.

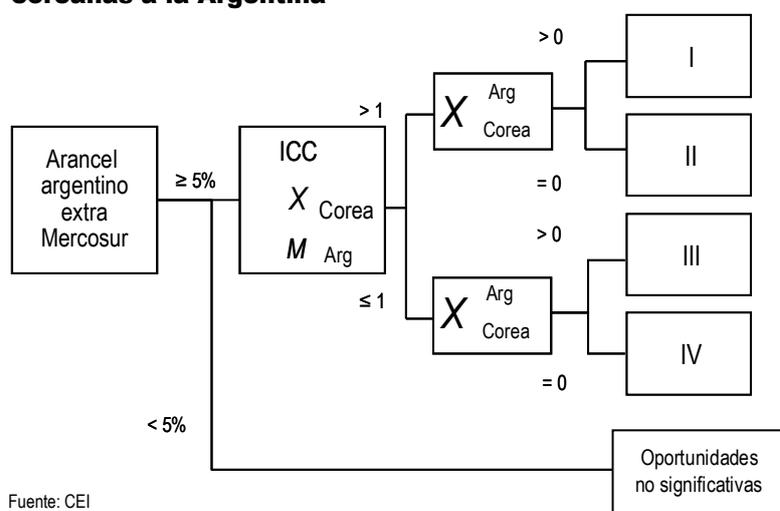
Uruguay. En el caso de Uruguay, Corea amenaza al 5,5% del total de exportaciones incluidas en la categoría I. Las principales amenazas se concentran en manufacturas industriales tales como plásticos, pañales, toallas y tampones higiénicos, y preparaciones alimenticias. Para algunos de los productos de esta categoría, Uruguay es un cliente importante de nuestro país. Por ejemplo, máquinas y aparatos para la agricultura o la horticultura para pulverizaciones (75%) y artículos de plástico para el transporte o embalaje (50%).

Las subpartidas incluidas en la categoría III se concentran en manufacturas industriales, como preparaciones tensoactivas para lavar y vehículos. También en este caso el monto de ventas externas argentinas es relativamente poco importante.

4.3. Oportunidades para las exportaciones coreanas a la Argentina

Es esperable que un acuerdo MERCOSUR-Corea incremente las compras que nuestro país realiza desde Corea. Mientras por un lado las nuevas importaciones podrían desplazar a otros proveedores, por el otro podrían afectar las ventas de productores locales. Para identificar los productos –a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado– se tuvieron en cuenta los siguientes criterios: i) el arancel extra-zona de la Argentina es superior al 5%; ii) existe complementariedad comercial entre las exportaciones coreanas y las importaciones argentinas; y iii) se asume que el potencial para incrementar las importaciones desde Corea es mayor cuando ya se registraron importaciones durante los últimos años –para ello se consideran las subpartidas en las cuales la Argentina registró importaciones desde Corea en 2003-2004–. Las subpartidas sujetas a barreras arancelarias se clasifican en cuatro categorías de acuerdo al potencial de incremento de las importaciones argentinas desde Corea, al igual que se hizo en los dos casos anteriores (Figura 3).

Figura 3
Identificación de oportunidades comerciales para las exportaciones coreanas a la Argentina



Las oportunidades comerciales para las exportaciones de Corea hacia la Argentina alcanzaron los U\$S 185 millones promedio durante 2003-2004. Esto representa el 92% de las exportaciones coreanas hacia la Argentina; entonces, la mayor parte de estas exportaciones se beneficiarían del acceso preferencial de un acuerdo MERCOSUR-Corea.

Los productos clasificados en el grupo con mayor potencial para aumentar las exportaciones desde Corea hacia la Argentina –i.e., categoría I– pertenecen a las manufacturas industriales. En todos los casos, sin embargo, la Argentina no es actualmente un cliente importante para Corea. *A priori*, entonces, las exportaciones de Corea de los productos en esta categoría podrían aumentar de manera significativa, dado que una pequeña reorientación de las ventas externas coreanas totales sería un porcentaje alto en relación con las ventas actuales a la Argentina. Los productos que se destacan son plásticos, equipos eléctricos y electrónicos y filamentos textiles.

Para concluir, las subpartidas clasificadas en la categoría III –i.e., aquellas que registran ventas de Corea a la Argentina pero sin complementariedad comercial– también están concentradas en manufacturas industriales como partes de equipos de aire acondicionado, televisores y automóviles.

4.4. Resumen

En el cuadro siguiente se resumen los principales productos para los que se identificaron oportunidades y amenazas.

Cuadro 4

Oportunidades y amenazas: principales productos

Oportunidades para las exportaciones argentinas hacia Corea	Aceite de soja
	Maíz
	Quesos
	Chocolates
	Pescado congelado
	Tabaco
	Cueros
	Manufacturas de madera
	Compuestos organo-inorgánicos
	Los demás ácidos nucleicos y sus sales
Amenazas para las exportaciones argentinas al MERCOSUR	Plásticos
	Vehículos automotores
	Agroquímicos
Oportunidades para las exportaciones coreanas a la Argentina	Plásticos (polietilenos)
	Teléfonos celulares
	Maquinaria mecánica y eléctrica (aire acondicionado)
	Equipamientos electrónicos (televisores)
	Vehículos automotores
	Filamentos textiles

Fuente: Centro de Economía Internacional

5. Estimaciones de equilibrio parcial

El método del equilibrio parcial es apto para un análisis más detallado de los instrumentos de la política comercial al centrar su atención en un conjunto limitado de factores. Por eso permite modelar la política comercial a niveles considerablemente más desagregados (v.g., subpartida del Sistema Armonizado) que los modelos de equilibrio general, pero a diferencia de este último, no tiene en cuenta la interrelación de sectores.

En esta sección del trabajo se presentan los resultados de simular la creación de un área de libre comercio entre los países del MERCOSUR y Corea empleando un modelo de equilibrio parcial.¹³ Se realizan estimaciones para tres grupos de productos: i) con oportunidades para la Argentina en Corea; ii) con amenazas para la Argentina en el MERCOSUR; y iii) con oportunidades para Corea en la Argentina. De este modo, complementa el análisis hecho con indicadores de comercio con resultados de cambios cuantitativos en los niveles de comercio de los productos analizados.

¹³ Una descripción completa del modelo utilizado puede consultarse en CEI (2004).

La información que se emplea para hacer operacional (calibrar) el modelo corresponde a los flujos comerciales bilaterales registrados en 2004 entre los siguientes países: Argentina, Brasil, China, Unión Europea de 15 miembros, Japón, Corea, Paraguay, Uruguay y Estados Unidos. En la elección de los países se tuvieron en cuenta dos elementos: i) cuáles son los principales clientes de nuestro país, y ii) cuáles son los exportadores e importadores más importantes en el mercado mundial de los productos bajo análisis. Las tasas arancelarias utilizadas fueron las vigentes durante 2004.

El análisis se realiza a nivel de subpartida. La selección de las subpartidas incluidas en cada uno de los grupos se hizo de acuerdo con los criterios utilizados en la sección anterior.¹⁴ En particular,

- Oportunidades para la Argentina en Corea: i) arancel de Corea mayor o igual a 5%, y ii) existencia de exportaciones de la Argentina a Corea. Fueron seleccionadas 213 subpartidas.
- Amenazas para la Argentina en el MERCOSUR: i) arancel del MERCOSUR mayor o igual a 5%, ii) con exportaciones de Corea al MERCOSUR, y iii) con exportaciones argentinas al MERCOSUR. Fueron seleccionadas 935 subpartidas.
- Oportunidades para Corea en la Argentina: i) arancel de la Argentina mayor o igual a 5%, y ii) con exportaciones de Corea a la Argentina. Fueron seleccionadas 737 subpartidas.

En el modelo, el precio en el país r de las importaciones que realiza desde el país r' se calcula como

$$PM_{r,r'} = PE_{r,r'}(1 + \tau_{r,r'})$$

donde $PM_{r,r'}$ es el precio en el país r de las importaciones desde el país r' ; $PE_{r,r'}$ es el precio que reciben los exportadores del país r' en el mercado del país r ; y $\tau_{r,r'}$ es la tasa del arancel que impone el país r a las importaciones desde el país r' . En los ejercicios de simulación que se presentan más abajo se reduce el valor de $\tau_{r,r'}$ entre los países del MERCOSUR y Corea.

5.1. Escenarios

De manera similar a las estimaciones de equilibrio general, para cada una de las subpartidas seleccionadas se simuló tres escenarios de reducción arancelaria entre los países del MERCOSUR y Corea: de 100%, 80% y 50%.

5.2. Resultados

El resultado esperado tiene dos componentes. Por un lado, se espera que aumenten las exportaciones hacia Corea por ser el país que otorga preferencias a la Argentina. Por otro lado, se espera que caigan las exportaciones hacia países en los que el acuerdo de libre comercio “perfora” las preferencias que actualmente recibe la Argentina, donde el caso más importante es, naturalmente, Brasil. Se presentan resultados agregados clasificados según secciones del Sistema Armonizado para cada uno de los tres grupos identificados más arriba (Cuadro 4).¹⁵

5.2.1. Oportunidades para la Argentina en Corea

El incremento de las exportaciones argentinas será mayor si: i) los consumidores coreanos están dispuestos a sustituir el origen de sus importaciones, ii) la Argentina puede abastecer la mayor demanda de importaciones de los países incluidos en el modelo, iii) es importante la baja en los aranceles que enfrentan los productos

¹⁴ Se excluyeron del análisis tanto las subpartidas que enfrentan cuotas arancelarias para ingresar al mercado coreano como así también las subpartidas con exportaciones menores a U\$S 100 mil.

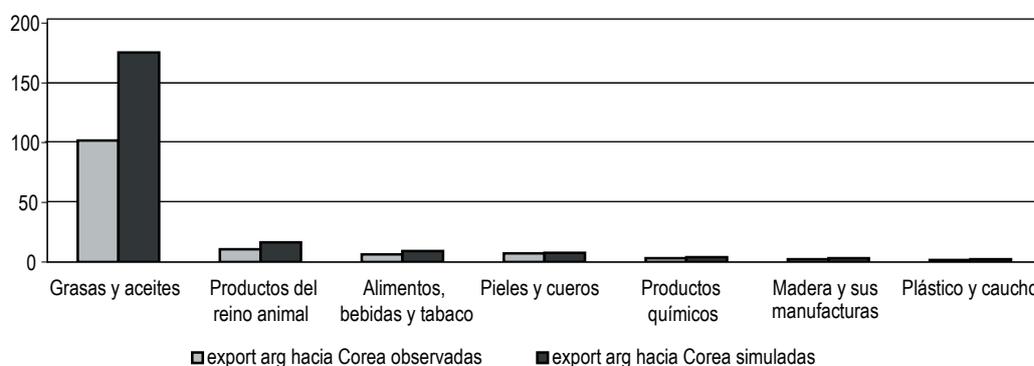
¹⁵ Un mayor detalle de los resultados se encuentra en CEI-CEP (2007) y también solicitándolos al CEI.

argentinos, iv) Corea es un cliente importante de nuestro país en el punto de partida, y v) Corea aumenta el consumo de los productos bajo análisis.

La suma de los resultados de equilibrio parcial para todos los productos seleccionados muestra que las exportaciones argentinas hacia Corea de estos productos aumentarían en poco más de U\$S 86 millones (ver Gráfico 6). Parte de este incremento se vería compensada por una disminución de las exportaciones tanto hacia miembros del MERCOSUR como hacia países excluidos del acuerdo. Se observa con claridad una concentración de las oportunidades comerciales para la Argentina en algunos productos agroalimentarios como, por ejemplo, Grasas y aceites animales o vegetales, que incrementaría sus exportaciones hacia Corea en poco más de 70%, pasando de U\$S 101,8 millones a U\$S 175,4 millones. Sin embargo, el total exportado de dicho producto al mundo aumentaría en U\$S 22,4 millones. Es decir, se daría un redireccionamiento de las ventas externas de nuestro país.

Gráfico 6

Oportunidades para la Argentina en Corea: resultados de equilibrio parcial en millones de U\$S



Fuente: Centro de Economía Internacional

En todos los productos se reducen las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR como así también hacia el resto del mundo; esto se debe a la mejora relativa en las condiciones de acceso a Corea respecto de estos otros mercados. El resultado positivo para el conjunto de las exportaciones argentinas se explica por la subpartida Aceite de soja en bruto (150710). Para las demás subpartidas analizadas no se obtienen aumentos de importancia en los valores exportados hacia Corea. Como se mencionó más arriba, las exportaciones argentinas hacia Corea se encuentran concentradas en unos pocos productos.

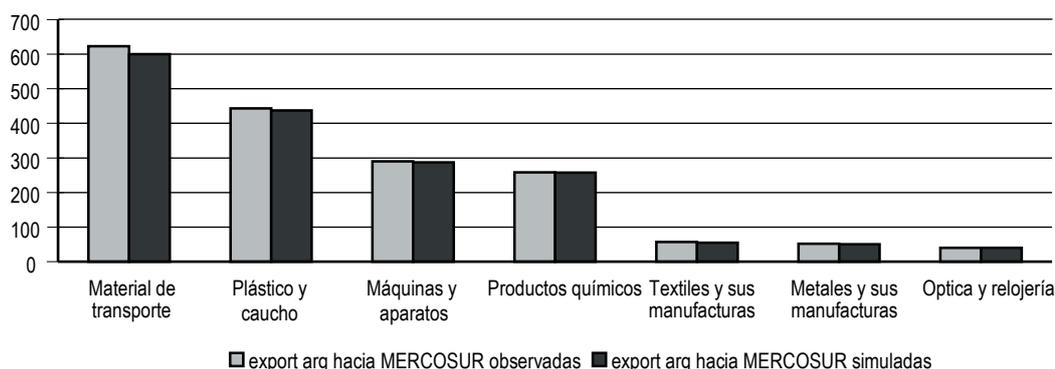
5.2.2. Amenazas para la Argentina en el MERCOSUR

El desplazamiento de las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR –en especial Brasil– será mayor si: i) los consumidores brasileños están dispuestos a sustituir el origen de sus importaciones, ii) Corea es capaz de abastecer la demanda de importaciones del MERCOSUR, iii) la disminución del arancel externo común del MERCOSUR es importante, iv) Brasil es actualmente un cliente de significación para Corea, y v) el MERCOSUR aumenta su consumo del sector bajo análisis.

Las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR se reducirían en algo más del 2%. Las caídas más importantes pertenecen al sector de vehículos (ver Gráfico 7).

Gráfico 7

Amenazas para la Argentina en el MERCOSUR: resultados de equilibrio parcial en millones de U\$S



Fuente: Centro de Economía Internacional

En 2004, Corea fue un proveedor poco importante para los países del MERCOSUR de las subpartidas seleccionadas. Como consecuencia, al menos en el mediano plazo, Corea representa una amenaza débil. Por ejemplo, para la subpartida Volquetes con carga de no más de 5 toneladas (870421), el desplazamiento de exportaciones argentinas hacia Brasil alcanzaría los U\$S 12,4 millones. Las exportaciones de Corea hacia Brasil pasarían de U\$S 5,5 millones a U\$S 22 millones.

En resumen, a nivel de las subpartidas analizadas no existiría impacto de magnitud. Cabe aclarar, sin embargo, que esto se desprende de analizar datos correspondientes al año 2004.

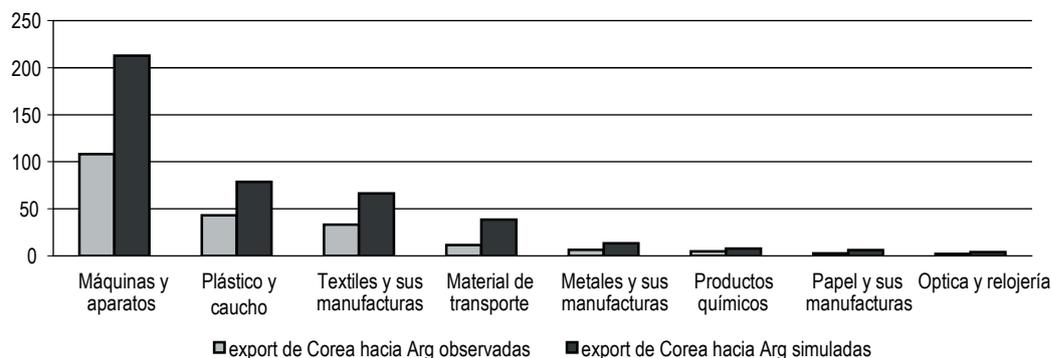
5.2.3. Oportunidades para Corea en la Argentina

En esta sección se analiza el impacto sobre las importaciones argentinas que tendría un acuerdo MERCOSUR-Corea. El incremento de las exportaciones coreanas a la Argentina será mayor si: i) los consumidores argentinos están dispuestos a sustituir el origen de sus importaciones, ii) Corea puede abastecer la mayor demanda de importaciones de los países incluidos en el modelo, iii) es importante la baja en los aranceles que enfrentan los productos coreanos, iv) la Argentina es un cliente importante de Corea en el punto de partida, y v) la Argentina aumenta el consumo de los productos bajo análisis.

Las estimaciones realizadas muestran que las exportaciones desde Corea hacia la Argentina de las 737 subpartidas seleccionadas se duplicarían, pasando de U\$S 214 millones a U\$S 433 millones. El aumento de importaciones argentinas aparece concentrado en Máquinas y aparatos (ver Gráfico 8). Considerando al MERCOSUR en su conjunto, las exportaciones coreanas aumentarían U\$S 1.211 millones. Al igual que en el caso de la Argentina, el total exportado por Corea se incrementaría en una cifra menor: las exportaciones coreanas al mundo aumentan pero menos que al MERCOSUR. Es decir, Corea disminuye sus exportaciones hacia países excluidos del acuerdo de libre comercio.

Gráfico 8

Oportunidades para Corea en la Argentina: resultados de equilibrio parcial en millones de U\$S



Fuente: Centro de Economía Internacional

El análisis desagregado de equilibrio parcial permite detectar productos ganadores dentro de sectores identificados como perdedores en el enfoque de equilibrio general. Sin embargo, en términos generales, los resultados de ambos enfoques coinciden. Es decir, la mayor parte de las oportunidades comerciales para nuestro país de un acuerdo MERCOSUR-Corea se concentran en los agroalimentos.

Los resultados presentados en esta sección deben acompañarse de estudios sectoriales que permitan analizar la factibilidad de modificar los patrones de comercio en la dirección que indican los resultados del modelo. En la siguiente sección se realiza dicho análisis para algunos productos seleccionados.

6. Análisis sectorial¹⁶

Con el objeto de efectuar una primera evaluación de si los productores argentinos podrán aprovechar las oportunidades comerciales que brindaría un acuerdo MERCOSUR-Corea y cuáles serían las consecuencias de las amenazas que este acuerdo podría generar, en esta sección se analizan con más detalle cinco productos identificados en la sección 4.¹⁷ De los productos con oportunidades para las exportaciones argentinas a Corea, se seleccionaron dos: cueros teñidos y pieles de ganado bovino y productos de madera; de entre aquellos con amenazas para las exportaciones argentinas al MERCOSUR, se eligieron cuatro: polietileno y politereftalato de etileno, fungicidas, y automóviles, utilitarios y vehículos automóviles para transporte de mercaderías.

6.1. Oportunidades para las exportaciones argentinas a Corea

6.1.1. Cueros teñidos y pieles de ganado bovino¹⁸

La producción de cueros curtidos bovinos se redujo entre los años 1997 y 2002 –se contrajo de 320 mil toneladas a 256 mil toneladas–, según se observa en el Cuadro 5. A partir del 2002 se revierte la tendencia y hasta 2006 registra un incremento del 32%, cuando alcanza una producción de 346 mil toneladas, nivel superior al de 1997. El consumo interno –calculado como consumo aparente¹⁹– también siguió la evolución de la mejora en la actividad del sector, pero no hubo una sustitución de importaciones a partir de la de-

¹⁶ Esta sección fue realizada por el Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía.

¹⁷ Esta selección corresponde a los productos del sector industrial que según el método de indicadores de comercio están entre los de mayor probabilidad de modificar su flujo de comercio.

¹⁸ Sector correspondiente a la posición arancelaria 4104 del Sistema Armonizado de comercio exterior.

¹⁹ El consumo aparente es una forma de aproximarse al cálculo del consumo interno. El cálculo es el siguiente: producción + importaciones – exportaciones.

valuación del peso en 2002 ya que los cueros de procedencia externa representaron una proporción muy pequeña del consumo.

Cuadro 5
Producción, Consumo y Comercio de Cueros Curtidos de la Especie Bovina

Años	Toneladas							Variación interanual			
	Producción	Impo del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente	Impo/ Consumo Aparente	Consumo Aparente / Prod.	Export. / Prod.	Producción	Impo del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente
1997	319.918	2.062	109.788	212.192	1,0%	66,3%	34,3%				
1998	267.866	4.409	91.248	181.027	2,4%	67,6%	34,1%	-16,3%	113,8%	-16,9%	-14,7%
1999	279.706	7.493	102.210	184.988	4,1%	66,1%	36,5%	4,4%	70,0%	12,0%	2,2%
2000	283.016	4.212	118.842	168.386	2,5%	59,5%	42,0%	1,2%	-43,8%	16,3%	-9,0%
2001	261.711	2.389	111.400	152.700	1,6%	58,3%	42,6%	-7,5%	-43,3%	-6,3%	-9,3%
2002	256.683	2.587	101.821	157.450	1,6%	61,3%	39,7%	-1,9%	8,3%	-8,6%	3,1%
2003	287.937	2.831	91.074	199.693	1,4%	69,4%	31,6%	12,2%	9,4%	-10,6%	26,8%
2004	333.689	5.059	100.511	238.237	2,1%	71,4%	30,1%	15,9%	78,7%	10,4%	19,3%
2005	336.083	4.076	105.725	234.434	1,7%	69,8%	31,5%	0,7%	-19,4%	5,2%	-1,6%
2006	346.371	5.692	107.003	245.060	2,3%	70,8%	30,9%	3,1%	39,6%	1,2%	4,5%

Fuente: CEP en base a INDEC

El análisis sectorial muestra que este no es un sector netamente exportador sino al contrario, la mayor parte de la producción es para el mercado interno: en 2006, el 70% se destinó al consumo interno. La proporción destinada a la exportación creció en los años de recesión –fue del 42% en 2000 y 2001–, pero cuando se recuperó el volumen del consumo interno, aumentó la producción al tiempo que se redujo la orientación exportadora del sector. Así, el incremento de la producción no ha implicado todavía mayores saldos exportables, dado que las exportaciones no han llegado aún al nivel previo a 2002.

En lo que hace al destino de las ventas externas, los principales mercados fueron los países de Asia - Pacífico a los que se dirigieron el 44% de las exportaciones de 2006, seguido por la Unión Europea con el 23%. El papel del mercado coreano ha venido creciendo en los últimos años: de una participación del 0,4% de las exportaciones en 2003, pasó al 4,3% en 2006, un incremento del 144%. Al mismo tiempo, la Argentina ha ido mejorando su papel como proveedor de Corea, habiendo pasado del séptimo lugar en 2005 al tercero en 2006. Los principales orígenes de las importaciones coreanas de cuero en 2006 fueron Estados Unidos (U\$S 36 millones), Brasil (U\$S 29 millones), la Argentina (U\$S 23 millones), Bangladesh (U\$S 20 millones), China (U\$S 15 millones) e Italia (U\$S 11,6 millones).

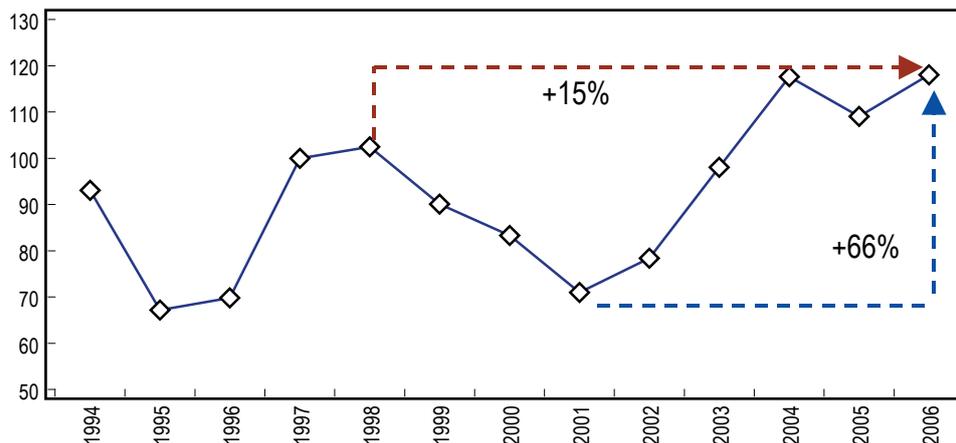
En lo que hace a la posibilidad de aprovechar la oportunidad que brinda el mercado coreano, aun cuando no aumente la relación exportación/producción, el incremento de la producción comenzará a generar mayor nivel de ventas externas y parte de este incremento podría volcarse a la ventas a Corea, tal como lo hizo en los últimos años.

6.1.2. Productos de madera²⁰

Este sector viene incrementando su nivel de producción, el valor de sus exportaciones y la orientación exportadora. La producción del sector se está recuperando en los últimos años. El nivel producido en 2006 registra una mejora del 15% respecto de 1998 –el anterior pico– y del 66% respecto de 2001 –el piso anterior– (Gráfico 9).

Gráfico 9

Sector Productos de Madera
Índice de Volumen Físico. Base 1997=100

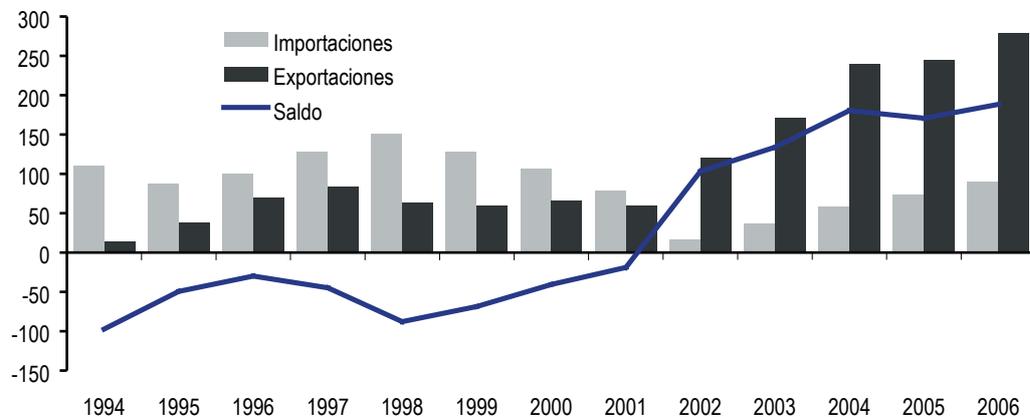


Fuente: CEP en base a INDEC

Las exportaciones han crecido más que las importaciones y desde 2002 el saldo comercial del sector comenzó a ser positivo (Gráfico 10). Los rubros en donde se han incrementado –en valores– las exportaciones y al mismo tiempo reducido las compras externas de manera significativa han sido madera aserrada, tableros de fibra de madera y obras y piezas de carpintería para construcciones.

Gráfico 10

Productos de Madera: exportaciones, importaciones y saldos
en millones de U\$S



Fuente: CEP en base a INDEC

²⁰ Se analizaron los siguientes productos a 4 dígitos del Sistema Armonizado: 4407, 4408, 4409, 4410, 4411, 4412, 4413, 4414, 4415, 4416, 4417, 4418, 4419, 4420 y 4421, que corresponden al sector de productos de madera.

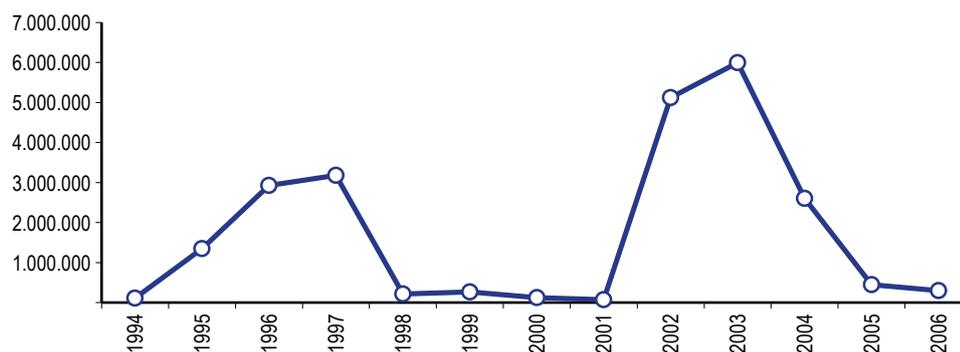
Según estimaciones propias, la relación exportaciones/VBP (valor bruto de producción), que mide la orientación exportadora, se ha incrementado en relación a la década del 90, pasando de un promedio de 4% al 10% en 2006. Por otra parte, la relación Importaciones/Consumo Aparente se ha mantenido constante en el orden del 4% en promedio desde 2004, nivel similar al observado durante la década del 90.

Los principales destinos de exportación en el año 2006 fueron Estados Unidos (32%), Brasil (27%), Sudáfrica (8%) y República Dominicana (5%). Los envíos a Corea ascendieron, en el 2006, al 0,1% de las exportaciones totales de los productos de madera y se componen de los productos cuyas ventas externas han aumentado de manera importante en los últimos años: madera aserrada y tableros de fibra de madera. Cabe destacar que las compras coreanas totales de estos productos se han incrementado en el mismo período. En la actualidad, Corea es importador neto de estos productos. El 65% de sus importaciones provienen de Nueva Zelanda, China, Malasia, Indonesia y Estados Unidos.

La evolución de las exportaciones argentinas al mercado coreano es errática, con períodos con muy escasas ventas y otros con colocaciones importantes, como los picos de 1996-1997 y 2002-2003, que constituyen años de fuerte dinamismo interno y externo que se dieron con posterioridad a dos crisis económicas de envergadura (Gráfico 11). De esta forma, el patrón de comercio con Corea parecería responder más a una colocación de remanentes que a una estrategia de largo plazo.

Gráfico 11

Exportaciones argentinas de productos de madera a Corea en U\$S



Fuente: CEP en base a INDEC

En síntesis, Corea ha demostrado ser un mercado para estos productos y parecerían existir buenas oportunidades para aumentar las exportaciones. No obstante ello, el aprovechamiento de dichas oportunidades no dependería sólo de una mejora en las condiciones de acceso al mercado coreano, sino también de la ampliación productiva y la consideración del negocio de la exportación a dicho mercado como una apuesta estratégica consolidada y permanente.

6.2. Amenazas para las exportaciones argentinas al MERCOSUR

6.2.1. Polietileno de alta densidad y Politereftalato de etileno²¹

En los últimos años, la producción de polietileno de alta densidad ha crecido y alcanzado en el año 2006 un nivel de casi 248 mil toneladas, su máximo nivel histórico (Cuadro 6). Al mismo tiempo, la reactivación económica del país llevó a un incremento del consumo interno, debido a que es un producto que se utiliza como insumo en otras industrias que también han venido creciendo. Las materias primas plásticas –PVC, poliestireno de distintos tipos, polietileno y polipropileno– se utilizan como insumos para maquinarias y

²¹ Sectores correspondientes a las posiciones arancelarias 390120 y 390760 del Sistema Armonizado, respectivamente.

equipos, para la construcción, envases desechables y lácteos, electrónicos, estuches de CD, film y tubos, entre otros. En particular, el polietileno se utiliza para la fabricación de film para bolsas y para la inyección y el soplado, método con el que se fabrican caños para agua y para riego y cajones para bebidas.

Cuadro 6 **Producción, Consumo y Comercio Exterior de Polietileno de Alta Densidad**

Años	Toneladas							Variación interanual			
	Producción	Impo del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente	Impo / Consumo Aparente	Consumo Aparente / Prod.	Export. / Prod.	Producción	Impo del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente
2000	129.858	106.509	27.603	208.764	51%	161%	82%				
2001	225.812	88.476	117.850	196.438	45%	87%	52%	0,74	-0,17	3,27	-0,06
2002	203.977	48.027	125.399	126.605	38%	62%	61%	-0,10	-0,46	0,06	-0,36
2003	191.097	84.701	114.473	161.325	53%	84%	60%	-0,06	0,76	-0,09	0,27
2004	212.690	95.366	127.015	181.041	53%	85%	60%	0,11	0,13	0,11	0,12
2005	232.032	96.416	125.763	202.685	48%	87%	54%	0,09	0,01	-0,01	0,12
2006	247.919	101.303	110.103	239.119	42%	96%	44%	0,07	0,05	-0,12	0,18

Fuente: CEP en base a CAIP e INDEC

El incremento de la demanda interna de este tipo de insumos ha provocado un aumento de las importaciones, aunque su participación en el consumo interno ha disminuido debido al crecimiento de la producción interna.

En cuanto al desempeño en los mercados externos, el incremento de las exportaciones desde el año 2001 se da con la incorporación de nuevas empresas al negocio de exportación. Ello estaría evidenciando que, más allá de la mejora de la competitividad en el precio debida a la devaluación, la mejora productiva ha permitido colocar un mayor volumen de productos en el mercado internacional, a pesar de que el crecimiento de la demanda interna contribuye a reducir los saldos exportables y a que se destine al mercado externo una menor proporción de la producción.

El principal destino de las ventas es Brasil (75%), seguido por Chile (15%). Particularmente, la participación del MERCOSUR se ha visto incrementada en casi treinta puntos porcentuales entre el 2001 y 2006 (del 54% al 80%), en detrimento de la Unión Europea. Esto marca la vulnerabilidad del sector ante una mayor competencia en el mercado brasileño: alrededor de la mitad de la producción se exporta y tres cuartas partes de esas ventas se dirigen a Brasil.

En lo que hace a la competencia con productos coreanos para abastecer el mercado brasileño, vale mencionar tres puntos:

i) Por ahora los productos coreanos no compiten en el mercado brasileño con los provenientes de la Argentina: el grueso de las compras de Brasil se concentran en otros polietilenos de densidad igual o superior a 0,94 –98% de las compras brasileras de polietileno de alta densidad–, de las cuales la Argentina proveyó el 78% durante el período 2001-2006, mientras que para el mismo lapso solamente el 3% se originó en Corea. El resto de los productos desagregados a 8 dígitos resultan marginales.

iii) El brasileño es un mercado en expansión, que todavía Corea no ha aprovechado: las importaciones totales de Brasil de polietileno de alta densidad se vienen incrementado, incluso desde Corea, pero la participación coreana disminuye, pasando del 5% en 2003 al 2% en 2006.

ii) Si hubiese un impacto sobre las exportaciones argentinas, éste estaría concentrado: solamente 6

empresas argentinas han exportado a Brasil otros polietilenos de densidad igual o superior a 0,94. Esta concentración del comercio también se observa en los polietilenos con carga de densidad igual o superior a 0,94, donde solamente se registran 3 empresas con ventas a Brasil. Una mejora en las condiciones de acceso de los productos coreanos a Brasil también podría afectar el ingreso de otras firmas con potencial para aprovechar este mercado en crecimiento.

Por otra parte, la producción de Politereftalato de etileno –más conocido por sus siglas en inglés PET, es un tipo de plástico muy usado en envases de bebidas y en textiles– ha acumulado un crecimiento de 59% entre 1999 y 2006 motorizado por el dinamismo de las industrias demandantes de este insumo (Cuadro 7). De esta forma, se expandieron los volúmenes producidos de 100 mil a casi 159 mil toneladas. A pesar de este incremento en la producción, las compras externas continúan teniendo gran importancia en el total del consumo aparente, lo cual mostraría una demanda con alta elasticidad ingreso. Por otra parte, las exportaciones se han reducido en el 2006 como consecuencia de una caída de la demanda de los productos argentinos por parte de Brasil. Así, las ventas externas como porcentaje de la producción se contrajeron al 33%, cuando usualmente habían registrado valores de entre 50% y 60%.

Cuadro 7
Producción, Consumo y Comercio de Politereftalato de etileno

Años	Toneladas							Var A/A			
	Producción	Impto del Mundo	Export. al Mundo	Consumo aparente	Impto / Consumo Aparente	Consumo Aparente / Prod.	Expo / Prod.	Producción	Impto del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente
1999	100.000	90.860	45.768	145.092	63%	145,1%	45,8%				
2000	123.000	86.147	67.414	141.733	61%	115,2%	54,8%	23%	-5%	47%	-2%
2001	143.318	93.262	74.392	162.189	58%	113,2%	51,9%	16,5%	8,3%	10,4%	14,4%
2002	160.500	63.644	96.662	127.482	50%	79,4%	60,2%	12,0%	-31,8%	29,9%	-21,4%
2003	150.500	98.677	89.319	159.858	62%	106,2%	59,3%	-6,2%	55,0%	-7,6%	25,4%
2004	166.905	109.006	103.192	172.719	63%	103,5%	61,8%	10,9%	10,5%	15,5%	8,0%
2005	150.000	112.141	74.962	187.179	60%	124,8%	50,0%	-10,1%	2,9%	-27,4%	8,4%
2006	158.948	86.049	52.394	192.603	45%	121,2%	33,0%	6,0%	-23,3%	-30,1%	2,9%

Fuente: CEP en base a CAIP e INDEC

En cuanto a los mercados externos, hasta el año 2005 Brasil era el principal destino de las exportaciones con una participación del 82% del total. A partir de ese año pasa a representar el 2%, aunque en el 2007 creció al 14%. Actualmente, Chile y Uruguay son los principales mercados de las ventas argentinas con un 25% de participación promedio cada uno.

En lo que hace al mercado brasileño, hay una mayor competencia entre los diversos países proveedores de PET. La reducción de las compras a empresas argentinas, que de tener una participación del 65% en las importaciones de Brasil en 2004 bajó al 0,7% en 2006, ha tenido como contrapartida un incremento de las importaciones desde Taiwán (con una participación del 20% en 2006), China (con 15%), España (con 15%), Corea (con 14,5%), Hong Kong (con 8%) y Países Bajos (con 7,5%). De este modo, a partir del 2006 la entrada de estos y otros países al mercado de Brasil, parecería haber ayudado a diversificar el patrón geográfico de sus importaciones, siendo esto negativo para la Argentina en relación a su cuota de mercado.

Por otra parte, desde el año 2005 los orígenes de las importaciones de este producto en la Argentina han cambiado ya que desde ese año el principal vendedor es Corea (47%), que desplazó a Brasil, que pasó de una participación del 41% a una del 14%.

Así, se observa que Corea gana participación en las compras de Politereftalato de etileno del MERCOSUR. En virtud de ello, y del hecho de que nuestras exportaciones han perdido dinamismo, un posible acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Corea podría tener efectos negativos para las actuales ventas externas argentinas a Brasil.

6.2.2. Fungicidas²²

Impulsado por la recuperación de la actividad agrícola, la producción de fungicidas²³ ha acumulado un crecimiento de más del 60% en el período 2003-2006 (Cuadro 8). La demanda de este producto es abastecida tanto por producción interna como por importaciones, fluctuando la participación de cada uno según los años: en el período 1998-2001, la producción interna e importaciones tuvieron participaciones similares; entre 2003 y 2005 las compras externas fueron superiores y en 2006 la producción interna fue mayor.

Cuadro 8
Producción, Consumo y Comercio de Fungicidas

Años	Toneladas							Variación interanual			
	Producción	Impo del Mundo	Export. al Mundo	Consumo aparente	Impo / Consumo Aparente	Consumo Aparente / Prod.	Expo / Prod.	Producción	Impo del Mundo	Expo al Mundo	Consumo aparente
1998	9.400	9.653	424	18.629	52%	198%	4,5%	-7,8%	3,4%	35,6%	-3,1%
1999	8.100	9.398	808	16.690	56%	206%	10,0%	-13,8%	-2,6%	90,6%	-10,4%
2000	9.900	11.588	882	20.606	56%	208%	8,9%	22,2%	23,3%	9,2%	23,5%
2001	9.700	9.096	910	17.886	51%	184%	9,4%	-2,0%	-21,5%	3,2%	-13,2%
2002*	7.760	7.507	779	14.488	52%	193%	10,0%	-20,0%	-17,5%	-14,4%	-19,0%
2003*	7.113	9.790	2.823	14.081	70%	144%	39,7%	-8,3%	30,4%	262,6%	-2,8%
2004*	9.700	12.764	4.753	17.710	72%	139%	49,0%	36,4%	30,4%	68,4%	25,8%
2005*	9.700	11.112	2.903	17.909	62%	161%	29,9%	0,0%	-12,9%	-38,9%	1,1%
2006*	11.640	8.887	2.006	18.522	48%	208%	17,2%	20,0%	-20,0%	-30,9%	3,4%

* estimación propia en base a datos de facturación de CIAFA - Cámara de la Industria Argentina de Fertilizantes y Agroquímicos
Fuente: CEP en base a SAGPyA, CIAFA e INDEC

En lo referente a la orientación exportadora del sector, las exportaciones resultan marginales hasta el año 2003, año en que comienzan a registrar mayor peso en el total de la producción local, habiendo llegado en 2004 a exportarse casi la mitad de lo producido, con valores que pasaron de U\$S 4 millones a más de U\$S 80 millones en ese año. El aumento de las ventas externas es fundamentalmente explicado por los envíos a Brasil. Así, durante el período 2003-2006 las ventas a Brasil explicaron entre el 50% y 87% de las exportaciones totales.

La participación de Corea en las importaciones brasileñas de fungicidas, en el mejor de los casos, es marginal -0,1% en 2006-, en comparación con la participación de los productos argentinos -1,6% en 2006-. La Argentina no cuenta con una cuota de mercado dominante en el socio regional a pesar de contar con ventajas arancelarias *vis-à-vis* los oferentes más importantes, como Reino Unido (36% de las importaciones brasileñas en el período 2002-2005) y España (28%). Esto implicaría que ciertas ventajas arancelarias a favor de Corea podrían perjudicar las ventas de fungicidas argentinos a Brasil y afectar la nueva orientación exportadora del sector.

²² Sector correspondiente con la posición arancelaria del Sistema Armonizado del comercio exterior 380820.

²³ Al no contar con datos actualizados de producción de Fungicidas, se recurrió a la última serie de producción disponible que finaliza en el año 2001, obtenida de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Los niveles producidos para el período 2002-2006 se estimaron en base a la facturación de ventas de productos nacionales provistos por la Cámara de la Industria Argentina de Fertilizantes y Agroquímicos.

6.2.3. Automóviles y utilitarios y vehículos automóviles para transporte de mercaderías²⁴

En los últimos años, este sector ha incrementado la producción, exportación, importación y consumo. Los datos muestran algunas características de la evolución reciente del sector. En primer lugar, según surge de la evolución de los volúmenes producidos que calcula el INDEC, la producción automotriz ha venido creciendo de manera significativa desde el año 2003, alcanzando en el 2006 niveles similares a los registrados en la década del 90. Asimismo, las ventas en el mercado interno de vehículos automotores comercializados por las terminales instaladas en el país, como también los importados por distribuidores y particulares, también se han incrementado significativamente en los últimos años (Cuadro 9).

Cuadro 9
Producción, Consumo y Comercio Exterior de Automóviles, Utilitarios y Transporte de mercancías
en unidades

A. Automóviles y Utilitarios (posición arancelaria 8703)			
	2004	2005	2006
Producción Local	244.343	299.205	408.874
Exportaciones	133.774	165.806	218.543
Importaciones	173.352	218.284	250.498
Consumo Aparente (producción-exportaciones+importaciones)	283.921	351.683	440.829
Consumo Aparente / Producción	116%	118%	108%
Exportaciones / Producción	55%	55%	53%
Importaciones / Consumo Aparente	61%	62%	57%
Importaciones / Producción	71%	73%	61%
B. Transporte de mercancías (posición arancelaria 870421)			
	2004	2005	2006
Producción Local	15.518	20.011	23.227
Exportaciones	27.125	15.775	18.246
Importaciones	20.184	27.606	22.157
Consumo Aparente (producción-exportaciones+importaciones)	8.577	31.842	27.138
Consumo Aparente / Producción	55%	159%	117%
Exportaciones / Producción	175%	79%	79%
Importaciones / Consumo Aparente	235%	87%	82%
Importaciones / Producción	130%	138%	95%

Fuente: CEP en base a ADEFA e INDEC

En segundo lugar, otra característica es que el consumo aparente es mayor al 100% de la producción y, por otra parte, que la relación de las importaciones y las exportaciones con la producción local es muy alta. Ello muestra la importancia que tiene el comercio exterior en la actividad del sector, que es básicamente intra-firma (especialmente entre la Argentina y Brasil) y funciona bajo un régimen administrado.

El arancel externo común del MERCOSUR para los vehículos automóviles, utilitarios y vehículos automotores para transporte de mercancías es del 35%. Además, en este régimen especial existe una medida para el sector automotor y autopartes –conocida con el nombre de *Flex*– que establece una relación entre las exportaciones y las importaciones, que en caso de no cumplirse obliga al importador a pagar un arancel por sus compras intra-MERCOSUR.

²⁴ Posiciones arancelarias del Sistema Armonizado del comercio exterior 8703 para automóviles y utilitarios y 870421 para vehículos automóviles para transporte de mercaderías.

Los principales destinos de las exportaciones argentinas son Brasil (61%) y México (18%)²⁵ para los automóviles y utilitarios, y Brasil (54%) para los vehículos de transporte de mercaderías, para 2006.

El sector automotriz de Corea es un actor importante en el comercio mundial. Las exportaciones coreanas de estos productos representan el 5,8% del comercio mundial del año 2006 para el caso de los vehículos automotores y utilitarios y el 3,9% para los vehículos automotores de transporte de mercaderías. La cuota del mercado mundial que posee Corea es mayor a la que poseen la Argentina y Brasil, que es de 0,3% y 0,9%, respectivamente, para vehículos automotores y utilitarios, y del 3% y 1,4%, respectivamente, para vehículos automotores de transporte de mercaderías.

Sin embargo, las exportaciones al MERCOSUR resultan poco importantes para Corea, aunque han venido creciendo en los últimos años, con Brasil como su principal destino dentro del bloque. En 2006, las ventas coreanas de los vehículos automotores y utilitarios a Brasil representaron el 0,4% de sus ventas externas totales en estos bienes, mientras que el mercado argentino representó el 0,1%. Para el caso de las exportaciones coreanas de vehículos automotores de transporte de mercaderías, esas participaciones fueron del 1,5% y 0,5%, respectivamente. Además, Corea es un proveedor marginal del mercado brasileño: en 2006 participó con el 5% de las importaciones de automóviles, mientras la Argentina lo hizo con el 45%; y participó con el 2,6% de las compras de automotores de transporte de mercaderías, cuando la Argentina proveyó el 93% de las importaciones.

Así, teniendo en cuenta la participación del sector coreano en el comercio mundial, el margen que tiene para crecer como proveedor de la región y que Brasil es el principal mercado para las exportaciones argentinas, el acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Corea podría implicar riesgos para el comercio intra-zona del sector automotriz argentino. Sin embargo, este riesgo se ve moderado por el papel del comercio intra-firma, tanto intra-MERCOSUR como a nivel mundial, como también por el régimen administrado de comercio del MERCOSUR. En este último caso, el comercio intra-MERCOSUR podría cambiar si es que el acuerdo lleva a modificar este régimen.

7. Consideraciones finales

De la combinación de los diferentes métodos de análisis se obtuvo que, a nivel agregado, un acuerdo MERCOSUR-Corea puede ser beneficioso para nuestro país siempre que el sector agrícola participe de la negociación. A nivel sectorial, se obtuvieron los resultados esperados. Esto es, al ser inter-industrial el comercio reciente entre la Argentina y Corea, las oportunidades para las exportaciones de la Argentina se concentran en productos agrícolas, y las amenazas para la producción local y para las ventas al MERCOSUR, en productos industriales. Por último, el análisis más detallado de algunos sectores industriales muestra que las oportunidades y amenazas que surgen de un primer análisis sólo de aranceles y comercio, requieren de otras condiciones para hacerse efectivas, como ser la orientación exportadora del sector, la capacidad productiva de la industria, la inserción de los productos coreanos en el mercado de Brasil, el papel del comercio intra-firma a nivel internacional y a nivel MERCOSUR y las medidas especiales para el comercio intra-MEROCOSUR.

En el trabajo sólo se consideraron los efectos que pueden atribuirse directamente al comercio. No se tuvieron en cuenta cambios en los flujos de inversión ni de otras medidas no vinculadas de manera estricta con el cambio de los aranceles de importación producto de un acuerdo de libre comercio. Por ejemplo, no han sido evaluadas las consecuencias de otras medidas habituales en estos acuerdos, como ser cambios en los obstáculos técnicos y requisitos sanitarios, medidas para la facilitación del comercio, mejora del ambiente de inversiones bilaterales y fortalecimiento de la cooperación económica bilateral. Estas medidas pueden amplificar los cambios en los flujos de comercio y sus efectos sobre el nivel de producción. Además, los resultados deben interpretarse teniendo en cuenta las limitaciones propias de los enfoques utilizados, los supuestos empleados y la información estadística disponible.

²⁵ Entre el MERCOSUR y México existe un acuerdo preferencial para el sector automotriz.

Bibliografía

Bouët, A., Y. Decreux, L. Fontagné, S. Jean y D. Laborde (2004). *A consistent, ad-valorem equivalent measure of applied protection across the world: The MAcMap-HS6 database*. CEPII Working Paper 2004-22.

CEI (2004). *Oportunidades y Amenazas para la Argentina en el Comercio Sur-Sur*. Estudio del CEI 8. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional.

CEI - CEP (2007). *MERCOSUR-Korea FTA: Analysis of its Impact on Argentina*. Mimeo. Disponible en www.cei.gov.ar.

Cicowicz, M. (2006). El Análisis Cuantitativo de la Política Comercial Argentina. *Revista del CEI* 6: 81-90.

de Melo, J. y S. Robinson (1989). Product Differentiation and The Treatment of Foreign Trade in Computable General Equilibrium Models of Small Economies. *Journal of International Economics* 27: 47-67.

Dimaranan, B. V. y R. A. McDougall (eds.) (2006). *Global Trade, Assistance, and Production: GTAP 6 Data Base*. Center for Global Trade Analysis. Purdue University.

4

Artículos

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 región¹ (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.

¹ 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.²

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

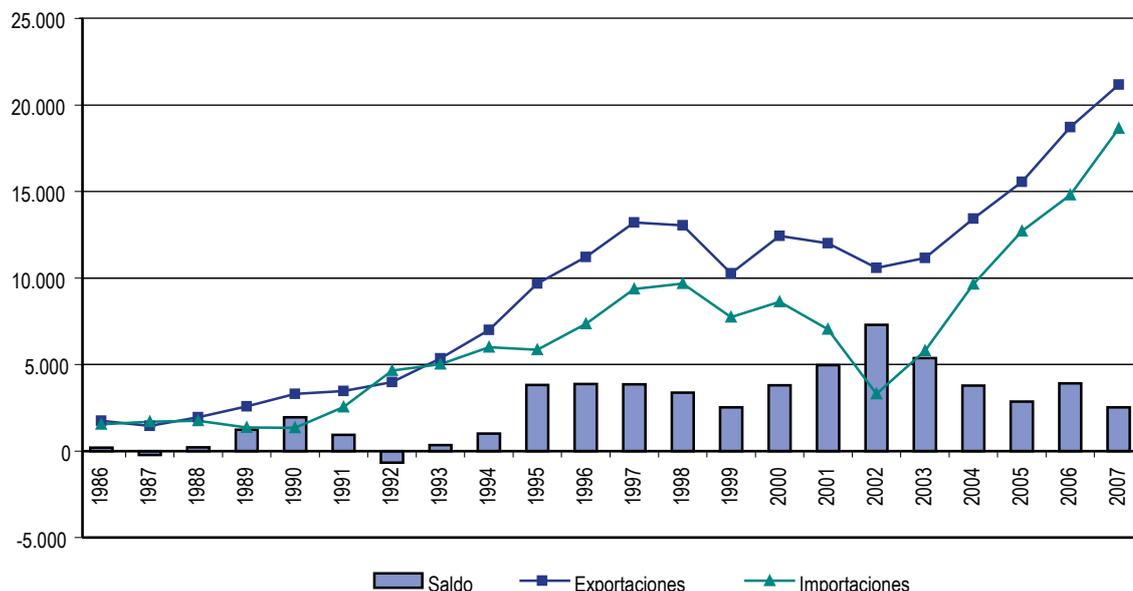
2.1. Comercio agregado

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).

² 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.³

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 1993.⁴

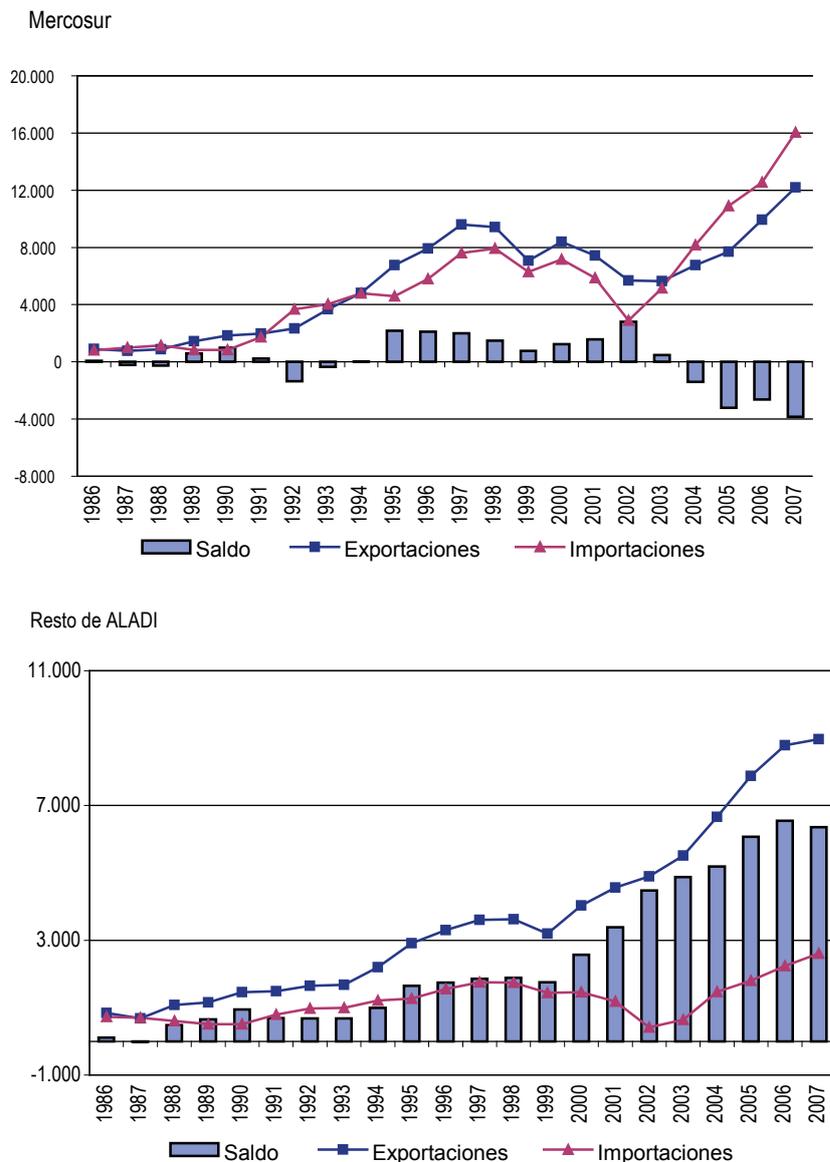
Cuando se mira dentro de la región, se observan apreciables diferencias en la evolución del comercio entre las dos subregiones: MERCOSUR y resto de ALADI, que se reflejan en el Gráfico 2.

³ 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.

⁴ 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 2006.⁵ 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.⁶

⁵ 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.

⁶ 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).⁷ 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.⁸

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.

⁷ 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)

⁸ 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.⁹ 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 obstáculos¹⁰ 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).¹¹ 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.

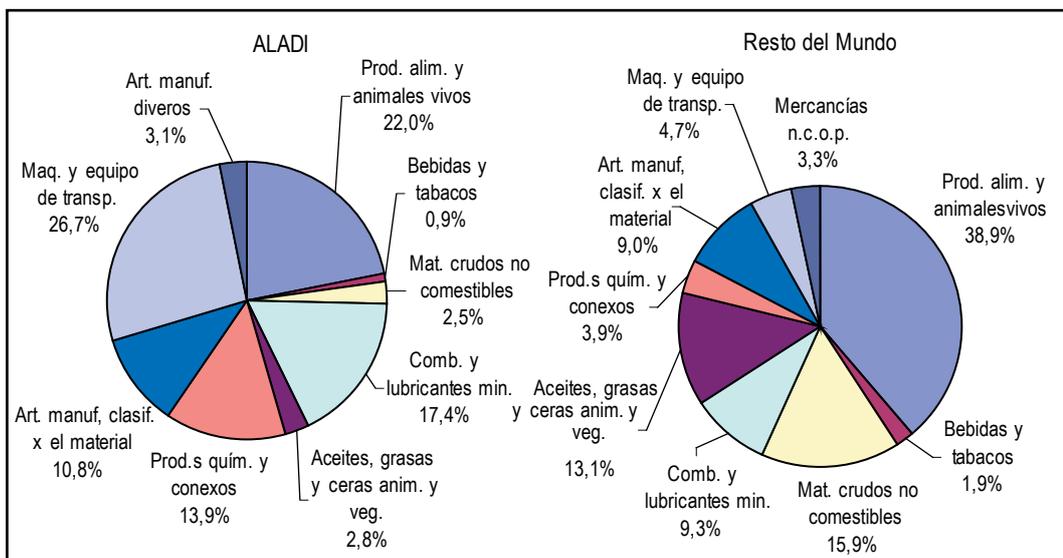
⁹ De esta manera, el ICC muestra el valor que el IIC tomaría si las exportaciones del país *i* de cada bien *k* fueran distribuidas entre los mercados de importación mundiales exactamente en la proporción que cada mercado representa en las importaciones mundiales del bien *k* (Drysdale y Garnaut, 1982).

¹⁰ 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.

¹¹ 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



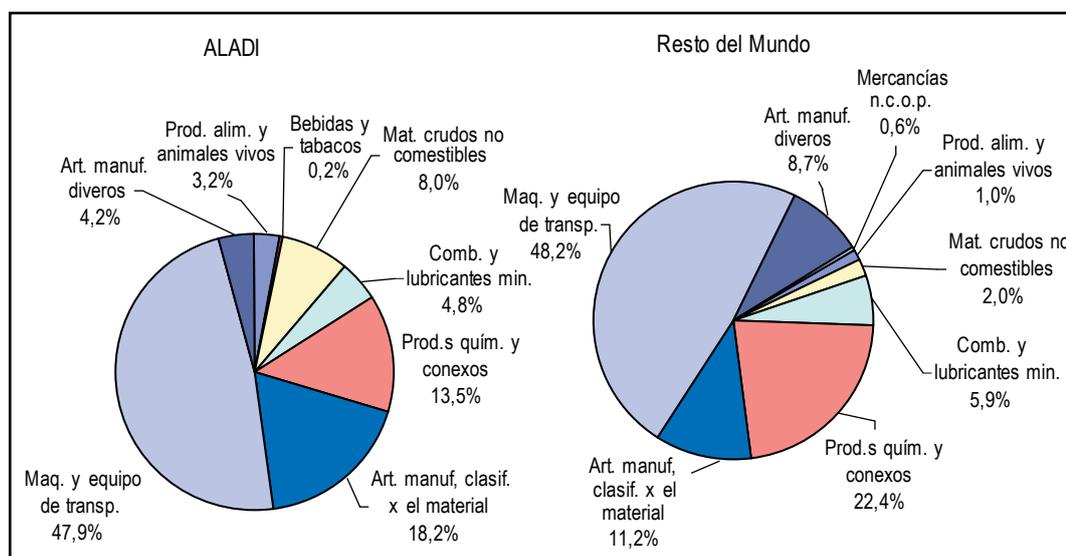
Fuente: CEI en base a INDEC

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).

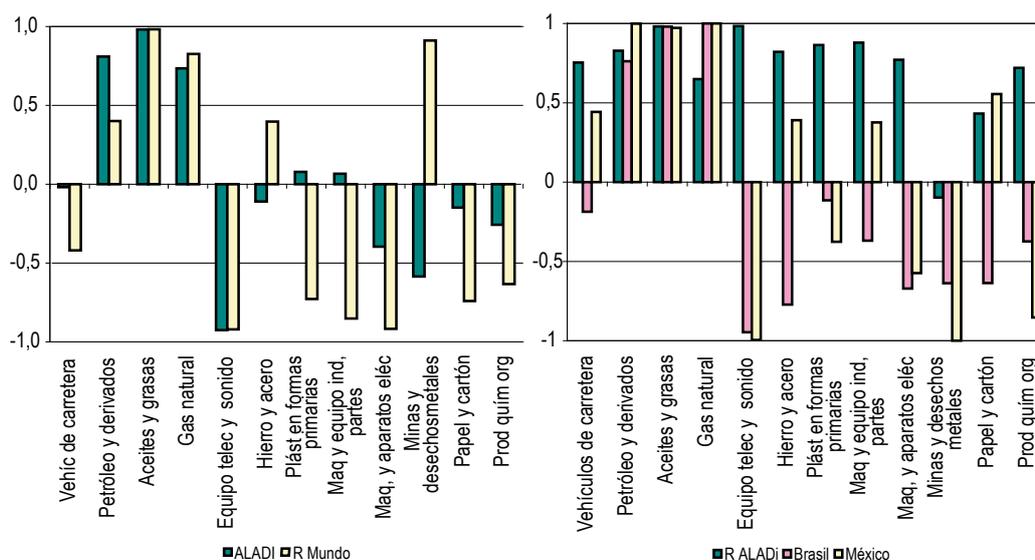
Dentro de la región ALADI, el Anexo 2.2 muestra que Maquinaria y equipo de transporte representan 55% y 80% de las importaciones desde Brasil y México, respectivamente, mientras que desde Resto de ALADI las secciones con mayor participación son Combustibles y lubricantes, Artículos manufacturados clasificados 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 comercio¹² 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 equilibrado¹³ 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.

¹² 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.

¹³ 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 ALADI¹⁴. 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 Herfindahl¹⁵, 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

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

¹⁵ 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.¹⁶ 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

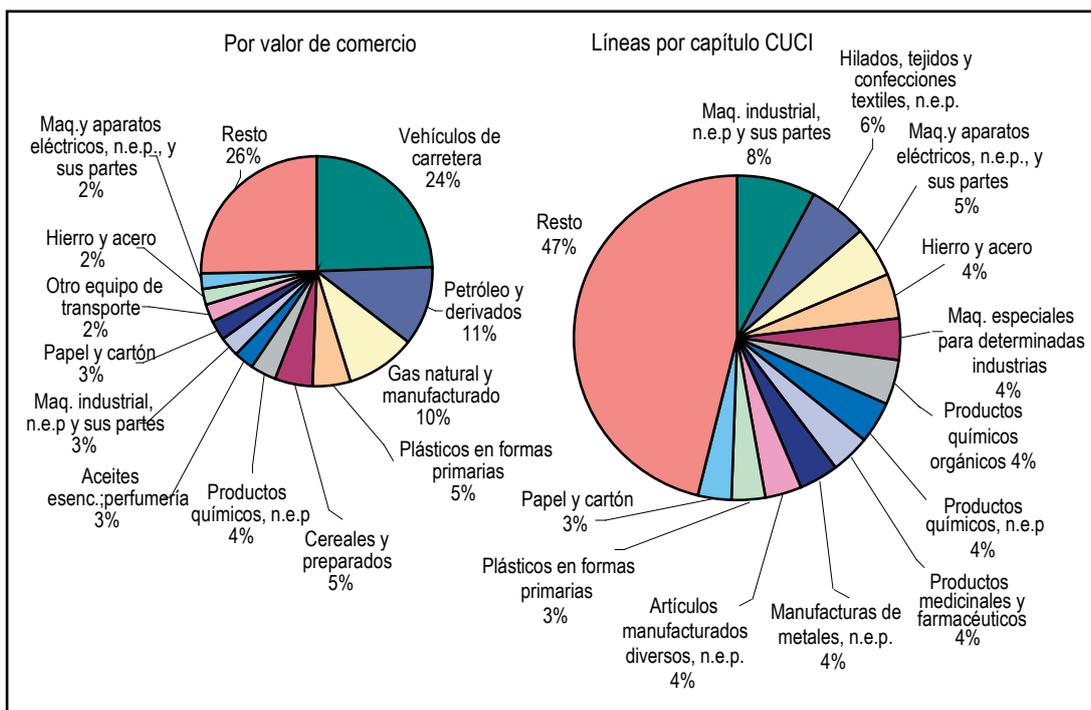
Paralelamente a la importancia que tiene la región para diversificar el comercio argentino, también se puede observar que existen productos cuyas exportaciones están altamente concentradas en la región, los cuales (a los fines del presente trabajo) pueden ser denominados “productos regionales”.

Para definir los productos que entran en la categoría de regionales se adoptó el siguiente criterio: entre los productos¹⁷ 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

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.¹⁸ 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.

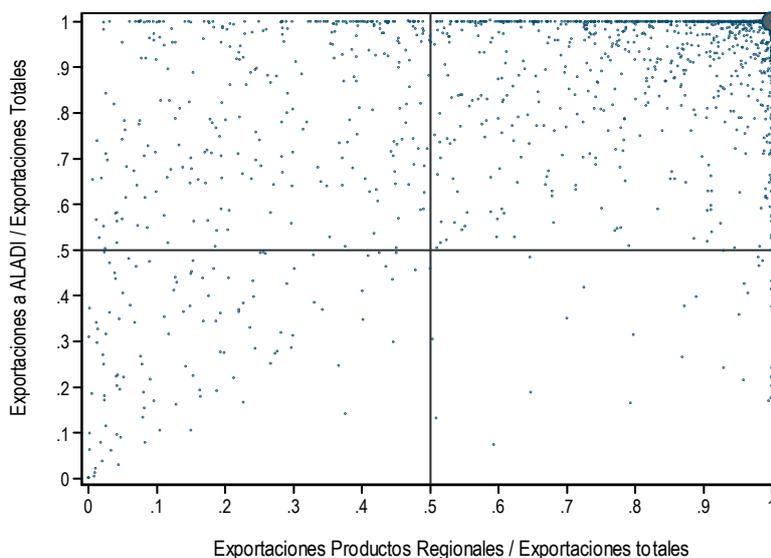
El Gráfico 7 presenta la información del Cuadro 4 para las empresas que exportan por un valor total superior a lo U\$S 100 mil (como reflejan las cifras del cuadro, los gráficos correspondientes a los otros rangos de ventas son similares). La concentración de puntos en el extremo superior derecho del gráfico muestra las empresas con dependencia absoluta en la ALADI a través de productos regionales¹⁹, un total de 280 firmas.

¹⁸ 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.

¹⁹ 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.

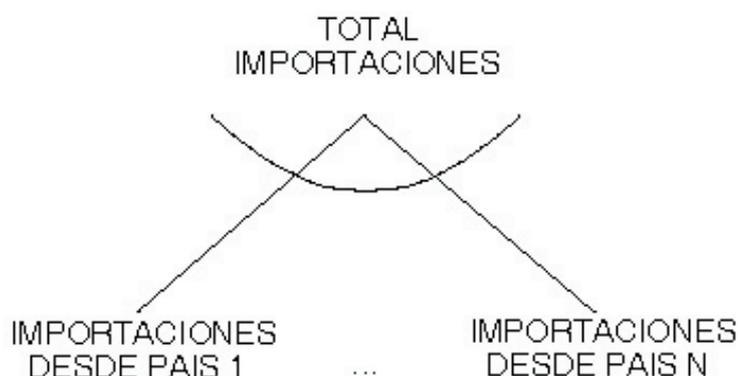
Para este trabajo el énfasis se puso en la utilización de información actualizada como así también en la desagregación sectorial.²⁰ En particular, se decidió trabajar al nivel de línea arancelaria (ocho dígitos del sistema armonizado). Es decir, con la misma desagregación que se utiliza en la negociación 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



²⁰ 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.²¹ 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.²² 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.²³ 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 ²⁴ 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.

²¹ 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.

²² 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.

²³ La información obtenida de ALADI está disponible en <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.

²⁴ 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 ALADI²⁵; 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

²⁵ 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

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:

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

(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 comercializado 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

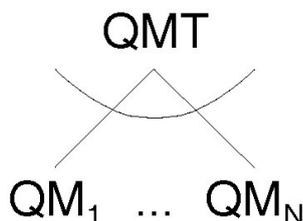
Sección CUCI y descripción	Exportaciones						Importaciones											
	Brasil			México			Resto ALADI			Brasil			México			Resto ALADI		
	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07	86-87	96-97	06-07
0 Productos aliment. y animales vivos	50,5	27,6	23,4	36,9	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 %		
	Base	ALADI + Multilateral		ALADI + Multilateral					
		ALADI	50%						
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%	100%	50%	100%	100%
Argentina	5,0	7,8	7,3	6,3	61,5	52,3
Brasil	5,4	7,1	6,8	6,0	37,4	34,6
CAN	1,5	1,4	1,3	1,2	-0,7	-1,9
Canadá	2,7	2,6	2,5	2,2	-1,1	-4,2
China	3,4	3,2	3,6	3,9	-0,5	40,3
Chile	4,0	3,9	3,7	3,2	-0,3	-2,9
Corea	0,3	0,2	0,3	0,3	-0,4	35,0
Japón	0,6	0,5	0,5	0,5	-0,7	-1,7
Resto mundo	10,9	10,2	14,6	24,5	-2,3	172,1
UE	17,8	16,9	15,9	13,9	-1,2	-5,8
Estados Unidos	48,5	46,1	43,5	38,0	-1,2	-5,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	4,0	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

La nueva Ley Agrícola de los Estados Unidos y su consistencia con las disciplinas de la OMC

Cecilia Pérez Llana¹

Resumen

En el presente artículo se analiza la nueva ley agrícola de los Estados Unidos y su impacto sobre las negociaciones comerciales multilaterales, se revisan los antecedentes y se describen los principales programas de ayuda a los cultivos. Los gastos de estos programas, que insumieron poco más de la cuarta parte del gasto total agrícola, no siempre habrían respetado el valor máximo fijado por los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay de la OMC, a la vez que varios de los programas fueron incluidos en categorías diferentes a las que hubiera correspondido.

En la nueva ley aprobada en junio de este año se incrementan los precios de referencia y las tasas para los préstamos que sirven para determinar las ayudas para diversos cultivos. Esto muestra que, más allá de las presiones internacionales para que Estados Unidos baje sus niveles de ayuda interna, el compromiso del Congreso es para con los actores domésticos dado que no sólo no disminuye los montos de ayuda sino que potencialmente puede otorgar mayores subsidios internos si es que disminuyen los precios internacionales.

1. Introducción

La ley agrícola de 2002-2007 de los Estados Unidos, que vencía en septiembre de 2007, fue sucesivamente prorrogada hasta la sanción de la actual norma el 14 de junio pasado.

Las prórrogas se debieron a las diferencias entre la Administración y el Congreso respecto a las características que debía asumir la nueva legislación. Desde un comienzo, la Administración buscó que la nueva ley fuera menos vulnerable a los desafíos multilaterales, tratando de desvincular los programas de pagos contracíclicos de la obligación de producir. Todo ello sin recortes en los gastos ni en los precios de referencia de los programas tradicionales.

Una vez presentado el proyecto de ley al Congreso, el debate legislativo giró en torno a la necesidad de aumentar los fondos para los programas de ayuda alimentaria interna –estampillado de alimentos–, conservación del ambiente, energía renovable y desarrollo rural. Las presiones del Ejecutivo para recortar los montos de ayuda a los productores agropecuarios no se reflejó en una sustancial modificación del presupuesto 2008-2012 sino en propuestas de reestructuración de los programas vigentes. De hecho, los congresistas de ambas cámaras propusieron incrementar las tasas y los precios de referencia para los programas del título de *commodities*, sin considerar el contexto de altos precios de los alimentos ni las negociaciones en curso en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

¹ La autora agradece los comentarios y sugerencias de Miriam Chaves, Néstor Stancanelli y Carlos Galperín.

La ley debió estar aprobada en octubre del año pasado, pero dado el desacuerdo entre las cámaras acerca de cómo financiar los aumentos propuestos para los programas de alimentos y conservación, el Congreso solicitó múltiples prórrogas al Poder Ejecutivo, que en forma permanente expresó que de no haber un recorte de los programas de ayuda, vetaría la ley.

El texto aprobado el 14 de junio de 2008 no se amalgama con las presiones internacionales para bajar los niveles de ayuda interna y cerrar las negociaciones de la Ronda Doha. Dado que el Poder Ejecutivo había vetado el 21 de mayo la ley aprobada por ambas cámaras el día anterior por no introducir modificaciones sustanciales, el Congreso recurrió al mecanismo de anulación del veto presidencial con los dos tercios necesarios en cada cámara y convirtió la ley en Acta el 14 de junio. Los principales mecanismos de ayuda a la agricultura entraron en vigencia con posterioridad a su sanción.

Lo aprobado contradice la posición del Ejecutivo que negocia en la OMC una reducción de los niveles de ayuda distorsiva. Collin Peterson, presidente de la Comisión de Agricultura de la Cámara de Representantes, sostuvo que las negociaciones deberían comenzar de nuevo, y su contraparte en el Senado, Tom Harkin, manifestó que cuando se llegue a un acuerdo multilateral, que dudaba fuera este año, el Congreso revisaría la ley para hacerla compatible con él. La coincidencia entre la conclusión de la nueva ley agrícola y el intento de finalizar las negociaciones multilaterales genera incertidumbre respecto de la capacidad de EE.UU. de cumplir con los eventuales compromisos multilaterales en el área agrícola.

En el presente artículo se analiza la ley actual y sus antecedentes, principalmente la ley 2002. También se describe el funcionamiento de los programas de ayuda y se la relaciona con los compromisos asumidos por Estados Unidos en el plano multilateral.

2. Antecedentes

La Ley Agrícola de Estados Unidos se originó en la década del 30, cuando en un contexto de depresión económica, y bajo los lineamientos del *New Deal* del gobierno de Franklin Roosevelt, el Congreso aprobó el Acta Agrícola de 1933 para sostener los precios, otorgar créditos, evitar la erosión de los suelos y ayudar a los exportadores frente a la crisis económica internacional. Esta fue la primera ley que recurrió a mecanismos de control de la producción con el objetivo de orientar el abastecimiento de los bienes agrícolas y garantizar a los productores un determinado nivel de precios.

Cinco años después se aprobó el Acta Agrícola de 1938, que junto con la de 1949, son consideradas leyes federales permanentes en política agrícola. Esto es, rigen salvo que una disposición dicte lo contrario. Es por ello que las dos leyes quedan temporariamente sin efecto durante el período de vigencia de cada nueva ley.

En la misma década del 30 surgieron también los primeros programas de conservación de la tierra y del ambiente, que otorgaban ayudas monetarias a los productores que recurrieran a prácticas de conservación del suelo. Sin embargo, el objetivo subyacente era el de reducir la sobreoferta de cultivos y contar con precios más elevados.

La segunda guerra mundial reconstruyó la economía norteamericana al ser exportadas grandes cantidades de cereales y oleaginosas a Europa. En este período aumentó la demanda de cultivos y se incrementaron los precios. Con el fin de la contienda, volvió a disminuir la demanda y se generó nuevamente una sobreoferta de granos.

Aunque varios mecanismos fueron discontinuados a lo largo de los años, otros emergieron como predominantes durante el siglo XX, entre ellos, diferentes tipos de sostén de precios, préstamos no recurribles, pagos en deficiencia, separación de porciones de tierras para ingresar al programa de conservación y el control de la oferta con el objeto de alcanzar la seguridad alimentaria y el mantenimiento de los precios (O'Brien, 2006).

Los dos antecedentes más importantes de la ley actual son las leyes de 1996 y de 2002, que se describen a continuación.

2.1. Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996 (Public Law 104-127)

Sancionada con el objetivo de alcanzar a largo plazo una política agrícola orientada al mercado y de eliminar la dependencia de los productores respecto de los programas de subsidios (Becker, 2002), la ley estableció pagos anuales fijos y declinantes (*Market Transition Payments*) no atados a los precios de mercado. Sin embargo, posteriormente el Congreso estableció pagos adicionales, con renovaciones periódicas durante toda la vigencia de la ley, que se conocerían como pagos de asistencia por pérdidas de comercialización.² En el año fiscal 1999, la *Omnibus Consolidated and Emergency Appropriations Act* destinó U\$S 5.900 millones para gastos en concepto de emergencia para los programas del USDA. También se otorgaron suplementos para emergencias agrícolas, que respondieron principalmente a compensaciones por bajos precios y a pagos por pérdidas de mercado.³

Los productores enrolados en anteriores programas de algodón y granos mantuvieron la elegibilidad para el otorgamiento de los subsidios.

Esta ley eliminó el mecanismo de separación de tierras⁴ y el control oficial del almacenamiento (O'Brien, 2006). La eliminación de las reservas de granos manejadas por los productores, el establecimiento de menores tasas del préstamo por parte de la Corporación Crediticia de Materias Primas (Commodity Credit Corporation -CCC-), y la utilización de las disposiciones de repago para los préstamos de comercialización⁵, acotaron la actuación del Ministerio de Agricultura (Department of Agriculture – USDA) en el almacenamiento de *commodities* y en la administración de los programas. Se dejaron sin efecto los programas para la miel y los lácteos.

2.2. Farm Security and Rural Investment Act of 2002 (Public Law 107-171)

La ley agrícola de 2002 mantuvo los pagos fijos y los préstamos de comercialización no recurribles para los principales cultivos e incorporó los pagos contracíclicos, que se activan cuando los precios caen por debajo de un precio meta fijado por el gobierno. También restituyó el sostén de precios para lanas y miel, sumando como elegibles para el préstamo a las lentejas, garbanzos y guisantes secos. Rediseñó el programa del maní al estilo del de granos y oleaginosas, y expandió, con algunas modificaciones, el programa lácteo y el de azúcar.

Esta ley agrícola revirtió la tendencia comenzada por la ley de 1996 respecto de una mayor orientación al mercado. Contempló los anteriores niveles de ayuda y sumó los suplementos otorgados por el Congreso entre 1998 y 2001 en concepto de asistencia por emergencias agrícolas.

Antes de hacer referencia al contenido de la nueva ley agrícola –la *Food, Conservation and Energy Act* de 2008–, se describirá el funcionamiento de los principales instrumentos de ayuda del título de *commodities* de la ley agrícola 2002 con el objetivo de poder establecer una comparación con las aprobadas recientemente y destacar las similitudes con la anterior estructura de apoyo a los cultivos. Además, dado que la nueva ley no implementó cambios de sustancia en lo referido al modo de otorgar subsidios agrícolas, lo que aquí se describe es válido para comprender los mecanismos de la ley actual.

Tanto en la ley 2002 como en la de 2008, los principales mecanismos de ayudas son los pagos directos, los pagos contracíclicos y los préstamos de comercialización, y están dirigidos a dos clases de cultivos: “*covered commodities*” (productos cubiertos) y “*loan commodities*” (productos del préstamo). Los pagos directos y los pagos contracíclicos se aplican a los *commodities* cubiertos y los préstamos de asistencia a la comercialización a los *commodities* del préstamo. La mayor parte de los pagos realizados bajo estos tres programas se dirigen a un pequeño número de granos. Los granos forrajeros, especialmente el maíz, reciben la mayor parte de la ayuda, seguidos por el algodón, trigo, oleaginosas y arroz (Cuadro 1).

² Desde 1998, hasta la aprobación de la Ley Agrícola 2002, el Congreso estableció pagos por emergencias agrícolas para programas de cultivos.

³ Para un mayor detalle de los programas sancionados por el Congreso en concepto de ayudas por emergencias, ver Becker (2002).

⁴ Si bien la separación de tierras no era necesaria para participar del programa de *commodities*, el Congreso creó otros programas de separación de tierras independientes, como el Programa de Reserva y Conservación.

⁵ Se hará referencia a este programa en el apartado siguiente.

Cuadro 1

Productos por programa

Pagos directos y contracíclicos: productos cubiertos	Préstamos para la comercialización: productos del préstamo
Trigo, piensos (maíz, sorgo, cebada, avena), algodón de altura, arroz, maní, soja y otras oleaginosas (semillas de girasol, colza, canola, lino, mostaza, y sésamo).	<i>Commodities</i> cubiertos más algodón de altura, madera, tela de angora, miel, guisantes secos, lentejas y garbanzos pequeños.

Fuente: Monke (2006)

2.2.1. Pagos Directos

Los pagos directos son pagos fijos otorgados a los productores no relacionados con los precios ni con la producción actual.

Una granja es elegible en proporción a sus acres base, que se calculan como un promedio histórico del área sembrada de un producto. Bajo este esquema, un productor no está obligado a producir los granos receptores de ayudas, sino que puede cultivar cualquiera a excepción de frutas y vegetales. También puede optar por no cultivar nada e igualmente percibir los beneficios (Monke, 2006).

La ley 2002 estableció los pagos directos para trigo, granos forrajeros, algodón, arroz, oleaginosas y maní. Para calcular el pago, se tomó como rendimiento al promedio histórico de la granja, como en la ley de 1996. A este se lo multiplicó por un factor de ajuste de 0,85 para reducir el número de acres base elegible para los pagos, factor que se implementó en leyes anteriores para reducir los gastos federales.

Como los pagos directos no varían con los rendimientos de la cosecha ni con los cambios de los precios, los desembolsos totales para todos los cultivos variaron poco, tal como se muestra en la sección 3.

2.2.2. Pagos Contracíclicos (PCC)

Los pagos contracíclicos son ayudas que se activan automáticamente cuando los precios de mercado caen por debajo de un precio objetivo o de referencia fijado legalmente (Monke, 2006). Se implementaron por primera vez en 1973 y se discontinuaron en la ley agrícola de 1996. La ley agrícola de 2002 los reestableció para el trigo, piensos, arroz y algodón de altura y lo extendió a la soja, otras oleaginosas y al maní.⁶

Al igual que los pagos directos, los PCC están atados a un nivel de producción base de la granja y no dependen de la producción actual. Aunque la fórmula para el establecimiento de las tasas de pago depende de los precios de mercado, el programa no requiere que se cultive ningún grano en particular. Sin embargo, cada producto tiene su precio de referencia. Los desembolsos de los PCC se basan en acres base históricos y en precios nacionales promedio.

Schnepf y Womach (2006) sostienen que, al igual que los préstamos de comercialización –abordados en el punto siguiente–, los pagos contracíclicos son específicos a un cultivo.

2.2.3. Préstamos para comercialización y pagos del préstamo en deficiencia (*loan deficiency payment*)

Bajo este programa, las tasas del préstamo⁷ actúan como una garantía del precio de los productos. Si los precios de mercado caen por debajo del nivel de la tasa, los productores reciben el subsidio por la diferencia. Como el programa depende de los valores de mercado, los desembolsos pueden variar anualmente.

Los préstamos otorgan al productor financiamiento y le permiten recibir un ingreso por su cosecha cuando

⁶ La leche también tiene un nuevo sistema de pagos contracíclicos, pero con un mecanismo de pago diferente.

⁷ La tasa equivale a un precio de referencia.

lo solicita y al mismo tiempo almacenar el grano para su venta posterior, con posibles precios más altos.

Este tipo de ayudas son no recurribles, lo que significa que el gobierno acepta el grano como garantía total del préstamo incluso si el precio de mercado es menor al costo de producción.

Los préstamos de comercialización tienen una garantía de precio mínimo sobre la cosecha corriente, a diferencia de los pagos directos o los contracíclicos, que están atados a bases históricas. El propósito original de estos préstamos fue el de dar a los productores fondos de corto plazo para afrontar los gastos hasta la venta de los granos, de ahí el nombre "*marketing assistance loans*". Sin ese crédito, muchos se veían en la necesidad de vender su cosecha en períodos de precios bajos y, por consiguiente, causar una sobreoferta en el mercado (Monke, 2006).

Los productos que no reciben apoyo directo a través de este programa son las carnes, las nueces y los productos derivados de las semillas. Sin embargo, de manera indirecta perciben beneficios de este programa. Por un lado, porque la ayuda otorgada a la granja para algunos productos permite cubrir los costos comunes de toda la explotación y así influenciar sobre las decisiones de producción y sobre los precios de los productos no alcanzados por el programa. Por otro lado, estas ayudas permiten reducir los costos de producción de productos no cubiertos por este programa pero que utilizan como insumos granos beneficiados, como es el caso de los productores de carne, que utilizan al maíz como materia prima.

Como se mencionó anteriormente, el Congreso frecuentemente dispone de asistencia a cultivos que no tienen programas de ayuda. Por ejemplo, en la ley agrícola 2002 se otorgaron U\$S 94 millones a los productores de manzanas y U\$S 200 millones para comprar frutas, vegetales y cultivos especiales para la ayuda alimentaria interna bajo la Sección 32 del Programa del USDA.

3. Gasto de la Ley Agrícola 2002

El gasto estimado de las principales disposiciones de la ley agrícola 2002-2007 fue de U\$S 271.063 millones. De este monto, U\$S 178.158 millones (dos tercios del total) se destinaron al programa de estampillado de alimentos, mientras que U\$S 92.900 millones se utilizaron en los tres principales mecanismos de apoyo rural: programas de *commodities*, conservación y comercio (Cuadro 2).

El programa de estampillado de alimentos es una ayuda destinada a la población de bajos ingresos para la compra de bienes alimenticios. El título de comercio de la ley desarrolla programas de ayuda alimentaria, tanto para otros países como a nivel local y también destina fondos para promocionar los productos americanos en el exterior.

Cuadro 2

Gasto de los principales títulos de la ley agrícola 2002-2007 en millones de U\$S

Año fiscal ¹	Programa de <i>commodities</i>	Conservación	Exportaciones	Total apoyo rural	Estampillado de alimentos	Apoyo rural y estampillado
2002	13.164	2.286	416	15.866	22.069	37.935
2003	12.125	2.758	503	15.386	25.325	40.711
2004	8.021	2.729	13	10.763	28.621	39.384
2005	14.120	3.443	223	17.786	32.614	50.400
2006	16.903	3.420	231	20.554	34.620	55.174
2007 (est)	8.601	3.687	262	12.550	34.909	47.459
Costo total	72.934	18.323	1.648	92.905	178.158	271.063
Participación en el total	26,9%	6,8%	0,6%	34,3%	65,7%	100%
Promedio anual	12.156	3.054	275	15.484	29.693	45.177

¹ Desde octubre a septiembre

Fuente: Chite (2007)

Del gasto total para apoyo rural, U\$S 72.934 millones (78%) se destinaron al programa de cultivos o *commodities*, que principalmente sostiene el ingreso de los productores de granos, oleaginosas, algodón, maní, azúcar y leche. Como se vio en el apartado anterior, los desembolsos en algunos de estos programas dependen de los precios de mercado y por lo tanto pueden variar anualmente. Aunque el promedio anual fue de U\$S 12.156 millones, oscilaron desde el máximo de U\$S 16.903 millones en el año fiscal 2006 a un mínimo de U\$S 8.021 millones en 2004.

Los programas de conservación compensan a los productores por el retiro de tierras más frágiles desde el punto de vista ambiental y por implementar buenas prácticas de administración de recursos. Los gastos bajo estos programas son menos volátiles y más predecibles que los del título de *commodities*, dado que la mayoría recibe un monto fijo.

Desde la década de 1970, la ley agrícola cuenta con disposiciones comerciales que autorizan la promoción de las exportaciones agrícolas americanas. El Servicio Exterior Agrícola (FAS) del Departamento de Agricultura regula todos estos programas que en conjunto no superaron el 2% del gasto para apoyo rural y menos del 1% de todos los programas agrícolas.

Los programas de apoyo a los granos se financian a través de la Corporación Crediticia de Materias Primas (CCC). El costo para los 6 años de vigencia de la ley agrícola fue de U\$S 74.582 millones de dólares, poco más de U\$S 12.400 millones de promedio anual (Cuadro 3). El 83% de los gastos se destinaron a cinco cultivos: maíz (34%), algodón (25%), trigo (9%), soja (9%) y arroz (7%).

Cuadro 3
Gasto por cultivo 2002-2007
año fiscal, en millones de U\$S

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total	Promedio	part. %
Maíz	2.959	1.415	2.504	6.243	8.804	3.195	25.120	4.187	34%
Trigo	1.190	1.118	1.173	1.232	1.080	729	6.522	1.087	9%
Arroz	1.085	1.279	1.130	473	605	337	4.909	818	7%
Algodón de altura	3.307	2.889	1.372	4.245	3.982	2.592	18.387	3.065	25%
Lácteos	622	2.494	549	40	412	159	4.276	713	6%
Soja	3.447	907	595	1.140	591	337	7.017	1.170	9%
Maní	129	1.562	259	408	404	336	3.098	516	4%
Azúcar	-130	-84	61	-86	10	25	-204	-34	0%
Otros	570	1.255	-57	2.633	1.374	-318	5.457	910	7%
Total	13.179	12.835	7.586	16.328	17.262	7.392	74.582	12.430	100%

Fuente: CEI en base a USDA (2008 a), Farm Service Agency, Table 35, CCC Net outlays by commodity and function, febrero

De los principales programas, el de pagos directos fue el que insumió un mayor gasto, seguido por los pagos del préstamo en deficiencia y los pagos contracíclicos. Al depender los pagos de estos dos últimos programas de los precios del mercado, muestran un nivel variable de gasto (Cuadro 4).

Cuadro 4**Gastos en *commodities*: principales programas de la ley 2002
año fiscal, en millones de U\$S**

Programas	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total	Promedio	part. %
Pagos Directos	3.968	3.857	5.278	5.236	4.961	3.956	27.256	4.543	48
Pagos Contracíclicos	0	1.743	809	2.772	4.356	3.159	12.839	2.140	22
Pagos del préstamo en deficiencia	5.345	693	461	3.856	4.630	174	15.159	2.527	26
Comercialización de Algodón	182	455	363	582	372	11	1.965	328	3
Total	9.495	6.748	6.911	12.446	14.319	7.300	57.219	9.537	100

Fuente: CEI en base a USDA (2008 a), Farm Service Agency, Table 35, CCC Net outlays by commodity and function, febrero

Las dificultades en proyectar los gastos de programas donde los pagos dependen de los precios del mercado, se reflejan en las diferencias existentes entre las proyecciones de gasto de la Oficina de Presupuesto del Congreso realizadas en marzo de 2002 y los desembolsos efectuados durante toda la vigencia de la ley. Los gastos totales superaron al proyectado en poco más de U\$S 6.900 millones (Cuadro 5). Mientras que hubieron mayores desembolsos en el programa de estampillado de alimentos, en el programa de *commodities* las erogaciones fueron menores a las proyectadas. Esto se debió a que los precios de mercado fueron más elevados que los esperados, principalmente en el caso del maíz (Chite, 2007). Esta situación redujo la necesidad de otorgar pagos contracíclicos.

Cuadro 5**Ley Agrícola 2002: gastos reales vs. proyectados de los principales títulos
años fiscales 2002 a 2007, en millones de U\$S**

Programa	Promedio anual		Total		
	Proyectado por Oficina de Presupuesto del Congreso	Gasto real estimado	Proyectado por Oficina de Presupuesto del Congreso	Gasto real estimado	Diferencia entre gasto proyectado y el gasto real estimado
Conservación	3.132	3.053	18.794	18.323	471
Exportaciones	296	275	1.775	1.648	127
<i>Commodities</i>	15.697	12.156	94.185	72.934	21.251
Estampillado de alimentos	24.898	29.693	149.387	178.158	-28.771
Total	44.023	45.177	264.141	271.063	-6.922

Fuente: Chite (2007)

4. Las ayudas del título de *commodities* y las notificaciones a la OMC

Por los compromisos derivados del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay, los países deben notificar a la OMC los niveles de las ayudas internas otorgadas. Estados Unidos ha presentado notificaciones correspondientes a los años 1995 a 2005. Los programas agrícolas de ayuda interna están distribuidos en compartimentos —ámbar, azul y verde— de acuerdo a su nivel relativo de distorsión del comercio. Cuando las ayudas de caja ámbar por producto son inferiores a cierto valor mínimo, esa ayuda otorgada se considera como pago *de minimis* y no se suma al total de la Medida Global de Ayuda (MGA), que es el valor correspondiente a la ayuda de la caja ámbar. En la MGA se incluyen tanto los desembolsos presupuestarios como también la ayuda equivalente de los programas de sostén de precios, por lo que el valor que se notifica no suele coincidir con el informado como gasto presupuestario por el Departamento de Agricultura. La suma de la caja ámbar, los pagos *de minimis* y la caja azul conforman la ayuda interna global.

En el Cuadro 6 se observa cómo han ido aumentando los niveles de ayuda a lo largo de los años. En el año 2005, la caja ámbar se incrementó en un 108% respecto de 1995, 21% los pagos *de minimis* específicos y 93% los pagos *de minimis* no específicos. Respecto de 1995, las ayudas de caja verde se incrementaron en un 56% en el 2005. Esta tendencia alcista muy probablemente se mantenga durante los próximos años dado que en la nueva ley agrícola se contemplan mayores desembolsos en concepto de programas de nutrición, que se notifican como pagos de caja verde. La ayuda total creció 45%.

Cuadro 6

Estados Unidos: ayuda interna agrícola año comercial, en millones de U\$S

Tipo de ayuda interna	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	var. 05 / 95
Caja Ambar	6.214	5.898	6.238	10.392	16.862	16.803	14.413	9.637	6.950	11.629	12.938	108%
<i>De minimis</i> específico	97	40	236	158	29	63	215	1.590	436	680	118	21%
<i>De minimis</i> no específico	3.042	1.845	1.036	5	7.401	7.281	6.828	5.101	2.801	5.778	5.862	93%
Caja Azul	7.030	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-100%
Ayuda interna global	16.384	7.783	7.511	10.555	24.292	24.146	21.456	16.328	10.187	18.087	18.918	15%
Caja verde ¹	46.041	51.815	51.252	49.820	49.749	50.057	50.672	58.321	64.062	67.425	71.829	56%
Ayuda total	62.425	59.598	58.763	60.375	74.041	74.203	72.128	74.649	74.249	85.512	90.747	45%

¹ Año fiscal

Fuente: CEI en base a notificaciones de EE.UU. a la OMC

4.1. Caja Ámbar

Las ayudas de caja ámbar (las más distorsivas) están sujetas a un límite acordado en la Ronda Uruguay. Estados Unidos notificó que estas ayudas fueron menores al límite anual consolidado de U\$S 19.100 millones. El valor máximo corresponde a los años 1999 y 2000.

Los programas de la ley agrícola que están incluidos en este compartimento son el apoyo a los precios del azúcar y lácteos, los préstamos para la comercialización y los pagos del préstamo en deficiencia para cultivos, los pagos contracíclicos, los préstamos de comercialización y otros pagos directos atados a niveles de producción por unidad, pagos por almacenamiento, los seguros para cultivos y los subsidios a los intereses del préstamo, entre otros (Womach, 2007). De todas maneras, no todos estos programas están sujetos a reducción dado que por el monto algunos fueron declarados por EE.UU. en la categoría *de minimis*.

Los programas dentro de la caja ámbar se dividen en ayuda por producto específico y ayuda por producto no específico. Dentro de esta última categoría, EE.UU notificó a los pagos contracíclicos, los subsidios para seguros de cosecha, los subsidios a préstamos agrícolas, los subsidios para la irrigación, los subsidios para el pastoreo en tierras públicas, los programas hidráulicos y los programas para el almacenamiento (Cuadro 7).

Cuadro 7
Notificaciones de EE.UU. de la Medida Global de Ayuda Producto no específico
año comercial, en millones de U\$S

Tipo de programa	2002	2003	2004	2005
Subsidios para seguros de cosecha	2.889	1.862	1.123	756
Subsidios a préstamos agrícolas	49	41	49	49
Subsidios a la irrigación	300	300	269	269
Pastoreo en tierras públicas	47	42	65	39
Programa por pérdida de agua	10	--	--	--
Programas por pérdidas de almacenamiento	1	3	2	--
Programa de asistencia para árboles		2		
Pagos contracíclicos	1.804	544	4.288	4.749
Total	5.100	2.794	5.796	5.862

Fuente: CEI sobre notificaciones de Estados Unidos a la OMC y Berthelot (2008)

Berthelot (2008) cuestiona los montos declarados para cada uno de estos programas así como la manera de notificarlos. Para demostrarlo cita análisis de otros autores y otras fuentes oficiales que publican los gastos de cada uno de dichos programas.

Por ejemplo, Estados Unidos notificó a los subsidios a los seguros agrícolas dentro de la caja ámbar por producto no específico con un gasto anual promedio entre 2002 y 2005 de U\$S 1.657 millones. El mayor desembolso se produjo en el año 2002, con U\$S 2.889 millones de dólares, mientras que en el año 2005 se declararon U\$S 756 millones de dólares. En lo que hace a los montos, Babcock (2007) afirma que sólo los programas subsidio a los seguros para cultivos -cebada, maíz, algodón, avena, grano de sorgo, maní, arroz, soja y trigo- representaron gastos por U\$S 3.300 millones de dólares en 2005, U\$S 3.782 millones en 2006 y de aproximadamente U\$S 5.448 millones en 2007, cifra similar a los pagos directos para estos cultivos.⁸ En lo referente a la manera de notificarlos, según Berthelot (2008) es incuestionable el estatus de producto específico de los subsidios a los seguros, dado que cada política de subsidio está vinculada a un cultivo, a un área y productor específico y a un campo determinado.

Berthelot (2008) también cuestiona la categorización y los montos declarados de los subsidios a los préstamos agrícolas y al pastoreo en tierras federales. En cuanto al primer programa, sostiene que los montos están subnotificados al no ser tomados en cuenta los programas estatales y que tampoco corresponden a la categoría de producto no específico dado que cada cultivo tiene sus valores de referencia. En relación al segundo, también afirma que son por producto específico, dado que están restringidas al ganado, y especialmente al ganado de carnes rojas.

Si bien las notificaciones anteriormente citadas corresponden a las realizadas por EE.UU. a la OMC, Berthelot (2008) toma otras fuentes oficiales para calcular el gasto en subsidios agrícolas para productos no específicos y sostiene que los programas en los que se desembolsaron sumas sustancialmente mayores a las declaradas son los que corresponden a subsidios a los seguros agrícolas, a los préstamos agrícolas, a la irrigación y a los biocombustibles (no notificados por EE.UU.). El autor también incluye dentro de esta categoría a programas que EE.UU. ubica en caja verde, como los pagos por Contratos de Flexibilidad de la Producción y los Pagos Directos.

Es por ello que Berthelot (2008) sostiene que durante los años 2002-2005, el promedio real anual de gastos no específicos a productos correspondientes a la caja ámbar excedió en U\$S 10.500 a los notificados a la OMC.

⁸ Babcock (2007) señala que una de las razones para reducir los seguros a los cultivos, y así contribuir a la reforma del programa de *commodities*, es que los mismos granos que reciben los subsidios son los que se benefician de las ayudas provenientes de otros programas de pagos agrícolas.

4.2. Pagos de *minimis*

Esta categoría de subsidios agrícolas está exenta de compromisos de reducción al excluirse del cálculo de la MGA. Para los países desarrollados, esta modalidad incluye desembolsos en concepto de ayuda doméstica por producto que no exceda el 5% del valor de la producción y pagos no específicos por producto que no excedan el 5% del valor de la producción agrícola total.

Los pagos contracíclicos otorgados desde 2002 han sido notificados por los Estados Unidos como ayuda por producto no específico y exentos del compromiso de reducción dado que el valor de la ayuda otorgada fue inferior al 5% del valor de la producción agrícola.

4.3. Caja Azul

Las medidas de caja azul incluyen un subconjunto específico de programas limitantes de la producción que no tienen tope de gasto y están exentas de compromisos de reducción si cumplen determinados requisitos.⁹ Sin embargo, EE.UU. no las utiliza desde 1995.

Durante la ley agrícola 1990-1995, uno de los programas utilizados para apoyar el ingreso rural fue el *Target Price Deficiency Payments*, que en las legislaciones posteriores se reemplazó por los *Fixed Contract Payments* y luego por los *Marketing Assistance Loans*, que son los que actualmente se utilizan, y se notifican como de caja ámbar.

Los pagos dentro del programa *Fixed Contract Payments* fueron notificados como caja azul por no estar relacionados con los precios corrientes del mercado o con la mayoría de las decisiones de producción. Estarían desacoplados por no tener un efecto directo en las decisiones de siembra.

La creación de la “nueva” Caja Azul¹⁰, que forma parte de la negociación agrícola de la Ronda Doha, permitirá a los Estados Unidos otorgar ayudas al amparo de esta categoría, amparando a los pagos contracíclicos, notificados hasta ahora como pagos de *minimis* no específicos.

En la negociación de la Ronda Doha el proyecto de modalidades agrícolas de julio de 2008 establece para todos los miembros un nuevo valor máximo de ayuda permitida bajo esta categoría, que no podrá ser superior al 2,5 % del valor de la producción agrícola. También se fijan límites máximos de ayuda por producto en función del promedio de la ayuda otorgada durante el período 1995-2000.

Sin embargo, como EE.UU. no ha utilizado este compartimiento en esos últimos años, se establece un apartado especial para el cálculo del límite de esta ayuda por producto. Para este país, el límite de ayuda para productos específicos estaría comprendido entre el 110% y el 120% de los montos promedio por producto que resultara de la aplicación proporcional del gasto máximo legalmente permisible para productos específicos durante la ley agrícola 2002, al límite total de la Caja Azul del 2,5% del valor total promedio de la producción agrícola durante el período 1995-2000. Este trato implica una flexibilidad a favor de EE.UU., que no existe en la caja azul en vigencia.

⁹ De acuerdo con el Artículo 6.5 a) del Acuerdo sobre la Agricultura, estos pagos estarán exentos de compromisos de reducción si son realizados en el marco de programas de limitación de la producción y (i) se basan en superficies y rendimientos fijos, o (ii) si se realizan respecto al 85% o menos del nivel de producción de base, o (iii) si, en el caso de pagos relativos al ganado, se realizan con respecto a un número de cabezas fijo.

¹⁰ El párrafo 13 del Marco de Trabajo de Julio de 2004 establece la revisión del Artículo 6.5 del Acuerdo sobre la Agricultura (AsA) y además de las medidas de la actual Caja Azul (pagos bajo programas de limitación de la producción) incorpora a los “pagos que no requieren producción” (“nueva” Caja Azul) si: (i) tales pagos están basados en superficies y rendimientos fijos, o (ii) si, en el caso de los pagos relativos al ganado, se realizan con respecto a un número de cabezas fijo, o (iii) si se realizan con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base. De acuerdo con el borrador de “modalidades” agrícola presentado el 10 de julio de 2008 (TN/AG/W/4/Rev.3), los países deberán elegir y consolidar una de las dos categorías de pagos: pagos bajo programas de limitación de la producción (actual Caja Azul, Artículo 6.5 a) del AsA) y pagos que no requieren producción (la “nueva” Caja Azul).

4.4. Caja Verde

Las medidas de caja verde están exentas de límites de gastos y eximidas de compromisos de reducción, para lo cual deberán satisfacer el requisito fundamental de no tener efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción o, a lo sumo, tenerlos en grado mínimo. Asimismo, deberán cumplir dos criterios básicos: deben ser otorgadas a través de un programa gubernamental financiado con fondos públicos que no implique transferencias de los consumidores, y no tener el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores.

Los programas incluidos son las actividades de conservación y de medio ambiente, pagos en concepto de desastres rurales, ayuda alimentaria doméstica –v.g., estampillado de alimentos– y apoyo al ingreso no ligado a la producción o a los precios actuales, como los pagos directos establecidos en la ley agrícola 2002 y los pagos en concepto de contratos por flexibilidad de la producción. Durante el período 1996-2001, el gobierno destinó U\$S 50.000 millones en promedio en pagos de caja verde; entre 2002 y 2005, U\$S 65.000 millones en promedio, donde la ayuda alimentaria interna insumió casi el 70%.

En las notificaciones correspondientes a 2003, 2004 y 2005 incluyó dentro de la caja verde al programa *Peanut Quota Buyout*, descrito como “compra de la cuota de mercado” bajo el programa de sostén del precio del maní. El programa finalizó con las nuevas disposiciones de la ley agrícola 2002. En el año 2005 también notificó dentro de la caja verde al programa *Tobacco Quota Buyout*, por el cual se compra la cuota de mercado bajo el programa de sostén del precio del tabaco, finalizado bajo las disposiciones del Acta de Reforma del Tabaco de 2004.

Estas notificaciones han sido cuestionadas por haber incluido programas que no cumplen las condiciones de una ayuda de caja verde. Por ejemplo, Estados Unidos ha notificado a los pagos directos (PD) y a los pagos por contratos de flexibilidad de la producción (PCFP) como de caja verde, al considerar que son subsidios que no distorsionan el comercio o que lo hacen en un grado mínimo y que, por lo tanto, están exentos de los compromisos de reducción. Las ayudas de estos programas se incluyen dentro de la categoría de ayuda a los ingresos desconectada y representaron el 9% promedio del total del gasto notificado como caja verde durante el período 2002-2005. En el caso que Brasil presentó en el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC contra EE.UU. por los subsidios al algodón¹¹, el Grupo Especial y el Órgano de Apelación de la OMC argumentaron que los pagos directos no están totalmente desacoplados en virtud de la prohibición de que en las superficies beneficiadas con esos pagos se planten frutas, vegetales y arroz salvaje (Schnepf y Womach, 2006). Como resultado, se estableció que los pagos directos no califican para ser incluidos en la caja verde porque no se adecuan completamente al párrafo 6 del Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura (AsA)¹²; por lo tanto, no están exentos de acciones bajo el sistema de solución de diferencias y podrán ser objeto de derechos compensatorios. Si bien no afirmó categóricamente que deberían ser notificados como de caja ámbar, quedó implícito y sentó un precedente para cuestionamientos futuros.

Para afirmar que los programas mencionados deberían ser notificados como de caja ámbar, Berthelot (2008) se basa en la sentencia del Órgano de Apelación de la OMC en el caso del algodón y en que estos programas tienen influencia en las decisiones de producción. Berthelot (2008) destaca que en el desarrollo del caso del algodón, el gobierno de Estados Unidos aceptó que los productores definen la producción en relación a las expectativas de los precios de mercado y a los subsidios que recibirán. Y precisamente el único subsidio que obtendrán con certeza son los pagos directos, dado que los otros dos programas, los contracíclicos y los préstamos de comercialización, sólo se activan ante una baja de precios.

¹¹ Caso registrado con el código DSU267, donde el Grupo especial o *panel* fue establecido en marzo de 2003 y el informe final fue adoptado por el Órgano de Solución de Diferencias en marzo de 2005.

¹² El Párrafo 6 del Anexo 2 del AsA establece las condiciones para recibir la ayuda a los ingresos desconectada. Entre ellas fija que el derecho a percibir estos pagos se determinará en función de criterios claramente definidos, como los ingresos, la condición de productor o el nivel de la producción en un período de base definido y establecido. La cuantía de esos pagos en un año dado no estará relacionada con, ni se basará en, el tipo o el volumen de la producción (incluido el número de cabezas de ganado) emprendida por el productor en cualquier año posterior al período de base. Tampoco estará relacionada con, ni se basará en, los precios internos o internacionales aplicables a una producción emprendida en cualquier año posterior al período de base. Los montos no estarán relacionados con los factores de producción empleados en cualquier año posterior al período de base. No se exigirá producción alguna para recibir esos pagos.

A su vez, como el Órgano de Apelación afirmó que los pagos por contratos de flexibilidad de la producción y los pagos directos, además de los programas por pérdidas de mercado –los contracíclicos, los seguros de cosecha y los pagos a las semillas de algodón–, garantizan apoyo a un producto específico, en este caso, al algodón de altura, Berthelot (2008) considera que deben notificarse como MGA para productos específicos.

Berthelot (2008) agrega que otra razón para ubicar a los pagos directos en la caja ámbar es que gran parte de ellos se destinan a granos usados como piensos, por lo que dichos pagos se comportan como subsidio al insumo, que el artículo 6.2 del AsA ubica en caja ámbar para los países desarrollados.

Este sistema de categorización le permitió a Estados Unidos desarrollar importantes medidas de ayuda interna a la vez que cumplir con las obligaciones multilaterales (Womach, 2007). Sin embargo, también subnotificó algunas ayudas y ubicó a determinados programas en categorías no distorsivas cuando sí lo fueron.

También se destinaron U\$S 37.000 millones en concepto de subsidios por emergencia a los productores agrícolas durante 1996-2006. Si bien la mayor parte de las ayudas por desastres son incluidas en la caja verde, en los hechos habrían tenido efecto sobre las decisiones de producción ya que estos pagos representaron U\$S 16.000 millones en asistencia *ad hoc* para las pérdidas de mercado de granos, oleaginosas, algodón y tabaco. También este tipo de subsidios se otorgaron a productores lácteos en respuesta a bajos precios de los *commodities* agrícolas durante el período 1998-2002.

Varios autores coinciden en señalar que el resultado del panel de la OMC respecto de las ayudas a la producción de algodón es sólo la punta del iceberg, y que algunos de los programas de cultivos son potencialmente vulnerables a desafíos en el plano multilateral. La nueva ley 2008 no modifica la prohibición de producir hortalizas en la superficie elegible para recibir pagos directos, por lo que según el fallo del órgano de Solución de Diferencias de la OMC estas ayudas deberían clasificarse en una categoría distinta a la que fueron notificadas por los Estados Unidos.

5. Food, Conservation and Energy Act de 2008 (Public Law 6124)

A pesar de las presiones del Poder Ejecutivo y de las demandas internacionales para que EE.UU. reduzca los niveles de ayuda interna a la agricultura, el Congreso anuló el veto presidencial y con la mayoría de los votos demócratas y republicanos alcanzó el número necesario para que la ley fuese aprobada.

Si bien la ley debía estar aprobada en octubre de 2007, el debate parlamentario en cada una de las cámaras se extendió hasta principios de mayo de 2008 y se solicitaron varias prórrogas al Poder Ejecutivo en virtud de la falta de acuerdo sobre el modo de financiamiento de la ley, los montos para los programas de conservación y de nutrición y sobre los niveles de ayuda a los productores agropecuarios. En este último punto, sólo una minoría impulsó el recorte de los subsidios, pero las propuestas no tuvieron los votos necesarios para implementarse. Más allá de la presencia de mayoría demócrata en ambas cámaras, los dos partidos apoyaron el mantenimiento de la estructura de subsidios agrícolas.

A lo largo de todo el proceso parlamentario, el Poder Ejecutivo amenazó con vetar la ley de no establecer recortes a los niveles de ayuda y en varias oportunidades propuso prorrogar la ley de 2002 para mantener el mismo nivel de gasto. En esa línea, cuando el Congreso envió la propuesta de ley para su firma y aprobación, la vetó con los argumentos anteriormente esgrimidos. Sin embargo, ambas cámaras convirtieron el texto en ley dado que contaban con los dos tercios de votos necesarios para dejar sin efecto el veto presidencial.

La *Food, Conservation and Energy Act 2008-2012* mantiene los programas de la ley 2002 con cambios menores, contempla mayores desembolsos para programas alimenticios, demandados por los legisladores de los distritos urbanos, e incrementa los precios de referencia y las tasas del préstamo para varios de los *commodities*. Bajo este nuevo esquema, más allá de los altos precios internacionales, como los valores de referencia son superiores a los de la ley anterior, aumenta la probabilidad de que se activen las ayudas bajo los pagos contracíclicos y los préstamos de comercialización.

Las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la Ronda Doha no limitaron el margen de maniobra legislativo en cuanto al establecimiento de mayores niveles de ayuda interna. El Congreso pasó por alto el debate sobre reducción de los subsidios y vinculó una eventual modificación de la ley al cierre de la Ronda, y en especial, a una mayor apertura de mercado por parte de los países en desarrollo. Como lo ha hecho históricamente, no condicionó sus opciones de política doméstica a las eventuales nuevas disciplinas internacionales, como sí lo haría un país de menor peso en la economía internacional.

Sin embargo, como varios de los programas de ayuda se activan cuando los precios de mercado están bajos, en el actual contexto de precios elevados, EE.UU. podría cumplir con los compromisos que se están diseñando en la Ronda Doha.

El USDA ya comenzó a implementar los préstamos para la comercialización y los pagos en deficiencia del préstamo con las tasas fijadas en el texto de la norma. Como se ha señalado, ambos programas proveen financiamiento al momento de la cosecha –cuando los precios están más bajos– para contar con efectivo sin verse en la necesidad de vender los cultivos a bajos precios.

En el Cuadro 8 se realiza una comparación de los precios de referencia y de las tasas del préstamo del programa de *commodities* de la ley agrícola nueva con la ley anterior con el objeto de demostrar cómo a pesar de los profundos debates a nivel multilateral, en esta ley las ayudas podrían ser superiores a las de la ley 2002, cuando también hubo un alejamiento respecto de la ley 1996, que se adecuaba en mayor medida a los compromisos surgidos de la Ronda Uruguay.

Como se observa en el Cuadro 8, la próxima ley mantendrá los programas autorizados en la ley agrícola 2002 y el apoyo a los agricultores seguirá vigente a través de los pagos directos, pagos contracíclicos y los préstamos de comercialización no recurribles. Incrementa los precios meta o de referencia para el trigo, sorgo, cebada, avena, soja y oleaginosas para el caso de los pagos contracíclicos para el período 2010-2012, mientras que para el maíz se aplica para todo el período de vigencia de la ley.

Como consecuencia de la controversia con Brasil por los subsidios al algodón, se baja el precio de referencia para el algodón de altura. Si bien se reduce la probabilidad de aplicar pagos contracíclicos dado el actual contexto de altos precios de los granos (ver Recuadro 1), el aumento de los precios de referencia muestra la intención del congreso de no disminuir la ayuda potencial para los productores agropecuarios.

La ley también aumenta las tasas del préstamo de comercialización (*loan rates*) para trigo, cebada, avena, oleaginosas y lanas de calidad y las reduce para las arvejas secas.

Como una alternativa a los pagos contracíclicos tradicionales, por iniciativa del Senado se estableció el nuevo Programa ACRE (*Average Crop Revenue Election*), que tendrá vigencia a partir de 2009. El nuevo sistema actuará como una garantía del ingreso basada en el rendimiento estadual promedio de los últimos cinco años y en el precio nacional promedio de los últimos dos años para los *commodities* cubiertos y para el maní. Los que opten por el programa sufrirán una reducción del 20% en los pagos directos y del 30% en las tasas del préstamo de comercialización en todos los *commodities* cubiertos y en el maní durante los años de vigencia de la ley. A pesar de esto, se espera que una gran cantidad de productores se enrolen en el programa. Ello se debe a que al utilizar como precios de referencia a los precios promedio de los dos años precedentes, es más probable que un descenso de los precios active el pago bajo este programa.

Según declaraciones del Secretario de Agricultura, Chuck Conner, asumiendo un alto nivel de participación en el programa y precios nacionales del maíz, trigo y soja en U\$S 3,25, U\$S 5 y U\$S 7 por bushel, respectivamente, el USDA tendría que destinar sólo en el 2009 ayudas por U\$S 18.000 millones.

La nueva ley también contempla un aumento de la tasa del préstamo para la caña de azúcar producida localmente, pasando de 18 centavos de dólar en el 2008 a 18,75 centavos de dólar en el 2011. La tasa del préstamo para la remolacha azucarera será de 24 centavos de dólar. Se establecerá el nivel de la cuota interna de comercialización de azúcar para que, manteniendo su función de permitir un precio alto, no sea inferior al 85% del consumo interno.

En el programa de precios sostén de lácteos habrá un precio separado para el queso cheddar, para la manteca y para la leche en polvo descremada. Desde enero de 2008 y hasta diciembre de 2012, el USDA deberá mantener los precios de estos productos a través de compras de los elaborados con materia prima nacional.

El programa del maní se mantendrá igual que en la ley agrícola anterior. La tasa de pago para los pagos directos será de U\$S 36 por tonelada y el precio de referencia para los pagos contracíclicos será de U\$S 495 por tonelada. La tasa del préstamo para el programa de comercialización será de U\$S 355 por tonelada.

Cuadro 8

Comparación entre la Ley Agrícola 2002 y la Ley Agrícola 2008: Título de *commodities*

Instrumento	Cultivo	Ley Agrícola 2002 U\$S/ bushel	Ley Agrícola 2008 U\$S/ bushel
Pagos Directos	Maíz	0,28	Igual
	Algodón	0,0667	Igual
	Sorgo	0,35	Igual
	Soja	0,44	Igual
	Trigo	0,52	Igual
	Oleaginosas	0,008 / libra	Igual
	Maní	36 / tonelada	Igual
Pagos Contracíclicos Precio Meta (target price). Para la ley 2002 se muestra precio para 2004-2007	Trigo	3,92	4,17 en 2010-2012
	Maíz	2,36	2,63
	Sorgo	2,57	2,63 en 2010-2012
	Cebada	2,24	2,63 en 2010-2013
	Avena	1,44	1,79 en 2010-2012
	Algodón de altura	0,7240 / libra	0,7125
	Arroz	0,1050 / libra	Igual
	Soja	5,8	6,0 en 2010-2012
	Oleaginosas	0,1010 / libra	0,1268 en 2010-2012
	Maní	495 / ton	Igual
Préstamos de comercialización Tasas del préstamo (loan rate) Para la Ley 2002 se muestran tasas para 2004-2007	Trigo	2,75	2,94 en 2010-2012
	Maíz	1,95	Igual
	Sorgo	1,95	Igual
	Cebada	1,85	1,95
	Avena	1,33	1,39 en 2010-2012
	Algodón de altura	0,52 / libra	Igual
	Arroz	0,065 / libra	Igual
	Soja	5	Igual
	Oleaginosas	0,0930 / libra	0,1009 / libra
	Maní	355 / tonelada	Igual
	Lana de calidad	1 / libra	Igual
	Lana mohair	4,20 / libra	Igual
	Caña de Azucar	18,00 cent / libra	18 cent / libra en 2008; 18,25 en 2009; 18,50 en 2010 y 18,75 en 2011 y 2012
Remolacha azucarera	22,9 cent / libra	Tasa igual al 128,5% de la tasa del préstamo de la caña de azúcar para 2009-2012	

Nota: 1 kilo = 2,205 libras; 1 bushel de trigo y oleaginosas = 27,22 kilos; 1 bushel de maíz = 25,40 kilos y 1 libra 0,456 kilos

Fuente: CEI en base a página web del Congreso de EE.UU.

Recuadro 1 Los pagos contracíclicos en el actual contexto de altos precios

Teniendo en cuenta las proyecciones de precios, es probable que los nuevos precios de referencia de la *Farm Bill* 2008 no activen los pagos contracíclicos. En el Cuadro 9 se muestra esto para el maíz, el trigo y la soja. En estos tres cultivos, el precio de referencia sería inferior a los precios proyectados para el mercado de Estados Unidos, incluso hasta finalizada la vigencia de la nueva ley.

Cuadro 9 Precios de referencia y proyecciones de precios de los principales productos¹ U\$S por bushel

Cultivo	Precio de referencia para pagos contracíclicos	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Maíz	2,63	3,04	4,25	4,90 - 5,90	3,8	3,6	3,5	3,5	3,55
Trigo	3,92 hasta 2009 y 4,17 en 2010-2012	4,26	6,48	6,50 - 8	5	4,65	4,5	4,5	4,5
Soja	5,80 hasta 2009 y 6 en 2012-2012	6,43	10,15	11,50 - 13	8,9	8,75	8,8	8,8	8,8

1. Precios promedio al agricultor en el mercado de Estados Unidos

Fuente: CEI en base a USDA (2008 b), *World Agricultural Supply and Demand Estimates*, 12 de agosto, para 2006-2008; y USDA (2008 c), *Agricultural Projections to 2017*, febrero, table 7, para 2019-2014

5.1. Proyecciones del gasto agrícola

Para la nueva ley se ha proyectado un gasto total de U\$S 307 mil millones, de los cuales el 68% se destinaría para los programas de ayuda alimentaria interna. En relación a la ley agrícola anterior, los fondos para los programas de ayuda alimentaria interna (estampillado de alimentos) crecerían en casi U\$S 31 mil millones y en U\$S 7 mil millones para los programas de conservación (Cuadro 10). El aumento del presupuesto de la ley 2008 en relación a la ley 2002 se debe principalmente a estos dos capítulos. Lo destinado a los programas de *commodities* se reduciría en un total de U\$S 38 mil millones, equivalente a U\$S 5,2 mil millones en promedio por año.

Cuadro 10 Proyecciones de gastos para la Ley 2008 y comparación con la Ley 2002: principales títulos¹ en miles de millones de U\$S

	Estampillado de alimentos	Programas de Commodities	Conservación
a. Gasto total ²			
Ley 2008	209,0	34,7	25,4
Ley 2002	178,2	72,9	18,3
diferencia	30,8	-38,3	7,1
b. Promedio anual			
Ley 2008	41,8	6,9	5,1
Ley 2002	29,7	12,2	3,1
diferencia	12,1	-5,2	2,0

1. Proyectado para la Ley 2008; estimación del ejecutado para la Ley 2002

2. Años fiscales 2002-2007 para Ley 2002; años fiscales 2008-2012 para Ley 2008

Fuente: CEI sobre la base de Chite (2007) para Ley 2002 y Congressional Budget Office para Ley 2008

Al sumar los programas de estampillados de alimentos y de conservación, se infiere que el 76,2% del presupuesto total se incluirá en Caja Verde. A esto se deben sumar los gastos que hasta ahora ha notificado como ayuda al ingreso desconectada –pagos directos–, que el USDA proyecta en alrededor de U\$S 5.000 millones por año (USDA, 2008 a).

5.2. Otros capítulos de la Ley 2008

La nueva ley agrega dos títulos nuevos: el de ganado y el de agricultura y horticultura orgánica. En el primer caso dispone del etiquetado obligatorio por país de origen para las carnes y derivados, y para el segundo establece nuevos fondos de asistencia a los productores orgánicos. Se destinarán U\$S 188,5 millones durante los próximos 5 años para control y detección de pestes y enfermedades y U\$S 233 millones para mejorar la competitividad de los cultivos especiales.

Si bien el título sobre energía ya existía en la ley anterior, el nuevo texto promueve la diversificación de las materias primas utilizadas, dado que estaban fuertemente ligadas al maíz y en menor medida al azúcar. Bajo esta estrategia, se dispusieron fondos por alrededor de U\$S 1.100 millones para los biocombustibles generados por fuentes que no sean los granos forrajeros. Por otro lado, se implementó una reducción del crédito fiscal al etanol producido con maíz para ser redireccionado a incentivos para el etanol de celulosa.

Los fondos asignados para energía se desagregan de la siguiente manera:

- U\$S 320 millones en garantías de préstamos para biorefinerías que produzcan biocombustibles.
- U\$S 300 millones para el programa para expandir la producción de biocombustibles de segunda generación.
- U\$S 35 millones para que las actuales plantas de bioetanol utilicen energía de biomasa para su funcionamiento.
- Creación del Programa “Energía Rural para América”. Se destinarán U\$S 250 millones para que los productores agrícolas y los pequeños negocios rurales compren sistemas de energías renovables y mejoren la eficiencia energética.
- U\$S 120 millones para investigación y desarrollo en biomasa.
- U\$S 75 millones para investigación en biomasa forestal.
- Programa “Azúcar al Etanol”. Venta de azúcar a los productores de etanol a precios competitivos, pero solamente cuando haya exceso de oferta.
- U\$S 9 millones para el etiquetado de productos bioenergéticos.
- U\$S 5 millones para programas de educación para el mayor uso de biodiesel.

6. Conclusión

Luego de casi un año de debate parlamentario, sucesivas postergaciones de la ley agrícola 2002 y del veto presidencial de la ley enviada para su firma, el Congreso aprobó en el mes de junio por amplia mayoría bipartidaria la *Food, Conservation and Energy Act 2008* a través del mecanismo de anulación del veto, que requiere de los dos tercios de los votos en cada una de las cámaras.

Si bien el Poder Ejecutivo amenazó en varias oportunidades con no aprobar la ley por no realizar reformas sustanciales dentro del programa de *commodities* y de ayuda alimentaria, el Poder Legislativo implementó todos los mecanismos necesarios para promulgarla y dejar sin efecto la posición de la administración republicana. De esta manera, se alcanzaron los votos necesarios para anular el veto presidencial en ambas cámaras y la ley se aprobó.

La ley actual marca una continuidad con la de 2002 en cuanto al sistema de ayudas a los productores agropecuarios. Sin embargo, a pesar de las presiones internacionales para que EE.UU. disminuya sustancialmente su red de seguridad en materia de ayuda interna, la ley muestra un retroceso en relación a

progresos anteriores dado que para el próximo quinquenio se elevaron los precios de referencia y las tasas del préstamo para los cultivos claves, lo cual generaría un mayor gasto tanto respecto a la ley anterior como en relación al gasto proyectado para esta ley. Pero no es esperable este escenario en el corto plazo dada la tendencia al crecimiento de los precios de los principales cultivos.

A pesar de que la estructura de las ayudas se mantiene sin cambios, por iniciativa del Senado se incluyó una alternativa a los pagos contracíclicos tradicionales. Los productores agropecuarios tendrán la posibilidad de inscribirse en el *Average Crop Revenue Election Program*, que asegurará un determinado nivel de ingreso vinculado al rendimiento de los últimos cinco años y a los precios de mercado de los dos años precedentes. Como los precios de mercado fueron récord, el USDA espera un nivel de adhesión superior al 90%, a pesar de que para inscribirse los productores deban renunciar al 20% de los pagos directos y al 30% de las tasas de los préstamos de comercialización.

En la ley se incrementaron las ayudas para programas alimenticios y se destinaron nuevas partidas monetarias para frutas y hortalizas, productos que no recibían ninguna ayuda bajo la ley 2002. En cuanto al programa de azúcar, implicará un sostén cercano al doble de los precios internacionales de mercado. Además, se mantendrá el control de la oferta a fin de que los productores locales abastezcan un mínimo del 85% del consumo interno. Cualquier exceso será adquirido por el gobierno para dirigirlo a la producción de etanol.

Respecto a la relación con las negociaciones en la OMC, los programas de pagos contracíclicos, el programa ACRE y los pagos por préstamos en deficiencia se deberían notificar a la OMC en la caja ámbar. En la negociación agrícola de la Ronda Doha está previsto que se reduzca el límite de gasto para el total de la caja y que se fije un límite por producto. Pero como en el actual contexto internacional de altos precios de los principales productos no deberían activarse los pagos de estos programas, EE.UU. podría cumplir con los límites que se fijen en la negociación. En lo que hace a los pagos directos, los montos no variarían y habría que ver si EE.UU. los comienza a notificar dentro de la caja ámbar en vez de ubicarlos en la caja verde; en caso de que ocurra este cambio, el nuevo techo al gasto en caja ámbar limitaría su capacidad de otorgar estas ayudas.

Desde la óptica de las negociaciones internacionales, la ley actual poco hace por cumplir con los potenciales compromisos de reducción de la ayuda interna que se plantean bajo la Ronda Doha. Por el contrario, los mayores niveles de ayudas que permitiría esta ley en caso de reducción de los precios indican que la prioridad americana es con los actores domésticos y en menor medida con las instituciones internacionales. La sanción de la ley significa que el Congreso no ata sus manos al plano multilateral, sino que sujeta la modificación de su legislación interna a un primer acuerdo y ofertas de los demás socios. Sin embargo, el actual contexto de altos precios indica que en la práctica, muy posiblemente, EE.UU. no deba recurrir al otorgamiento de ayudas, aunque si tendrá el marco legal para implementarlas.

Por otro lado, dado que los subsidios distorsivos que se tienen que reducir son los de caja ámbar, la ayuda en concepto de caja verde se está incrementando, aunque también están surgiendo cuestionamientos respecto de algunos de los programas incluidos en esta categoría, como los pagos directos y pagos por contratos de flexibilidad de la producción, que no están del todo desligados de la producción. Diversos autores han puesto en tela de juicio los programas incluidos en la caja verde aunque, más allá del *panel* del algodón, todavía no hubo otra resolución en su contra en el marco del sistema de solución de diferencias de la OMC. También se está cuestionando la naturaleza de las ayudas de caja ámbar producto no específico, ya que varias de sus características indican que están ligadas a un determinado producto. Estas voces no surgieron sólo entre los intelectuales independientes, sino desde el mismo seno del poder legislativo americano. Cada vez parece más evidente que la ley agrícola y sus programas de ayuda no resistirían los desafíos en el marco de la OMC.

Además, Estados Unidos también otorga subsidios a los biocombustibles a través de incentivos fiscales a quien efectúa la mezcla del etanol con el combustible fósil (*blender*) y que de manera indirecta benefician a los productores del maíz, principal materia prima para elaborar el etanol. Esta ayuda no fue notificada a la OMC. Sin embargo, debería incluirse en la Medida Global de Ayuda.¹³

¹³ Para mayor información sobre el tema, ver Pérez Llana et al. (2007).

En el actual contexto de negociaciones, el principal desafío de los negociadores americanos, en caso de concluir la Ronda Doha, será el de alcanzar el compromiso del poder legislativo de reformar el actual esquema de ayudas, que potencialmente se incrementaron de manera sustancial respecto de la ley anterior. Por otro lado, los socios en la OMC deberán estar atentos a los posibles traspasos de ayudas de caja ámbar a caja verde, dado que puede ser una estrategia a utilizar para mantener los niveles actuales de subsidios.

Bibliografía

- Babcock, Bruce (2007). How to Save Billions in Farm Spending. *Iowa Ag Review* 13 (4): 4-7.
- Becker, Geoffrey (2002). *Farm Commodity Legislation: Chronology, 1933-2002*. CRS Report for Congress. 96-900. Washington D.C.: The Library of Congress.
- Berthelot, Jacques (2008). *The Huge lies in the US notifications of its agricultural trade distorting domestic support from 2002 to 2005*. Solidarité (<http://solidarite.asso.fr>), 3 de enero. Mimeo.
- Chite, Ralph (2007). *Farm Bill Budget and Costs: 2002 vs. 2007*. CRS Report for Congress. RL 22694. Washington D.C.: The Library of Congress.
- Congressional Budget Office. Proyecciones de gasto de la ley agrícola. <http://www.cbo.gov/ftpdocs/92xx/doc9230/hr2419conf.pdf> y <http://www.cbo.gov/ftpdocs/92xx/doc9230/hr2419conf.pdf>
- Monke, Jim (2006). *Farm Commodity Programs: direct payments, counter-cyclical payments, and marketing loans*. CRS Report for Congress. RL 33271. Washington D.C.: The Library of Congress.
- O'Brien, Doug (2006). *World Trade Organization and the Commodity Title of the Next Farm Bill: A Practitioner's View*. Fayetteville (Arkansas): The National Center for Agricultural Law Research and Information - University of Arkansas School of Law.
- Pérez Llana, Cecilia, Miriam Chaves y Carlos Galperín (2007). Desarrollo de los biocombustibles: ¿cuál es el lugar de la política comercial? *Revista del CEI* 9: 81-99.
- Schnepf, Randy y Jasper Womach (2006). *Potential Challenges to U.S. Farm Subsidies in the WTO*. CRS Report for Congress. RL 33697. Washington D.C.: The Library of Congress.
- USDA (2008 a). Farm Service Agency, Table 35, *CCC Net outlays by commodity and function*, febrero.
- USDA (2008 b). *World Agricultural Supply and Demand Estimates*. 12 de Agosto. WASDE 461. Washington D.C.: USDA.
- USDA (2008 c). *USDA Agricultural Projections to 2017*. Febrero. Long-term Projections Report OCE-2008-1. Washington D.C.: USDA.
- Womach, Jasper (coordinador) (2007). *Previewing a 2007 Farm Bill*. CRS Report for Congress. RL 33037. Washington D.C.: The Library of Congress.

El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo¹

Juan Llach²

Me voy a concentrar en el tema que llamo “el eterno conflicto de los precios relativos”, porque lo veo como el principal problema en una visión de largo plazo del comercio exterior argentino. Me refiero a los precios relativos de los bienes exportables, principalmente con los bienes internos o con los sustitutos de importaciones, y por otro lado vinculado a eso la relación entre el tipo de cambio y los salarios, que son dos conflictos vinculados entre sí. En este aspecto yo creo que hay un progreso, porque se está generando un consenso en cuanto a la necesidad de que Argentina tiene que simultáneamente tener un desarrollo industrial por razones que no son solamente económicas sino también sociales, de calidad de la estructura social, de la movilidad social, al mismo tiempo tiene que aprovechar al máximo el potencial de desarrollo del sector agropecuario. No quiero dejar de mencionar en este contexto un documento reciente que tuvo estado público, que firmaron dos personas que están en esta mesa que son Bernardo Kosacoff y Aldo Ferrer, junto con Gustavo Grobocopatel que es un empresario del sector agropecuario, expresando precisamente este consenso. Yo creo que esto es un avance que tenemos que registrar en Argentina en el sentido de que por lo menos en el orden de los fines se empieza a formar este consenso.

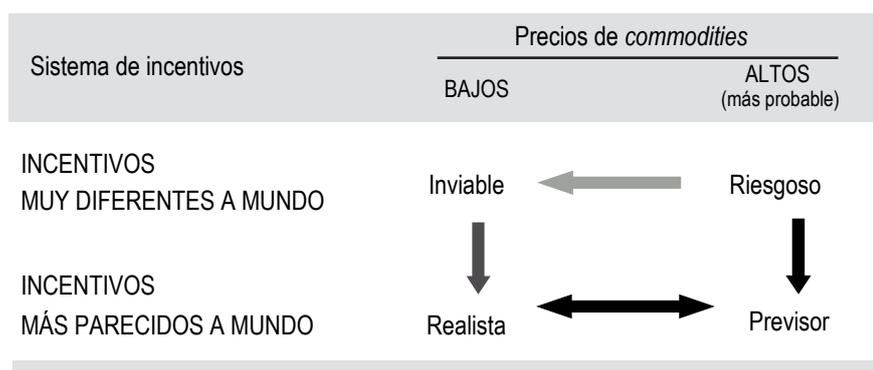
El problema de los instrumentos es un poco más complejo, yo creo que no ocurrió principalmente por dos razones: una es la volatilidad macroeconómica, que ha sido el principal problema del retraso económico y social que no está del todo desvinculado del conflicto de los precios relativos. Esa volatilidad tuvo su causa inmediata en el desorden fiscal, tuvo también una vinculación importante con los problemas de un desarrollo productivo sustentable en el tiempo. En la actualidad hay un logro importante que hay que registrar y es que Argentina ha mantenido un nivel razonable de apertura de la economía, pero por otro lado tenemos diferencias excesivas en los incentivos que tienen los diferentes sectores de la economía: un tipo de cambio efectivo después de aranceles e impuesto a las exportaciones que llegan a diferencias de hasta más de dos a uno entre los sectores. Puede haber tipos de cambio diferenciales, pero el diferencial que tenemos actualmente es excesivo, que no solamente afecta a sectores cuya ventaja competitiva está en retroceso, como el sector de hidrocarburos.

Frente a este panorama se plantean 4 escenarios que he llamado riesgoso, inviable, realista y previsor, según como se combinen los precios internacionales y los instrumentos de política económica (Cuadro 1).

¹ Este artículo es una versión revisada de los comentarios formulados por el autor en la mesa redonda “El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo”, llevada a cabo en el seminario “Estructura y Desafíos del Comercio Exterior Argentino”, organizado por el CEI y la CEPAL el 29 de agosto de 2007. Un resumen de lo discutido en el seminario se encuentra en el número 10 de la Revista del CEI. Más información se puede obtener en www.cei.gov.ar/seminarios

² El autor agradece al CEI y a la CEPAL la invitación para participar en el seminario.

Cuadro 1 Ecenarios e incentivos



Fuente: elaboración propia

Respecto de los precios internacionales creo que es muy probable que durante el primer cuarto de siglo de este siglo los precios sean mayores que durante el último cuarto del siglo del anterior. La economía mundial está en un proceso de ajuste que es inexorable, aunque jugarse a que esto va a tener continuidad en el tiempo puede ser riesgoso. Estamos frente a un cambio de proporciones inimaginables 10 años atrás. A un escenario de seguir con un sistema de incentivos muy diferente al del mundo lo llamo riesgoso. Si los precios fueran bajos este sistema sería directamente inviable (no muy probable, pero tampoco imposible). En un escenario de precios bajos no podríamos sostener diferenciales cambiarios tan grandes, tendríamos que achicarlos, pero haciéndolo en condiciones problemáticas ante el empeoramiento de los precios internacionales. El escenario previsor sería aprovechar la época de bonanza para ver si nos podemos preparar mejor ante un cambio en los precios relativos. El esquema riesgoso evidentemente tiene fortalezas, permite soslayar lo que ha sido el conflicto histórico a través de lo que ha sido mantener un tipo de cambio real alto, tiene un impacto fiscal positivo, se neutraliza el impacto de la suba de precios de las *commodities* que es un objetivo social valioso e importante, y por otro lado resulta que hay ciertas industrias que son incentivadas, logran un desarrollo más importante. ¿Cuáles son las debilidades de este esquema? Por un lado, la situación fiscal queda muy expuesta (hoy 2/3 del superávit primario son las retenciones a las exportaciones). Es un esquema más propenso a la inflación, sobretodo cuando el desempleo baja, y claramente hay desaprovechamiento de la agroindustria, que es la más competitiva que tiene la Argentina.

El escenario inviable no hace falta definirlo mucho, el problema que tiene es que puede ser una amenaza muy seria a los superávit gemelos, hasta podríamos tener una recesión. Este escenario ya ocurrió alguna vez en la Argentina.

El escenario previsor consiste en aprovechar los buenos tiempos para ir reduciendo los diferenciales entre los tipos de cambio efectivos a través de una reforma impositiva que reemplace retenciones por el impuesto a las ganancias. Por otro lado, Argentina va a seguir con este problema por el resto de sus días salvo que alguna vez diseñe un sistema viable de subsidios al consumo de alimentos para los sectores que lo necesitan. En caso contrario, vamos a seguir oscilando en cambios bruscos de precios relativos, problemas crónicos de identidad (si somos o no productores agropecuarios, cómo compatibilizar esto con el desarrollo industrial). Me parece que este es el momento más oportuno que ha tenido la Argentina para plantearse un camino alternativo.

El escenario realista, que sería mejor que pasara primero por escenario previsor y no tener que hacerlo a la fuerza en circunstancias poco probables, aunque los precios de las *commodities* son inestables, ya que puede haber algún año que sea malo y nos genere problemas.

Nuestro país está dejando atrás una etapa de altos márgenes empresariales originados en la devaluación y en la depreciación internacional del dólar. Es por eso que, de aquí en adelante, pasa a ser mucho más importante el aumento de la productividad como mecanismo de crecimiento. Para el aumento de la productividad está la innovación tecnológica, el valor agregado, etc. Y por otro lado un salto en cantidad y calidad de la inversión. Respecto del primer punto hay una serie de temas que tradicionalmente se llamaban "aspectos de la competitividad no directamente vinculados al precio", en lo cual la sensación que me da es que Argentina ha hecho avances importantes, aunque me parece que hay que dar un salto de modo que esto tenga suficiente vinculación con el mundo de las empresas.

Un punto que mencionó Kosacoff (en su presentación en este seminario): el 43% del superávit fiscal del año 2006 se debió a energía y combustibles, esto es un elemento que muy probablemente no va a estar más como dinamizador del comercio exterior. Por otro lado, las industrias de insumo han sido muy basadas en parte en las ventajas de tener abundancia y precios de la energía accesibles. Tenemos un 25% de las exportaciones argentinas cuyo dinamismo está seriamente cuestionado.

Nos tenemos que preguntar cómo se va a reemplazar, y esta es otra de las razones por las cuales yo creo que estar reprimiendo el desarrollo de las industrias más competitivas no es un camino adecuado. Además de estas políticas, creo que desde el punto de vista de la inversión hay otras tareas. En primer lugar, resolver la cuestión energética, y lo que es más importante, convencer a los demás de que la vamos resolviendo. La inversión lleva tiempo, y es necesario saber si voy a disponer de energía a largo plazo.

Los incentivos diferenciales se vinculan también con un hecho que es parte de la realidad: Argentina cobra alrededor del 6% del PBI en impuestos distorsivos. Esto es una enormidad, y en un contexto de márgenes menores, es una herramienta a la cual Argentina va a tener que recurrir para construir la competitividad. Creo que también hay que plantearse otras políticas, como por ejemplo la devolución del IVA sobre la inversión mucho más acelerada, y plantear un impuesto a las ganancias corporativas distribuidas, por lo menos para las PYMES, que en parte está contemplado en algunos proyectos legislativos, pero no se ha concretado. En materia de financiamiento, se ha mencionado la creciente cantidad de empresas brasileñas en la Argentina, aunque buena parte de los logros exportadores de empresas brasileñas tienen un apoyo financiero que no existe en Argentina. A mí me parece que esto es un ingrediente importante. Argentina es el único país mediano o grande que no tiene un banco o una agencia público-privado especializada en el financiamiento del comercio exterior.

Me parece que tenemos por delante una oportunidad que la Argentina de ninguna manera debe desaprovechar y que ha habido logros importantes en lo que va del siglo XXI. Pero me parece que hay la necesidad de replantearse varios ítems de esta agenda para poder aprovechar cabalmente la oportunidad que se nos presenta y lograr una inserción internacional más sólida, más permanente, más diversificada y que dé lugar a una estructura productiva y social más rica.

5 | **Biblioteca**

Biblioteca del CEI

Información al público

La Biblioteca del Centro de Economía Internacional comenzó su actividad en el año 1987 ofreciendo sus servicios de información a numerosos usuarios dentro y fuera del Ministerio. Luego de un trabajo de ordenamiento, reorganización y reactivación, ésta se encuentra nuevamente disponible para prestar apoyo documental a las tareas de investigación sobre economía internacional que se desarrollan en el CEI y en la Cancillería, extendiendo también sus servicios a estudiantes e investigadores del país y del exterior.

Misión

Mantener e instrumentar servicios de apoyo documental a las actividades de investigación sobre economía internacional que se desarrollan en el CEI, a los funcionarios de Cancillería y a investigadores y estudiantes del país y del exterior, preservando, procesando técnicamente y difundiendo su patrimonio bibliográfico, y asegurando su adaptación continua a las necesidades e intereses de sus usuarios.

Objetivos

Facilitar a los investigadores del CEI, a los funcionarios de Cancillería y a investigadores y estudiantes del país y del exterior, el acceso a recursos de información sobre economía internacional para satisfacer las necesidades informativas generadas por sus estudios e investigaciones.

Asegurar el continuo desarrollo de las colecciones conforme con las necesidades e intereses de las nuevas líneas de investigación y de los nuevos asuntos que vayan surgiendo en el marco de la Cancillería y de las relaciones económicas internacionales.

Favorecer las condiciones necesarias para la integración con otros servicios de información de instituciones especializadas en las temáticas del Centro, promover el intercambio de información y la cooperación con dichos servicios.

Colección

La Biblioteca del CEI desarrolla su colección, principalmente, en el campo de la economía internacional, destacándose las temáticas relacionadas con negociaciones comerciales, política comercial, integración económica y promoción comercial.

Cuenta con una colección de libros, documentos y publicaciones periódicas, además de todos los informes y documentos de trabajo elaborados por el CEI, desde su creación hasta la actualidad, y amplía su caudal bibliográfico mediante la compra, recepción de donaciones y canje de publicaciones con otras instituciones.

Se ofrecen los siguientes servicios:

- Servicio de referencia virtual (recibimos consultas por correo electrónico, teléfono y fax, enviamos referencias bibliográficas y material disponible en formato electrónico por e-mail).
- Consulta de material bibliográfico en sala y posibilidad de retirar el material dejando momentáneamente Cédula de identidad, DNI o Pasaporte, en el caso de extranjeros, para realizar fotocopias fuera del Ministerio (no se aceptan certificados de documentación en trámite).
- Consulta y obtención de información estadística comercial.
- Préstamos de material bibliográfico por una semana (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Préstamos interbibliotecarios (préstamos entre bibliotecas para facilitar material bibliográfico solicitado por los usuarios a pesar de no contar con él dentro de la propia colección) (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Búsquedas bibliográficas y elaboración de bibliografías especializadas (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Disponibilidad de repertorios estadísticos en formato impreso y/o electrónico, editados por diferentes organismos internacionales como CEPAL, OMC, FMI, UNCTAD y OECD, así como también del INDEC, ALADI y EUROSTAT.
- Acceso a los siguientes recursos on-line desde la Biblioteca:
 - INDEC Informa
 - Estadísticas de Productos Industriales
 - The Economist
 - El Cronista
 - Ámbito Financiero
 - Folha de Sao Paulo
 - O Estado de Sao Paulo
 - Gazeta Mercantil
 - OECD OLISnet

Horarios de atención y contacto

La Biblioteca del CEI es pública, por lo cual se encuentra abierta a la consulta de su material y responde las inquietudes que se le formulen tanto a través de correo electrónico, teléfono y fax, como en forma presencial.

Contacto: María Violeta Bertolini y Daniel Hermida Pezzelatto

Consultas telefónicas, por correo electrónico o fax, de lunes a viernes de 10:30 a 13:30 hs. y de 15 a 18:30 hs.

Tel. : 4819-7000 (Interno 7488) / Fax : 4819-7484

Correo electrónico: vbn@mrecic.gov.ar/dhp@mrecic.gov.ar

Cooperación

La Biblioteca del CEI forma parte de UNIREN (Red de Redes de Información Económica y Social).

Novedades bibliográficas

■ Libros, artículos y documentos

Ahmed, A. et al., (2007) *The world's most deprived: characteristics and causes of extreme poverty and hunger*. Washington, D.C., International Food Policy Research Institute. 130 p. (Discussion paper, 43).

Banco Interamericano de Desarrollo, (2007) *Progreso económico y social en América Latina: informe 2008 ¿los de afuera? patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe* (Versión electrónica). Washington, D. F., BID. 304 p.

Barsky, O. (dir) y D. Chudnovsky, (2008) *Historia del capitalismo agrario pampeano, tomo 4: la agricultura pampeana en la primera mitad del siglo XIX*. Buenos Aires, Universidad de Belgrano / Siglo XXI Editores Argentina. 399 p.

Bastos, P. y M. Cabral, (2007) "The dynamics of international trade patterns" en *Review of World Economics = Weltwirtschaftliches Archiv*. Volumen 143, número 3, 2007, pp. 391-415.

Behrens, K. et al., (2007) *Industry reallocations in a globalizing economy*. London, Centre for Economic Policy Research. 44 p. (Discussion Paper, 6049).

Bernal-Meza, R., (2007) "El futuro de las relaciones Unión Europea-América Latina" en *Aportes para la Integración Latinoamericana* (Versión electrónica). Volumen 13, número 16, 2007, pp.39-56.

Bianco, C.; Moldovan, P. y F. Porta, (2008) *La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*. Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 74 p. (Documento de proyecto, 22).

Bittencourt, M. V. L.; Larson, D. W. y S. R. Thompson, (2007) "Impactos da volatilidade da taxa de câmbio no comércio setorial do Mercosul" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 4, 2007, pp. 791-816.

Botto, M. (comp.) et al., (2007) *Saber y política en América Latina: el uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales* (Versión electrónica). Buenos Aires, Prometeo Libros. 1 CD-ROM.

Bresser Pereira, L. C., (2007) "Economía política da desgovernança global" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 3, 2007, pp. 463-486.

Cámara de Exportadores de la República Argentina. Instituto de Estrategia Internacional, (2008) *Las pymex: un panorama del período 1997-2007*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. 55 p.

Cámara de Exportadores de la República Argentina. Instituto de Estrategia Internacional, (2007) *Mapa regional de las PyME argentinas 2007*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. 41 p.

Carvalho, L. y J. L. Oreiro, (2007) "A dinâmica da taxa de lucro, da taxa de juros e do grau de utilização da capacidades produtiva em um modelo pós-keynesiano" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 4, 2007, pp. 903-936.

Cavaleri, M. A. R., (2007) "Como os economistas discordam: um texto ensaio metodológico sobre o "contexto da descoberta" em economia" en *Estudos Econômicos*, volumen 37, número 2, 2007, pp.373-403.

Chiaradía, A. V., (2007) "Integración económica e inserción internacional" en *Res Diplomática*. Número 1, 2007, pp. 93-103.

- Chudnovsky, D. y A. López, (2007) "Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur" en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 92, 2007, pp.7-23.
- Corbi, R. B., (2007) "The components of economic freedom, income and growth: an empirical analysis" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 3, 2007, pp. 515-545.
- Craviotti, C., (2007) "Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino" en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 92, 2007, pp. 163-174.
- Crespo, N. y M. P. Fontoura, (2007) "30 anos de investigação sobre externalidades do IDE para as empresas nacionais: que conclusões?" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 4, 2007, pp. 849-874.
- Cysne, R. P. y P. C. Coimbra-Lisboa, (2007) "Imposto inflacionário e transferências inflacionárias no Mercosul e nos Estados Unidos" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 2, 2007, pp.275-291.
- De Souza, S. A., (2007) "Constructing quality-adjusted price indices from revenue and cost data" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 4, 2007, pp. 771-790.
- Durán Lima, J. E. et al., (2007) "Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar" en *Revista de la CEPAL*. Número 91, 2007, pp. 67-94.
- Edwards, T. H., (2007) "Measuring global and regional trade integration in terms of concentration of access" *Review of World Economics = Weltwirtschaftliches Archiv*. Volumen 143, número 3, 2007, pp.256-276.
- Eichengreen, B.; Rhee, Y. y H. Tong, (2007) "China and the exports of other asian countries" *Review of World Economics = Weltwirtschaftliches Archiv*. Volumen 143, número 3, 2007, pp.201-226.
- European Community – MERCOSUR Trade Sustainability Impact Assessment Programme, (2007) *Trade sustainability impact assessment (SIA) of the association agreement under negotiation between the European Community and Mercosur: automobile sector study: final report: revised*. Manchester, University of Manchester. 102 p.
- European Community – MERCOSUR Trade Sustainability Impact Assessment Programme, (2007) *Trade sustainability impact assessment (SIA) of the association agreement under negotiation between the European Community and Mercosur: update of the overall preliminary trade SIA EU-Mercosur: final report: revised*. Manchester, University of Manchester. 238 p.
- European Community – MERCOSUR Trade Sustainability Impact Assessment Programme, (2008) *Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of the association agreement under negotiation between the European Community and Mercosur: final overview and sector studies: inception report*. Manchester, University of Manchester. 68 p.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations, (2007) *El estado de los mercados de productos básicos agrícolas* (Versión electrónica). Roma, FAO. 54 p.
- Foro Público de la OMC, (2007 oct. 4-5: Ginebra) *¿Cómo puede contribuir la OMC a encauzar la globalización?*. Ginebra, Organización Mundial de Comercio. 405 p.
- Gambina, J. C., (2007) "Desafíos para la integración regional" en *Aportes para la Integración Latinoamericana* (Versión electrónica). Volumen 13, número 16, 2007, pp. 1-17.
- Greco, M. (coord.) et al., (2007) *Las políticas de reforma estatal en la democracia, 1983-2003*. Buenos Aires, Instituto Nacional de Administración Pública. 267 p.

- Guimarães, S. P., (2007) "El mundo multipolar y la integración sudamericana" en *Res Diplomática*. Número 1, 2007, pp. 104-127.
- Heymann, D., (2008) *Evolución y vaivenes: cincuenta años de macroeconomía*. Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 34 p. (Documento de proyecto, 25).
- Katz, J., (2008) *Una nueva visita a la teoría del desarrollo económico*. Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 99 p. (Documento de proyecto, 21).
- Lódola, A., (2008) *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*. Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 47 p. (Documento de proyecto, 24).
- Lucángeli, J., (2008) "Comercio intra-industrial y desempeño manufacturero: el intercambio de manufacturas entre la Argentina y Brasil" en *Boletín Informativo Techint*. Número 325, 2008, pp. 101-112.
- Machinea, J. L. (coord.); Martín, J. (colab.) y M. Cimoli (colab.), (2008) *La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades* (Versión electrónica). Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 346 p.
- Mansilla, D., (2007) *Hidrocarburos y política energética: de la importancia estratégica al valor económico: desregulación y privatización de los hidrocarburos en la Argentina*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. 168 p.
- Markusen, J. R. y B. Strand, (2007) *Trade in business services in general equilibrium*. London, Centre for Economic Policy Research. 27 p. (Discussion Paper, 6080).
- Mendoza, M. C. y J. M. Muda, (2008) "Argentina, India y el MERCOSUR como puente" en *Res Diplomática*. Número 3, 2008, pp. 28-41.
- Milesi, D., (2007) "Desarrollo de ventajas competitivas: PYMES exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia" en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 92, 2007, pp. 25-43.
- Moliner, M. y T. Lambré (coord.), (2007) *Diccionario del uso del español*. Buenos Aires, Del Nuevo Extremo. 2 v.
- Organisation for Economic Co-operation and Development y Food and Agriculture Organization of the United Nations, (2008) *OECD-FAO Agricultural outlook: 2008-2017* (Versión electrónica). Paris, OECD / FAO. 233 p.
- Organisation for Economic Co-operation and Development y Food and Agriculture Organization of the United Nations, (2007) *OECD-FAO Agricultural outlook: 2007-2016* (Versión electrónica). Paris, OECD / FAO. 229 p.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, (2007) *Agricultural policies in OECD countries: monitoring and evaluation 2007* (Versión electrónica). Paris, OECD. 284 p.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, (2008) *Agricultural policies in OECD countries: at a glance 2008* (Versión electrónica). Paris, OECD. 141 p.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, (2008) *Perspectivas económicas de América Latina: 2008* (Versión electrónica). Paris, OECD. 206 p.
- Pérez Caldentey, E. y A. Ali, (2007) «La ventaja comparativa como falacia y una regla para la convergencia» en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 93, 2007, pp. 129-141.
- Pérez Llana, C.; Laffaye, S. y N. Stancanelli, (2008) "Radiografía económica de la mayor democracia del mundo" en *Res Diplomática*. Número 3, 2008, pp. 100-127.

Prado, E. F. S., (2007) "Formação de preços como processo complexo" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 4, 2007, pp. 745-769.

Rocha, F., (2007) "Capital mobility in developing countries: evidence from panel data" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 3, 2007, pp. 547-561.

Rodrik, D., (2007) "¿Qué tienen de especial las exportaciones de China?" en *Res Diplomática*. Número 1, 2007, pp. 68-92.

Rosales, O. y M. Kuwayama, (2007) "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión" en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 93, 2007, pp. 85-108.

Rosales, O. y M. Kuwayama, (2007) "Normas sobre el comercio y las inversiones: perspectivas de América Latina" en *Revista de la CEPAL* (Versión electrónica). Número 94, 2008, pp. 29-42.

Schvarzer, J. y A. Tavonanska, (2008) *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del "stop and go" al "go and crush"*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina. 12 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 15).

Schvarzer, J. y A. Tavonanska, (2007) *Biocombustibles: expansión de una industria naciente y posibilidades para Argentina*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, 2007. 65 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 13).

Schvarzer, J. y A. Tavonanska, (2007) *El complejo maicero argentino: evolución y perspectivas*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina. 39 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 11).

Schvarzer, J. y A. Tavonanska, (2007) *Productividad y progreso técnico y económico: términos del intercambio en el agro argentino, 1980-2007*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina. 18 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 12).

Schvarzer, J. y A. Tavonanska, (2008) *Argentina en la transnacionalización de Telefónica: estrategia inversora y políticas públicas*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina. 35 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 14).

Schvarzer, J. y M. D'Onghia, (2008) *Las exportaciones industriales hacia la América Latina: dinamismo fabril y constitución de un mercado*. Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, 31 p. (Documento de trabajo (Versión electrónica), 16).

Teixeira, A. A. C., (2007) "Excesso de incentivos à inovação na presença de consumidores sofisticados: um modelo de progresso tecnológico endógeno com capital humano" en *Estudos Econômicos*. Volumen 37, número 3, 2007, pp. 585-633.

University of Barcelona. International Chair WTO-Regional Integration; International Centre for Trade and Sustainable Development y International Food and Agricultural Trade Policy Council, (2008) "The future of agriculture: global dialogue amongst stakeholders" trabajos presentados durante el seminario *The Future of Agriculture*, University of Barcelona. International Chair WTO-Regional Integration, 30-31 de mayo de 2008.

Viswanathan, R., (2008) "Socios a largo plazo" en *Res Diplomática*. Número 3, 2008, pp. 68-77.

■ Publicaciones periódicas

- Agenda internacional*. Buenos Aires, Fundación Visión desde el Sur. Vol. 4, no. 14 (2008).
- Aportes para la integración latinoamericana* (CD-ROM). La Plata, Instituto de Integración Latinoamericana. Vol. 12, no. 16 (2007).
- Archivos del presente*. Buenos Aires, Fundación Foro del Sur. Vol. 12, no. 47 (2008).
- Balance of payments statistics* (CD-ROM). Washington, D. F., International Monetary Fund. Jul. 2008.
- BIS quarterly*. Basel, Bank for International Settlements. Jun. 2008.
- Boletín de estabilidad financiera*. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 1 (2008).
- Boletín informativo Techint*. Buenos Aires, Techint. No. 325 (2008).
- Boletín mensual*. Santiago de Chile, Banco Central de Chile. Vol. 81, no. 963 (2008).
- Boletín*. Washington, Fondo Monetario Internacional. Vol. 37, no. 3 (2008).
- Bridges*. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development. Vol. 12, no. 3 (2008).
- Controversies in global politics and societies. Occasional paper*. Toronto, Munk Centre for International Studies. No. 8 (2008).
- Cuaderno de negocios internacionales e integración*. Montevideo, Universidad Católica del Uruguay. Vol. 13, no. 61/63 (2008).
- Current issues in economics and finance*. New York, Federal Reserve Bank of New York. Vol. 14, no. 3 (2008).
- Cuyo exporta*. Mendoza, Cámara de Comercio Exterior de Cuyo. No. 96 (2008).
- Desarrollo económico*. Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social. Vol. 46, no. 187 (2007).
- Direction of trade statistics* (CD-ROM). Washington, International Monetary Fund. Jun. 2008.
- Discussion paper*. London, Centre for Economic Policy Research. No. 6049 (2007).
- Discussion paper*. Washington, D.F., International Food Policy Research Institute. No. 43 (2008).
- Documento de proyecto*. Buenos Aires, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 25 (2008).
- Documento informativo*. Montevideo, Asociación Latinoamericana de Integración. No. 2162 (2008).
- The economist*. London, The Economist Newspaper. Vol. 388, no. 8590 (2008).
- En contacto*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. No. 305 (2008).
- En contacto. China*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. No. 6 (2008).
- Estadísticas de productos industriales*. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Mar. 2008.
- Financial stability review*. Frankfurt am Main, European Central Bank. Jun. 2008.

INDEC informa. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Vol. 13, no. 7 (2008).

Indicadores de coyuntura. Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. No. 488 (2008).

Indicadores de coyuntura. Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. No. 489 (2008).

Informe anual (CD-ROM). Buenos Aires, Comisión Nacional de Comercio Exterior. 2006.

Informe de inflación. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 2 (2008).

Informe IEFE. La Plata, Instituto de Estudios Fiscales y Económicos. No. 148 (2008).

Informe industrial. Buenos Aires, Melipal. Vol. 31, no. 214 (2008).

Informe sobre desarrollo humano. Bogotá, Tercer Mundo. 2007/2008.

Integración y comercio. Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Vol. 12, no. 28 (2008).

International financial statistics (CD-ROM). Washington, International Monetary Fund. Jun. 2008.

Korea economic trends. Seúl, Samsung Economic Research Institute. Vol. 13, no. 13 (2008).

Monthly bulletin. Frankfurt am Main, European Central Bank. Ene. 2008.

Panorama MERCOSUR. Buenos Aires, Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana. Vol. 6, no. 2 (2008).

Pontes. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development / São Paulo, Fundação Getulio Vargas. Escola de Direito. Vol. 4, no. 2 (2008).

Puentes. Ginebra, International Centre for Trade and Sustainable Development. Vol. 9, no. 2 (2008).

Res diplomática. Buenos Aires, Instituto del Servicio Exterior de la Nación. No. 3 (2008).

Review of world economics = Weltwirtschaftliches archiv. Kiel, Kiel Institute for the World Economy. Vol. 143, no. 3 (2007).

Review. St. Louis, Federal Reserve Bank of St. Louis. Vol. 90, no. 3 (2008).

Revista brasileira de comércio exterior. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Vol. 22, no. 95 (2008).

Revista científica de UCES. Buenos Aires, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Vol. 12, no. 1 (2008).

Revista de economía. Montevideo, Banco Central del Uruguay. Vol. 15, no. 1 (2008).

Revista de la CEPAL (Versión electrónica). Santiago de Chile, Naciones Unidas / Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 94 (2008).

6 | Anexo

Indice

151	PIB a precios y tipos de cambio corrientes
152	Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
153	Saldo de la Cuenta Corriente, en porcentaje del PIB
154	Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar
155	Tasas de desempleo, promedio anual
156	Indice de precios al consumidor (IPC) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
157	Indice de precios mayorista (IPM) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
158	Argentina: indicadores trimestrales
158	Brasil: indicadores trimestrales

La página web del CEI posee un completo compendio de datos estadísticos de libre acceso.

www.cei.gov.ar/estadísticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB (en miles de mill. de dólares)						PIB per cápita (en dólares)					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	2.024	2.447	2.749	2.796	2.916	3.322	24.523	29.648	33.323	33.919	35.433	40.415
Argentina	102	130	153	183	212	260	2.605	3.371	3.975	4.704	5.458	6.606
Australia	413	528	641	713	756	909	20.973	26.486	31.758	34.888	36.442	43.312
Austria	209	256	294	306	324	374	25.801	31.507	35.916	37.120	39.190	45.181
Bélgica	253	310	359	376	398	454	24.392	29.867	34.413	35.788	37.614	42.557
Bolivia	7,9	8,1	8,8	9,5	11,2	13,2	897	897	955	1.004	1.167	1.342
Brasil	506	552	664	882	1.072	1.314	2.867	3.085	3.654	4.787	5.742	6.938
Canadá	735	868	994	1.135	1.275	1.432	23.458	27.449	31.107	35.187	39.115	43.485
Chile	67	74	96	119	146	164	4.314	4.698	5.992	7.351	8.903	9.879
China	1.454	1.641	1.932	2.244	2.645	3.251	1.132	1.270	1.486	1.716	2.012	2.461
Colombia	81	79	98	123	136	172	1.851	1.782	2.163	2.669	2.911	3.611
Corea del Sur	548	608	681	792	888	957	11.504	12.711	14.181	16.444	18.395	19.751
Dinamarca	174	213	245	259	276	312	32.493	39.558	45.384	47.788	50.904	57.261
Ecuador	25	29	33	37	41	44	1.967	2.230	2.506	2.814	3.058	3.218
España	689	885	1.046	1.132	1.232	1.439	16.669	21.078	24.494	26.077	27.951	32.067
Estados Unidos	10.470	10.961	11.686	12.434	13.195	13.844	36.340	37.685	39.812	41.970	44.118	45.845
Filipinas	77	80	87	99	118	144	966	982	1.040	1.158	1.352	1.625
Finlandia	136	165	189	196	210	245	26.145	31.657	36.229	37.361	39.828	46.602
Francia	1.464	1.805	2.061	2.137	2.252	2.560	24.450	29.945	33.988	35.043	36.706	41.511
Grecia	149	194	230	247	269	315	13.483	17.511	20.786	22.290	24.157	28.273
Hong Kong, RAE de China	164	159	166	178	190	207	24.351	23.443	24.403	25.999	27.499	29.650
India	495	573	669	783	877	1.099	475	542	623	717	792	978
Indonesia	196	235	257	286	364	433	928	1.100	1.188	1.304	1.641	1.925
Irlanda	123	158	185	201	219	259	31.394	39.622	45.658	48.705	51.800	59.924
Italia	1.223	1.510	1.730	1.779	1.858	2.105	21.318	26.308	30.119	30.639	31.802	35.872
Japón	3.925	4.235	4.608	4.561	4.377	4.384	30.809	33.180	36.076	35.699	34.264	34.312
Malasia	101	110	125	137	156	186	4.112	4.409	4.898	5.288	5.914	6.948
México	649	639	683	768	840	893	6.486	6.323	6.698	7.447	8.060	8.479
Nueva Zelandia	60	80	98	109	105	128	15.154	19.745	23.964	26.328	25.129	30.256
Países Bajos	439	539	611	634	671	769	27.207	33.241	37.520	38.871	41.046	46.261
Paraguay	5,1	5,5	7,0	7,5	9,8	10,9	928	985	1.220	1.289	1.657	1.802
Perú	57	61	70	79	93	109	2.184	2.324	2.602	2.920	3.366	3.886
Polonia	198	217	253	304	342	420	5.185	5.675	6.627	7.965	8.959	11.041
Portugal	128	157	179	186	195	223	12.349	15.018	17.060	17.587	18.418	21.019
Reino Unido	1.585	1.828	2.169	2.246	2.402	2.773	26.719	30.689	36.257	37.303	39.681	45.575
Rusia	345	431	592	764	989	1.290	2.379	2.975	4.104	5.326	6.923	9.075
Singapur	88	93	109	120	137	161	21.160	22.638	26.199	28.081	31.028	35.163
Sudáfrica	111	167	216	242	257	283	2.440	3.622	4.656	5.166	5.418	5.906
Suecia	249	312	358	367	394	455	27.892	34.734	39.697	40.581	43.190	49.655
Suiza	280	325	363	373	388	424	38.659	44.886	50.052	51.277	53.245	58.084
Tailandia	127	143	161	176	207	246	1.999	2.229	2.479	2.710	3.166	3.737
Taiwán, Provincia de China	298	305	331	356	366	383	13.221	13.512	14.594	15.644	15.978	16.606
Turquía	231	304	393	483	529	663	3.562	4.616	5.872	7.110	7.760	9.629
Uruguay	12	11	13	17	19	23	3.597	3.317	3.903	5.227	6.036	7.172
Venezuela	93	83	113	144	184	236	3.729	3.285	4.354	5.453	6.834	8.596
Unión Europea-15	8.867	10.807	12.440	12.900	13.658	15.654						
Unión Europea-27	9.365	11.402	13.152	13.730	14.600	16.809						
Mundo	32.854	36.931	41.546	44.881	48.436	54.312						

Nota:

¹ Los datos pueden diferir con los de otras publicaciones. Pocos países publican oficialmente el PIB en dólares corrientes.² En algunos casos las cifras del año 2007 son estimadas.

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

Comercio Exterior
valores corrientes, en millones de dólares

Países	Exportaciones de Bienes						Importaciones de Bienes					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	612.599	751.372	911.583	977.881	1.122.065	1.329.051	491.904	601.713	718.045	780.444	922.338	1.059.643
Argentina	25.709	29.566	34.550	40.387	46.456	55.779	8.990	13.833	22.445	28.687	34.151	44.706
Australia	65.013	70.344	86.562	105.881	123.442	141.330	69.548	84.787	103.864	118.594	132.740	157.880
Austria	73.080	89.240	111.686	117.711	130.369	154.617	72.765	91.578	113.307	119.938	130.939	153.599
Bélgica	215.779	255.549	306.721	335.837	366.923	430.889	198.036	234.902	285.506	318.738	351.893	413.651
Bolivia	1.375	1.680	2.254	2.238	3.178	3.948	1.831	1.691	1.887	2.341	2.604	3.208
Brasil	60.362	73.084	96.474	118.309	137.807	160.649	47.236	48.253	62.766	73.524	91.351	120.622
Canadá	252.624	272.403	317.138	360.573	388.216	420.302	244.187	263.343	299.068	346.002	384.386	386.645
Chile	18.180	21.664	32.520	41.267	58.486	67.644	15.794	17.941	22.935	30.492	35.899	43.991
China	325.595	438.229	593.329	762.126	969.359	1.218.144	295.170	412.760	561.229	660.206	791.797	956.233
Colombia	11.908	13.127	16.731	21.190	24.391	29.991	12.699	13.890	16.748	21.204	26.162	32.897
Corea del Sur	162.484	193.819	253.847	284.422	325.468	371.492	152.071	178.823	224.454	267.559	309.350	356.852
Dinamarca	56.304	65.267	75.620	83.562	85.291	102.459	48.886	56.216	66.886	74.259	91.578	99.114
Ecuador	5.041	6.223	7.753	10.100	12.728	13.785	6.431	6.703	8.226	10.287	12.114	13.565
España	123.507	155.994	182.107	190.982	213.341	248.916	163.501	208.512	257.591	287.617	326.033	384.955
Estados Unidos	693.103	724.771	819.052	904.383	1.037.278	1.163.184	1.200.226	1.303.049	1.525.680	1.732.347	1.919.427	2.016.979
Filipinas	35.133	36.036	39.598	40.957	47.134	50.270	36.211	39.502	42.345	46.964	53.749	57.708
Finlandia	44.650	52.504	60.895	65.234	77.284	89.799	33.627	41.592	50.661	58.469	69.445	81.580
Francia	308.341	362.122	417.990	438.971	482.747	540.317	311.376	369.655	441.909	484.207	535.641	614.392
Grecia	10.328	13.641	15.218	17.171	20.759	23.616	31.318	44.870	52.539	54.084	63.549	75.519
Hong Kong, RAE de China	200.324	224.039	259.423	289.510	316.801	344.746	208.023	232.581	271.459	299.966	334.677	368.223
India	49.312	57.336	74.396	99.850	120.877	145.431	56.517	71.213	96.196	139.573	175.242	215.500
Indonesia	59.166	64.108	72.168	86.227	102.041	119.163	38.310	42.246	54.874	69.498	79.639	91.882
Irlanda	88.154	92.906	104.929	107.913	109.001	121.343	52.232	54.161	63.583	71.500	76.429	85.257
Italia	254.097	299.412	353.434	372.928	417.448	496.663	246.496	297.348	355.158	384.802	441.726	506.924
Japón	416.726	471.817	565.675	594.905	649.931	700.538	337.596	383.301	455.077	514.957	578.529	625.101
Malasia	94.135	104.969	126.511	140.979	160.676	176.177	79.841	83.618	105.283	114.625	131.153	146.974
México	161.046	164.766	187.999	214.233	249.925	272.044	168.679	170.546	196.810	221.820	256.058	283.233
Nueva Zelanda	14.383	16.526	20.344	21.728	22.434	26.622	15.047	18.560	23.194	26.233	26.430	30.119
Países Bajos	219.758	264.798	317.966	349.812	400.648	477.702	194.044	233.969	283.929	310.572	358.495	421.381
Paraguay	951	1.242	1.627	1.688	1.906	2.785	1.510	1.865	2.658	3.251	5.249	5.577
Perú	7.714	9.091	12.809	17.368	23.800	27.956	7.422	8.255	9.805	12.082	14.866	19.599
Polonia	41.010	53.577	73.792	89.378	109.584	137.833	55.113	68.004	87.909	101.539	125.645	161.946
Portugal	25.523	28.302	33.014	35.170	43.340	50.261	38.308	40.835	49.210	53.893	66.629	76.676
Reino Unido	276.299	306.534	341.596	371.370	423.626	431.208	335.439	383.840	451.680	483.053	547.171	611.955
Rusia	107.302	135.930	183.209	243.800	303.924	355.177	67.064	83.677	107.120	137.976	181.160	245.365
Singapur	125.180	144.188	179.615	229.649	271.807	299.298	116.448	127.939	163.855	200.047	238.710	263.155
Sudáfrica	29.915	36.482	45.929	51.808	58.155	69.788	28.559	37.370	51.906	59.653	74.781	87.748
Suecia	82.919	102.407	123.295	130.898	147.904	169.256	67.644	84.199	100.782	111.581	127.652	151.497
Suiza	87.359	100.723	117.816	126.084	141.669	164.590	82.377	95.581	110.322	119.769	132.021	153.011
Tailandia	68.108	80.324	96.220	110.163	130.563	152.469	64.645	75.824	94.407	118.143	130.606	141.347
Taiwán, Provincia de China	130.402	143.895	173.927	197.779	224.022	246.678	112.685	127.369	168.184	182.571	202.770	219.252
Turquía	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.136	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	169.792
Uruguay	1.861	2.206	2.937	3.421	3.986	4.496	1.964	2.190	3.119	3.879	4.806	5.612
Venezuela	26.634	27.134	39.668	55.470	75.501	84.529	13.380	10.692	17.342	21.870	30.535	41.505
Unión Europea-15	2.399.831	2.850.025	3.368.172	3.608.282	4.054.943	4.682.237	2.297.171	2.757.082	3.307.742	3.610.798	4.129.161	4.758.403
Unión Europea-27	2.572.160	3.072.409	3.663.889	3.955.440	4.477.837	5.219.764	2.510.176	3.028.062	3.656.957	4.013.195	4.625.147	5.391.973
Mundo	6.446.144	7.493.257	9.078.216	10.382.755	11.972.179	13.833.243	6.553.912	7.633.704	9.311.716	10.600.919	12.185.173	13.972.596

n.d.: no disponible

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

Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PIB

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	2,0	1,9	4,3	4,6	5,0	5,6
Argentina	8,6	6,3	2,1	2,8	3,6	2,8
Australia	-3,8	-5,4	-6,0	-5,8	-5,5	-6,2
Austria	2,7	1,7	2,1	2,0	2,4	2,7
Bélgica	4,6	4,1	3,5	2,6	2,7	3,2
Bolivia	-4,1	1,0	3,8	6,5	11,7	13,3
Brasil	-1,7	0,8	1,8	1,6	1,3	0,3
Canadá	1,7	1,2	2,3	2,0	1,6	0,9
Chile	-0,9	-1,1	2,2	1,1	3,6	3,7
China	2,4	2,8	3,6	7,2	9,4	11,1
Colombia	-1,7	-1,2	-0,9	-1,5	-2,1	-3,8
Corea del Sur	1,0	2,0	4,1	1,9	0,6	0,6
Dinamarca	2,5	3,4	3,1	4,3	2,7	1,1
Ecuador	-4,8	-1,5	-1,7	0,8	3,6	3,3
España	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-8,6	-10,1
Estados Unidos	-4,4	-4,8	-5,5	-6,1	-6,2	-5,3
Filipinas	-0,4	0,4	1,9	2,0	4,5	4,4
Finlandia	8,8	5,1	6,5	3,6	4,6	4,6
Francia	1,4	0,8	0,5	-0,9	-1,3	-1,3
Grecia	-6,5	-6,4	-5,8	-7,4	-11,0	-13,9
Hong Kong, RAE de China	7,6	10,4	9,5	11,4	12,1	12,3
India	1,4	1,5	0,1	-1,3	-1,1	-1,8
Indonesia	4,0	3,5	0,6	0,1	3,0	2,5
Irlanda	-1,0	0,0	-0,6	-3,5	-4,2	-4,5
Italia	-0,8	-1,3	-0,9	-1,6	-2,6	-2,2
Japón	2,9	3,2	3,7	3,6	3,9	4,9
Malasia	8,0	12,0	11,9	14,6	16,2	14,0
México	-2,2	-1,3	-1,0	-0,7	-0,3	-0,8
Nueva Zelandia	-3,9	-4,3	-6,4	-8,5	-8,6	-8,1
Países Bajos	2,5	5,5	7,5	7,2	8,3	6,6
Paraguay	1,8	2,3	2,0	0,4	-1,2	1,5
Perú	-1,9	-1,5	0,0	1,4	2,8	1,6
Polonia	-2,5	-2,1	-4,2	-1,6	-3,2	-3,7
Portugal	-8,1	-6,1	-7,7	-9,7	-9,4	-9,4
Reino Unido	-1,6	-1,3	-1,6	-2,5	-3,9	-4,9
Rusia	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	5,9
Singapur	12,6	23,2	16,7	18,6	21,8	24,3
Sudáfrica	0,8	-1,1	-3,2	-4,0	-6,5	-7,3
Suecia	5,0	7,2	6,7	6,8	8,5	8,3
Suiza	8,3	12,9	12,9	13,5	15,1	17,2
Tailandia	3,7	3,4	1,7	-4,3	1,1	6,1
Taiwán, Provincia de China	8,6	9,6	5,6	4,5	6,7	8,3
Turquía	-0,7	-2,6	-4,0	-4,7	-6,1	-5,7
Uruguay	3,3	0,7	0,3	0,0	-2,4	-0,8
Venezuela	8,2	14,1	13,8	17,7	14,7	9,8
Unión Europea	0,1	0,1	0,4	-0,4	-0,8	-1,2

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

Tipo de cambio
valor de la moneda local respecto al dólar

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	3,1	3,0	3,0	2,9	3,1	3,1
Australia	1,8	1,5	1,4	1,3	1,3	1,2
Bolivia	7,3	7,9	8,1	8,2	8,3	8,0
Brasil	2,9	3,1	2,9	2,4	2,2	2,0
Canadá	1,6	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1
Chile	691	703	622	562	539	523
China	8,3	8,3	8,3	8,2	8,0	7,6
Colombia	2.535	2.938	2.677	2.332	2.423	2.121
Corea del Sur	1.251	1.195	1.151	1.028	970	935
Dinamarca	7,9	6,6	6,0	6,0	5,9	5,4
Ecuador	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Estados Unidos	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Filipinas	51,6	54,3	56,2	55,1	51,4	46,2
Hong Kong, RAE de China	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8
India	48,6	46,7	45,3	44,1	45,3	41,4
Indonesia	9.344	8.595	8.944	9.720	9.185	9.138
Japón	125,6	116,0	108,2	110,1	116,4	117,8
Malasia	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,4
México	9,7	10,8	11,3	10,9	10,9	10,9
Nueva Zelandia	2,2	1,7	1,5	1,4	1,5	1,4
Paraguay	5.747,3	6.595,2	6.071,3	6.248,5	5.845,6	5.173,2
Perú	3,6	3,6	3,5	3,3	3,4	3,2
Polonia	4,1	3,9	3,7	3,2	3,1	2,8
Reino Unido	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Rusia	31,4	30,7	28,8	28,3	27,2	25,6
Singapur	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5
Sudáfrica	10,5	7,6	6,5	6,4	6,8	7,1
Suecia	9,7	8,1	7,3	7,5	7,4	6,8
Suiza	1,6	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2
Tailandia	43,0	41,6	40,3	40,3	38,0	32,5
Taiwán, Provincia de China	34,6	34,5	33,5	32,2	32,6	32,8
Turquía	1.520.695	1.529.664	1.448.637	1.351.697	1.443.117	1.311.983
Uruguay	21,0	28,2	28,7	24,5	24,9	24,1
Venezuela	1.166	1.615	1.885	2.109	2.149	2.149
Euro	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7

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

Tasas de Desempleo
promedio anual, en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	7,7	8,8	9,2	10,6	9,8	8,4
Argentina	17,8	14,3	13,6	11,6	10,2	8,5
Australia	6,4	5,9	5,4	5,0	4,8	4,4
Austria	4,2	4,3	4,8	5,2	4,8	4,4
Bélgica	7,5	8,2	8,4	8,4	8,2	7,5
Bolivia	8,7	9,7	8,7	9,2	8,2	7,8
Brasil	12,1	12,7	11,8	10,6	10,4	10,1
Canadá	7,6	7,6	7,2	6,8	6,3	6,0
Chile	9,0	8,5	8,8	8,1	8,0	7,0
China	4,0	4,3	4,2	4,2	4,1	9,5
Colombia	15,7	14,2	13,6	11,8	12,0	11,1
Corea del Sur	3,3	3,6	3,7	3,7	3,5	3,3
Dinamarca	4,8	5,7	5,8	5,1	4,0	2,8
Ecuador	9,3	11,5	8,6	10,7	10,1	6,1
España	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,3
Estados Unidos	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6
Filipinas	11,4	11,4	11,8	11,4	7,9	6,3
Finlandia	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,8
Francia	8,6	9,0	9,3	9,3	9,2	8,3
Grecia	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3
Hong Kong, RAE de China	7,2	7,9	6,9	5,7	4,8	4,1
Indonesia	9,1	9,6	9,9	10,3	10,3	n.d.
Irlanda	4,4	4,6	4,4	4,4	4,4	4,6
Italia	8,6	8,4	8,0	7,7	6,8	6,0
Japón	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9
Malasia	3,5	3,6	3,5	3,5	3,4	3,0
México	2,7	3,2	3,8	3,7	3,6	3,7
Nueva Zelandia	5,2	4,6	3,9	3,7	3,8	3,6
Países Bajos	2,8	3,7	4,6	4,7	3,9	3,2
Paraguay	16,4	18,5	10,9	7,6	6,7	5,6
Perú	9,7	10,3	10,5	8,7	8,8	8,7
Polonia	17,8	19,9	19,6	18,2	13,9	11,4
Portugal	5,0	6,3	6,7	7,6	7,7	7,7
Reino Unido	17,8	15,2	14,3	11,7	10,4	0,0
Rusia	8,0	8,3	8,1	7,6	7,2	6,1
Singapur	3,6	4,0	3,4	3,1	2,7	2,1
Suecia	4,9	5,6	6,3	7,6	7,0	6,1
Suiza	2,3	3,4	3,5	3,4	3,3	2,5
Tailandia	2,4	2,2	2,1	1,8	1,5	0,8
Taiwán, Provincia de China	5,2	5,0	4,4	4,1	3,9	3,9
Turquía	10,3	10,5	10,3	10,2	9,9	10,1
Uruguay	17,0	16,9	13,1	12,2	10,9	9,2
Venezuela	15,8	18,0	15,3	12,2	9,7	6,7

n.d.: no disponible

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

Índice de Precios al Consumidor (IPC)
tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	1,2	1,1	2,1	2,1	1,4	2,9
Argentina	40,9	3,5	6,1	12,3	10,0	8,4
Australia (*)	3,0	2,8	2,3	2,7	3,5	2,3
Austria	1,8	1,2	2,9	1,6	1,4	3,6
Bélgica	1,4	1,7	2,3	2,9	1,6	3,1
Bolivia	2,4	3,9	4,3	4,9	4,9	11,7
Brasil	14,7	10,4	6,1	5,0	2,8	5,2
Canadá	3,8	2,1	2,1	2,1	1,7	2,4
Chile	2,8	1,1	2,3	3,7	2,6	7,8
China	-0,4	3,2	2,4	1,6	2,8	6,5
Colombia	7,0	6,5	5,5	4,8	4,5	5,7
Corea del Sur	3,7	3,4	3,0	2,6	2,1	3,6
Dinamarca	2,5	1,4	1,2	2,2	1,8	2,3
Ecuador	9,4	6,1	1,9	3,1	3,8	3,3
España	4,0	2,6	3,2	3,7	2,7	4,2
Estados Unidos	2,4	1,9	3,3	3,4	2,5	4,1
Filipinas	2,5	3,9	8,6	6,7	4,3	3,9
Finlandia (*)	1,6	0,9	0,2	0,9	1,6	2,5
Francia	2,2	2,4	2,3	1,8	1,7	2,8
Grecia	3,4	3,1	3,1	3,6	2,9	3,8
Hong Kong, RAE de China	-1,5	-1,9	0,3	1,4	2,3	3,8
India	3,2	3,7	3,8	5,6	6,5	5,5
Indonesia	10,0	5,1	6,4	17,1	6,6	6,6
Irlanda (*)	4,7	3,5	2,2	2,4	3,9	4,9
Italia	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	2,6
Japón	-0,3	-0,4	0,2	-0,4	0,3	0,7
Malasia	1,7	0,4	2,9	3,2	3,1	2,4
México	5,7	4,0	5,2	3,3	4,1	3,8
Nueva Zelanda (*)	2,7	1,8	2,3	3,0	3,4	2,4
Países Bajos	2,4	1,7	1,2	2,1	1,0	1,8
Paraguay	14,6	9,3	2,9	9,8	12,5	5,9
Perú	1,5	2,5	3,5	1,5	1,1	4,0
Polonia	0,7	1,8	4,3	0,5	1,4	3,9
Portugal	4,0	2,4	2,5	2,6	2,5	2,7
Reino Unido	2,9	2,8	3,5	2,2	4,4	4,0
Rusia	15,0	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9
Singapur	0,4	0,8	1,2	1,3	0,8	4,4
Sudáfrica	12,4	0,3	3,4	3,6	5,8	9,0
Suecia	2,1	1,3	0,3	0,9	1,6	3,5
Suiza	0,9	0,6	1,3	1,0	0,6	2,0
Tailandia	1,6	1,8	2,9	5,8	3,5	3,2
Turquía	29,7	18,4	9,3	10,5	9,7	8,4
Uruguay	25,9	10,2	7,6	4,9	6,4	8,5
Venezuela	31,2	27,1	19,3	14,4	17,0	22,5

(*) Variación anual promedio

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

Indice de Precios Mayorista (IPM)
tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	0,7	1,8	2,9	5,2	4,4	2,5
Argentina	117,5	2,1	7,7	10,6	7,1	14,5
Australia (*)	0,2	0,5	4,0	6,0	7,9	2,3
Austria	0,8	2,5	5,2	1,4	3,5	6,6
Bélgica	2,6	-0,3	6,2	1,5	5,3	5,8
Bolivia	0,8	11,2	7,8	11,0	-10,3	n.d.
Brasil	35,4	6,3	14,7	-1,0	4,3	9,4
Canadá	5,1	2,1	-0,2	3,0	-3,6	3,2
Chile	10,4	-1,0	8,1	3,2	7,9	14,0
Colombia	9,3	5,7	4,6	2,1	5,5	1,3
Corea del Sur	2,3	3,1	5,3	1,7	2,2	5,1
Dinamarca	1,3	0,2	2,7	4,6	3,4	7,1
Ecuador	17,7	4,5	4,3	21,6	7,2	18,2
España	2,0	1,1	5,0	5,2	3,6	5,9
Estados Unidos	3,7	5,0	7,6	8,6	1,6	7,9
Filipinas	7,9	5,8	11,3	12,9	5,9	0,9
Francia	0,5	0,1	4,5	2,1	5,3	2,1
Grecia	1,4	2,0	2,9	9,1	2,7	9,0
India	3,5	5,9	6,4	4,6	6,0	11,2
Indonesia	3,9	0,7	10,3	25,1	6,4	11,4
Italia	1,5	0,8	4,2	4,2	5,2	4,7
Japón	-1,4	-0,2	2,0	1,9	1,8	2,6
Malasia	4,2	2,7	7,3	8,1	5,0	6,9
México	6,3	6,3	8,0	2,5	7,1	3,7
Nueva Zelanda (*)	0,2	-0,8	1,7	5,4	6,8	2,3
Países Bajos	3,5	0,5	4,3	2,6	1,5	6,1
Paraguay	36,8	9,3	4,7	10,8	6,6	8,4
Perú	1,7	2,0	4,9	3,6	1,3	5,2
Polonia	2,3	3,7	5,4	0,2	2,4	2,5
Portugal	1,3	0,0	4,7	3,9	3,4	5,4
Reino Unido	1,0	1,8	2,9	2,4	2,2	5,0
Rusia (*)	10,4	16,4	23,3	20,6	12,4	14,1
Singapur	4,0	0,8	5,9	11,3	-1,3	9,9
Sudáfrica	12,4	-1,8	1,9	5,1	9,3	10,3
Suecia	-0,6	-1,9	2,0	6,4	3,3	3,9
Suiza	-0,5	0,5	1,3	1,1	2,0	2,7
Tailandia	4,0	2,9	10,1	8,0	2,7	8,7
Turquía	50,1	25,6	15,3	2,7	11,6	5,9
Uruguay	64,6	20,5	5,1	-2,2	8,2	16,1
Venezuela	51,6	48,4	23,8	13,5	15,9	17,2

(*) Variación anual promedio

n.d.: no disponible

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2002				2003				2004				2005				2006				2007				2008		
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	
1) Nivel de Actividad																												
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,3	7,1	8,7	9,3	8,0	10,4	9,2	9,0	8,8	7,7	8,7	8,6	8,0	8,6	8,8	9,1	8,4		
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-15,1	-14,2	-10,1	-3,5	5,3	8,1	10,3	11,5	10,6	8,1	8,6	8,9	8,5	10,1	9,2	8,9	8,4	8,2	8,8	8,4	8,0	8,5	9,0	9,0	8,8		
Desempleo	Porcentaje	21,5			17,8	20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1	13,0	12,1	11,1	10,1	11,4	10,4	10,2	8,7	9,8	8,5	8,1	7,5	8,4		
2) Precios																												
Índice de precios al cons.	Tasa de variación acum durante el período - en % -	9,7	19,0	7,0	0,9	2,5	-0,4	0,4	1,0	1,1	2,2	1,4	1,2	4,1	2,0	2,6	3,1	2,9	2,0	2,1	2,6	2,2	1,5	1,9	2,5	2,5		
3) Panorama Monetario																												
Tipo de Cambio ¹	Pesos por US\$	1,97	3,19	3,64	3,56	3,17	2,93	2,94	2,94	2,93	2,92	3,00	2,97	2,95	2,89	2,90	2,99	3,10	3,10	3,09	3,10	3,10	3,09	3,14	3,15	3,16		
Tasas de interés a corto plazo ¹	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	n.d.	n.d.	78,8	33,5	27,9	20,3	11,9	10,3	7,8	6,0	5,8	5,8	5,4	6,2	6,3	7,1	7,4	8,9	9,4	9,6	8,5	8,7	13,3	16,0	11,6		
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	15.365	10.662	9.181	10.098	10.024	11.496	13.503	13.475	14.975	16.636	18.122	19.058	20.423	22.020	25.323	27.049	20.663	24.007	27.223	30.482	35.175	40.781	43.418	44.679	49.128		
4) Sector Externo																												
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-3,1	-9,4	-4,4	4,9	14,8	19,6	11,7	13,8	12,5	15,4	18,7	20,5	14,5	14,1	21,9	16,8	17,3	11,6	10,7	21,3	12,5	14,4	18,7	32,8	41,7		
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	-63,9	-62,7	-54,4	-34,6	20,8	54,7	62,0	73,4	86,4	64,3	62,3	46,5	28,0	38,3	23,5	22,7	23,5	8,6	25,0	20,1	24,3	23,7	36,4	37,0	40,1		

¹Valores al cierre del período considerado

²Valor al cierre del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100

n.d.: no disponible

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

Brasil: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2002				2003				2004				2005				2006				2007				2008		
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT																	
1) Nivel de Actividad																												
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,5	1,4	2,9	3,9	1,5	0,0	-0,2	0,9	4,0	5,1	5,9	4,7	2,8	4,0	1,0	1,4	3,3	1,2	3,2	3,8	4,3	5,4	5,7	6,2	5,8		
Var. de la Actividad Industrial (1)	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-3,5	-1,0	5,8	8,1	-1,0	-1,8	4,0	4,8	13,4	13,5	7,5	8,3	1,8	6,4	-0,1	2,8	5,3	-0,6	1,6	0,3	3,9	6,6	5,4	6,3	1,3		
Desempleo (media trim) (2)	Porcentaje	12,0	12,7	11,8	11,9	11,9	13,4	12,9	12,6	12,6	12,4	11,6	10,4	10,4	11,0	10,6	10,2	10,2	11,3	10,8	9,2	9,7	10,6	10,5	9,8	9,3		
2) Precios																												
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en % -	2,0	1,4	2,9	7,8	5,4	2,3	1,0	1,3	1,8	1,3	1,4	1,5	1,7	1,5	0,2	1,5	0,9	0,2	0,3	1,5	1,4	0,8	1,2	1,7	1,7		
3) Panorama Monetario																												
Tipo de Cambio ¹	Reales por US\$	2,38	2,50	3,13	3,72	3,54	3,06	2,98	2,90	2,90	3,04	2,98	2,79	2,66	2,49	2,35	2,25	2,20	2,19	2,18	2,16	2,11	1,99	1,92	1,79	1,74		
Tasas de interés a corto plazo	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	18,5	18,4	17,9	24,9	23,7	25,8	21,8	17,3	16,0	15,8	16,2	17,7	19,3	19,7	19,5	18,0	16,5	15,2	14,2	13,2	12,7	11,9	11,2	11,2	11,2		
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	36.265	35.965	38.361	36.423	39.879	44.276	49.371	52.605	52.611	50.281	49.585	50.828	58.333	60.728	55.590	59.440	58.067	60.866	70.542	82.383	100.563	135.117	159.990	175.089	191.880		
4) Sector Externo																												
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-13,8	-13,1	19,5	21,6	26,5	36,4	7,2	20,5	29,3	32,9	36,3	29,1	25,7	22,5	22,5	20,6	20,5	8,1	20,8	16,7	15,4	24,1	8,7	19,5	13,8		
Importaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-24,9	-20,2	-6,5	-7,1	3,5	-2,1	-6,1	14,6	18,4	31,8	36,3	32,7	21,3	19,4	18,7	10,6	24,7	19,7	25,9	26,4	25,6	27,9	31,0	42,1	41,8		

¹Valores al cierre del período considerado

²Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

³Tasa efectiva nominal mensual (capital de giro) con plazo mínimo de 30 días corridos

(1) Producción industrial - industria geral - quantum - índice (media 1991 = 100)

(2) Tasa de desempleo abierto RMSP

n.d.: no disponible

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