

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Agosto de 2009 - Número 15

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
Carlos Galperín
Jorge Lucángeli
Graciela Molle

Investigadores
Daniel Berrettoni
Sebastián Castresana
Carlos D'Elía
Eugenia Dinivitzer
Ivana Doportó Miguez
Verónica Fossati
Sebastián Laffaye
María Victoria Lottici
María Cecilia Pérez Llana
Mariángeles Polonsky
Mariana Sanguinetti

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 quince de la Revista del CEI: Comercio Exterior e Integración cuenta con un núcleo de trabajos que analizan la crisis económica internacional, las reuniones para negociar soluciones consensuadas a nivel multilateral, su impacto sobre la economía argentina y de los demás países del MERCOSUR y su vinculación con las medidas comerciales recientes. En otros artículos se revisan temas menos coyunturales, como el acuerdo comercial entre MERCOSUR y SACU, el sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea y el 45° aniversario de la UNCTAD.

La primera sección está dedicada a la evolución del comercio exterior argentino durante el primer semestre de 2009 y sus perspectivas para lo que resta del año. Se subraya el impacto de la crisis internacional sobre las exportaciones e importaciones y el incremento del saldo comercial positivo de la balanza comercial.

En el Panorama del MERCOSUR se examina el efecto que la crisis financiera internacional ha tenido sobre el comercio y la actividad económica de los países de la región, no obstante lo cual ha habido algunos progresos en el MERCOSUR a nivel institucional.

La sección dedicada a la coyuntura económica internacional contiene dos artículos. En el primero se cuestiona el fundamento de las opiniones de que la crisis ha llegado a su piso y de que ha comenzado el período de recuperación de la economía mundial. En el segundo se comentan las discusiones de altos funcionarios en el seno del G-20, en las que se distinguen diferencias entre las posiciones de los países en desarrollo y desarrollados con respecto al alcance de las cuestiones a tratar y resolver.

En la sección de Negociaciones Comerciales se estudia el acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Aduanera de África del Sur (SACU) y se evalúa su posible impacto sobre el comercio exterior argentino.

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 Stancanelli, Daniel Berrettoni,
Carlos Galperín, Jorge Lucángeli y
Graciela Molle

Diseño y Diagramación:

María Jimena Riverós

El primer trabajo de la sección de Artículos es una reflexión del Dr. Aldo Ferrer sobre el papel de la UNCTAD en oportunidad del 45° aniversario de la Organización y sobre cuál puede ser su contribución en la búsqueda de soluciones a la presente crisis económica internacional. El segundo trabajo discute si la crisis ha dado lugar a un resurgir de medias proteccionistas, para lo cual se presentan, sistematizan y examinan los instrumentos utilizados tanto por los países desarrollados como en desarrollo. El tercer artículo analiza el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea y discute su utilidad para estimular el acceso de la Argentina al mercado comunitario y para mejorar las condiciones de competitividad de sus exportaciones.

Las dos últimas secciones corresponden a las novedades de la biblioteca del CEI y al anexo con los principales indicadores económicos nacionales e internacionales. En relación a la Biblioteca, se destaca la información sobre la puesta en marcha de la consulta de su catálogo en línea a través de la página Web del CEI.

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino. Primer semestre 2009 07

PANORAMA MERCOSUR

MERCOSUR: impacto de la crisis en la región 21

COYUNTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL

¿A las puertas de la recuperación? 45

El G-20 y la Carta de Actividad Económica Sustentable 55

NEGOCIACIONES COMERCIALES

Negociación MERCOSUR - SACU: análisis de las ofertas e impacto sobre el comercio argentino 67

ARTÍCULOS

La UNCTAD en el actual escenario internacional. En el 45º Aniversario de la UNCTAD 85

Crisis y medidas comerciales: ¿regreso al proteccionismo? 89

Argentina y el sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea 125

BIBLIOTECA 159

ANEXO ESTADÍSTICO 171

1 | Coyuntura Comercial

Estructura del comercio exterior argentino

Primer semestre 2009

Mariángeles Polonsky

Resumen

El comercio exterior argentino durante los primeros seis meses de 2009 estuvo inmerso en el contexto de una economía mundial en recesión. Las exportaciones de bienes sumaron U\$S 27.250 millones (-19%) como resultado de una caída de precios y, en menor medida, de cantidades. Las importaciones, por su parte, alcanzaron U\$S 17.389 millones, con una merma del 38% que se debió, sobre todo, a menores cantidades importadas. Como consecuencia, la balanza comercial arrojó un saldo positivo de U\$S 9.861 millones (+85%) en el primer semestre de 2009.

La mayor contribución a la variación negativa de las ventas externas estuvo dada por los productos primarios, mientras que en el caso de las importaciones fueron las manufacturas industriales las que explicaron la mayor parte de la reducción total. Asimismo, la disminución del déficit de manufacturas industriales más que compensó el menor superávit registrado en productos primarios, MOA y combustibles, explicando el mayor saldo comercial positivo del semestre en relación al mismo periodo del año pasado.

Los países que contribuyeron al menor déficit de MOI del periodo enero-junio de 2009 fueron, principalmente, Brasil, seguido por la UE y China. En el caso de Brasil, la disminución del déficit de MOI se debió a que las exportaciones mostraron una caída menos pronunciada y una recuperación más rápida que las importaciones.

Las exportaciones argentinas de servicios sumaron en el primer trimestre del año 2009 U\$S 2.873 millones (-5,4%) y las importaciones totalizaron U\$S 3.017 millones (-8,9%) arrojando un déficit de U\$S 144 millones, cifra 47,6% inferior a la del mismo lapso de 2008.

Para los próximos meses del año el desenvolvimiento del comercio exterior argentino continuará afectado por la incertidumbre vinculada con la crisis internacional. Los principales organismos internacionales apuntan a la continuidad de la recesión para todo el 2009 aunque a menores tasas de caída en el nivel de actividad.

1. Introducción

Luego de la eclosión de la crisis financiera internacional en el último trimestre de 2008, los países de mayor peso comercial de la OECD continúan sin mostrar signos claros de recuperación y la economía argentina no está desacoplada de este comportamiento global. En este contexto, en el segundo trimestre de 2009 se ven algunos signos de desaceleración del ritmo de caída del nivel de actividad mundial, tras un primer trimestre de variaciones negativas más pronunciadas (FMI, 2009).

La demanda global de importaciones continuó mostrando un significativo nivel de retracción en la primera parte de 2009. Las importaciones de Japón se redujeron 31% en el primer semestre y también lo hicieron, en ese caso para los primeros cinco meses del año, las de Estados Unidos (-32%), la UE (-33%) y China (-27%) (OECD, 2009). El comercio exterior de Brasil también viene mostrando signo negativo para el primer semestre de 2009¹, las importaciones mexicanas se redujeron 30% en el mismo periodo (OECD, 2009) y las de Chile lo hicieron 30% (CEPAL, 2009). Estos últimos comportamientos adquieren especial relevancia, teniendo en cuenta que los socios latinoamericanos son los principales destinos de las exportaciones de manufacturas industriales argentinas.

En lo que respecta a la evolución de los precios internacionales de las materias primas, desde marzo de 2009 comenzaron a recuperarse los correspondientes a nuestros principales productos de exportación, que venían sufriendo contracciones desde mediados de 2008. Este es el caso de las cotizaciones de trigo y maíz que crecieron a una tasa promedio mensual de alrededor de 5% entre marzo y mayo de 2009. Por su parte, los precios de los porotos de soja se incrementaron a una tasa promedio mensual de 10% entre marzo y junio del corriente año, mientras que harinas y aceite de soja lo hicieron a una tasa promedio de 6% y 7%, respectivamente (UNCTAD, 2009).

2. Evolución sectorial del comercio de bienes

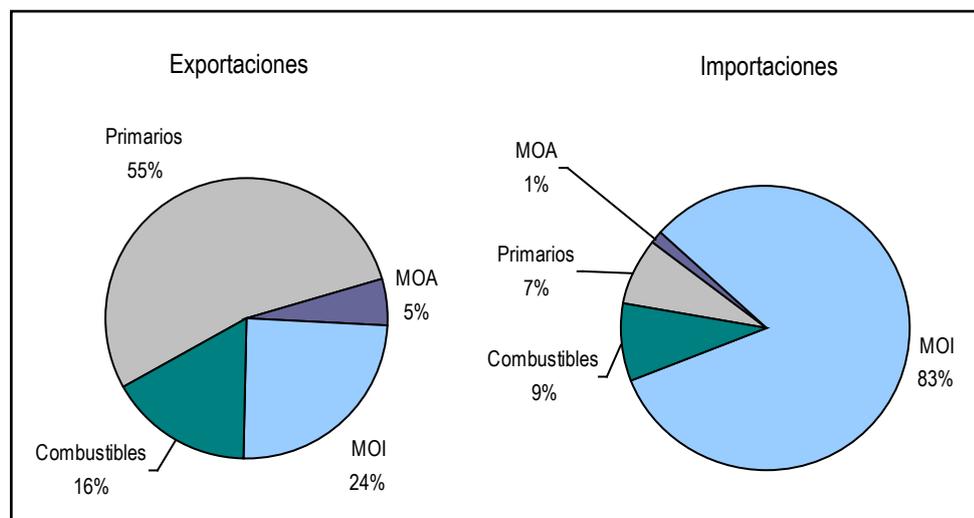
Las exportaciones de bienes durante el primer semestre del año 2009 sumaron U\$S 27.250 millones (-19% interanual) como resultado de una caída de precios (-14%) y, en menor medida, de cantidades (-5%). Los productos que explicaron la mayor parte de la merma de las ventas externas totales fueron principalmente trigo, maíz, porotos y aceite de soja.

Las importaciones alcanzaron a U\$S 17.389 millones, con una merma del 38% que se debió sobre todo a menores cantidades importadas (-31%) ya que los precios de importación descendieron sólo un 10%. A raíz de los comportamientos señalados, la balanza comercial arrojó un saldo positivo de U\$S 9.861 millones (+85%) en el periodo de referencia.

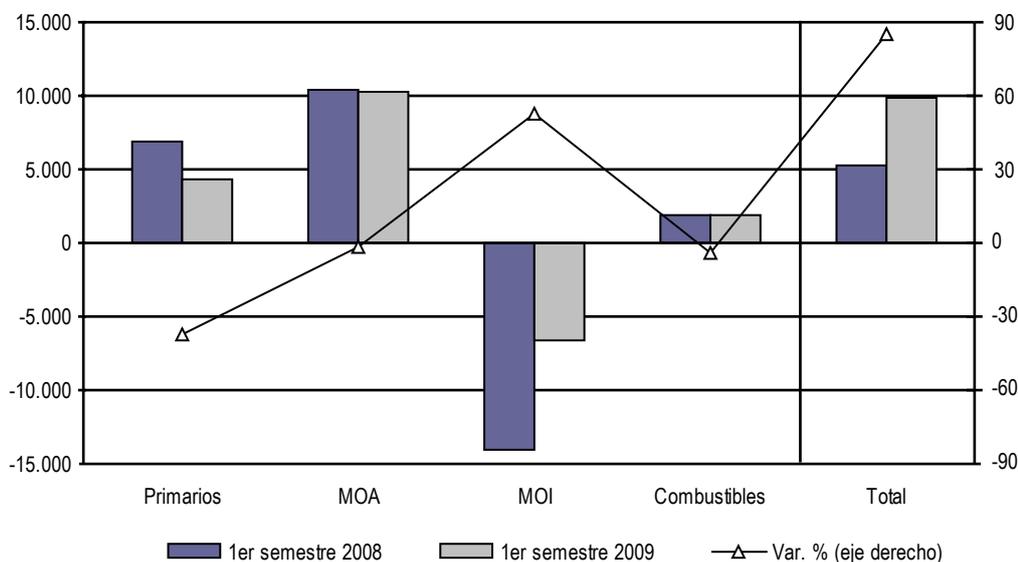
En términos sectoriales, la mayor contribución a la variación negativa de las ventas externas estuvo dada por los productos primarios (-55%) cuyos valores respondieron a menores precios (-16%) y cantidades (-28%). La reducción de 12% de los precios de las Manufacturas de Origen Agropecuario explicaron la merma del rubro ante el incremento de 10% de los volúmenes exportados. Las menores exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI) fueron motorizadas tanto por una baja de precios (-6%) como de las cantidades (-10%). En el caso de los combustibles, las menores cotizaciones (-51%) más que compensaron el aumento de 52% en los volúmenes exportados (Gráfico 1).

Como puede verse en el Gráfico 1, las importaciones de manufacturas industriales explicaron la mayor parte de la reducción de las importaciones globales. Asimismo, la reducción del déficit de manufacturas industriales más que compensó el menor superávit registrado en productos primarios, MOA y combustibles explicando el mayor saldo comercial positivo del semestre en relación al mismo periodo del año pasado (Gráfico 2).

¹Las exportaciones del primer semestre de 2009 cayeron 23% y las importaciones lo hicieron en 29% (SECEX, 2009).

Gráfico 1**Contribución sectorial al cambio de exportaciones e importaciones primer semestre 2009, en %**

Fuente: CEI en base a INDEC.

Gráfico 2**Saldo comercial de bienes según grandes rubros en US\$ millones y %**

Fuente: CEI en base a INDEC.

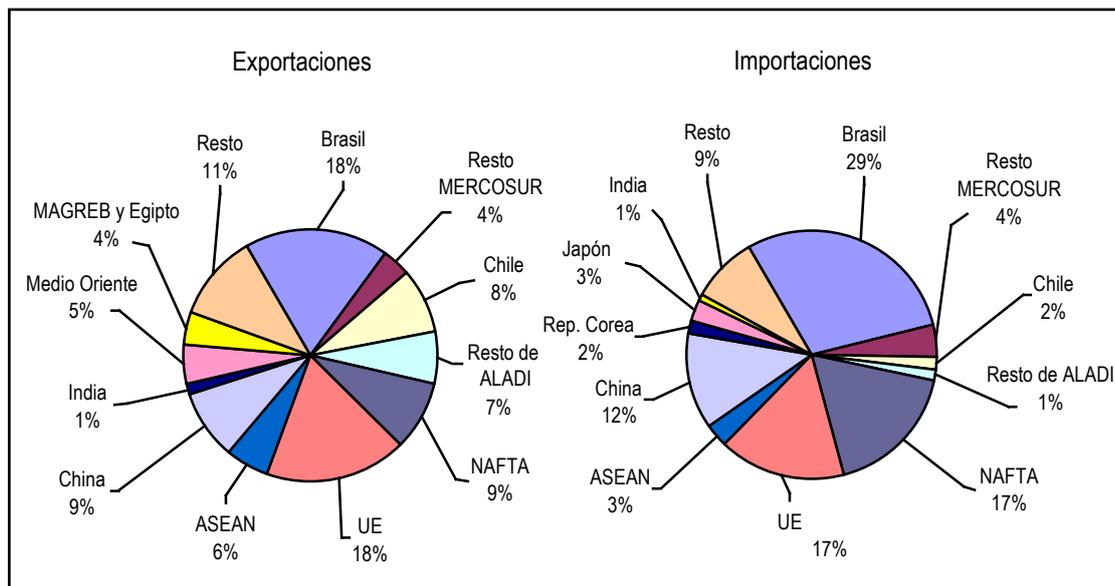
En cuanto a los destinos de exportación, no hubo cambios significativos en la estructura del comercio. Por el lado de las exportaciones, los únicos socios comerciales que aumentaron las compras desde la Argentina en el periodo de referencia fueron la ASEAN (+48%) y Medio Oriente (+4%).

Los países que más incidieron en la merma de las ventas externas fueron Brasil, Estados Unidos, China y la UE. En este último caso la participación se redujo alrededor de 2 puntos porcentuales. Asimismo, se incrementó levemente el peso relativo de Chile y algo más el de la ASEAN, este último a partir de los incrementos en los valores exportados (Gráfico 3).

Las importaciones decrecieron desde todos los orígenes principalmente desde China, Estados Unidos, la UE y Brasil. En este último caso, las importaciones, que representaban el 33% de las compras externas en el primer semestre del año 2008, representaron el 29% del total de importaciones en igual periodo de 2009 (Gráfico 3).

Gráfico 3

Comercio según principales socios comerciales primer semestre 2009, en %



Fuente: CEI en base a INDEC.

2.1. Exportaciones

En los primeros seis meses de 2009 el rubro cereales tuvo la mayor incidencia en la merma de exportaciones de Productos Primarios (Anexo). Al interior de esta categoría, los productos con la mayor contribución a la reducción en las ventas externas fueron maíz, especialmente a España y Portugal; trigo a Brasil, Argelia y Pakistán y porotos de soja a China y, en menor medida, a Turquía e Irán. Cabe mencionar el caso de minerales de cobre y sus concentrados cuyas exportaciones verificaron caídas, principalmente, a los mercados de Filipinas, España e India.

Las manufacturas industriales fueron el segundo rubro en orden de incidencia en las ventas externas totales a partir de las menores ventas de material de transporte terrestre, específicamente automóviles a Brasil y México; y vehículos para transporte de mercancías a Chile y Sudáfrica². También tuvieron un importante aporte aleaciones de aluminio cuyas ventas externas cayeron principalmente en los mercados de Estados Unidos, Países Bajos y Chile.

Las exportaciones de manufacturas agropecuarias decrecieron especialmente por las menores colocaciones de grasas y aceites. Los productos que explicaron la mayor parte del cambio semestral fueron aceite de soja³ principalmente a Egipto, Perú y Venezuela y, en menor medida, aceite de girasol⁴ a Países Bajos y Turquía.

² Los envíos de vehículos de transporte de mercancías a Brasil aumentaron 19% interanual, teniendo en cuenta que más del 50% de las exportaciones del producto están dirigidas a este destino.

³ Cabe notar que las exportaciones de aceite de soja a China, principal destino de exportación del producto, fueron cerca de 5% positivas en el primer semestre de 2009 dado que los incrementos entre marzo y junio más que compensaron las mermas de los primeros dos meses del año.

⁴ En cuanto a las exportaciones de aceite de girasol, vale mencionar el caso de China, India e Irán cuyos envíos pasaron de valores casi nulos entre enero y junio de 2008 a rondar entre los U\$S 40 y 80 millones en el mismo periodo de 2009.

Al interior de las MOA, la mayoría de los subrubros de mayor importancia vieron reducidas sus exportaciones en términos de valor para el período enero-junio de 2009. La excepción estuvo dada por harinas y pellets de soja que tuvo un incremento de 30% interanual, explicado por mayores ventas a los países de la ASEAN, Medio Oriente y, en menor medida, hacia la Unión Europea.

En el caso de los Combustibles, los productos que mostraron el mayor aporte a la merma fueron naftas para petroquímica (-57%) y fuel oil (-69%), en contraste con los envíos de aceites crudos de petróleo que aumentaron 50% en los primeros 6 meses del año 2009.

2.2. Importaciones

Entre enero y junio de 2009 las importaciones en todos los usos económicos registraron variaciones negativas. Las compras de bienes intermedios, bienes de capital y sus piezas y accesorios representaron 73% del total de importaciones por lo que es esperable que hayan sido las categorías que explicaron la mayor proporción del cambio global (77%).

En el Cuadro 1 se puede ver la estructura de las importaciones de bienes de capital según la CUCI (Clasificación Uniforme del Comercio Industrial) desagregada a 4 dígitos. En el primer semestre de 2009 el 39% de las compras de bienes de capital fueron aparatos de telefonía móvil; aviones; otros radiorreceptores; máquinas digitales de procesamiento de datos; unidades de almacenamiento; impresoras; grabadores y reproductores de sonido y televisión. Estas categorías, explicaron 11 puntos porcentuales de la merma en las compras de bienes de capital de un total de 37. Por su parte, vehículos para transporte de mercancías y cosechadoras y trilladoras, principalmente aquellas provenientes de Brasil y Estados Unidos, evidenciaron una importante reducción (-59% y -72%, respectivamente).

La caída en las compras externas de bienes intermedios estuvo explicada principalmente por menores adquisiciones de porotos de soja excluida para siembra; abonos minerales; minerales de hierro; y químicos orgánicos. En el caso de las importaciones de partes y piezas para bienes de capital, los productos que tuvieron el mayor aporte al cambio fueron partes de automóviles; cajas de cambio y motores.

Cuadro 1

Importaciones de bienes de capital en U\$S millones y %

Sectores CUCI	1er semestre 2008	1er semestre 2009	Participación 1er semestre 2008	Var. %	Incidencia
Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía	997	674	16	-32	-5
Aviones y otras aeronaves	568	408	9	-28	-3
Vehículos automotores p/transporte de mercancías	521	214	8	-59	-5
Maquinaria cosechadora y trilladora; cortadoras de césped etc.	210	60	3	-72	-2
Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases	204	106	3	-48	-2
Otros radiorreceptores (incluso p/ señales de radiotelefonía)	187	133	3	-29	-1
Grupos electrógenos	186	218	3	17	0
Unidades motrices de carretera para semirremolque	160	40	3	-75	-2
Máquinas digitales de procesamiento automático de datos	156	145	2	-7	0
Tractores de ruedas	132	37	2	-72	-1
Maquinaria y aparatos mecánicos especiales p/det industrias, n.e.p.	130	98	2	-25	-1
Palas mecánicas, excavadoras y cargadoras de pala, autopropulsadas	124	44	2	-65	-1
Máquinas impresoras en offset	109	53	2	-51	-1
Unidades de almacenamiento, presentadas o no con el resto de un sistema	97	62	2	-36	-1
Unidades digitales de procesamiento	97	54	2	-44	-1
Máquinas y aparatos para la filtración y depuración de líquidos o gases	90	53	1	-41	-1
Carretillas de faena autopropulsadas p/transporte a corta distancia de mercancías	89	28	1	-68	-1
Instrumentos o aparatos de ajuste o control automáticos	81	49	1	-39	-1
Aparatos grabadores y reproductores del sonido y de señales de televisión	61	35	1	-42	0
Resto	2.161	1.498	34	-31	-10
Total	6.362	4.010	-	-37	-

Fuente: CEI en base a INDEC.

2.3. Saldo comercial

En los primeros 6 meses de 2009 el superávit comercial aumentó con motivo de la reducción del déficit en manufacturas industriales. Los productos que más contribuyeron a la reducción del saldo negativo en MOI fueron principalmente vehículos para transporte de personas y teléfonos celulares.

El Cuadro 2 muestra el resultado comercial, según la clasificación por grandes rubros, para los principales socios comerciales de la Argentina. En el primer semestre de 2009 se redujo el déficit comercial con Brasil (que pasó de U\$S 2600 millones a solo U\$S 36 millones), Estados Unidos y México a partir de un menor saldo deficitario en las manufacturas industriales. Por su parte, aumentó el superávit con Chile por las mayores ventas de combustibles y con China se revirtió el signo negativo del resultado comercial producto de un menor déficit de MOI y un mayor superávit en MOA y combustibles. Con la Comunidad Andina y la UE cayó el resultado positivo por la reducción de los saldos en productos primarios y manufacturas agropecuarias, si bien en el caso de la UE el déficit de MOI se redujo 42%.

Cuadro 2**Saldo comercial de bienes según grandes rubros y principales socios económicos**

primer semestre 2009, en U\$S millones y %

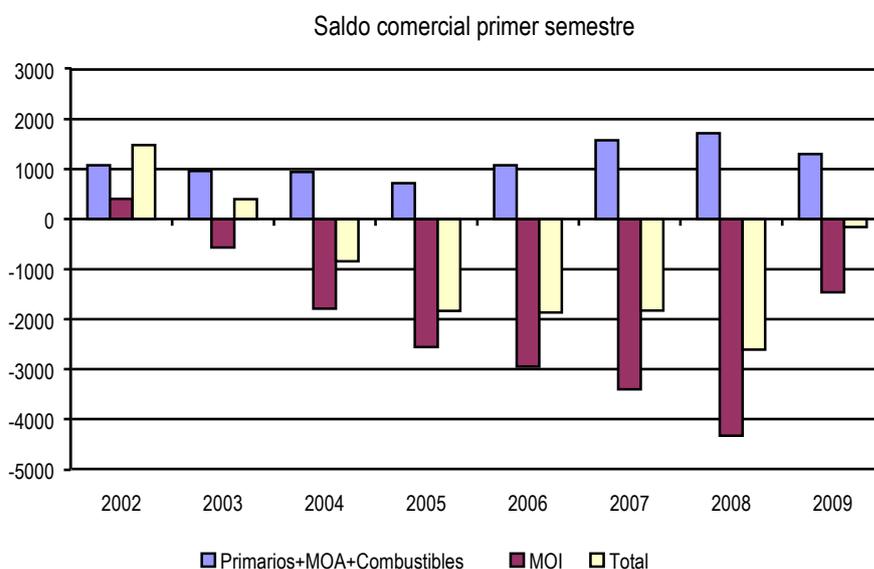
Socios Comerciales	Productos Primarios	MOA	MOI	Combustibles	Total	Var. %
Brasil	579	348	-1.387	424	-36	99
Chile	97	432	508	862	1.899	1
Estados Unidos	127	390	-1.645	477	-650	31
México	17	70	-226	33	-106	49
China	973	1.098	-2.142	207	136	121
ASEAN	208	1.161	-367	-11	991	182
CAN	279	472	477	-93	1.136	-7
UE	944	3.049	-1.948	-75	1.969	-9
Resto	1.142	3.268	84	28	4.522	10
Total	4.366	10.288	-6.644	1.851	9.861	85

Nota: datos provisorios.

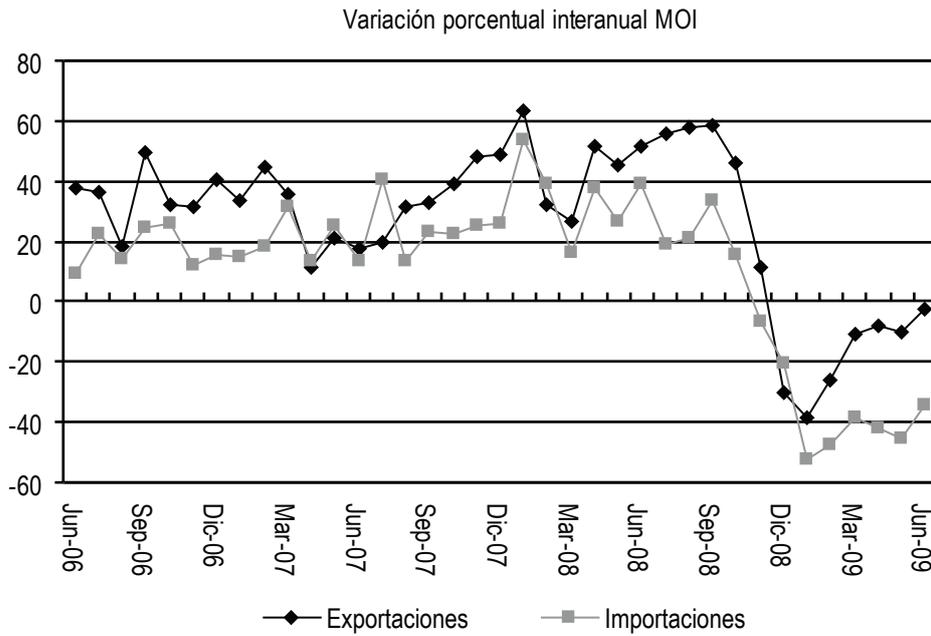
Fuente: CEI en base a INDEC.

Los países que explicaron el menor déficit de MOI del periodo enero-junio fueron principalmente Brasil, seguido por la UE, China y, en menor medida, Estados Unidos.

El Gráfico 4 muestra el impacto de la reducción del déficit de manufacturas industriales con Brasil sobre la reducción del saldo global con dicho país para el periodo de referencia. Como puede apreciarse las exportaciones de MOI mostraron una caída menos pronunciada y una tendencia a la recuperación más rápida que en el caso de las importaciones.

Gráfico 4**Saldo comercial de bienes con Brasil según grandes rubros en U\$S millones y %**

continúa...



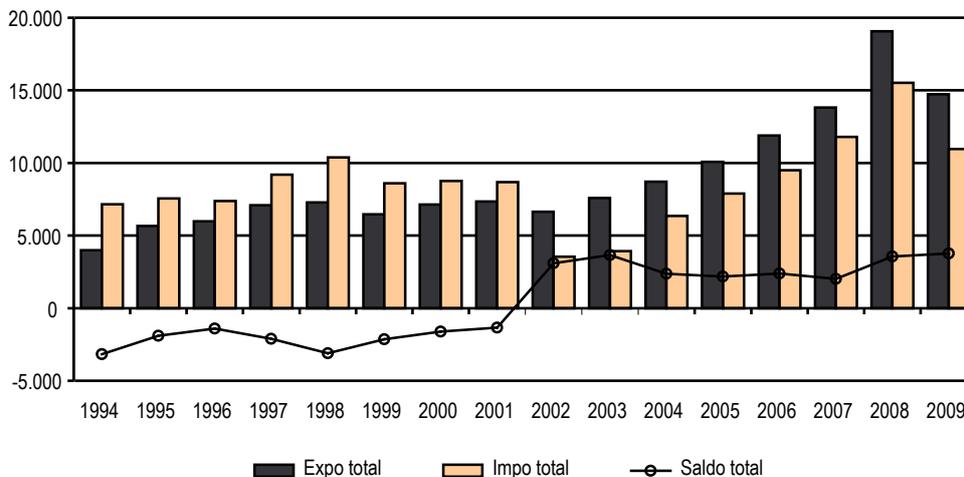
Fuente: CEI en base a INDEC.

3. Comercio de bienes y servicios

Las exportaciones de bienes y servicios en el primer trimestre de 2009 totalizaron U\$S 14.736 millones, una cifra 23% inferior a la verificada en igual periodo de 2008. Las importaciones, por su parte, sumaron U\$S 10.968 millones, un 29% menos que entre enero y marzo de 2008. El saldo comercial arrojó como consecuencia un resultado positivo 6% mayor a los primeros tres meses de 2008.

Gráfico 5

Evolución del comercio de bienes y servicios primer trimestre, en U\$S millones



Fuente: CEI en base a INDEC.

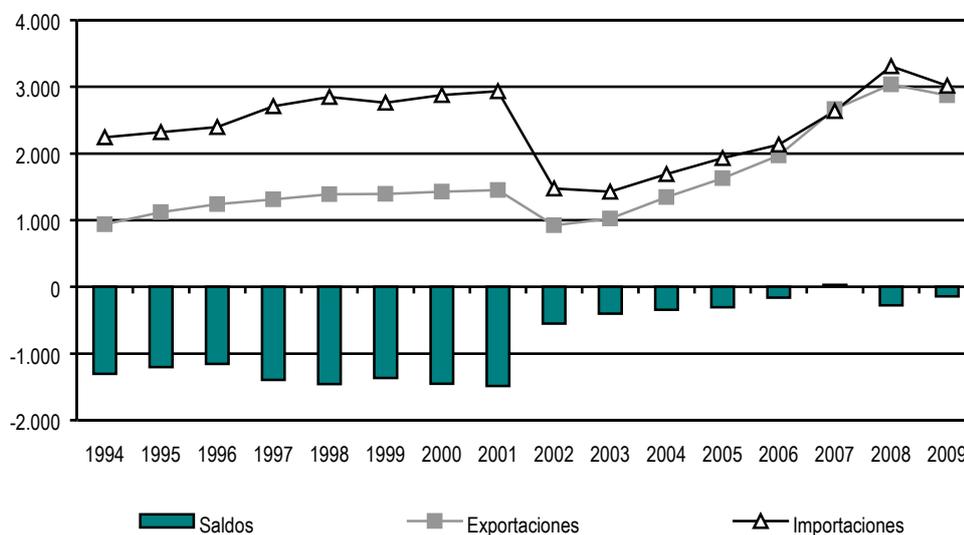
Como puede verse en el Gráfico 5, si bien los valores comerciados fueron inferiores a los verificados en los primeros 3 meses de 2008, las exportaciones continuaron por encima de las del mismo periodo de 2007.

4. Evolución trimestral del comercio de servicios

En el primer trimestre del año 2009 las exportaciones argentinas de servicios sumaron U\$S 2.873 millones, un 5,4% por debajo de las registradas en el mismo lapso de 2008. Las importaciones, por su parte, totalizaron U\$S 3.017 millones, lo que significó una variación negativa de 8,9% interanual. Como consecuencia, el saldo comercial de servicios, negativo en U\$S 144 millones, fue 47,6% inferior al del mismo lapso de 2008 (Gráfico 6).

Gráfico 6

Comercio exterior de servicios
primer trimestre, en U\$S millones



Fuente: CEI en base a INDEC.

Al interior de la cuenta de ingresos por exportaciones todos los sectores mostraron tasas de crecimiento negativas, excepto servicios de informática e información, que viene mostrando un importante dinamismo en los últimos años; y servicios de construcción y regalías, que aunque desde valores inferiores crecieron por encima del 40% entre enero y marzo de 2009. Las categorías que impulsaron la merma de las exportaciones fueron especialmente viajes (-11,5%); pasajes (-21%) y, en menor medida, servicios empresariales, profesionales y técnicos (-4%).

Las reducción de las importaciones en los primeros tres meses de 2009 estuvo explicada principalmente por viajes, fletes y, en menor grado, regalías. Si bien algo más de la mitad de las categorías decrecieron en el periodo de referencia, el resto de los sectores registraron variaciones positivas, a saber: servicios de construcción; seguros; pasajes; servicios empresariales, profesionales y técnicos; y servicios de comunicaciones.

El déficit de la cuenta de servicios para el periodo enero-marzo de 2009 se redujo U\$S 131 millones principalmente a partir de la disminución del saldo negativo en servicios de fletes y regalías y del mayor superávit en servicios de informática e información.

5. Comentarios finales

Teniendo en cuenta que la economía mundial en el primer semestre de 2009 no muestra signos claros de recuperación y que el intercambio comercial argentino no está desarticulado de estas tendencias, hay varios aspectos que vale destacar.

Por un lado, si bien las cantidades exportadas en el primer semestre de 2009 fueron 5% inferiores a las del mismo lapso de 2008, los volúmenes de manufacturas agropecuarias registraron un aumento de 10% interanual.

En segundo lugar, continúa el superávit comercial, positivo desde abril de 2001, el que registró una cifra récord en mayo de 2009, de crucial importancia para mantener la generación de ahorro externo y equilibrar la evolución coyuntural negativa de la cuenta capital.

El mayor saldo positivo del semestre respondió a una caída menos pronunciada de las exportaciones respecto de las importaciones. Las menores compras externas se explicaron mayoritariamente por las menores adquisiciones de bienes de capital y sus partes y bienes intermedios (más del 70%) respondiendo en parte a la disminución en la actividad industrial⁵ (INDEC, 2009). Esta tendencia no está aislada del desenvolvimiento de las principales economías del mundo, teniendo en cuenta que la inversión suele tener un comportamiento más volátil que el consumo, es decir de carácter más pro-cíclico.

Otro rasgo relevante es la reducción de U\$S 7.300 millones del déficit de manufacturas industriales explicado, fundamentalmente, por el menor saldo deficitario con Brasil, país con el que se verificó, entre enero y junio de 2009, un comercio global casi equilibrado.

Cabe destacar también, teniendo en cuenta el contexto internacional, la contracción de U\$S 130 millones del déficit de la cuenta servicios en enero-junio de 2009, hecho que consolida el cambio estructural de la balanza iniciado en el año 2002.

Para los próximos meses del año el desenvolvimiento del comercio exterior argentino continuará afectado por la incertidumbre que representa la crisis internacional. Las proyecciones del FMI y la OECD apuntan a la continuidad de la recesión para todo el 2009 aunque a menores tasas de caída de la actividad.

Como se señala en la sección de coyuntura económica internacional de este número de la Revista del CEI, el Fondo Monetario Internacional estima contracciones del PIB para Estados Unidos, UE y Japón del orden de 2,6%, 4,7% y 6%, respectivamente. Por otro lado, China crecería al 7,5% en 2009, India a 5,4%, mientras que los países miembros de la ASEAN disminuirían el producto en 0,3%. Según el FMI el comercio mundial de bienes y servicios medido en volumen sufrirá una retracción de 12,2% el presente año.⁶

La CEPAL (2009), proyecta para el 2009 un crecimiento del producto para la Argentina de 1,5% y tasas positivas para los países de la Comunidad Andina, mientras que para Brasil, México y Chile el pronóstico es de caídas en los niveles de PIB (-0,8%, -7% y -1%, respectivamente). Es importante destacar, sin embargo, que la producción industrial brasileña creció en junio de 2009 respecto del mes anterior por lo que se estaría visualizando alguna señal de recuperación, hecho relevante para el comercio exterior argentino teniendo en cuenta el alto grado de comercio intra-industrial con el principal socio del MERCOSUR (IBGE, 2009).

⁵En el período enero-junio de 2009 el Estimador Mensual Industrial (EMI) mostró una caída del 1,5% respecto de igual período de 2008 y las mayores reducciones se ubicaron en los rubros productores de acero crudo y vehículos automotores.

⁶La Organización Mundial del Comercio, por su parte, estima también una caída de 9% en el comercio mundial medido en volumen (OMC, 2009).

Referencias

CEPAL (2009). *PIB regional se contraerá 1,9% en 2009, según CEPAL*. Comunicado de prensa 15/07/2009. <http://www.eclac.org>

FMI (2009). *Perspectivas de la economía mundial al día*. Julio de 2009. Washington D.C.: FMI. <http://www.imf.org/external/index.htm>

IBGE. Indicadores. <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/industria/pimpfbr/defaulttab.shtm>

INDEC (2009). Comercio exterior. <http://www.indec.gov.ar/>

OECD (2009). Country Statistical Profiles. <http://stats.oecd.org/Index.aspx>

OMC (2009). *La OMC prevé un descenso del 9 por ciento del comercio mundial en 2009 como consecuencia de la recesión*. Comunicado de prensa Press/554 03/2009. http://www.wto.org/spanish/news_s/pres09_s/pr554_s.htm

SECEX/MDIC (2009). Comercio Exterior. <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1161>

UNCTAD (2009). Estadísticas/Bases de datos estadísticos en línea. <http://www.unctad.org:80/Templates/Page.asp?intlItemID=1889&lang=3>

Anexo 1

Comercio exterior argentino según principales rubros primer semestre, en millones de U\$S y %

	Exportaciones				Importaciones			
	2008	2009	Var.%	Incidencia	2008	2009	Var.%	Incidencia
Total	33.504	27.250	-19	-	28.173	17.389	-38	-
Productos primarios	8.480	5.115	-40	-10	1.551	749	-52	-3
Animales Vivos	22	20	-9	0	8	6	-24	0
Pescados y mariscos sin elaborar	377	289	-23	0	12	13	2	0
Miel	102	100	-2	0	1	0	-89	0
Hortalizas y legumbres sin elaborar	242	202	-17	0	6	7	9	0
Frutas frescas	910	611	-33	-1	56	60	7	0
Cereales	3.861	2.092	-46	-5	6	6	4	0
Semillas y frutos oleaginosos	2.078	1.285	-38	-2	791	407	-48	-1
Tabaco sin elaborar	73	64	-12	0	6	9	45	0
Lanas sucias	31	12	-61	0	1	1	-7	0
Fibras de algodón	-	8	-	-	34	12	-66	0
Mineral de cobre y sus concentrados	658	323	-51	-1	0	0	-68	0
Resto de productos primarios	125	111	-11	0	630	229	-64	-1
MOA	11.122	10.788	-3	-1	651	500	-23	-1
Carnes	893	1.033	16	0	59	45	-24	0
Pescados y mariscos elaborados	238	209	-12	0	39	33	-15	0
Productos lácteos	394	293	-26	0	10	8	-20	0
Otros productos de origen animal	34	36	6	0	17	14	-14	0
Frutas secas o congeladas	49	47	-4	0	1	1	1	0
Café, té, yerba mate y especias	54	64	19	0	13	11	-17	0
Productos de molinería	341	272	-20	0	9	5	-43	0
Grasas y aceites	3.549	2.532	-29	-3	41	25	-39	0
Azúcar y artículos de confitería	62	139	124	0	23	19	-17	0
Prep. de legumbres, hortalizas y frutas	426	393	-8	0	50	33	-33	0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	322	344	7	0	21	25	16	0
Residuos y desp. de la ind. alimenticia	3.543	4.566	29	3	21	21	0	0
Extractos curtientes y tintóreos	24	18	-25	0	7	2	-71	0
Pieles y cueros	493	294	-40	-1	27	10	-62	0
Lanas elaboradas	98	50	-49	0	0	1	5	0
Resto de MOA	603	498	-17	0	311	246	-21	0
MOI	9.843	8.313	-16	-5	23.843	14.957	-37	-32
Productos químicos y conexos	1.827	1.739	-5	0	4.192	2.634	-37	-6
Materias plásticas y artificiales	710	596	-16	0	1.087	736	-32	-1
Cauchos y sus manufacturas	179	156	-13	0	485	269	-45	-1
Manuf. de cuero, marroquinería, etc.	45	17	-62	0	51	41	-20	0
Papel cartón, imprenta y publicaciones	319	294	-8	0	601	454	-25	-1
Textiles y confecciones	173	133	-23	0	783	556	-29	-1
Calzado y sus componentes	18	12	-33	0	166	138	-17	0
Manufacturas de piedra, etc y sus manuf.	84	70	-17	0	257	158	-38	0
Piedras, metales preciosos y sus manuf.	486	486	0	0	33	39	19	0
Metales comunes y sus manufacturas	1.472	1.294	-12	-1	2.057	1.202	-42	-3
Máquinas y aparatos, material eléctrico	1.074	945	-12	0	7.768	5.091	-34	-9
Material de transporte terrestre	2.766	2.007	-27	-2	4.636	2.371	-49	-8
Vehíc. Naveg. aérea, marítima y fluvial	448	362	-19	0	679	467	-31	-1
Otras MOI	241	203	-16	0	1.050	801	-24	-1
Combustibles	4.059	3.033	-25	-3	2.127	1.182	-44	-3
Petróleo crudo	798	1.224	53	1	3	0	-100	0
Carburantes	2.257	960	-57	-4	1.375	642	-53	-3
Grasas y aceites lubricantes	75	50	-33	0	103	45	-56	0
Gas de petróleo	735	613	-17	0	166	213	28	0
Energía eléctrica	137	142	4	0	195	218	12	0
Resto	55	45	-18	0	287	64	-78	-1

Fuente: CEI en base a INDEC.

2

Panorama Mercosur

MERCOSUR: impacto de la crisis en la región

Jorge Lucángeli,
Mariana Sanguinetti y
Ana Laura Zamorano

Resumen

Los países del MERCOSUR están sintiendo los efectos de la crisis financiera internacional con cierta intensidad. En el primer trimestre de 2009 el PIB se contrajo en Brasil y en Paraguay, en tanto que la economía argentina y la de Uruguay crecieron, aunque a un nivel muy reducido. Pero en todos los casos, ya sea por la contracción o el bajo crecimiento, los países del MERCOSUR no registraban un desempeño tan desalentador desde los primeros años de la década. Es de destacar que la desaceleración de las economías se había hecho evidente desde el último trimestre de 2008.

Las exportaciones han experimentado una significativa caída. La recesión que están sufriendo los países desarrollados y la pronunciada desaceleración del crecimiento de las economías emergentes han tenido un efecto negativo sobre la demanda dirigida a los países latinoamericanos, incluidos los del MERCOSUR, con el consiguiente impacto sobre el nivel de actividad.

Por primera vez en los últimos seis años, el comercio exterior de los países miembros del MERCOSUR registró, durante el primer cuatrimestre de 2009, una contracción tanto de las exportaciones como de las importaciones. Como resultado de la mayor caída de las compras, el superávit comercial del bloque creció considerablemente, comparado con el mismo período del año pasado.

Contrariamente a lo que indica el desenvolvimiento de la economía real, los mercados financieros de la región, durante la primera mitad de 2009, tuvieron un desempeño positivo. Se ha revertido la salida de capitales en muchos de los países, los mercados bursátiles muestran valores en ascenso y los índices de "riesgo país" retomaron un sendero descendente. La mayor solidez fiscal y de reservas internacionales junto al menor nivel de endeudamiento externo, contribuyeron a atenuar los efectos de la crisis y permitirían afrontar desde una mejor posición que en crisis anteriores la recuperación económica.

En julio pasado se realizó en Asunción del Paraguay la XXXVII Reunión Ordinaria del Consejo del Mercado Común (CMC) y el encuentro de los Presidentes de los países socios y Estados asociados del MERCOSUR. En el comunicado conjunto, los Presidentes reiteraron que el proceso de integración se basa en la firme voluntad política de los países socios para desarrollar sus economías y mejorar el bienestar integral de los ciudadanos.

En la reunión del CMC se aprobaron dos nuevos proyectos del FOCEM, uno correspondiente a Brasil y el otro a Paraguay. Además, continuó la ejecución del "Programa de Acción MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa (PAMA)". El Comunicado Conjunto de los Presidentes también destacó la importancia que en el proceso de integración debe tener el desarrollo de políticas orientadas a superar las asimetrías y la promoción de actividades de integración productiva. En ese marco, la Secretaría del MERCOSUR organizó un Seminario de Integración Productiva los días 15 y 16 de julio pasado en la ciudad de Montevideo. En el encuentro se abordó la temática de las políticas de desarrollo productivo en el marco de las cadenas productivas de valor, especialmente aquellos casos que signifiquen un ascenso en las cadenas globales de valor.

1. Evolución institucional del MERCOSUR

El 23 de julio próximo pasado tuvo lugar en Asunción (Paraguay) la XXXVII Reunión Ordinaria del Consejo del Mercado Común y la Reunión Cumbre Presidencial. En el Comunicado Conjunto, los Presidentes de los Estados Partes y Estados Asociados reafirmaron que el proceso de integración se basa en la firme voluntad política de los países socios para desarrollar sus economías y mejorar la calidad de vida de los habitantes de manera integral. En consonancia con estos principios, resaltaron la necesidad de velar por el respeto y protección de los derechos humanos de las personas migrantes y sus familias. El comunicado también expresa el apoyo de los presidentes a los procesos democráticos en la región sobre la base del respeto al orden constitucional y a las autoridades democráticamente elegidas.

Los presidentes resaltaron la necesidad de una conclusión satisfactoria y equilibrada de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha, contemplando los intereses y necesidades de los países en desarrollo. En lo referido al proceso de integración regional, insistieron en que el mismo debe tener en cuenta el fomento y desarrollo de políticas para la superación de asimetrías, la promoción del comercio en productos de mayor valor agregado y el desarrollo de actividades productivas complementarias.

El encuentro de los Presidentes en la Cumbre del MERCOSUR resultó propicio para la realización de reuniones bilaterales. Los Presidentes de Brasil y de Paraguay anunciaron un acuerdo sobre las condiciones de explotación de la represa hidroeléctrica binacional de Itaipú, la de mayor tamaño del mundo en funcionamiento. Brasil acordó con Paraguay que triplicará los pagos que efectúa, a cuenta de la cesión de energía proveniente de dicha represa. Por otro lado, los dos Presidentes estudiarán la posibilidad de que ambos países puedan comercializar energía de Itaipú en terceros mercados a partir de 2023, momento en que caducará el tratado de 1966. Actualmente, de acuerdo al tratado, cada país tiene derecho a la mitad de la capacidad generada y debe vender el excedente no utilizado al socio.

Durante la Presidencia Pro Tempore Paraguaya se logró avanzar en aspectos relacionados con el MERCOSUR social. En este sentido, cabe destacar la inauguración de la sede del Instituto Social del MERCOSUR (ISM) y la designación de su directora. El ISM podrá comenzar a funcionar en forma efectiva y permanente en la articulación de las políticas sociales, el intercambio de información, la investigación y el diseño participativo de las políticas sociales regionales.

En lo que se refiere a la normativa aprobada, merece destacarse la decisión del Consejo del Mercado Común (Dec. 001/2009) en la cual se ordena el "Régimen de Origen MERCOSUR", al cual deberán ajustarse los organismos de los Estados Partes. En realidad, no es un régimen nuevo, aunque ordena la normativa aplicable. Se establece como criterio general de origen el salto de partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR); en el caso que no se satisfaga este criterio, se conferirá origen cuando el valor CIF de los materiales utilizados importados desde terceros países no exceda el 40% del valor FOB de exportación de las mercaderías que se trate. Respecto de los bienes de capital, deberán cumplir un requisito de origen del 60% de valor regional. Se mantienen los requisitos específicos, los que prevalecerán por sobre los criterios generales.

Se aprobó el Fondo de Agricultura Familiar del MERCOSUR (FAF MERCOSUR) que es un instrumento de gestión financiera y cuyo objetivo es el de financiar programas y proyectos de estímulo a la agricultura familiar y permitir una amplia participación de los actores sociales en actividades vinculadas al tema.

El FAF MERCOSUR se constituirá por las contribuciones de los Estados Partes y por la renta financiera generada por el propio Fondo. Podrán también integrar el Fondo las contribuciones voluntarias de los Estados Partes, de terceros países, de organismos y otras entidades, toda vez que sean aprobados por el Grupo Mercado Común (GMC), a propuesta de la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar (REAF). La contribución ordinaria de cada Estado Parte ascenderá a una contribución fija anual de US\$ 15.000 (quince mil dólares estadounidenses) y otra contribución anual de US\$ 300.000 (trescientos mil dólares estadounidenses), que será integrada conforme a los siguientes porcentajes:

- Argentina: 27%
- Brasil: 70%
- Paraguay: 1%
- Uruguay: 2%

La Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar utilizará los recursos del FAF MERCOSUR tanto para financiar las iniciativas específicamente indicadas en sus Programas de Trabajo, aprobados anualmente por el GMC en los términos de la normativa vigente, como en los proyectos concretos no contemplados en dichos Programas de Trabajo que sean aprobados por el GMC a solicitud de la REAF.

El CMC acordó también (Dec 009/2009) hacer extensivo a todo tipo de transacciones el mecanismo implementado a través de la Decisión CMC 025/07 sobre el uso de las monedas locales en las transacciones comerciales. De ahora en más, el sistema de pagos en moneda local podrá ser empleado para transacciones de cualquier naturaleza realizadas entre los Estados Partes del MERCOSUR. Las condiciones de las operaciones deberán ser acordadas de manera bilateral por los respectivos Bancos Centrales.

La creciente preocupación en la región sobre la situación de los derechos humanos se considera que debe encararse desde una perspectiva institucional y en la implementación de políticas públicas que permitan una más efectiva realización. En este marco es que el CMC decidió crear el Instituto de Políticas Públicas de Derechos Humanos (IPPDDHH) en el ámbito de la Reunión de Altas Autoridades de Derechos Humanos en el Área de Derechos Humanos y Cancillerías del MERCOSUR. El IPPDDHH fijará su sede permanente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina. El objetivo del instituto es contribuir al fortalecimiento del Estado de Derecho en los Estados Partes, mediante el diseño y seguimiento de políticas públicas en Derechos Humanos, y contribuir a la consolidación de los Derechos Humanos como eje fundamental de la identidad y desarrollo del MERCOSUR.

Las funciones del IPPDDHH serán:

- a - Cooperar, cuando sea expresamente solicitado por los Estados Partes, entre otras actividades en:
 1. el diseño de políticas públicas en la materia y su posterior consecución;
 2. la implementación de los medios que permitan una más efectiva y eficaz protección y promoción de los Derechos Humanos reconocidos en las respectivas Constituciones Nacionales y en los instrumentos internacionales de Derechos Humanos, y
 3. la adopción de los estándares internacionales plasmados en los instrumentos de Derechos Humanos de los sistemas interamericano y de Naciones Unidas.
- b - Contribuir en la armonización normativa entre los Estados Partes, en materia de promoción y protección de los Derechos Humanos.
- c- Prestar asistencia técnica para el desarrollo de actividades de capacitación en la promoción y protección de los Derechos Humanos, para funcionarios/as de las instituciones de Derechos Humanos de los Estados Partes.
- d - Ofrecer un espacio permanente de reflexión y diálogo entre funcionarios/as públicos/as y organizaciones de la sociedad civil, sobre políticas públicas.
- e - Realizar estudios e investigaciones sobre temas vinculados a la promoción y la protección de Derechos Humanos, que sean solicitados por la Reunión de Altas Autoridades en el Área de Derechos Humanos y Cancillerías del MERCOSUR.

La coordinación del IPPDDHH estará a cargo de un Secretario Ejecutivo designado por el GMC a propuesta de la RAADDHH por un período de dos años, sin posibilidad de reelección. El Secretario Ejecutivo será nacional de uno de los Estados Partes, comenzando por la República Argentina y siguiendo el criterio de rotación de nacionalidades por orden alfabético.

1.1. Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)

El FOCEM contaba a principios de 2009 con 23 proyectos en cartera por un monto de casi U\$S 170 millones, de los cuales U\$S 130 millones corresponden a aportes del FOCEM. Sin embargo, aún hay 7 proyectos que no han solicitado el primer desembolso y hasta mediados de mayo de 2009 los montos desembolsados rondaban los U\$S 16,3 millones, esto es, el 12,5% del monto financiable por FOCEM.

Cuatro proyectos se encontraban en etapa de análisis técnico. Argentina ha presentado el Proyecto “Interconexión Energética 132 kV Et Iberá – Et Pasos de los Libres”, habiendo completado la información solicitada por la CRPM. Respecto al proyecto “PyMES exportadoras de bienes de capital, plantas llave en mano y servicios de ingeniería” se han remitido la ficha electrónica y las respuestas a las consultas realizadas.

El proyecto presentado por “Biblioteca da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA) e Instituto MERCOSUL de Estudos Avançados (IMEA) de la Universidad Federal de la Integración Latinoamericana - UNILA, en la Región Trinacional en Foz de Iguazú, en el Estado de Paraná, Brasil” fue aprobado por el CMC, por un monto total de U\$S 22.000.000 (veintidós millones de dólares estadounidenses), de los cuales U\$S 17.000.000 (diecisiete millones de dólares estadounidenses) son aportados por el FOCEM y U\$S 5.000.000 (cinco millones de dólares estadounidenses) serán aportados por la República Federativa del Brasil en carácter de contrapartida nacional.

La delegación de Paraguay informó que el proyecto “Inclusión digital en la educación media” sigue en un proceso de consulta con el Ministerio de Educación y se espera la ratificación del mismo. El CMC aprobó el Proyecto “Desarrollo Tecnológico, Innovación y Evaluación de la Conformidad – DeTIEC”, presentado por la República del Paraguay, por un monto total de U\$S 6.470.588 (seis millones cuatrocientos setenta mil quinientos ochenta y ocho dólares estadounidenses), de los cuales US\$ 5.000.000 (cinco millones de dólares estadounidenses) son aportados por el FOCEM y U\$S 1.470.588 (un millón cuatrocientos setenta mil quinientos ochenta y ocho dólares estadounidenses) serán aportados por la República del Paraguay en carácter de contrapartida nacional.

El Proyecto FOCEM “Programa de Acción MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa (PAMA)”, aprobado por Decisión CMC N° 08/07, se encuentra en plena ejecución. Este Proyecto reviste gran importancia ya que a través de su ejecución se está logrando fortalecer las estructuras sanitarias de la región y alcanzar los objetivos propuestos.

La Unidad Ejecutora del Proyecto PAMA ha recibido ya dos desembolsos de recursos FOCEM, habiendo procedido, a su vez, a autorizar desembolsos a las Sub-Unidades Ejecutoras de cada uno de los países participantes. Desde la Presidencia de la CRPM se ha desarrollado un seguimiento y acompañamiento de la ejecución del Proyecto y se han coordinado las reuniones del Comité MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa (CMA), organismo responsable del Proyecto.

Las principales actividades del Proyecto PAMA que han sido ejecutadas en este período pueden sintetizarse en las siguientes:

- Actividades PAMA dirigidas al refuerzo de infraestructura de los sistemas sanitarios nacionales:
 - Equipamiento oficinas locales de frontera.
 - Equipamiento en puestos de control fronterizos: software, indumentaria, mochilas de fumigación y desinfectantes, reparación y construcción de puesto de control.
 - Capacitación: cursos de vigilancia epidemiológica de fiebre aftosa, cursos de emergencia sanitaria.
- Actividades en conjunto entre los servicios veterinarios oficiales a nivel regional:
 - Misiones técnicas de evaluación a laboratorios de control de calidad de vacunas antiaftosa en la región (Argentina, Brasil y Paraguay).
 - Misiones técnicas de evaluación a la zona de alta vigilancia (ZAV) en frontera con el objetivo de la verificación del cumplimiento de las actividades conjuntas de mitigación de riesgo de fiebre aftosa en frontera.

Reuniones técnicas internacionales de expertos en epidemiología y laboratorio en fiebre aftosa de los países.

El Reglamento que rige la operatoria del FOCEM está en proceso de revisión y tal como lo establece la Dec. CMC 24/05, el actual tiene vigencia hasta septiembre de 2009. A lo largo de los últimos meses se intercambiaron diferentes puntos de vista en relación al nuevo reglamento. Aun cuando la Presidencia de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM) acordó que los trabajos relacionados con la revisión del reglamento serían abordados en el ámbito del Grupo Ad-Hoc de Expertos FOCEM (GAHE-FOCEM), las delegaciones manifestaron diferentes puntos de vista en relación al proceso.

El alcance e importancia que está adquiriendo el FOCEM ha llevado a que se considere que la discusión del reglamento debe trascender el ámbito del GAHE-FOCEM. El reglamento no sólo contiene un alto contenido de disposiciones técnicas, sino que también tiene un contenido político importante, por lo que se entiende que hay aspectos que no pueden circunscribirse al GAHE-FOCEM. Los vínculos entre los proyectos FOCEM y la integración productiva son muy estrechos, por lo cual el reglamento debería considerar esta circunstancia. Dados los alcances del reglamento, se ha decidido conformar un grupo de trabajo integrado por los Representantes permanentes, los técnicos designados por los Estados Partes, la CRPM y la Secretaría del MERCOSUR.

1.2. Integración productiva

Como se señalara más arriba, el Comunicado Conjunto de los Presidentes destacó la importancia que en el proceso de integración debe tener el desarrollo de políticas orientadas a superar las asimetrías y la promoción de actividades de integración productiva. Fue en ese marco que la Secretaría del MERCOSUR organizó el Seminario de Integración Productiva los días 15 y 16 de julio pasado en la ciudad de Montevideo. El seminario abordó la temática de las políticas de desarrollo productivo en el marco de las cadenas productivas de valor, especialmente aquellos casos que signifiquen un “upgrade” en las cadenas globales. En este sentido, un bloque analizó qué papel pueden jugar las empresas transnacionales en este proceso y en otro bloque se discutió la posibilidad de inserción de las PyMEs en las cadenas de valor. Por último, el seminario examinó las condiciones de infraestructura –esencialmente de comunicaciones y transporte- que pueden facilitar o trabar el proceso de integración productiva.

El eje central alrededor del cual gira el proceso de integración productiva es el de los encadenamientos productivos. Éstos permiten alcanzar una mayor eficiencia en la producción y mejorar los estándares competitivos. Los estudios sobre eslabonamientos productivos y encadenamientos entre firmas no son nuevos. Quizá sí resulte novedoso el énfasis puesto recientemente en las cadenas globales de valor, consecuencia del proceso de globalización de la economía mundial. Los fundamentos de las cadenas de valor se apoyan en la idea de la serie de actividades necesarias para transformar las materias primas en productos finales y el valor agregado en cada eslabón.

Los factores que explican la relevancia de los encadenamientos productivos son de la índole más diversa. Desde una perspectiva microeconómica, las diversas aproximaciones giran en torno de:

- i) la racionalidad económica de la firma y las fallas en el funcionamiento de los mecanismos de mercado
- ii) la existencia de costos de coordinación versus los de integración vertical
- iii) los vínculos entre la extensión del mercado y la división del trabajo
- iv) la importancia de los aspectos espaciales
- v) por último, la conformación de distintas jerarquías entre firmas en el marco de una economía segmentada

Las argumentaciones alrededor del fortalecimiento de los encadenamientos productivos privilegian las iniciativas de los “clusters”, entendidos éstos como grupos de firmas e instituciones localizados en una región geográfica específica y ligados por interdependencias en la provisión de productos y servicios relacionados. Dada la proximidad geográfica y de actividades, los miembros del cluster aprovechan los beneficios económicos de múltiples tipos de externalidades específicas de localización.

Existen diferentes actividades que pueden ser realizadas por los encadenamientos productivos. Por ejemplo: compra de insumos, de servicios, negociación con proveedores, clientes, bancos, acciones conjuntas en los nuevos mercados (estudios de mercado, catálogos, misiones comerciales, actividades promocionales), especialización productiva e integración (producción conjunta de un cierto bien (asignando a cada empresa la fabricación de un subconjunto), desarrollo de un proyecto I+D, centro de control y certificación de calidad, laboratorios, inversiones conjuntas, etc. Un tema importante a tener en cuenta es que toda cadena de suministros y de distribución se encuentra inmersa en un encadenamiento productivo conformado por otras empresas e instituciones, con las cuales la empresa interactúa y debe definir las y considerarlas para optimizar sus resultados.

En general, hay coincidencia en que los clusters pueden operar con mayor nivel de eficiencia y alcanzar mayores niveles de innovación y facilitación de la realización de negocios. Claro que el buen desempeño de un cluster requiere que se haya estructurado un adecuado entramado:

- i) Industria de bien final.
- ii) Una eficiente cadena de suministros de insumos y de industrias relacionadas.
- iii) Conjunto de proveedores de servicios especializados.
- iv) Soporte institucional (financiero, tecnológico, gubernamental, comercio exterior, etc.).

Los *clusters* crearían un ambiente de negocios que facilitarían encadenamientos productivos. Siguiendo el esquema del “diamante” planteado por M. Porter, los cuatro elementos distintivos de este ambiente favorable de negocios serían (Ketels, 2003):

- i) Disponibilidad de recursos: infraestructura física, grado de especialización de la mano de obra, infraestructura de comunicaciones, etc.
- ii) Condiciones de demanda, tanto a nivel de sofisticación de los consumidores, marcos regulatorios de los consumidores, etc.
- iii) Contexto que favorece la competencia y la planeación estratégica (estructura tributaria, legislación de libre competencia, etc.).
- iv) La presencia de industrias relacionadas y de servicios de soporte.

Una aproximación alternativa es la identificación de los componentes de los encadenamientos productivos en una cadena de suministros. En el caso de los clusters, la proximidad geográfica aparece como una condicionante importante. Sin embargo, existe un margen bastante amplio para desarrollar cadenas globales de valor que, en la ocasión, serían más de características regionales. El fortalecimiento del encadenamiento podría darse en el marco de la mejora en las cadenas de valor de las firmas, en sentido de orientarse hacia la producción de mejores productos, producidos más eficientemente y moviéndose hacia actividades más especializadas y de mayor valor agregado.

Las ventajas competitivas a que las firmas inmersas en el entramado de estos encadenamientos pueden acceder es el resultado de la eficiencia colectiva; la cual se deriva de dos factores centrales: las economías externas y las acciones colectivas. En el primero de los factores se reconoce como elementos centrales los “*pools*” de mano de obra especializada, la difusión de información y las facilidades para el acceso al mercado. Las acciones colectivas o conjuntas, emprendidas por las firmas de la cadena adquieren distintas características, influenciadas -esencialmente- por la morfología de los sectores.

Quizás, las restricciones que presentan estas acciones son que en algún eslabón de la cadena de valor es necesario algún grado de coordinación o de liderazgo que conduzca el proceso (gobierno de la cadena). Cabe reconocer distintos tipos posibles de coordinación:

- i) Redes, en las cuales la cooperación entre firmas de poderes similares ejercen la coordinación.
- ii) Cuasi jerárquicos, en las cuales hay ciertas firmas líderes que asumen la coordinación de la cadena.
- iii) Jerárquico, en la cual hay una firma que es la que controla y fija las reglas de la cadena.
- iv) En otros casos, la coordinación está más asumida por las reglas de mercado.

En general, la coordinación jerárquica o cuasi jerárquica tiene lugar en los casos de empresas multinacio-

nales, tanto en sectores concentrados o en aquellos basados en la explotación de recursos naturales. Pero también se da este tipo de relación en cadenas verticalmente integradas en la cual la firma que está en el tope del encadenamiento impone las reglas a las firmas de la cadena.

En los casos en los cuales la coordinación la asume el mercado o redes que se establecen entre los miembros de la cadena, son sectores más competitivos, sin empresas dominantes. De todos modos, estas disquisiciones acerca del tipo de coordinación importan al momento de encarar algún tipo de acción de fortalecimiento de las cadenas de valor. Si bien en todos los casos se destaca que en el fortalecimiento de los encadenamientos productivos juega un papel importante la interacción público-privado, en aquellos sectores en los cuales no prevalece una coordinación jerárquica o cuasi-jerárquica, la participación del sector público debería ser más relevante.

En el análisis de las cadenas de valor es fundamental prestar atención al estudio de las relaciones que existen entre la forma en que una cadena está gobernada y el desempeño de las firmas locales integrantes de la cadena. Diversos estudios han mostrado una relación importante entre la estructura de gobierno de una cadena y las posibilidades de upgrade de las firmas que integran la cadena. Debido a la existencia de múltiples opciones, es difícil establecer una taxonomía de gobierno de una cadena de valor, ya que existen muchos factores que afectan la forma como las empresas se relacionan.

En definitiva, como se señalara más arriba, el desarrollo y profundización de las ventajas competitivas de las cadenas de valor descansará en la complementación productiva y la especialización entre los países de la región, requiriendo de la integración de las pequeñas y medianas empresas en dicho proceso. Un programa de estas características debe contemplar:

1. La identificación de un mapa de encadenamientos productivos.
2. Metodología para seleccionar los encadenamientos que deberían fortalecerse, considerando, entre otras variables, la presencia de PYMES; posibilidades de acceder a los mercados internacionales (ventajas comparativas reveladas del producto final); intensidad en el uso de mano de obra.
3. Restricciones (comerciales, de índole técnica, infraestructura, etc.) que afectan el proceso de especialización e integración productiva.
4. Modo de coordinación y gobernabilidad de los encadenamientos productivos.
5. Acciones a llevar a cabo: capacitación, actualización tecnológica, estudios de mercado, etc.
6. Contemplar los aspectos de la integración física y el desarrollo de la infraestructura. La profundización de la integración productiva será posible en la medida que exista una adecuada infraestructura, esencialmente de transporte y comunicaciones. En este sentido, vale destacar la relevancia de los proyectos que está llevando a cabo la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).¹

2. Evolución comercial del MERCOSUR

Las exportaciones de los países del MERCOSUR, durante el primer cuatrimestre de 2009, decrecieron un 18,8% respecto del mismo período del año anterior. Las exportaciones intra-MERCOSUR, a pesar de haber registrado una caída del 31,6%, mantuvieron un nivel de participación en torno al 13,7%, respecto del total de las exportaciones.

De los países socios, Paraguay registró la menor reducción en las exportaciones respecto del mismo período de 2008. Las totales decrecieron 13,5%; a nivel intra-zona la caída fue del 7,1%, mientras que las extra-zona disminuyeron un 19,7%. Entre los principales productos, disminuyeron las ventas de fibra de algodón (75%), aceites vegetales (44,2%), madera (14,9%), semillas de soja (8,9%) y carnes (7,7%), rubros que explican más del 77% de la caída de las exportaciones paraguayas. Los productos que aumentaron sus envíos fueron cereales (7,7%) y harinas (2,1%). El principal destino de las ventas paraguayas fue Uruguay, con un incre-

¹ Por ejemplo, IIRSA ha desarrollado una metodología de análisis del potencial de integración productiva y desarrollo de servicios logísticos.

mento del 26,3% respecto del primer cuatrimestre de 2008, en contraposición a la caída de las exportaciones a China (75%), Argentina (26,8%) y Brasil (16,8%) (Banco Central de Paraguay, mayo 2009).

Cuadro 1

MERCOSUR: exportaciones intrabloque y extrabloque, 1° cuatrimestre 2009

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008
Mercosur	8.659	-31,6%	13,7%	54.469	-16,3%	86,3%	63.127	-18,8%
Argentina	3.723	-26,7%	22,0%	13.228	-21,2%	78,0%	16.951	-22,5%
Brasil	3.846	-40,0%	8,8%	39.653	-14,4%	91,2%	43.499	-17,5%
Paraguay	621	-7,1%	52,6%	560	-19,7%	47,4%	1.180	-13,5%
Uruguay	469	-5,3%	31,3%	1.028	-20,6%	68,7%	1.497	-16,4%

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

Las exportaciones totales brasileñas decrecieron un 17,5%, respecto del mismo período de 2008. Las ventas al MERCOSUR cayeron un 40%, en tanto que las dirigidas al resto del mundo disminuyeron algo más del 14%. La caída de las ventas brasileñas se concentra en los productos industrializados, tanto manufacturados (-29,6%), como de semi-manufacturas (-22,5%); el único rubro que creció fue el de productos básicos (7,4%). El principal producto exportado fue mineral de hierro y concentrados (U\$S 4.743 millones), con un crecimiento del 53% en valor, pero explicado esencialmente por el aumento de los precios (51,7%). Porotos de soja -con un incremento de 26,6%- fue el segundo rubro de exportación, totalizando U\$S 3.033 millones en el 1° cuatrimestre. El rubro más dinámico fue azúcar en bruto -creció 85,5% en valor y 16% en precios-, representando un 3% de las exportaciones totales (U\$S 1.241 millones).

Dentro de los productos que más decrecieron en las exportaciones se encuentran automóviles y auto-partes (disminuyeron un 39,2% y 39,8%, respectivamente), seguido por aeronaves (-19,9%), carne bovina (-30,3%), carne aviar (-15,6%) y café en grano (-6,3%). Las exportaciones de petróleo y derivados disminuyeron un 38%, pero los precios lo hicieron en un 56,6%, lo cual indica que los volúmenes exportados fueron superiores respecto del primer cuatrimestre de 2008.

Los principales rubros de exportación de Brasil al MERCOSUR continúan siendo los automóviles para pasajeros y las auto-partes, a pesar de haber decrecido un 43% y un 26%, respectivamente, con relación al primer cuatrimestre del 2008. Ambos rubros mantienen un nivel de participación de 17% en el total de las ventas intra-zona. Asimismo, otros productos que explican la caída de las exportaciones brasileñas al MERCOSUR son vehículos para el transporte de mercancías (-74%), chasis con motor (-55%), teléfonos portátiles (-38%) y gas oil (-23%). Cabe destacar el aumento de las exportaciones de tubos de acero o hierro, de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos (149%) y de laminados de hierro o acero (387%), de las cuales, más del 95% fueron dirigidas a la Argentina. El principal destinatario de las exportaciones de Brasil sigue siendo la Argentina, a pesar de que decrecieron un 35,1%, en relación al primer cuatrimestre del 2008, (SECEX, abril 2009).

Luego de Paraguay, Uruguay ha sido quien exhibe la menor contracción de las exportaciones totales de los países del bloque, con una caída del 16,4%. La disminución de las ventas uruguayas ha estado influenciada por la reducción de las exportaciones de carne vacuna (29,5%) y carne ovina (13,2%), seguidas por la caída de las ventas de pieles y cueros (58,1%), lanas (34,5%), leche y productos lácteos (17%), madera y corcho (16,2%), y plásticos (15,1%). Por el contrario, cabe destacar el aumento de las ventas de arroz (59,3%) -segundo rubro en importancia en monto de exportación-, como así también las de los productos de molinería (39%) y los productos químicos (3,3%).

Las exportaciones de Uruguay al MERCOSUR cayeron algo más del 5%, mientras que al resto del mundo la caída fue de 20,6%. Brasil continúa siendo su principal mercado, con un incremento del 7%, en relación al primer cuatrimestre del 2008. Representó el 22 % del total de las ventas uruguayas, seguido por la Argentina, con una participación del 7,5%, a pesar de que los envíos decrecieron un 30,7% en valor durante el mismo período. Las ventas uruguayas hacia Paraguay aumentaron cerca de 8% durante los primeros cuatro meses de 2009, (Banco Central del Uruguay y Uruguay xxi, abril 2009).

Las exportaciones totales de la Argentina decrecieron 22,5%. De acuerdo a la clasificación del INDEC, todos los rubros disminuyeron con respecto a igual período del año anterior. Las menores ventas de los Productos Primarios (-39%) y de MOI (Manufacturas de origen industrial) (-20%) son consecuencia tanto de la caída en los precios como en las cantidades (-19% y -25% en el primer rubro y -3% y -18% en el segundo, respectivamente). De todos modos, la contracción de las exportaciones de MOA (Manufacturas de origen agropecuario) (-9%) y de Combustibles y energía (-20%) se explica por la caída en los precios (-12% y -54% respectivamente) ya que los volúmenes aumentaron 4% en las MOA y 49% en los Combustibles.

Los rubros que registraron las mayores caídas dentro de los productos primarios fueron los cereales (-51%), hortalizas y legumbres (-22%), frutas frescas (-19%) y semillas y frutos oleaginosos (-13%); los cuales aportaron el 85% de los 3.293 millones de dólares de exportaciones de productos primarios. Los porotos de soja, el maíz y el trigo fueron los productos que registraron las mayores caídas en valores absolutos.

En lo que se refiere a las exportaciones de MOA, la mayor retracción se verifica en aceite de soja (-26%) y aceite de girasol (-63%), seguido por cueros (-44%) y harina de trigo (-32%). Por el contrario, harina y pellets de soja registraron un aumento del 20%. En el caso de las MOI, las mayores disminuciones se observan en vehículos para el transporte de personas (-31%), vehículos para el transporte de mercadería (-28%) y cajas de cambio y sus partes (-38%). En el caso de los combustibles, la caída se debe, esencialmente, a las menores ventas de carburantes (-59%).

Como se señalara más arriba, las exportaciones argentinas al MERCOSUR decrecieron un 26% en todos los rubros, con relación al primer cuatrimestre del 2008. Las bajas más importantes se registraron en las ventas de MOI (-22%), combustibles y energía (-45%) y productos primarios (-35%). Ahora bien, las MOI continúan teniendo una preponderancia destacable en el total de las exportaciones regionales: en el primer cuatrimestre de 2009 representaron el 58% del valor exportado a los socios, (INDEC, mayo 2009).

Brasil continúa siendo el principal destino de las exportaciones al bloque regional. Se exportaron, en el primer cuatrimestre de 2009, U\$S 3.022 millones, un 28% menos que el mismo período de 2008; de los cuales, U\$S 1.789 corresponden a MOI, un 18% menos en relación al primer cuatrimestre del 2008. Casi la mitad de las exportaciones de MOI está constituido por material de transporte, alrededor de un 14% corresponde a productos químicos y casi un 11% a materias plásticas y sus manufacturas. El rubro que más decreció fue combustibles y energía (-55%).

Cuadro 2

MERCOSUR: importaciones intrabloque y extrabloque, 1° cuatrimestre 2009

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 1C 2009 vs 1C 2008
Mercosur	8.920	-33,3%	17,2%	42.789	-25,8%	82,8%	51.708	-27,2%
Argentina	3.747	-41,9%	33,8%	7.349	-35,1%	66,2%	11.096	-37,6%
Brasil	3.547	-25,2%	9,6%	33.232	-23,6%	90,4%	36.779	-23,8%
Paraguay	710	-26,5%	37,7%	1.174	-18,8%	62,3%	1.884	-21,9%
Uruguay	915	-24,8%	47,0%	1.034	-26,9%	53,0%	1.949	-26,0%

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

Las importaciones del bloque en su conjunto decrecieron un 27,2% en el 1° cuatrimestre de 2009, respecto del mismo período de 2008. Como puede observarse, la caída de las importaciones totales fue más fuerte que la registrada por las exportaciones; lo cual dio como resultado un aumento en los saldos comerciales de Argentina y Brasil y una disminución de los déficits de Paraguay y Uruguay.

El país que evidenció la menor caída en materia de importaciones fue Paraguay (-21,9%), tanto de las compras extra-bloque (-18,8%) como de las intra-MERCOSUR (-26,5%). Cerca de la mitad de las importaciones totales de Paraguay continúan siendo Bienes de Capital; si bien decrecieron un 21,4% respecto del primer cuatrimestre de 2008, explican prácticamente la mitad de la caída de las importaciones paraguayas. Los bienes de consumo no durables disminuyeron un 21,8%, mientras que los bienes de consumo durables decrecieron un 23,1% (automóviles lo hizo un 22,8% y artefactos eléctricos un 23,6%). Por último, la caída del 22,5% de las compras de bienes intermedios se explica por las menores importaciones de combustibles y lubricantes (-22,7%).

Las importaciones argentinas muestran la mayor caída de los países socios del MERCOSUR (-37,6%), influidas tanto por las menores compras extra-zona (-35,1%) como por las intra-zona (-41,9%). La retracción de las importaciones se hizo extensiva a todos los usos económicos, según la clasificación del INDEC. En primer término, se ubicaron los Bienes Intermedios, con una caída del 39% en valor y del 13% en los precios. Este conjunto representó más de un tercio de las importaciones totales, en su mayoría suministros industriales. En segundo lugar, en monto de importación fue Bienes de Capital, con una caída del 43%, seguido por Piezas y accesorios para Bienes de Capital (-37%). Los Bienes de consumo cayeron 19%, combustibles y lubricantes un 30% y los vehículos de pasajeros fueron los que mostraron la mayor caída (50%), (INDEC, mayo 2009).

Después de Argentina, Uruguay registró la mayor caída en materia de importaciones de los países socio (26%), la cual se explica tanto por las menores compras extra-bloque (-26,9%), como por las intra-bloque (-24,8%). Estas últimas procedentes, mayoritariamente, desde la Argentina (-11,4%) y Brasil (-26,5%).

Las importaciones uruguayas sufrieron la mayor caída en Bienes Intermedios (-38,3%), especialmente en petróleo y destilados (-56%) y piezas y accesorios de material de transporte (-34,2%). Las compras de energía eléctrica aumentaron (65,2%), como así también alimentos y bebidas (40,6%). Los Bienes de Capital tuvieron una contracción del 10%, como resultado de las menores importaciones de equipos de transporte privado (-61%). La importación de bienes de consumo decrecieron 6,1%, consecuencia de la reducción de las importaciones de bienes duraderos (-33,4%) y Automotores (-5,4%), (Banco Central del Uruguay y Uruguay xxi, abril 2009).

Las importaciones de Brasil cayeron 23,8% en el 1° cuatrimestre de 2009, respecto de igual período del año anterior. Las importaciones de petróleo y derivados siguen predominando en el conjunto de las compras externas brasileñas -suman algo más de U\$S 3.305 millones (9% del total)-, a pesar de haber decrecido un 55% en valor y un 50% en precios. El segundo rubro en monto de importación fue medicamentos para medicina humana y veterinaria (U\$S 1.236 millones), con un crecimiento de 6,1%. Las importaciones de vehículos de pasajeros (U\$S 1.235 millones) y de partes y piezas para vehículos automotores (U\$S 932 millones) también tienen una incidencia relevante, aunque decrecieron 9% y 38%, respectivamente. Argentina continúa siendo el principal proveedor de automóviles de pasajeros, representando el 37% del conjunto y en el caso de partes y piezas para vehículos automotores es el segundo proveedor, detrás de Alemania. La reducción de importaciones también se verificó en trigo en grano (-46,8%), gas natural (-38,6%), circuitos integrados y micro conjuntos electrónicos (-36,7%), máquinas automáticas para procesamiento de datos (-32,4%) y productos químicos orgánicos (-16,3). Por el contrario, la hulla (50%), productos laminados de hierro y acero (28,9%), motores, generadores y transformadores eléctricos (13,8%) y motores y turbinas para aviones y sus partes (10,9%) registraron aumentos de las importaciones (SECEX, abril 2009).

Cuadro 3**MERCOSUR: saldos comerciales intrabloque y extrabloque, 1° cuatrimestre 2009**

en millones de U\$S

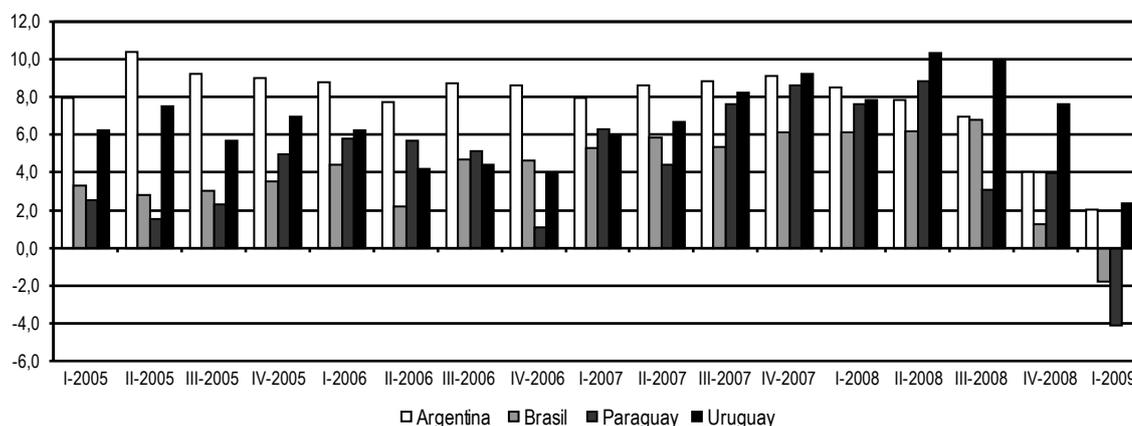
País	Intra-MERCOSUR		Extra-MERCOSUR		Total	
	1C 2008	1C 2009	1C 2008	1C 2009	1C 2008	1C 2009
MERCOSUR					6.691	11.419
Argentina	-1.371	-24	5.454	5.879	4.083	5.855
Brasil	1.675	299	2.823	6.421	4.498	6.720
Paraguay	-298	-89	-750	-615	-1.048	-704
Uruguay	-723	-446	-120	-6	-842	-452

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

3. Evolución económica de los Estados Partes

Los países del MERCOSUR están sintiendo los efectos de la crisis financiera internacional con cierta intensidad. En el primer trimestre de 2009 el PIB cayó 1,8% en Brasil –respecto del mismo período del año anterior- y la economía paraguaya se contrajo 4,1%. El PIB de Argentina creció 2,0% y el de Uruguay 2,3%, también respecto del I Trimestre de 2008. En todos los casos, ya sea por la contracción o el bajo crecimiento, los países del MERCOSUR no registraban un desempeño interanual tan desalentador desde los primeros años de la década. En 2008, a pesar del impacto de la crisis en el último trimestre, la tasa de crecimiento no se resintió mayormente. Argentina se expandió un 7,0%; Brasil lo hizo 5,1%; Paraguay 5,8% y Uruguay descolló con una tasa del 8,9%.

Como se indicara, la expansión económica comenzó a mostrar signos de debilitamiento a partir del IV Trimestre del año pasado. El fenómeno fue más manifiesto en Brasil que pasó de una tasa de crecimiento superior al 6% en el IV Trimestre de 2007, a una del 1,3% en el último trimestre de 2008. Las tasas de crecimiento de Argentina y Paraguay prácticamente se redujeron a la mitad y la de Uruguay tuvo una ligera desaceleración. En el Gráfico 1 puede observarse la evolución del nivel de actividad interanual de los cuatro socios del MERCOSUR.

Gráfico 1**Producto Interno Bruto (PIB) de los países del MERCOSUR****1° trimestre 2005 - 1° trimestre 2009****tasa de crecimiento % interanual**

Fuente: CEI en base a CEPAL, INDEC, Banco Central de Paraguay, Banco Central de Uruguay e IBGE.

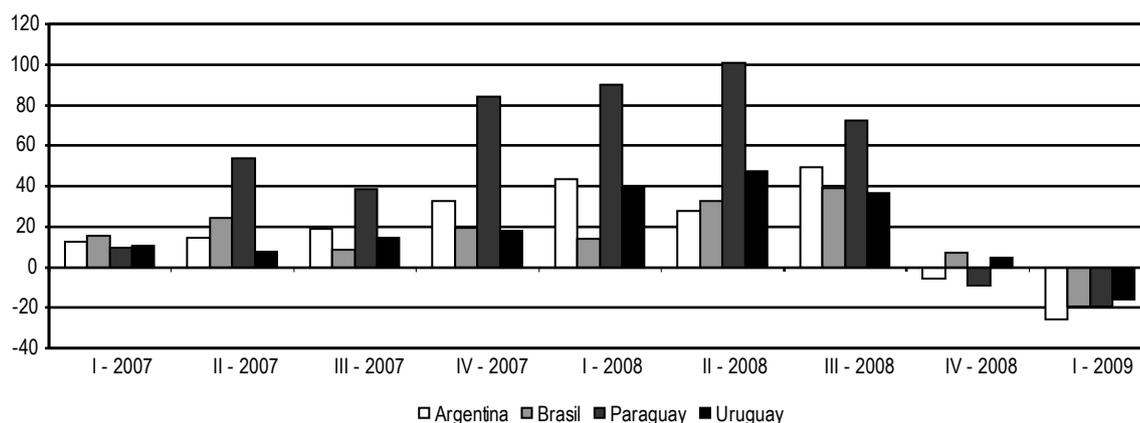
Puede concluirse que en 2008 finalizó el ciclo de expansión sostenido del PBI de los países del MERCOSUR iniciado en 2003. Entre esos años las economías del MERCOSUR crecieron a una tasa media anual del 5,4%, en coincidencia con el desempeño destacado de las economías latinoamericanas. De acuerdo a las estadísticas de la CEPAL, 2008 sería el sexto año consecutivo de crecimiento de la región (4,6%). Si bien este último año la expansión de las economías se ha desacelerado, en el período 2003-2008 la tasa de crecimiento se acercó al 5% anual, registro con escasos precedentes en la historia económica reciente de los países de la región.

Aunque las perspectivas de crecimiento para 2009 aún son inciertas, los pronósticos indican que el desempeño del PIB de los países del MERCOSUR se resentirá seriamente. Argentina crecería apenas 1,5% y Uruguay 1%; pero Brasil y Paraguay sufrirían una caída del 0,8% y 3,0%, respectivamente. (CEPAL, 2009)

La recesión que están sufriendo los países desarrollados y la pronunciada desaceleración del crecimiento de las economías emergentes han tenido un efecto negativo sobre la demanda de exportaciones de los países del MERCOSUR, con el consiguiente impacto sobre el nivel de actividad. Como se señalara en el punto anterior, las exportaciones de los países socios cayeron en el primer trimestre de 2009 respecto del mismo período del año anterior. La caída más significativa la sufrió Argentina (26%), en tanto que las exportaciones de Brasil y Paraguay lo hicieron 19% y Uruguay 16%. Pero en el último trimestre de 2008 ya había comenzado a manifestarse el freno de las exportaciones. Según la CEPAL, las importaciones de los principales destinos del comercio de América Latina (EE.UU., Unión Europea y China) fueron entre un 22% y 30% inferiores en abril de 2009 respecto del igual mes de 2008. (CEPAL, 2009)

Durante 2007 y 2008 las exportaciones de los países del MERCOSUR exhibieron un dinamismo destacable, especialmente a partir del I trimestre de 2008. Entre el III Trimestre de 2008 y III Trimestre de 2006, las exportaciones totales del MERCOSUR en su conjunto se expandieron un 66%; sin embargo, las exportaciones del I Trimestre de 2009 resultaron sólo 10% superiores a las de igual trimestre de 2006. Como puede observarse en el Gráfico 2, se destaca el aumento de las exportaciones de Paraguay. A pesar de la caída en el I Trimestre de 2009, las exportaciones paraguayas se duplicaron respecto del I Trimestre de 2006.

Gráfico 2
Exportaciones de los países del MERCOSUR
1° trimestre 2007 - 1° trimestre 2009
variación % interanual



Fuente: CEI en base a INDEC, Banco Central de Paraguay, Banco Central de Uruguay y SECEX.

La variación de los precios explica una parte significativa del aumento de las exportaciones del MERCOSUR durante los dos últimos años. En el Gráfico 3 se han volcado las variaciones anuales (tomando promedios móviles de cuatro trimestres) de los precios y cantidades exportadas por los países socios.² Para Argentina y Brasil, el aumento de los precios de exportación se hace muy manifiesto a partir del IV Trimestre de 2007. En el caso de Paraguay y Uruguay, el fuerte aumento de los precios se inicia unos trimestres antes.

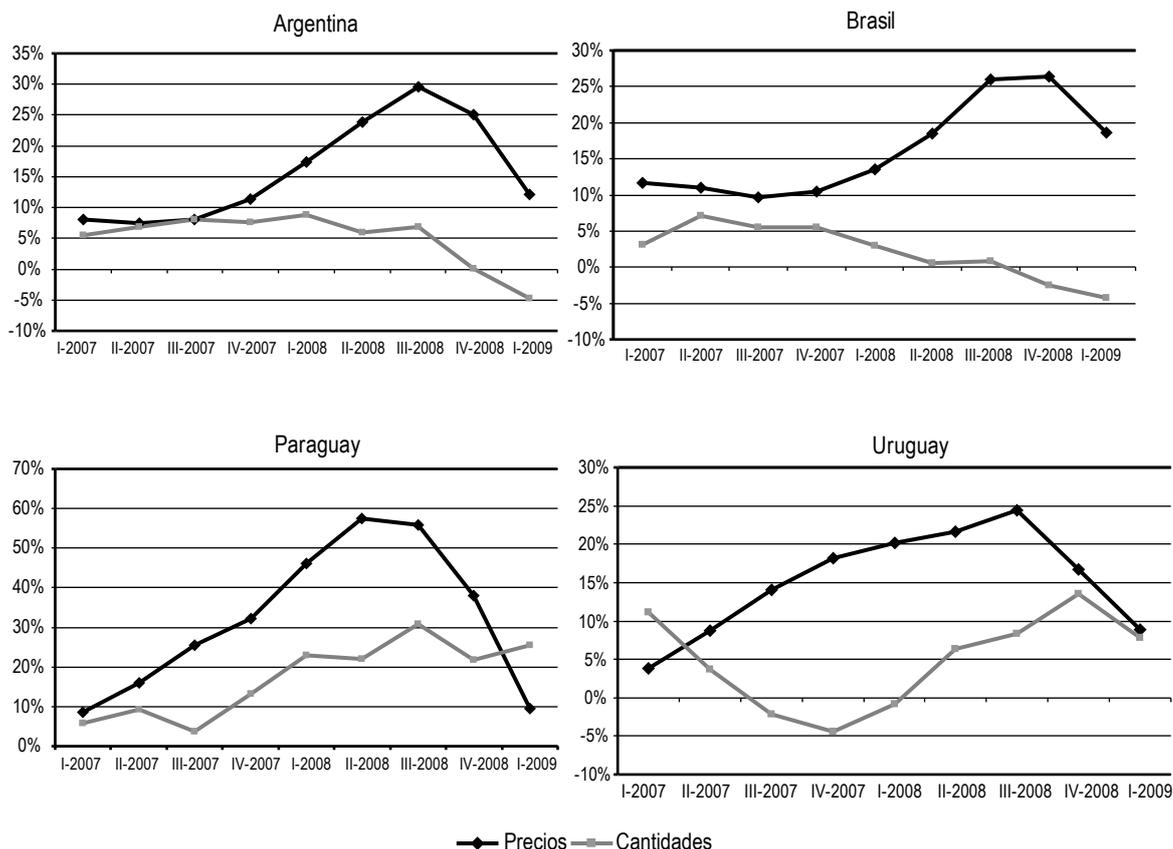
² Los promedios móviles de cuatro trimestres permite suavizar la serie y tener una mejor aproximación a la tendencia del desempeño.

Sin embargo, las cantidades siguen otro derrotero. En el caso de Brasil, a partir del II Trimestre de 2007, la tasa de crecimiento se desacelera y a partir del II Trimestre de 2008 es inferior a la unidad y los dos últimos trimestres se tornó negativa. En el caso de Argentina, la tasa de crecimiento de las exportaciones se estanca entre el 6% y 8%, es prácticamente nula el IV Trimestre de 2008 y negativa el I Trimestre de 2009. En el caso de Uruguay, luego de una tasa negativa en el tercer y cuarto trimestre de 2007, durante 2008 la tasa de crecimiento es positiva y se acelera. En lo que respecta a Paraguay, la tasa de aumento de las exportaciones se acelera desde el IV Trimestre de 2007 y rápidamente se estabiliza entre 20% y 30%.

Lo que se pretende destacar es que la fuerte expansión de las exportaciones de los países del MERCOSUR de estos últimos años se ha sustentado en el aumento de los precios de los productos exportados antes que en los volúmenes. Esta aseveración es particularmente pertinente para la Argentina y Brasil. Ambos países exhiben una clara desaceleración en las tasas de crecimiento de las exportaciones. Sólo Paraguay parecería haber alcanzado un dinamismo de crecimiento, superior al 20%, mientras que Uruguay quebró la tasa de aceleración de los volúmenes exportados en el I Trimestre de 2009.

Gráfico 3

Precios y cantidades de las exportaciones de los países del MERCOSUR
1° trimestre 2007 - 1° trimestre 2009
promedios móviles, variación cuatro trimestres



Fuente: CEI en base a FUNCEX, INDEC, Banco Central de Uruguay, Banco Central de Paraguay, UNCTAD.

Los términos de intercambio externos (TIE) resultaron favorables para el MERCOSUR en su conjunto durante 2008; más precisamente, hasta el III Trimestre de 2008. Respecto del mismo período de 2007, los TIE registraron una mejora de 10%; pero a partir de ese momento comenzaron a deteriorarse. El I Trimestre de 2009 mostró una caída del 6,1% respecto del I Trimestre de 2008; si bien todavía se encuentran un 8% por arriba del promedio de 2005.

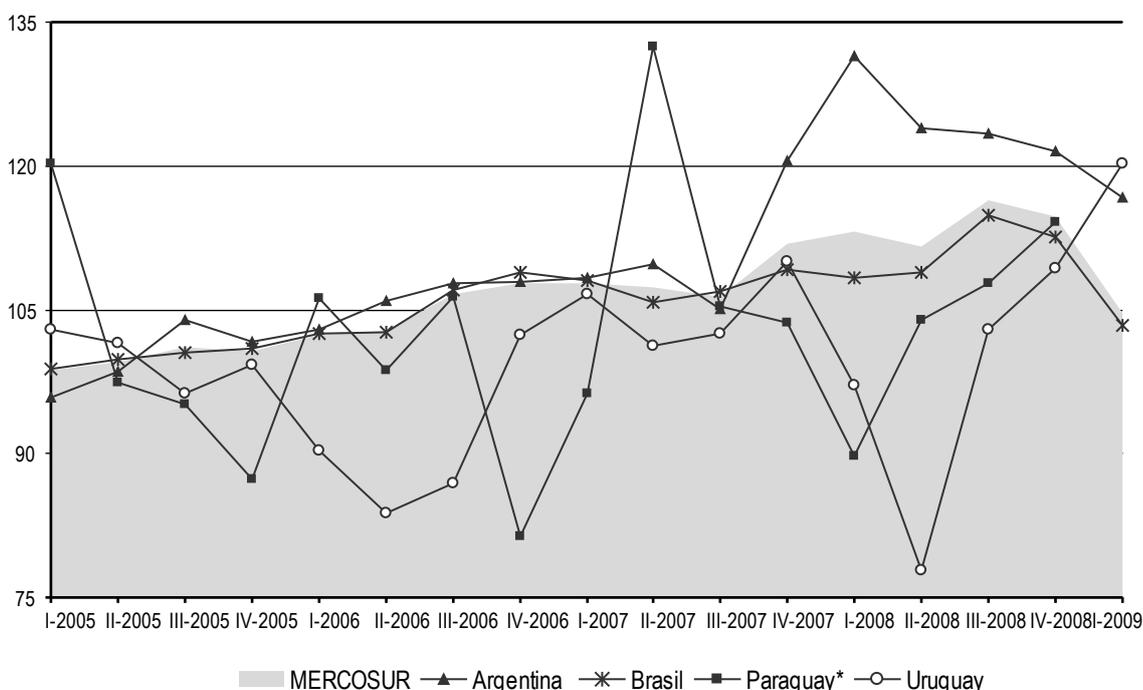
De todos modos, corresponde realizar algunas precisiones acerca de la evolución de los TIE. El indicador para el MERCOSUR está fuertemente influenciado por el comportamiento de los TIE de Argentina y Brasil (véase Gráfico 4).³ Si se examina la evolución del indicador por países, se verifica que el mismo tiene un comportamiento bastante diferente para Paraguay y Uruguay. En efecto, estos dos países sufren una caída de sus TIE entre mediados de 2007 y principios de 2008, consecuencia del aumento de los precios del petróleo. La mejora posterior también es resultado de los precios del petróleo, aunque en este caso la abrupta caída de la cotización del crudo mejoró sus TIE, especialmente en el caso de Uruguay.

Las previsiones para 2009 señalan que los TIE de los países del MERCOSUR se estabilizarían en torno de los niveles del I Trimestre de 2009, lo cual implicaría una caída de alrededor del 4% interanual. En el caso de Uruguay, por el contrario, de estabilizarse los TIE en los niveles del I Trimestre de 2009 significaría una mejora de un 8% interanual. Este fenómeno explicaría las perspectivas favorables de la economía uruguaya para 2009.

Gráfico 4

Términos de intercambio externos - Países del MERCOSUR

1° trimestre 2005 - 1° trimestre 2009
índice, base 2005=100



* Sin datos para el I Trimestre de 2009.

Fuente: CEI en base a UNCTAD, INDEC, Banco Central de Paraguay, Banco Central de Brasil y Banco Central de Uruguay.

La producción industrial ha sido una de las actividades más afectada por la crisis. La producción industrial en Brasil cayó un 14,7% en el I Trimestre de 2009 respecto de igual período del año anterior. Si la comparación se realiza para el mes de abril de 2009 (respecto del mismo mes de 2008), la caída de la producción industrial alcanza al 14,8%. Sin embargo, parecería que la actividad estaría recuperándose ya que en abril, en términos desestacionalizados, habría aumentado 1,1% respecto de marzo 2009. El incremento de la actividad en ese mes alcanzó a dieciséis de los veintisiete sectores relevados. El de mayor importancia para el resultado global fue el 3,3% correspondiente a los vehículos automotores. Otros sectores que registran crecimiento en abril respecto de marzo son la metalurgia básica (5,1%), caucho y plástico (6,7%), máquinas y aparatos eléctricos (8,3%), productos de metal (6,8%) y material electrónico y equipos para comunicaciones (5,2%) (G.Molle, 2009).

³ Obsérvese que el índice de TIE del MERCOSUR se mueve muy próximo al de Brasil.

En la Argentina, en el I Trimestre de 2009, los sectores productores de bienes cayeron un 3,2% respecto de igual período de 2008, pero se destaca la disminución de 14,1% en el PBI del sector agropecuario. La industria manufacturera sólo disminuyó 1,2%, de acuerdo a la información de cuentas nacionales. En el caso del sector industrial, según información del EMI, la producción habría caído un 2,3% en términos interanuales durante el Primer Trimestre de 2009. La comparación correspondiente al II Trimestre de 2009 respecto de igual período de 2008 muestra una menor reducción del nivel de actividad: el EMI cayó sólo 0,8%. Los sectores más afectados -comparando el primer semestre de 2009 respecto de igual período de 2008- han sido la industria automotriz (-27,8) y la industria textil (-13,2%). La refinación de petróleo cayó 4,2%. Por el contrario, la industria alimenticia registra un aumento del 14,3%, productos químicos y plásticos un incremento del 10,2% y la industria papelera del 6,5% (EMI, julio 2009). De acuerdo al Índice de Producción Industrial (IPI) de FIEL, la actividad industrial habría caído el 10,7% durante el primer semestre 2009, aunque el II Trimestre 2009 tuvo un aumento respecto del I Trimestre de 2,9% (desestacionalizado). La mayor retracción semestral, según FIEL, sería en la industria automotriz (36,9%), siderurgia (32,7%) y metalmecánica (18,5%); en tanto que alimentos y bebidas habría crecido un 2,9% en el semestre (FIEL, julio 2009).

Uruguay registra una tasa interanual de crecimiento en el I Trimestre de 2009 prácticamente nula, aunque en mayo de 2009 la actividad manufacturera disminuyó 1,9% respecto de mayo 2008; Paraguay muestra una caída interanual del 1,7% en el I Trimestre de 2009.

El desempeño de la actividad económica, particularmente de la industria manufacturera, explica la abrupta caída de las importaciones mencionada en el apartado anterior. Las importaciones del MERCOSUR en su conjunto disminuyeron 27,2% en el primer cuatrimestre de 2009 respecto de igual período de 2008. Las importaciones argentinas cayeron casi 40% respecto del primer cuatrimestre de 2008, en tanto que las brasileñas lo hicieron en un 24%, Paraguay 22% y Uruguay 26%. En este sentido, la explicación de la mejora sustantiva de los saldos comerciales debe rastrear en la contracción más fuerte de las importaciones que las exportaciones. El superávit comercial del MERCOSUR aumentó el 70% en el primer cuatrimestre redondeando U\$S 11.400 millones. Tanto la Argentina como Brasil incrementaron fuertemente sus superávits, mientras que Paraguay y Uruguay redujeron significativamente sus déficits (véase Cuadro 3).

La retracción de la actividad económica afectó la tasa de desocupación; si bien, por el momento, con menor intensidad de lo esperado. En tres de los países socios la tasa de desempleo creció. En Brasil subió al 8,6% en el I Trimestre de 2009 (había sido de 7,3% a fines de 2008). Cabe destacar que la tasa de desocupación en Brasil ha venido bajando desde 2002 y la tasa de diciembre de 2008 ha sido la más baja desde ese año. Pero, además, si bien en el primer trimestre de 2009 la tasa aumentó respecto del último de 2008, la registrada en 2009 es una de las más bajas desde 2002. En lo que se refiere a la Argentina, la tasa registrada en marzo 2009 -8,4%- también aumenta respecto de diciembre 2008; pero hay que reparar en que estacionalmente la tasa de desocupación muestra alzas en el primer trimestre del año. De todos modos, la tasa es similar a la verificada en el I Trimestre de 2008. Uruguay también registra alza en la tasa de desocupación respecto del último trimestre de 2008, pero la tasa del I Trimestre 2009 es inferior a la verificada en el I Trimestre 2008 en un punto porcentual.

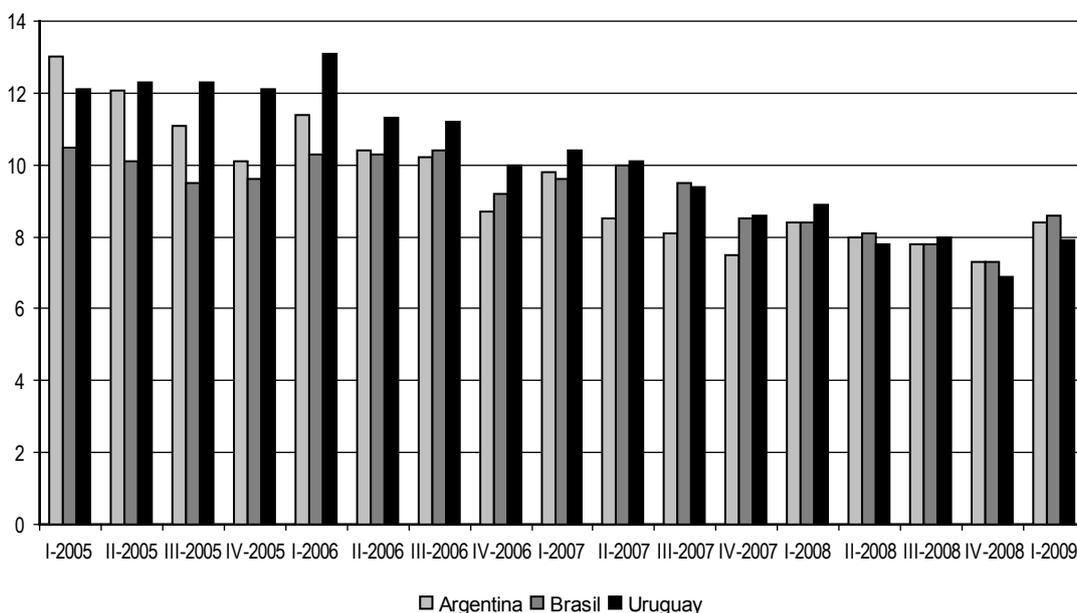
En suma, la actividad económica de los países socios se ha resentido durante el I Trimestre de 2009. La menor demanda de importaciones desde los países desarrollados y las economías emergentes ha afectado las exportaciones de la región y, consecuentemente, los precios de exportación. Los términos de intercambio externos también se han deteriorado, aunque no es éste el caso de Uruguay. A pesar de la retracción de las exportaciones, el saldo comercial ha mejorado notablemente como consecuencia de una disminución más intensa de las importaciones, afectadas por la caída del nivel de actividad, sobre todo industrial. Sin embargo, el menor nivel de actividad no ha tenido aún efectos significativos sobre los niveles de ocupación.

Gráfico 5

Tasa de desempleo: Argentina, Brasil y Uruguay

1° trimestre 2005 – 1° trimestre 2009

en % respecto de la PEA



Fuente: CEI en base a INDEC, IBGE e INE.

3.1. Tipos de cambio, reservas internacionales y mercados financieros

Una de las variables macroeconómicas relevantes afectada por las crisis como las que tuvieron que afrontar los países del MERCOSUR es el tipo de cambio. A pesar que los cuatro países socios ajustaron sus tipos de cambio, los comportamientos han sido disímiles. El Real brasileño y el Peso uruguayo mostraron una desvalorización importante entre septiembre y diciembre de 2008. Entre la 2° quincena de agosto y la 2° quincena de diciembre de 2008 el Real se devaluó un 30,1% y el Peso uruguayo un 21,2% respecto del dólar estadounidense.

Pero a partir de ese momento, el Real -con oscilaciones- retomó un sendero de revalorización, promediando R\$ 1,95 por dólar en junio de 2009, lo cual implicó una apreciación del Real cercana al 20%, con relación a la segunda quincena de diciembre de 2008. Con referencia al momento del inicio de la crisis (R\$ 1,63 por dólar), el Real se devaluó un 16,3%. El Peso uruguayo se cotizó en promedio en US\$ 23,4 por dólar estadounidense en junio de 2009 con una apreciación del 4,9% respecto de diciembre 2008.

El Peso argentino siguió un rumbo de sostenida desvalorización. Entre la segunda quincena de agosto de 2008 y junio de 2009 (promedios), la devaluación del peso alcanzó un 20,5%, en tanto que el Guaraní se mantuvo bastante estable entre julio y septiembre de 2008, pero se devaluó fuerte entre ese último mes y febrero de 2009, para luego estabilizarse nuevamente en torno de los 5.000 guaraníes por dólar. Entre octubre 2008 y febrero 2009 la moneda paraguaya se desvalorizó un 20%.

Este comportamiento disímil de los tipos de cambio estaría explicado por los movimientos de capitales y su reflejo en las reservas internacionales. Si bien Uruguay ha tenido saldo negativo en su balance comercial, las reservas internacionales han crecido sostenidamente desde diciembre de 2008, luego de un descenso durante los meses anteriores como consecuencia de la crisis financiera. Entre junio de 2009 y diciembre de 2008 los activos de reserva del Banco Central del Uruguay se incrementaron en algo más de US\$ 1.000 millones, aproximadamente US\$ 500 millones por trimestre; en el primer trimestre de 2009 la mayor incidencia

se derivó de la contracción de deuda por parte del gobierno en los organismos internacionales, en tanto que en el segundo la variación de reservas se explica por los movimientos de capitales privados.

Brasil aumentó las reservas de divisas en algo más de U\$S 1.600 millones durante el primer semestre 2009. Si bien el saldo comercial fue favorable en casi U\$S 14.000 millones, el balance negativo de la cuenta servicios -algo más de U\$S 22.000 millones- llevó a un déficit de cuenta corriente de casi U\$S 7.100 millones. Sin embargo, el saldo de la cuenta capital y financiera más que compensó el déficit de la cuenta corriente, esencialmente por el aumento de la inversión extranjera neta. En lo que concierne a Paraguay, durante los primeros cinco meses de 2009 se registró un aumento de reservas de U\$S 200 millones.

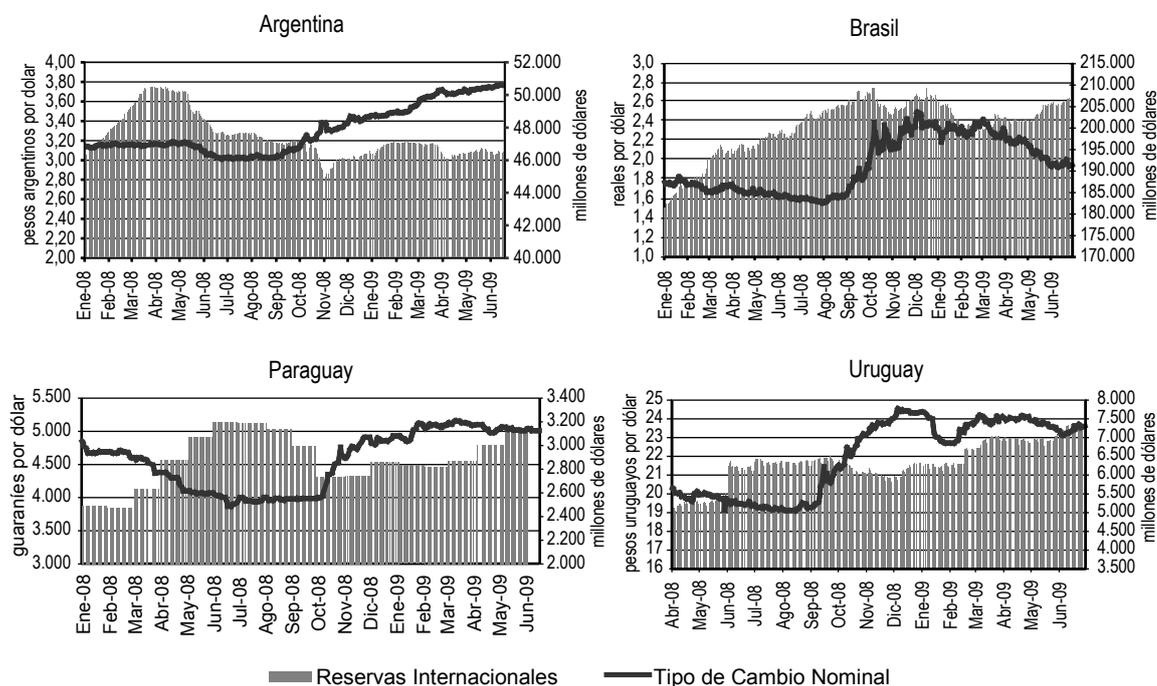
Las reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina (BCRA) prácticamente permanecieron inalteradas entre fines de diciembre de 2008 y junio de 2009, en alrededor de U\$S 46.000 millones. A pesar del saldo positivo de la cuenta corriente cambiaria de U\$S 7.300 millones -resultado de un saldo comercial positivo de U\$S 10.200 y un saldo de servicios reales y financieros negativos por U\$S 3.200 millones-, la cuenta capital y financiera presentó un balance deficitario de U\$S 7.800 millones. El desbalance se explica, esencialmente, por los movimientos de la cuenta capital y financiera del Sector Privado no Financiero. Esta cuenta registró un déficit de U\$S 11.200 millones. La cuenta del Sector Público y del BCRA exhibió un saldo positivo durante el semestre (U\$S 759 millones) y conjuntamente con otros movimientos netos amortiguaron el resultado negativo de la cuenta capital (BCRA, julio 2009).

Gráfico 6

Tipo de cambio nominal y reservas internacionales

Países de MERCOSUR

enero 2008 – junio 2009



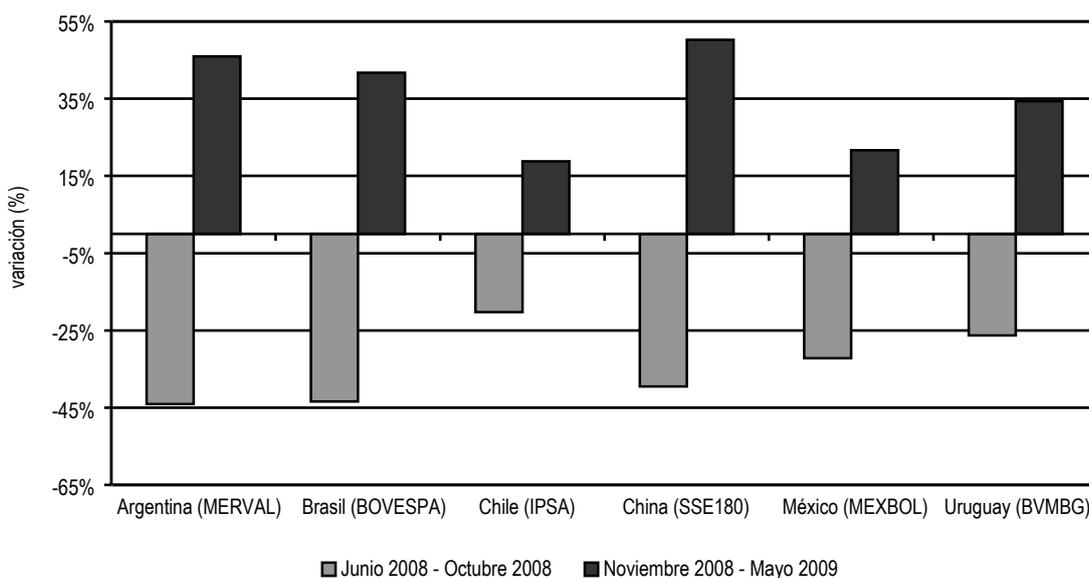
Fuente: CEI en base a información de Bancos Centrales.

Salvo el caso de la Argentina, el primer semestre de 2009 vuelve a mostrar un fenómeno de entrada de capitales a la región. A pesar del panorama un tanto desalentador del primer semestre de 2009 en lo que se refiere al nivel de actividad y desempeño comercial del MERCOSUR, algunas variables del mercado financiero exhiben un comportamiento contrapuesto. Luego del derrumbe de los mercados financieros internacionales, se observó una significativa caída en las cotizaciones de las bolsas de valores y un aumento en los diferenciales de tasas de los bonos de deuda locales (riesgo país). Durante la segunda mitad de 2008,

la caída de las cotizaciones de las acciones en los mercados bursátiles de los países del MERCOSUR fue pronunciada: Argentina registró una baja entre junio y octubre de 2008 del 44%, Brasil del 43% y Uruguay de 26%. Este fenómeno fue generalizado, como fuera mencionado en la Revista del CEI N° 13. Sin embargo, a partir de noviembre de 2008 este fenómeno se revierte y se manifiesta un aumento generalizado en las cotizaciones de las bolsas de valores. Entre noviembre de 2008 y mayo de 2009, el índice Shanghai Stock Exchange 180 de China subió 50%, el Merval de Argentina 46%, el BOVESPA de Brasil 42% y la bolsa uruguaya lo hizo un 34%. Los países del MERCOSUR no quedaron aislados del fenómeno generalizado de recuperación de las cotizaciones bursátiles a nivel mundial.

Gráfico 7

Cotizaciones bursátiles de algunos países emergentes variación % junio - octubre 2008 y noviembre 2008 - mayo 2009



Fuente: CEI en base a información de: Bolsa de valores de Argentina (Merval), Bolsa de valores de Brasil (Bovespa), Bolsa de valores de México (Mexbol), Bolsa de valores de Shanghai (SSE 180), Bolsa de valores de Montevideo (BEVSA) y Bolsa de valores de Santiago de Chile (Ipsa).

Otra aproximación al tema que se está discutiendo es examinando la evolución del indicador de “riesgo país”. Este indicador determina la diferencia en puntos básicos (100 unidades porcentuales) entre la rentabilidad de una inversión considerada sin riesgo, como los bonos de la Reserva Federal del Tesoro estadounidense (FED) a 30 años, y la tasa de rendimiento nominal de bonos emitidos por los gobiernos.⁴ En la medida en que el indicador aumenta, estaría mostrando que se le exige mayores rendimientos a estos bonos por los riesgos que supone la inversión correspondiente. Disminuciones en el indicador, mostrarían que los acreedores perciben menores riesgos. Como se puede observar en el Gráfico 8, en el momento álgido de la crisis financiera (fines de octubre de 2008), el EMBI había subido fuertemente. En el caso de la Argentina, el EMBI de octubre 2008 (promedio) triplicó el promedio registrado durante el primer semestre de 2008. En Brasil y Uruguay el indicador se duplicó para el mismo período y en México se multiplicó por 2,5.⁵

El fenómeno se revierte a partir de noviembre 2008 en Brasil, México y Uruguay; en cambio, en la Argentina, luego de una caída inicial se registra un rebote del indicador y retoma su tendencia bajista a partir de abril de 2009. En junio de 2009, el promedio del EMBI fue de 1.122 puntos para Argentina, descendiendo a fines de julio a 870 puntos. Para Brasil alcanzó a 281 puntos en junio, mientras que llegó a 355 puntos para Uruguay. Brasil y Uruguay se han acercado a los niveles de “riesgo país” anteriores a la crisis financiera internacional.

⁴ En general, se recurre al EMBI (Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes), el cual es calculado por J.P. Morgan Chase sobre la base del comportamiento de la deuda externa emitida por cada país.

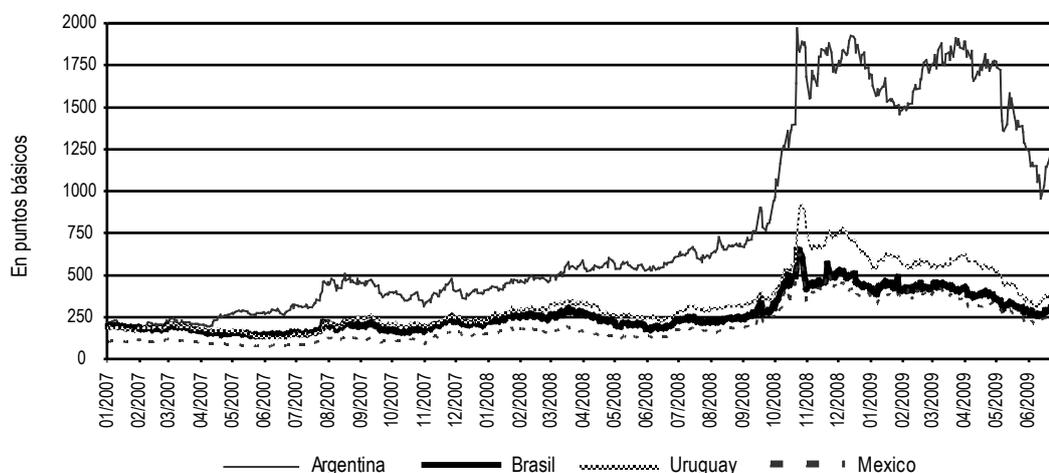
⁵ En el gráfico también se incluyó México para mostrar que la crisis financiera internacional afectó de manera similar a los países latinoamericanos. Como se puede observar, las líneas siguen un recorrido similar.

Gráfico 8

Indicadores de bonos de mercados emergentes

Argentina, Brasil, México y Uruguay

enero 2007 - junio 2009



Fuente: CEI en base a información de MECON y BEVSA.

Merece destacarse la asimetría en el desempeño de las variables, especialmente en el primer semestre de 2009. Mientras los indicadores financieros muestran una fuerte recuperación, los indicadores de la actividad económica y del sector externo exhiben una significativa retracción. Cabe una explicación a este comportamiento disímil. Los indicadores de la economía real están mostrando los efectos de la crisis financiera iniciada el año anterior. Como se mencionara más arriba, ya el último trimestre de 2008 mostraba señales de desaceleración de la actividad económica. Pero las variables reales reaccionan con cierto retardo a las señales de los mercados financieros. Los ajustes de los mercados tienen ritmos diferentes.

La pregunta que sigue flotando refiere a la reversión de los flujos financieros a la región. Resulta llamativa la rápida recuperación de los flujos de capitales. Generalmente, frente a shocks externos, las perturbaciones suelen tener efectos más duraderos en los países latinoamericanos. Las fluctuaciones macroeconómicas están estrechamente vinculadas con estos shocks externos y, generalmente, afectan de manera significativa el aparato productivo e interrumpen procesos de acelerado crecimiento. La volatilidad macroeconómica de los países de la región es muy alta y por arriba de la que registran los países desarrollados. Las reversiones súbitas de los flujos de capital, consecuencia de fenómenos de contagio, suelen generar períodos de turbulencia macroeconómica y afectar la capacidad de endeudamiento público y privado (Fanelli-Jiménez, 2009).

Sin embargo, todo parecería indicar que los países de la región, entre ellos los países socios del MERCOSUR, están en una mejor situación para enfrentar la crisis actual (CEPAL, 2009). Tres son los argumentos que se esgrimen como sustento de este fortalecimiento:

- Las finanzas públicas de los países tienen una mayor solidez, reflejada en los superávits primarios del presupuesto.
- Se ha registrado una reducción del endeudamiento del sector público no financiero.
- La posición externa de los países de la región se ha reforzado por la significativa acumulación de reservas internacionales.

Esto explicaría la relativa intensidad que la crisis ha tenido hasta el presente sobre los países del MERCOSUR (excepto Paraguay). Como fuera señalado, algunos indicadores estarían mostrando que se está desacelerando la caída del nivel de actividad. Las estimaciones para el año próximo indican una tasa de crecimiento del PIB del 3% para los países del MERCOSUR. Aunque bastante alejado del ritmo de crecimiento de los años recientes, mostraría que la recuperación de la actividad que se está produciendo se consolidaría en los trimestres venideros. Claro está que todo ello dependerá del comportamiento de la economía internacional,

conforme se aprecia en el Panorama Internacional. Se estima que la recomposición de la demanda mundial será muy lenta, aunque algunos indicadores den signos de que el nivel de actividad se ha amesetado; pero persiste la incertidumbre acerca del momento en que la economía mundial retome el sendero de crecimiento sostenido.

Referencias

Banco Central del Paraguay. *Informe Económico*, abril 2009.

Banco Central del Uruguay. *Informe mensual*, abril 2009.

BCRA. *Evolución del Mercado Único y Libre de Cambios y Balance Cambiario*, Segundo Trimestre de 2009.

CEPAL (2009). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2008-2009*. Santiago de Chile.

Fanelli, J.M. y J.P. Jiménez y (2009): *Crisis, volatilidad, ciclo y política fiscal en América Latina*. Foro Unión Europea, América Latina y el Caribe, Montevideo, mayo 2009.

FIEL. *Índice de Producción Industrial*, 1° semestre 2009.

INDEC. *Estimador Mensual Industrial (EMI)*, julio 2009.

INDEC. *Intercambio Comercial Argentino (ICA)*, mayo 2009.

Ketels, C.H.M. (2003). *The Development of the cluster concept – present experiences and further developments*. NRW Conference on Clusters, Duisburg, Germany.

Molle, G. (2009). *Brasil: Informe de Coyuntura*. CEI, junio 2009.

Pietrobelli, C. and Rabellotti, R. (2006). "Clusters and Value Chains in Latin America: In Search of an Integrated Approach", en C. Pietrobelli and Rabellotti, R. (eds.): *Upgrading to Compete – Global Value Chains, Clusters and SMEs in Latin America*, IADB.

Secretaría de Comercio Exterior de Brasil (SECEX). *Informe abril 2009*.

Secretaría del MERCOSUR (2008). *Primera entrega del estudio sobre integración de cadenas productivas*. Documento SAT 06/08, Montevideo.

Uruguay XXI: *Informe mensual*, abril 2009.

Anexo A

Principales indicadores de la economía de los Estados Parte del MERCOSUR

Variables		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Argentina									
PIB	var. % real	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	7,0	2,0 (a)
Inversión	% del PIB	11,3	14,3	17,7	19,8	21,7	22,7	23,2	20,9 (a)
Exportaciones	Millones de U\$S	25.651	29.565	34.550	40.013	46.570	55.934	70.589	16.951 (b)
Importaciones	Millones de U\$S	8.473	13.118	21.185	27.300	34.158	44.781	57.413	11.096 (b)
Balanza Comercial	Millones de U\$S	17.178	16.447	13.365	12.713	12.412	11.153	13.176	5.855 (b)
Precios al Consumidor	var. % anual	41,0	3,7	6,1	12,3	9,8	8,5	7,2	5,7 (c)
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	3,50	2,96	2,97	2,97	3,10	3,12	3,16	3,59 (d)
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,7	3,0	5,1	4,5	3,5	3,2	3,4	1,3 (a)
Deuda Pública Nacional	% del PIB	109,8	121,6	130,3	73,5	64,0	56,2	46,2	s/d
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	20,7	14,5	12,1	10,1	8,7	8,4	7,3	8,4 (a)
Brasil									
PIB	var. % real	2,7	1,2	5,7	3,2	3,8	5,4	5,1	-1,8 (a)
Inversión	% del PIB	16,4	15,3	16,1	15,9	16,5	17,6	19,0	16,2 (a)
Exportaciones	Millones de U\$S	60.362	73.084	96.474	118.309	137.470	160.649	197.942	43.499 (b)
Importaciones	Millones de U\$S	47.236	48.253	62.766	73.524	91.396	120.621	173.197	36.779 (b)
Balanza Comercial	Millones de U\$S	13.126	24.831	33.708	44.785	46.074	40.028	24.746	6.722 (b)
Precios al Consumidor	var. % anual	14,7	6,6	6,9	5,6	3,1	4,5	6,5	5,5 (c)
Tipo de Cambio	Reales por dólar	2,92	3,08	2,93	2,43	2,18	1,95	1,83	2,30 (d)
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	3,9	4,3	4,6	4,8	4,3	4,0	4,1	3,3 (a)
Deuda Pública Nacional	% del PIB	50,5	52,4	47,0	46,5	44,7	42,8	36,0	38,4 (b)
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	12,1	12,7	11,8	8,3	8,4	9,3	6,8	8,6 (a)
Paraguay									
PIB*	var. % real	0,0	3,8	4,0	2,7	4,0	6,4	5,8	-4,1 (a)
Inversión*	% del PIB	18,7	21,0	20,1	20,5	21,0	17,5	21,5	14,5 (a)
Exportaciones	Millones de U\$S	951	1.242	1.626	1.688	1.906	3.374	4.434	1.180 (b)
Importaciones	Millones de U\$S	1.520	1.865	2.652	3.251	5.254	6.498	8.471	1.884 (b)
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-570	-624	-1.026	-1.563	-3.348	-3.124	-4.037	-704 (b)
Precios al Consumidor	var. % anual	10,5	14,2	4,3	6,8	12,5	6,0	7,5	2,0 (c)
Tipo de Cambio	Guaraníes por dólar	3471	4117	6595	6071	5635	5033	4363	5164 (d)
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	-1,4	2,5	3,5	2,7	2,3	1,8	3,6	s/d
Deuda Pública Nacional	% del PIB	54,5	51,7	40,4	38,2	34,0	55,1	19,2	s/d
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	16,4	18,5	10,9	7,6	6,7	5,6	5,7	s/d
Uruguay									
PIB	var. % real	-11,0	2,2	12,3	6,6	7,0	7,4	8,9	2,3 (a)
Inversión	% del PIB	12,4	12,5	14,4	16,5	18,0	17,3	18,7	16,6 (a)
Exportaciones	Millones de U\$S	1.861	2.198	2.931	3.405	3.952	4.496	5.949	1.497 (b)
Importaciones	Millones de U\$S	1.964	2.190	3.114	3.879	4.775	5.589	8.933	1.949 (b)
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-103	8	-183	-474	-823	-1.093	-2.984	-452 (b)
Precios al Consumidor	var. % anual	14,0	4,3	9,1	4,7	6,4	8,5	9,2	7,1 (c)
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	13,3	28,2	28,7	24,5	24,4	23,5	20,9	24,2 (d)
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,0	2,7	3,8	3,8	3,7	3,4	1,5	1,6 (a)
Deuda Pública Nacional	% del PIB	96,0	104,0	92,0	76,7	79,0	59,8	66,7	s/d
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	17,0	16,9	13,1	12,2	10,9	9,2	6,6	7,9 (a)

* Datos provisorios.

** SPC: Sector Público Consolidado.

a: Primer Trimestre.

b: Primer Cuatrimestre.

c: abril (acumulado doce meses).

d: promedio enero-abril.

s/d : sin datos.

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

3

Coyuntura Económica Internacional

¿A las puertas de la recuperación?

Sebastián Laffaye

Resumen

Avanzada la segunda parte de 2009 e independientemente de la mejora de algunos indicadores de los países de mayor peso económico, puede decirse que la salida de la crisis permanece incierta. Según las proyecciones más recientes del FMI –publicadas durante el mes de julio– la economía mundial se contraería a una tasa cercana al 1,5% en 2009, mientras que el volumen comercial caería más del 12%. Aparece muy poco factible que la demanda agregada retorne a los niveles de 2007 y la primera parte de 2008, habida cuenta de los fuertes desequilibrios fiscales y de balanza de pagos irresueltos. La consecuencia es la de continuidad en el aumento de la tasa de desempleo, que en los países de la OECD se situará en niveles de dos dígitos durante el corriente año y 2010. Dentro de este cuadro cabe esperar que continúen aplicándose medidas de distorsión y restrictivas en materia comercial como reacción a la caída de la actividad económica y de las exportaciones.

Dentro del contexto señalado, el Grupo de los 20 (G-20), en el que confluyen los países desarrollados y en desarrollo responsables de más del 80% del PIB y de las exportaciones mundiales, continúa analizando y elaborando medidas que posibiliten la recuperación y la modificación de las condiciones que llevaron a la crisis.

1. Introducción

Luego de más de un año de desencadenada la crisis económica internacional, que es la de mayor proporción desde los años '30, aparecieron las primeras señales de estabilización y, con ellas, las expectativas de que pueda evitarse una situación de depresión. Las principales señales provienen del sector financiero, verificándose un alza en los mercados bursátiles desde marzo de 2009. En efecto, algunos índices han retornado a los valores previos a la caída de Lehman Brothers acontecida en septiembre de 2008. La situación ha llevado a parte de la prensa y analistas a conjeturar que lo peor ya pasó y que la recuperación está en camino. En el mismo sentido se expresaron el Presidente Obama y miembros de su administración. Las recientes cifras de evolución del PIB de la UE, donde se aminoró la caída y se registra por primera vez un leve crecimiento para Francia y Alemania, abonan los argumentos señalados. De todos modos, ese crecimiento está vinculado a la comparación entre el segundo y el primer trimestre del año, ya que las cifras interanuales entre 2009 y 2008 siguen mostrando una baja cercana al 5%.

Los últimos indicadores disponibles, de fines de julio, muestran esa imagen contradictoria, con algunos datos que confirman la desaceleración de la caída de la demanda global y otros que sostienen la continuidad de la crisis. Entre estos últimos cabe apuntar el debilitamiento del consumo de las familias, el aumento del desempleo, la caída de ingresos y las dificultades de acceso al crédito en el mundo desarrollado. En el último cuatrimestre del año queda claro que el optimismo se mezcla con la incertidumbre. Según la Reserva Federal, la recuperación será lenta y es muy factible que el desempleo en los EE.UU. supere el 10% durante 2009 y se mantenga en dos dígitos durante el próximo bienio.

La recomposición de la demanda se estima larga y difícil. Con el desempleo en aumento en casi todo el mundo, el papel del estado aparece como esencial para evitar una ulterior disminución de la demanda global. Hay consenso entre los jefes de estado y de gobierno de los países que integran el G-20 de llevar adelante una reforma del sistema económico internacional que comprenda al comercio, la moneda y las finanzas y, dentro de esta última área, a los organismos financieros multilaterales, en particular el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), y al conjunto de entidades financieras (bancos, fondos de inversión, agencias calificadoras de riesgo y otros). Se pretende evitar los desequilibrios macroeconómicos y la especulación de los últimos años que favorecieron el desenlace de la crisis.

Durante años el paradigma reinante defendía la tesis de que el sistema financiero se autorregularía, manteniendo la solidez y la competencia entre instituciones. Los acontecimientos de los últimos dos años conducen a cuestionar seriamente los supuestos y argumentos sobre los que se basó semejante aseveración. El diseño de un nuevo marco regulatorio que limite la especulación, promueva la transparencia y sitúe la toma de riesgo dentro de los límites permisibles del capital de las instituciones se destaca como una prioridad que sobresale en las discusiones intergubernamentales respectivas dentro del G-20.

La participación de un número significativo de naciones en desarrollo¹ en el G-20 constituye un hecho relevante, ante la oportunidad que se les presenta de contribuir al esclarecimiento de las causas estructurales de la crisis, presentar propuestas de cambio en las instituciones multilaterales y el sistema financiero y participar en el diseño y decisiones sobre políticas que conduzcan a una salida coordinada y a una economía internacional estable y convergente en materia de ingresos.

2. Pronósticos y perspectivas

La OMC, el FMI, el BM y la OECD coinciden en señalar que, por primera vez en más de 60 años, en 2009 se registrará una caída del PIB a escala global. Según las proyecciones más recientes del FMI –publicadas en julio– la economía mundial se contraerá a una tasa superior al 1,4% durante 2009, mientras que el volumen de las exportaciones mundiales caerá más del 12% (ver Cuadro 1). Para 2010 las perspectivas son de un paulatino cambio a una moderada recuperación, la que para los países desarrollados de la OECD implicaría retornar a los niveles del PIB de 2006. Sin embargo, el nivel de desocupación más que duplicaría al de aquel año.

Según el FMI (FMI, 2009), el PIB de las economías avanzadas se contraerá en torno del 4% durante el corriente año, con una tasa de crecimiento inferior al 1% para 2010. Las cifras difundidas por la OCDE señalan que durante el primer trimestre de 2009 el PIB de sus miembros fue 4,4% inferior al registrado en igual período del año anterior (Gráfico 1), mientras que el consumo privado cayó 2,1%.

¹Argentina, Arabia Saudita, Brasil, Corea, China, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía.

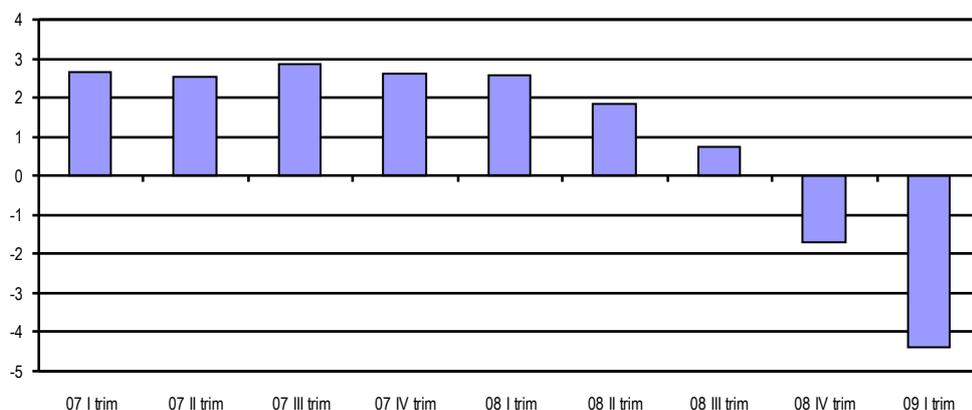
Cuadro 1
Proyecciones del Fondo Monetario Internacional
Julio de 2009

	2007	2008	2009	2010
PIB mundial	5,1	3,1	-1,4	2,5
PIB países desarrollados	2,7	0,8	-3,8	0,6
EE.UU.	2,0	1,1	-2,6	0,8
Unión Europea	3,1	1,1	-4,7	-0,1
Area Euro	2,7	0,8	-4,8	-0,3
Alemania	2,5	1,3	-6,2	-0,6
Francia	2,3	0,3	-3,0	0,4
España	3,7	1,2	-4,0	-0,8
Japón	2,3	-0,7	-6,0	1,7
Reino Unido	2,6	0,7	-4,2	0,2
Canada	2,5	0,4	-2,3	1,6
PIB países en desarrollo	8,3	6,0	1,5	4,7
África	6,2	5,2	1,8	4,1
Europa Central y Oriental	5,4	3,0	-5,0	1,0
Rusia	8,1	5,6	-6,5	1,5
China	13,0	9,0	7,5	8,5
India	9,4	7,3	5,4	6,5
Medio Oriente	6,3	5,2	2,0	3,7
Brasil	5,7	5,1	-1,3	2,5
México	3,3	1,3	-7,3	3,0
Volumen de comercio	7,2	2,9	-12,2	1,0
Exportaciones países desarrollados	6,2	2,0	-15,0	1,3
Exportaciones países en desarrollo	9,5	4,1	-6,5	1,4
Precios al consumidor				
Países desarrollados	2,2	3,4	0,1	0,9
Países en desarrollo	6,4	9,3	5,3	4,6

Fuente: CEI en base a FMI.

Gráfico 1

Evolución del PIB de los países de la OCDE
cambio porcentual respecto a igual trimestre anterior, ajustado estacionalmente



Fuente: CEI en base a OECD.

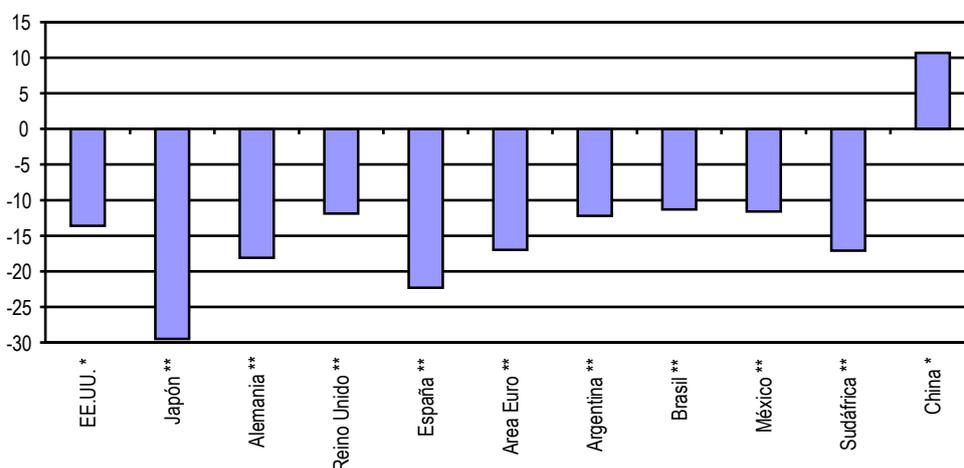
La alta tasa de desempleo seguirá gravitando negativamente sobre el consumo y las expectativas de los agentes económicos. Otro aspecto de preocupación está dado por la salida a las medidas contracíclicas basadas en las subvenciones y paquetes fiscales de rescate al sector financiero y sectores productivos como el automotriz en los países de la OECD. Con un nivel de actividad reducida que limita los ingresos impositivos y la necesidad de mantener el nivel de actividad, no se aprecia claramente cómo podrá restaurarse el equilibrio presupuestario y hacer frente a la enorme deuda generada para morigerar el impacto de la crisis.

El sector más afectado por la caída en el nivel de actividad ha sido el industrial. Con excepción de China, donde los paquetes de estímulo fiscal parecen haber surtido efecto, en todos los países desarrollados y en la gran mayoría de los mercados emergentes la industria registró una disminución superior a la verificada en los otros sectores de la economía. Las últimas cifras disponibles (ver Gráfico 2) muestran caídas superiores al 10% en esa actividad en todas las principales economías, con montos superiores al 20% en España y a casi el 30% en Japón (OECD, 2009a).

Gráfico 2

Producción industrial (#)

variación porcentual respecto de igual período del año anterior



(#) Último dato disponible al 25 de julio de 2009: (*) junio 2009, (**) mayo de 2009.

Fuente: CEI en base a The Economist.

La mayor dificultad para la recuperación del consumo está dada por el nivel de endeudamiento de las familias. Por un tiempo prolongado los ingresos personales deberán volcarse, en una proporción importante, a la disminución del endeudamiento, lo que implica aumentar el coeficiente de ahorro privado. Si bien el sector público ha compensado temporariamente esta situación con los paquetes fiscales, no podrá seguir actuando en la misma medida en el mediano y largo plazo, ante el riesgo de alentar la inflación en un contexto de bajo nivel de actividad (*stagflation*).

El comercio internacional constituye otro frente que incide negativamente sobre la demanda agregada. En paralelo con el lanzamiento de los paquetes fiscales, se ha observado la aplicación de medidas restrictivas de política comercial, como es el caso del compra nacional en los Estados Unidos (*buy american*) y de vincular el salvataje al sector financiero con el crédito a empresas nacionales, tanto en Estados Unidos como en Europa y Japón. Ante esa situación, muchos de los países emergentes que ven restringido su accionar fiscal también han recurrido a la política comercial como área de acción anticíclica.

Según la OMC (OMC, 2009), que ha denominado "proteccionismo de baja intensidad" a la batería de medidas comerciales y financieras puestas en práctica por los distintos gobiernos, el comercio internacional disminuirá fuertemente durante 2009 y crecerá menos que la producción en 2010. La organización estima una disminución en el volumen de las exportaciones mundiales en torno al 10% para el corriente año, tras

un incremento del 15% en valor y del 2% en volumen registrado en 2008. Considera que la retracción de la demanda y del crédito son las principales causas de la evolución señalada, factores a los que debe agregarse la incidencia de las medidas de distorsión y protección que están siendo aplicadas por los distintos países. Para la OMC, los obstáculos al comercio contribuyen a retardar la recuperación, requiriéndose de liderazgo político para concluir la Ronda Doha y dar una señal positiva sobre el papel del comercio para impulsar la salida a la crisis.

Los últimos datos mensuales de exportaciones en dólares nominales de 2009, comparados con los del mismo mes del año anterior, arrojan los siguientes resultados para los principales exportadores²: China -23,5%, India -27,9%, Corea -19,9%, Canadá -39,3%, Francia -29,8%, Alemania -29,0%, Japón -31,1%, Gran Bretaña -30,8% y Estados Unidos -26,8%.

Tal como fuera comentado, el comercio dejará de desempeñar durante al menos los próximos dos años el papel dinámico de expansión de la demanda que lo caracterizó casi sin interrupciones desde la segunda guerra mundial. Tanto en 2009 como en 2010 se pronostica que el volumen de exportaciones crecerá en menor medida que la producción. De tal forma, el consumo y la inversión pública y privada internos sustituirán a las exportaciones de bienes y servicios como soportes del nivel de actividad. Las importaciones continuarán siendo afectadas por la caída del ingreso y las medidas que están siendo aplicadas mediante instrumentos fiscales y de política comercial.

La disminución relativamente menor de las exportaciones de China comparadas con las de Alemania, probablemente lleven a ese primer país a convertirse en el principal exportador mundial en el curso de 2009. Ello dependerá de la evolución de las economías europeas, adonde se dirigen predominantemente los envíos alemanes. Desde el punto de vista de las adquisiciones de bienes y servicios, los EE.UU. continuarán siendo el primer importador mundial (13%) seguido por Alemania (7%).

La recuperación de la economía internacional se visualiza lenta y difícil, especialmente en aquellos países, como los Estados Unidos y España, donde la especulación inmobiliaria llevó a un fuerte incremento de los precios de las propiedades. La fuerte caída en esos valores que siguió al desencadenamiento de la crisis ha determinado la imposibilidad, para numerosas familias e inversores, de hacer frente a las deudas, ya sea porque el colateral representado por el valor de los inmuebles resulta sustancialmente menor a la deuda exigible, como por el flujo de renta que no se condice con el monto de las cuotas de repago. Si bien parte de la deuda ha sido absorbida por los gobiernos a través de los paquetes de salvataje financiero, persiste todavía un monto indeterminado pero sustantivo de obligaciones que incide negativamente sobre el potencial de consumo e inversión. Por otro lado, continúa sin resolverse el alto nivel de endeudamiento con tarjetas de crédito, que es otra amenaza que se cierne sobre los balances y la solidez del sector financiero.

La impresión de que la crisis sería de corta duración y se circunscribiría a los países desarrollados se demostró errónea. A través de la cadena de transmisión del comercio exterior y del sistema financiero, los efectos negativos de caída de la demanda y del crédito se expandieron a los países en desarrollo. Claro está que, en este caso, los efectos fueron menores ya que se derivaron de la evolución de los flujos de comercio y financiación, teniendo en cuenta que los países en desarrollo, salvo México y Brasil, no tenían en su poder activos tóxicos y contaban con sistemas bancarios relativamente sanos. La diversificación de las relaciones económicas de los países en desarrollo y su mayor peso en la economía y el comercio mundial también contribuyeron a amortiguar los efectos negativos de los flujos de crédito y comercio con los países de la OECD (OECD, 2009b).

Los más afectados por la evolución de la economía internacional fueron, sin duda, los países de menor desarrollo relativo (*least developed countries*), ya sea por su vulnerabilidad, al depender de la exportación de pocas materias primas, como por el recorte de la ayuda humanitaria, la limitación de la financiación internacional y por la disminución que han venido sufriendo en sus ingresos en concepto de remesas de los emigrantes. No es de extrañar, por lo tanto, que en los distintos foros internacionales se insista en prestar

²A excepción de China y Corea, donde los datos corresponden al mes de julio, los restantes son comparaciones interanuales para el mes de junio.

especial atención a la solución de los problemas que afrontan, incluyendo la consideración de medidas de seguridad alimentaria y de programas especiales de ayuda.

3. Evolución del mercado de materias primas

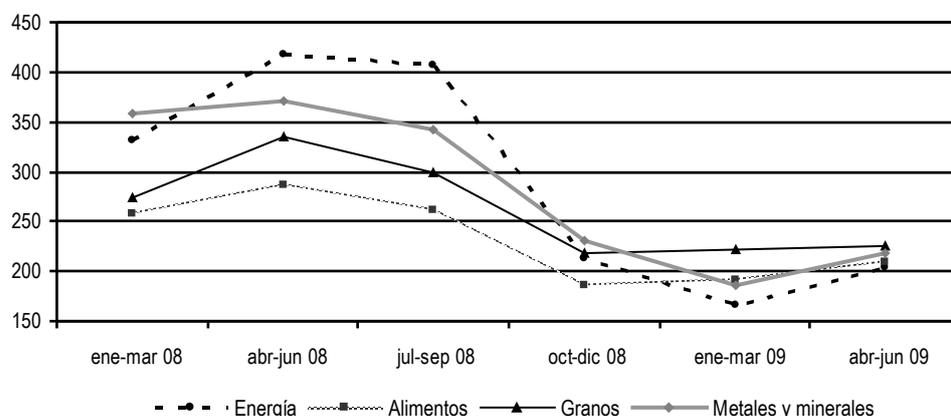
Existen una serie de factores coyunturales y otros estructurales que han llevado a un sostenido incremento de los precios de los *commodities* durante el último lustro, con un pico significativo registrado a mediados de 2008 como resultado de una combinación de demanda muy firme y de fuerte especulación. Desde el punto de vista estructural se puede señalar el aumento de la población y el ingreso mundial, el mayor peso de los países en desarrollo que tienen una demanda relativamente elástica de alimentos y materias primas, la limitación de tierras arables y de reposición de recursos no renovables y el fuerte y sostenido crecimiento económico en las últimas décadas de China e India, que albergan un tercio de la población mundial. Coyunturalmente, el hecho de que China e India sean países con un potencial de demanda y oferta superior al que venían experimentando, en combinación con la ausencia de adecuados controles regulatorios de los mercados financieros y de materias primas, propició un espiral especulativo que culminó entre junio y agosto de 2008, cuando el petróleo llegó a su máximo valor histórico.

Según un informe publicado por la Comisión del Mercado de Futuros de Materias Primas (CFTC) de los EE.UU., los especuladores invirtieron cientos de miles de millones de dólares en contratos a los que se sumaron productores y consumidores que buscaban protegerse contra la volatilidad del mercado. En función de lo señalado y para evitar la repetición del fenómeno, la CFTC está analizando la instrumentación de nuevas reglas tendientes a restringir el monto de inversiones en materias primas que pueden comprometer los fondos de inversión y otras instituciones financieras con vistas a realizar ganancias de corto plazo.

La crisis económica y el consecuente impacto en la demanda agregada pusieron freno y revirtieron la tendencia alcista durante los primeros meses que siguieron al desencadenamiento de la crisis. Sin embargo, los precios no volvieron a los bajos niveles de principios de la década, desenvolviéndose en función de las causas estructurales que impactan en la oferta y la demanda a que se ha hecho referencia anteriormente. Lo que dejó de incidir fue el factor especulativo, en su momento determinante para la brusca suba que se verificó en los precios del petróleo y los alimentos. A partir de marzo de 2009, con la desaceleración de la caída del PIB en la OECD y en los principales países emergentes, adicionado a la continuidad del fuerte crecimiento de China y la India, comenzó a verificarse un paulatino repunte en las cotizaciones, que indicaría que se ha llegado a un piso (ver Gráfico 3).

Gráfico 3

**Evolución de las cotizaciones de materias primas
2000=100**



Fuente: CEI en base a Banco Mundial.

El retorno reciente a los mercados del capital de riesgo, alentado por los mayores rendimientos de las cotizaciones a futuro de las materias primas energéticas y de los alimentos, con relación a los que registran los bonos gubernamentales y otros activos financieros, contribuiría a mantener la firmeza que se registran en los precios de los últimos meses. Otros elementos a considerar son la depreciación del dólar estadounidense en términos reales y vis a vis otras monedas y la relativa mayor liquidez con relación a los meses que siguieron al desencadenamiento de la crisis. Esa mayor liquidez se deriva de la absorción de los activos tóxicos de los bancos por parte de los gobiernos, así como por la flexibilización de la política monetaria que adoptaron la Reserva Federal, el Banco Central Europeo y el Banco de Japón.

Con relación a los precios energéticos, el paulatino agotamiento de las reservas de combustibles fósiles y las mayores dificultades que implica reemplazar los depósitos de petróleo y gas disponibles, dado por los montos de inversión que supone la explotación de yacimientos a grandes profundidades, son factores que influyen en las cotizaciones de los *commodities*, más allá de la coyuntura. La extracción de “lo que queda” (arenas bituminosas, extracción marítima) es mucho más costosa e impactará en la cotización del crudo. Si bien resulta poco probable que los precios retornen en el corto plazo a los niveles de julio de 2008, cabe conjeturar que la era del petróleo y la energía barata se ha terminado, hecho que incidirá en la evolución de los patrones de consumo a mediano y largo plazo.

Desde el punto de vista agrícola, el auge mundial de los biocombustibles, cuya producción se tornó rentable al dispararse la cotización del petróleo, es uno más de los motivos del incremento de las cotizaciones que se ha ido observando para el maíz, el azúcar y las semillas oleaginosas.

4. La crisis y el G-20³

En función del fuerte impacto de la quiebra de las instituciones financieras de mayor importancia en los países de la OECD, que tuvieron que ser rescatadas por los gobiernos, de la imposibilidad de una parte considerable de la población de esos países para honrar las deudas asumidas y de la difusión internacional de la crisis, se decidió otorgar un papel esencial a los países que integran el G-20 para analizar las causas y proponer las medidas que conduzcan a la recuperación y a asegurar un crecimiento sostenido.

Teniendo en cuenta la interrelación del comercio, la moneda y las finanzas se decidió desde la primera reunión cumbre, realizada en Washington, en noviembre de 2008, que las propuestas debían abarcar no sólo la reforma del sistema financiero internacional, sino también la del sistema comercial, las políticas macroeconómicas, el papel de los organismos financieros multilaterales y la sustentabilidad medioambiental y social. De tal forma el G-20 asumió una agenda amplia, que demanda un intenso trabajo técnico como soporte de las decisiones a consideración de los líderes políticos.

En una primera instancia la reunión de Washington, y posteriormente la reunión cumbre de Londres, de principios de abril de 2009, reconocieron la dimensión de la crisis y la necesidad de comprometer recursos financieros apreciables para reforzar la acción contracíclica, particularmente en los países en desarrollo, que no cuentan con la posibilidad de instrumentar paquetes fiscales similares a los de los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Es así como se comprometieron aportes al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, por algo más de un billón cien mil millones de dólares estadounidenses. Esos aportes, que incluyen 250.000 millones de dólares de Derechos Especiales de Giro⁴, que están distribuyendo a todos los miembros del FMI, han quedado integrados en su mayoría antes de la tercera reunión cumbre de Pittsburgh (Estados Unidos) el 25 y 26 de septiembre de 2009.

La coincidencia en el G-20 es que las próximas etapas, a partir de Pittsburgh, se dedicarán a perseguir la solución de las cuestiones estructurales que han llevado a la crisis y a diseñar las bases de una actividad económica sustentable.

³Para un análisis más detallado de las negociaciones en curso en el marco del G-20 ver Stancanelli, Néstor, “El G-20 y la Carta de Actividad Económica Sustentable”, en este mismo número de la Revista del CEI.

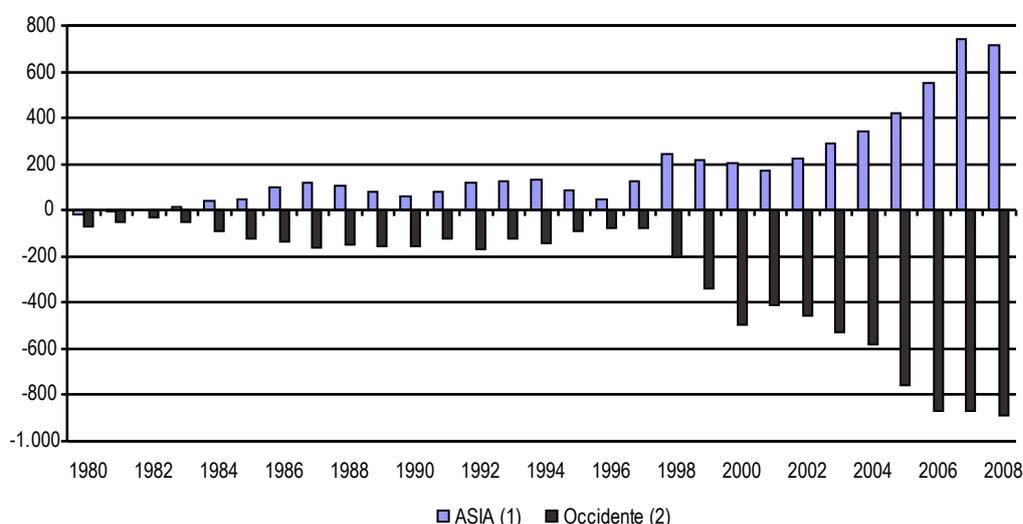
⁴Argentina debe recibir 2.500 millones de dólares aproximadamente.

En primer lugar, la capitalización y la ampliación de recursos de los organismos multilaterales de crédito dejarán de marcar el paso a fin de priorizar la búsqueda de soluciones a los desequilibrios comerciales y de cuenta corriente (ver Gráfico 4). La convergencia necesaria implicará, a mediano y largo plazo, la reducción del consumo y el aumento del ahorro en los países de la OECD, principalmente los Estados Unidos, y la expansión de la demanda en los países de Asia y de otros mercados emergentes.

Lo anterior está vinculado a la salida del endeudamiento en que han caído los países de la OECD para hacer frente a la crisis, hecho que demandará fuertes ajustes macroeconómicos al interior de esos países, es decir de política fiscal y de restricción de la emisión monetaria. Estos cambios no podrán hacerse sin una reforma de las instituciones financieras multilaterales, sobre todo el FMI, de forma de diseñar y aplicar disciplinas simétricas que abarquen a todos los países incluyendo, en particular, los emisores de moneda reserva.

Gráfico 4

Saldo en cuenta corriente miles de millones de U\$S



(1) China+Hong Kong+Japón+ Indonesia+Corea+Malasia+Singapur+Tailandia+Taiwan.

(2) UE+EEUU+Australia+Canadá.

Fuente: CEI en base a fuentes nacionales y FMI.

Las transformaciones que una reforma de esa envergadura conlleva significan un cambio en los patrones de consumo y de gasto público en la OECD que se enfrentará a fuertes resistencias provenientes de los sectores que han sido tributarios de los beneficios del funcionamiento de la economía global previo a la crisis. Se trata específicamente del sector financiero, de la agricultura y de algunas industrias oligopólicas como las relacionadas con la salud, los combustibles y la producción de armamentos. La reorientación de la demanda en mayor medida a bienes y servicios demandados por la sociedad, sobre todo por los sectores de menores ingresos, no parece susceptible de llevarse a cabo fácilmente y requerirá de una fuerte decisión y liderazgo político.

Este último aspecto es el nudo gordiano que deberá desatar gradualmente el G-20, mediante la reforma comercial que privilegie un sistema simétrico y no discriminatorio en la OMC y la reforma del sistema financiero internacional. Este sistema se ha desenvuelto en base a los fuertes diferenciales de tasas de interés y de primas de riesgo que alentaron el movimiento de capitales entre países y determinaron el crecimiento exponencial de los centros financieros en pocas décadas, sustancialmente por encima del crecimiento de la economía real. Tal funcionamiento favoreció la concentración de recursos y la generación de una amplia masa de liquidez que se proyectó en instrumentos de diversa clase, complejidad y poca transparencia, favoreciendo la obtención de altas tasas de beneficio y la difusión del riesgo entre múltiples tenedores.

No es casual, entonces, que cuando se produjo el default de las hipotecas en los Estados Unidos, la crisis se propagara rápidamente entre todas las economías industrializadas que concentraban el grueso de los activos financieros mundiales.

Si será posible la transformación del sistema mediante la supresión del secreto bancario y los paraísos fiscales y la efectiva regulación de la calificación de riesgo y las actividades financieras, es quizás el principal interrogante que deberá develar el G-20. La instrumentación de un sistema financiero transparente que canalice el ahorro del público, de las empresas y del estado a la inversión productiva y a la financiación de proyectos de infraestructura y de interés social, aparece como de vital importancia para superar la crisis. De no producirse la transformación y de seguir la economía sobre los carriles actuales, es probable que la incertidumbre continúe por un período prolongado, mucho más allá del que anticipan los actuales pronósticos.

5. Consideración final

Al momento de concluir este informe, ha transcurrido casi un año desde la quiebra del primer banco de inversión importante en los Estados Unidos, Lehman Brothers, que significó el inicio de la crisis financiera, luego evidenciada como crisis económica global. Hasta ahora no puede vislumbrarse la orientación del cambio de políticas que conduzcan a la recuperación y a diseñar los parámetros de una economía sustentable en el futuro. La mejora de algunos indicadores es poco representativa como para confirmar la reanudación del crecimiento, el que, de producirse sobre las bases actuales de estímulo a la demanda, será de carácter frágil. Es decir, no se habrán solucionado los desequilibrios macroeconómicos en la OECD y para sustentar una modesta reactivación deberá garantizarse la continuidad del proceso de transferencia de recursos hacia los centros, ya sea vía el comercio, la salida de capitales desde los países en desarrollo, o la compra de activos por parte de los países superavitarios.

El creciente desempleo implica que aún bajo esos supuestos, la demanda global no podrá estabilizarse a los niveles anteriores a la crisis. Por otra parte, el nivel de deuda seguirá creciendo impulsando la depreciación monetaria o la reconsideración del ajuste que ahora se posterga.

Bibliografía

Fondo Monetario Internacional (2009). *Aminorada la fuerza de la contracción pero se perfila una recuperación débil*. Perspectivas de la economía mundial al día. 8 de julio.

OECD (2009 a). *OECD unemployment rate rises to 8,3% in may 2009*. OECD Harmonised Unemployment Rates. Informe de prensa. 13 de julio.

OECD (2009 b). *Trade collapse continues in first quarter 2009*. OECD International Trade Statistics. Informe de prensa. 15 de Julio.

OMC (2009). *La OMC prevé un descenso del 9 por ciento del comercio mundial en 2009 como consecuencia de la recesión*. Comunicado de prensa. Press/554. 23 de marzo.

El G-20 y la Carta de Actividad Económica Sustentable

Néstor E. Stancanelli

Resumen

En el mes de junio en Berlín, y posteriormente en sendas reuniones en Washington D.C., se llevaron a cabo discusiones de altos oficiales de los países del G-20 sobre la oportunidad y contenido de una Carta de Actividad Económica Sustentable. Su objetivo es el de definir los principios de un nuevo consenso global sobre el desarrollo económico internacional. En el artículo se resumen los documentos tratados y los principales comentarios y observaciones sobre contenido. Es de destacar que en las reuniones se manifestaron dos posiciones diferentes. Una, sostenida por algunos países de la OECD, concentrada en la cuestión económica y financiera; otra, presentada por los países en desarrollo, de mayor alcance, donde se incorporan temas como empleo, comercio, medio ambiente y desarrollo.

1. Introducción

La Segunda Reunión Cumbre del G-20^{1,2}, realizada en Londres los días 1 y 2 de abril de 2009, introduce la negociación de una carta de valores y principios económicos que oriente el diseño y ejecución de las políticas gubernamentales y el comportamiento de los actores sociales en el futuro. Se visualiza como un documento de compromiso político no legalmente obligatorio.

Al respecto, la Declaración de la Reunión Cumbre de Londres, en su párrafo 21, expresa: "Coincidimos, en adición a la reforma de las instituciones financieras internacionales para los nuevos desafíos de la globalización, en la conveniencia de un nuevo consenso global sobre los valores y principios centrales que promoverán la actividad económica sustentable. Apoyamos la discusión sobre esa carta con vistas a continuar analizándola en nuestra próxima reunión, tomando nota del trabajo realizado en otros foros".

La referencia a otros foros se relaciona con la discusión llevada a cabo dentro del G-8 sobre el Estándar Global (*Global Standard*), el que se concentra mayormente en la reforma del sistema financiero internacional y los lineamientos que impulsarán esa reforma.

Las primeras discusiones sobre la carta, denominada Carta de Actividad Económica Sustentable, se llevaron a cabo en Berlín, el 12 de junio próximo pasado, y en Washington D.C., el 30 y 31 de julio y el 9 de septiembre, en encuentros de altos oficiales, que reciben la denominación de sherpas. Es de señalar que los sherpas son los que tienen la responsabilidad de organizar las reuniones cumbres y preparar los documentos de base, que luego servirán para el diálogo y la aprobación de políticas y decisiones por parte de los líderes. Las reuniones contaron con la participación de representantes, además de los países del G-20, de España,

¹ Conformado por Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea.

² Sobre esta reunión, ver Stancanelli (2009).

Holanda, la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Mundial del Trabajo (OIT), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OECD, el Banco Mundial y el Apoyo Especial para África (NEPAD).

Como elementos para la discusión, se dispuso de algunas notas informales preparadas por el gobierno alemán, así como de un papel sobre el Estándar Global introducido por el representante de Italia, país que hospedó la última Reunión Cumbre del G-8, realizada en L'Aquila durante el 8 y 9 de julio de 2009. Adicionalmente, diversos países, entre ellos Argentina, Brasil y Turquía presentaron documentos con comentarios y propuestas.

Una troika compuesta por representantes de Estados Unidos, Alemania y Sudáfrica es la encargada de coordinar la integración de las notas con los papeles de posición anteriormente referidos.

El propósito que anima a las reuniones que se están llevando a cabo es el de definir el alcance de la Carta, esto es, las áreas de principios y valores y el contenido respectivo. En cuanto a plazos, la intención es que se pueda llegar a la tercera Cumbre del G-20 en Pittsburgh, a fines de setiembre, con un cierto grado de consenso sobre los principios centrales. Ello permitiría preparar un documento provisional en el que se describirían los motivos, alcances y posibles principios de la Carta, incluyendo un programa de trabajo con vistas a la elaboración del documento definitivo.

Con posterioridad a la Cumbre se continuará con la definición de los principios (fase 1), los instrumentos (fase 2) y los mecanismos de implementación (fase 3). La idea de calendario es que la Carta sea aprobada en 2010.

2. Propuestas

Como fue indicado en la parte introductoria, para apoyar el intercambio de ideas se dispuso de dos documentos de trabajo preparados por la cancillería alemana. El primero se refiere a la necesidad de la Carta y el segundo a su contenido.

La justificación de la Carta, conforme al primer documento, está dada por la necesidad de una nueva estructura financiera internacional que sea compatible con la responsabilidad micro y macroeconómica y el desarrollo económico sustentable. Como instrumento político, no legalmente obligatorio, debe promover la coherencia entre las diferentes áreas de política a nivel doméstico e internacional.

En cuanto al manejo de la economía enfatiza el papel del mercado, dentro de un marco que asegure estabilidad, equilibrio social y sustentabilidad. Respecto al contenido, habla de un cuerpo de principios generales y específicos conforme a determinados objetivos. Los principios deben involucrar a los valores que se desea perseguir en el contexto de la actividad económica sustentable. Deben estar respaldados por un código de códigos integrado por las normas existentes, aquellas existentes pero que deben adaptarse a la nueva realidad y nuevas normas que se estimen necesarias para alcanzar los objetivos de la Carta.

Sobre objetivos se mencionan los siguientes: crecimiento sustentable y equilibrado, mercados financieros que apoyen el crecimiento y el empleo, política macroeconómica sustentable, productividad del mercado laboral, empleo decente y protección social, decencia (*propriety*), integridad (*integrity*), transparencia, preservación del medio ambiente y los recursos naturales y sociedad global para el desarrollo económico equilibrado.

Yendo a la instrumentación de la Carta, contempla tres situaciones: la primera relacionada con la adhesión al conjunto de reglas existentes que se consideran en línea con los principios, la segunda de discusión crítica de la coherencia de los instrumentos de política existentes y la última de creación de nuevas reglas o de adaptación de las vigentes en la actualidad. Indica que para la primera situación el trabajo puede ser encarado sobre la base de mecanismos de supervisión y control por el G-20 y las organizaciones internacionales relevantes, como son la OECD, la OMC, el FMI y el Banco Mundial. En cambio, para las otras dos situaciones estima necesario disponer de guías o lineamientos provenientes del más alto nivel político.

Un último aspecto que destaca, se vincula con las negociaciones del G-8 sobre el Estándar Global, que está inicialmente centrado en uno de los objetivos de la Carta, el de decencia, integridad y transparencia de la actividad económica y financiera internacional. Indica que ese estándar, discutido en la Reunión Cumbre del G-8 en L'Aquila, puede significar una contribución valiosa para el proceso de la Carta del G20.

El **segundo documento** entra en los aspectos prácticos de la estructura y redacción de la Carta. Respecto a la estructura, propone un preámbulo, un capítulo de principios fundamentales (*core principles*) de carácter general y específico, en este último caso relacionados con cada uno de los objetivos identificados en el primer documento, un capítulo relativo a la instrumentación, un capítulo sobre participación o de número de países adherentes, que sugiere debe ser mayor que el del G-20, y un anexo de reglas existentes, consideradas esenciales para la instrumentación de la Carta.

El **preámbulo** parte de la actual crisis, resalta el objetivo de desarrollo estable, sustentable y socialmente equilibrado, propone una participación amplia de países y destaca la naturaleza no legalmente obligatoria de la Carta.

El **capítulo de principios generales** identifica los de bienestar de todos los ciudadanos y el de sustentabilidad. Señala que el crecimiento alto y sustentable y el orden económico global justo descansan en la libre competencia, que promueve la innovación y la riqueza, y en las reglas e instrumentos que previenen excesos y crisis.

Los **principios específicos** coinciden con los objetivos del primer documento, a los que se hizo referencia anteriormente.

En materia de **desarrollo sustentable y equilibrado** menciona al libre comercio, a los regímenes abiertos de inversión, a la competencia justa y transparente y la protección efectiva de la propiedad intelectual como prerequisites para promover el crecimiento y el desarrollo económico. La movilidad laboral a nivel internacional aparece como condición para una asignación eficiente de los recursos humanos.

Respecto a los **mercados financieros como soporte del empleo y el crecimiento**, señala que la crisis ha demostrado que la regulación comprensiva y eficiente de dichos mercados es indispensable. Propone que los gobiernos cooperen internacionalmente tanto para la fijación de estándares como a fin de asegurar la adecuada regulación y supervisión.

Sobre **política macroeconómica sustentable** resalta la importancia de presupuestos equilibrados y de la estabilidad de precios como los pilares conducentes a un desarrollo global equilibrado.

En cuanto a la **productividad del mercado laboral, al empleo decente y a la protección social** enfatiza el diálogo entre los actores relevantes (empleadores, trabajadores y estado), las políticas efectivas de empleo y los sistemas de protección social en función del grado de desarrollo de los países.

Con relación a los conceptos de **decencia, integridad y transparencia** identifica las áreas de evasión y elusión fiscal, secreto bancario, desempeño corporativo, corrupción, lavado de dinero e interacción entre los negocios y el gobierno, como aquellas que necesitan ser encaradas efectivamente. Al efecto sugiere tomar en consideración el trabajo que está siendo realizado en distintos foros internacionales.

Al referirse a la **preservación del medio ambiente y los recursos naturales** señala que los principios de la Carta deben promover las acciones contra el cambio climático, la eficiencia energética y las energías renovables, y la conservación de los recursos naturales.

El enfoque sobre la **sociedad global para el desarrollo económico equilibrado** se vincula con el desarrollo de los países menos avanzados a fin de que éstos participen plenamente de la división internacional del trabajo. Señala que para ello se requiere responsabilidad y liderazgo en el mundo en desarrollo. Promueve el mejoramiento y la adaptación de la asistencia al desarrollo de parte de los países desarrollados y de las economías emergentes.

El **capítulo de implementación** propone usar las estructuras de supervisión y control de los diferentes foros internacionales. A la vez sugiere que los líderes políticos tomen en cuenta los informes de los sherpas y de un grupo de expertos especialmente designados, los que pueden efectuar propuestas destinadas a mejorar la coherencia entre las distintas áreas y las medidas de política.

El **capítulo de participación** propone que el G-20 invite a los terceros países a suscribir la Carta y sugiera mecanismos de implementación a ser definidos caso por caso.

El **anexo** se relaciona con el acervo de reglas existentes consideradas esenciales para implementar la Carta. Un primer inventario provisional al respecto ha sido preparado por la OECD.

3. Discusión

Las ideas volcadas se orientaron sobre todo a precisar la conveniencia, la oportunidad y el posible contenido de principios y valores.

3.1. Ideas generales

La sustentación de la negociación de la Carta, que fue apoyada en general por todos los miembros del G-20, se fundó en la importancia de la crisis y en la necesidad de contar con una serie de principios y orientaciones que eviten su repetición y conduzcan al diseño de políticas y medidas que aseguren el desarrollo sustentable de la economía mundial.

Se destacó que mientras se negocia la Carta es necesario avanzar en la instrumentación de algunas de las decisiones importantes acordadas en la cumbre de Londres. En particular se mencionaron las relativas al aumento de los recursos de los organismos financieros multilaterales y regionales y a la estabilización del sistema financiero internacional.

En cuanto a la redacción se coincidió en que debía ser sencilla, en un lenguaje comprensible para la gente y fundarse en principios y valores compartidos por todos. Se resaltó que si bien se coincidía en que sus disposiciones no serían obligatorias, debían servir como una guía para la proposición de políticas.

Se manifestó la conveniencia de concentrarse primero en los principios, luego en las políticas y, finalmente, en los mecanismos de supervisión y control. Respecto al proceso se estimó que luego de la discusión en el G-20 debía analizarse cómo se incorporaba a otros países a la discusión, de forma que la Carta cuente con un consenso internacional amplio.

Los países de mayor peso económico de la OECD señalaron que la Carta debía servir como una guía para el proceso de coordinación de políticas a nivel internacional y respaldar los principios de mercados abiertos, de resistencia al proteccionismo, de reducción de los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos, de políticas contra-cíclicas frente a la crisis, de protección de la propiedad intelectual, de reforzamiento de los estándares laborales y de seguridad social, de protección frente al cambio climático y de promoción del desarrollo.

Se manifestaron inquietudes respecto a la definición de economía sustentable, ya que por un lado se promueve el crecimiento, pero por otro se toma conciencia de limitaciones, como las vinculadas a la protección del medio ambiente y el cambio climático. Además se mencionó la cuestión social, el pleno empleo y la distribución equitativa del ingreso como elementos que debían necesariamente incorporarse a toda noción de sustentabilidad.

También se cuestionó la oportunidad de avanzar en políticas y disciplinas en la actual instancia, teniendo en cuenta la prioridad que asumían los objetivos y principios y valores de la Carta. De allí que algunas delegaciones se inclinaron por dejar los temas de instrumentación para una segunda etapa, vinculando el análisis con lo que se estaba haciendo en los distintos organismos multilaterales.

En cuanto a los alcances, se volcaron ideas a favor de un enfoque amplio y otras de preferencia por una concentración en lo económico y financiero, noción que favorece el Estándar Global.

En el primer sentido, se señaló que había que llenar el vacío entre la integración política y la económica. Además de la coordinación de políticas destinadas a evitar la repetición de burbujas especulativas y de graves desequilibrios macroeconómicos, se indicó que debían incluirse las correspondientes a la promoción del empleo, la preservación del medioambiente, la protección social y el desarrollo.

Respecto al enfoque limitado se argumentó que la Cumbre de Londres había acordado avanzar en la regulación financiera y en la cuestión de los desequilibrios macroeconómicos (fiscales, de balanza de pagos y de tipos de cambio).

Sobre el Estándar Global, la presidencia del G-8 indicó que estaba dirigido a la solvencia del sistema financiero y a evitar la recurrencia de la crisis y que por lo tanto complementaba la labor sobre la Carta del G-20. Consideró que los trabajos sobre el Estándar Global del G-8 no eran conflictivos con lo que aquí se proponía. Manifestó que era necesario reemplazar los principios del Consenso de Washington, dado que el mundo había cambiado. Definió a la Carta como un código de códigos, que contendría principios para guiar las políticas en un esquema de arriba hacia abajo (*top down approach*). Mencionó los principios de estabilidad, sustentabilidad, integridad, decencia y transparencia dentro del Estándar Global como de especial importancia. El primero referido a la responsabilidad nacional de equilibrio macroeconómico, el segundo en cuanto a la consistencia de políticas en el tiempo, el tercero de crecimiento sin oscilaciones críticas en función de la preservación de los recursos, el cuarto sobre la ética y el último sobre el conocimiento de políticas, instrumentos y riesgos de parte de las partes interesadas.

La mayoría de los representantes de países en desarrollo propugnaron una economía internacional más equilibrada con igualdad de oportunidades para todos los países. Manifestaron que la crisis, en ese sentido, debía aprovecharse para el diseño y aplicación de políticas que conduzcan a la recuperación y promuevan el crecimiento. Estimaron importante la reforma y el control democrático de las instituciones financieras internacionales. En cuanto al proceso, sugirieron escuchar a otros países además de los del G-20.

Expresaron que las condiciones en los países en desarrollo eran diferentes a las del mundo desarrollado por lo que se requería espacio o flexibilidad para que lleven a cabo sus políticas. Cuestionaron el inventario o código de disciplinas de la OECD que se concentraba en las correspondientes a esa organización, al FMI, a la OMC, a la OIT y al Banco Mundial. Señaló que correspondía discutir más a fondo la cuestión.

Los Estados Unidos, que serán anfitriones de la Cumbre del G-20 en Pittsburgh, estimaron que de la discusión se desprendían diversos interrogantes. Uno de ellos era el del alcance de la Carta, si debía concentrarse en lo económico y financiero o ir a otros temas de reciente incorporación en la discusión. Un segundo se refería a los principios que son valores fundamentales que deben ser compartidos, claramente interpretados y consensuados para que sirvan de orientación a la coordinación de políticas. Un tercero se relacionaba con la legitimidad que se vinculaba con la alta participación en la aprobación de la Carta. Un último se conectaba con la responsabilidad y compromiso de aplicar y guiarse por los principios.

3.2. Principios y Valores

Se presentaron ponencias sobre cinco temas de discusión en el G-20 que tienen una relación principal con la incorporación de principios y valores en la Carta de Actividad Económica Sustentable.

a. Mercados Financieros

El Reino Unido, en su presentación, manifestó que era necesario reforzar la transparencia, la solidez del sistema financiero y la protección a los inversores. Con esa finalidad debía negociarse un marco de estándares regulatorios internacionales a ser aceptado por todos los países. En esta tarea el liderazgo tenía que ser asumido por el Consejo de Estabilidad Financiera (*Financial Stability Board*), pudiendo contar con la cooperación de la OECD, el FMI y el Banco Mundial. Señaló que en la redacción de la Carta, el centro tenía

que ser el sector financiero, dado que mercados financieros abiertos, globales y estables eran esenciales para el crecimiento de la economía internacional.

b. Comercio y Crecimiento Sustentable

La representación de Holanda, que introdujo el tema, expresó que la puesta en vigor (*enforcement*) y el respeto de las disciplinas multilaterales era un desafío para la Carta. Consideró importante obtener un resultado ambicioso y equilibrado en la Ronda Doha y resistir el proteccionismo para salir de la crisis, lo que permitiría reforzar a la OMC y al sistema multilateral. Abogó también por la negociación de un marco multilateral y un clima favorable en materia de inversiones, a pesar de los fracasos en la OMC y la OECD sobre el particular. Destacó la cooperación de la UNCTAD y la OECD al respecto, tarea que debía proseguir. Otro de los aspectos que mencionó fue el de la protección de los derechos de propiedad intelectual que estimó necesaria para promover la investigación y el conocimiento.

c. Dimensión Social

La representación de la OIT se refirió a la significación de las políticas sobre empleo, las que deben estar presentes en las propuestas de solución de la crisis y de crecimiento económico, de forma que los beneficios lleguen a todos. Resaltó la significación de respetar los estándares laborales, la libertad de asociación y el diálogo tripartito entre trabajadores, empresarios y el gobierno. Propugnó la cooperación entre los diversos organismos internacionales de forma que la cuestión del empleo sea considerada dentro de los elementos negociadores y las decisiones.

d. Clima y Recursos

La delegación de Australia, al introducir este tema, hizo hincapié en la necesidad de llegar a un acuerdo en la reunión de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático a realizarse en diciembre en Copenhague para disminuir la emisión de gases de efecto invernadero. Señaló que la cuestión de la preservación del medio ambiente y los recursos es esencial y que debería tener un lugar prominente en la Carta. Al respecto, propugnó que es menester asegurar la sinergia entre la inversión medioambiental, la generación de nuevas tecnologías compatibles con el medio ambiente y la mayor eficiencia energética.

e. Sociedad para el Desarrollo

La representación de la Argentina, refiriéndose a esta cuestión, expresó que el desarrollo de los países en desarrollo es fundamental para una economía internacional sustentable en el largo plazo. Al respecto recordó que el mundo en desarrollo demanda justicia y no asistencia, aunque ésta última sea en algunos casos necesaria.

Con el propósito de promover el desarrollo, destacó la necesidad de un resultado equilibrado en la Ronda Doha. Este resultado supone una reducción sustancial de las subvenciones y la apertura de los mercados de los países desarrollados en agricultura y que se otorgue una adecuada flexibilidad para que los países en desarrollo puedan llevar a cabo sus políticas de diversificación de la producción industrial y de las actividades de servicios.

Propugnó la adopción de disciplinas macroeconómicas simétricas, tendientes a que los países que son emisores de moneda de reserva corrijan sus déficits presupuestarios y de balanza de pagos, que llevaron a la crisis. Paralelamente, defendió la reforma de las instituciones financieras internacionales y del sistema financiero, a fin de que se canalicen fondos sin condicionalidades para sostener el nivel de actividad y de inversión en los países en desarrollo, que son los más afectados por la concentración del crédito en los mercados desarrollados. Señaló que las nuevas regulaciones debían garantizar que el ahorro se canalice a la inversión productiva y a los proyectos de interés social y se elimine el secreto bancario y los paraísos fiscales, incluyendo la actividad de las subsidiarias de instituciones financieras internacionales.

Apoyó la incorporación de la OIT al G-20, para que la cuestión del empleo sea parte indisoluble del objetivo de crecimiento sustentable y de las políticas para salir de la crisis.

Respecto a la protección de la propiedad intelectual, indicó que debía vincularse con la transferencia de tecnología a los países en desarrollo, el acceso a las medicinas y los servicios de salud y que debía reconocer la remuneración justa al conocimiento tradicional.

Alentó un acuerdo sobre el cambio climático sobre la base del compromiso de una sustancial reducción de emisiones de los principales países desarrollados. Expresó que el tema medioambiental no podía ser utilizado como excusa para la aplicación de barreras al comercio disfrazadas, que se debía propiciar la creación de fondos para facilitar la adaptación tecnológica de los países en desarrollo y que se debía prohibir la exportación de bienes, tecnología y equipamiento que no respondan a los estándares medioambientales aceptados por los países exportadores en sus mercados domésticos.

4. Resumen

La coordinación alemana manifestó que el intercambio de opiniones y las ponencias sobre principios y valores había sido intenso y útil a los fines de avanzar en la negociación de la Carta. Señaló que, a su criterio, se verificaba:

- un consenso general para proseguir el ejercicio iniciado;
- la conciencia de que el ejercicio demandaría un tiempo relativamente prolongado;
- la conveniencia de incorporar temas que interesen a otras partes además del G-20;
- la coincidencia de que la redacción de la Carta no debe interferir en la instrumentación de los compromisos acordados en la Cumbre de Londres;
- el reconocimiento de que no existe una fórmula que satisfaga a todos y que, en función del desarrollo, es necesario contar con espacio para el diseño y ejecución de políticas;
- el acuerdo respecto a que el proceso debe ser escalonado, partiendo desde los principios y valores a las reglas (existentes, modificadas y nuevas) y, finalmente, a la instrumentación, supervisión y control;
- un consenso sobre la legitimidad del G-20 para encarar la solución de la crisis y la promoción de una economía sustentable para el futuro; y
- una mayoría de opiniones en cuanto a un alcance amplio de la carta, abarcando los temas de empleo, desarrollo, combate a la pobreza y seguridad alimentaria, entre otros.

5. Conclusiones

La propuesta de discutir una Carta sobre actividad económica sustentable, contemplada en el párrafo 21 de la Declaración Cumbre de Londres del G-20, responde al propósito de alcanzar un nuevo consenso global sobre el desenvolvimiento de la economía internacional.

La Carta se concibe como un propósito a mediano plazo, en adición a la reforma de las instituciones financieras internacionales considerada indispensable para resolver la actual crisis económica. En la visión de algunos gobiernos de la OECD, como los de Italia, Francia y el Reino Unido, el nuevo instrumento se impone ante la pérdida de vigencia del denominado Consenso de Washington³, cuyas ideas primaron por más de una década, desde que el conjunto de los principios respectivos fueran enumerados por primera vez en 1989.

³ Los diez principios del Consenso de Washington (Williamson, 1990) se refieren a: disciplina fiscal; reorientación del gasto público hacia sectores de alta rentabilidad y con potencial de mejorar la distribución del ingreso (salud, educación primaria e infraestructura); reforma tributaria (para reducir las tasas marginales y ampliar la base de tributación); liberalización de tasas de interés; tasa de cambio competitiva; liberalización comercial; liberalización a la entrada de inversión extranjera; privatizaciones; y seguridad de los derechos de propiedad.

Las ideas expuestas permitieron visualizar dos posiciones en cuanto a sus alcances, una estrictamente económica y financiera y, la otra, de mayor amplitud donde se incorporan temas como los del empleo, el medio ambiente y el desarrollo.

En el enfoque más amplio, las ideas se aproximan al contenido de la Carta de las Naciones Unidas. Dicha carta, en el Artículo 55 del Capítulo IX, relativo a la Cooperación Económica y Social Internacional, señala como propósitos los de promover:

- altos estándares de vida, pleno empleo y condiciones de progreso económico y social y desarrollo; y
- soluciones a los problemas internacionales económicos, sociales, de salud y relacionados.

De los documentos preparados por la coordinación alemana, así como de las posiciones volcadas en las reuniones realizadas, se aprecia que existen diferencias importantes dentro del G-20. Estas diferencias llevan a que la negociación deba extenderse por un período que, en principio, llegará hasta 2010. Para la tercera cumbre, en Pittsburgh, es posible que se cuente con un borrador de contenido y la enumeración de principios acordados y en discusión.

La insistencia en fijar como condiciones para la actividad económica sustentable al libre comercio, a los regímenes abiertos de inversión, a la competencia justa y transparente y a la protección efectiva de la propiedad intelectual refleja en gran medida las agendas del G-8 y de la OECD más que los intereses de una comunidad amplia de países y regiones representativos de la economía internacional. Parece ignorar, por otro lado, las causas y problemas estructurales que dieron lugar a la crisis.

Al respecto, durante las reuniones, los representantes de China, la India, Brasil, Sudáfrica y la Argentina resaltaron que la crisis y los problemas estructurales de la economía internacional deben ser el punto de partida para el diagnóstico y las soluciones. Destacaron el desarrollo de los países en desarrollo como primordial para alcanzar una actividad económica sustentable en el mediano y largo plazo.

Entre las posiciones volcadas cabe mencionar la importancia de la reforma de los organismos e instituciones financieras internacionales, la necesidad de establecer disciplinas simétricas de ordenamiento macroeconómico, la urgencia de activar la financiación para el desarrollo mediante la capitalización del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo, la vinculación entre propiedad intelectual, transferencia de tecnología y acceso a la medicina y la salud, la reducción sustancial de las subvenciones y la protección en la agricultura por parte de los países desarrollados, el espacio para diseñar y aplicar políticas destinadas a diversificar la estructura productiva y de servicios de los países en desarrollo y el compromiso de reducción sustancial de las emisiones de gases de efecto invernadero por parte de los países desarrollados.

Por ahora puede decirse que después de las dos primeras cumbres del G-20 se ha avanzado en el diálogo sobre la crisis y en el reconocimiento de la regulación para evitar que se repita en el futuro con su actual dimensión. Al mismo tiempo se han acordado algunos compromisos sobre la reforma financiera que deberán ser gradualmente cumplimentados. Sin embargo, no se ha generado una clara conciencia sobre la dimensión de la reforma y la vinculación con el desarrollo, cuestiones que estarán presentes en las negociaciones futuras sobre la Carta.

Estos dos aspectos, los alcances de la reforma y la importancia que se brinda al desarrollo, constituyen los principales desafíos que enfrenta el G-20 si realmente pretende impulsar la sustentabilidad de la actividad económica a mediano y largo plazo.

Bibliografía

Stancanelli, Néstor (2009). La crisis económica internacional y el papel del G-20. *Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración* 14: 67-78.

Williamson, John (1990). What Washington Means by Policy Reform. En J. Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, capítulo 2. Washington D.C.: Institute for International Economics.

4

**Negociaciones
Comerciales**

Negociación MERCOSUR-SACU: análisis de las ofertas e impacto sobre el comercio argentino

Carlos D'Elía,
Pablo Ducros¹ y
Carlos Galperín²

Resumen

En abril de 2009 concluyó el proceso de firma del Acuerdo Preferencial de Comercio entre el MERCOSUR y la SACU (Southern African Customs Union, integrada por Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Swazilandia y Botswana). Se trata del primer acuerdo comercial que el MERCOSUR realiza con países africanos y tiene como objetivo mejorar las condiciones de acceso a ese importante mercado a las empresas de la región.

La oferta de SACU al MERCOSUR incluye 1.064 productos que en 2008 registraron exportaciones argentinas a dicho bloque por U\$S 331 millones, 33 % del total exportado por la Argentina a SACU en 2008. La potencialidad del aumento de las exportaciones se ve atemperada por el hecho de que el 51% de las posiciones ya tiene aranceles aplicados menores a 10%. Al estimar el potencial incremento de exportaciones se observa que, en el escenario de mínima, el aumento sería de U\$S 7,3 millones (un crecimiento de 1,8% de las exportaciones actuales a SACU), mientras que en el escenario de máxima las ventas argentinas crecerían cerca de U\$S 152 millones (37,9%).

Recíprocamente, la oferta de MERCOSUR a SACU no generaría amenazas significativas. La oferta del MERCOSUR a SACU incluye 1.052 posiciones arancelarias, que en 2008 registraron importaciones argentinas desde SACU por casi U\$S 105 millones, 48% del total importado por la Argentina desde el bloque africano el último año. En términos de arancel, en la lista del MERCOSUR se observan mayormente posiciones arancelarias con aranceles entre 0% y 10% (61,9%) y con aranceles de entre 10% y 20% (20,5%). El impacto de la oferta del MERCOSUR a SACU se ve reducido por el hecho de que el 77,9% de las posiciones tiene aranceles menores a 10%, incluyendo las posiciones con arancel 0%. Estos productos concentran el mayor valor de importaciones argentinas desde SACU (U\$S 104,5 millones). El escenario de mínima presenta un crecimiento de 0,2% de las ventas de SACU a la Argentina –U\$S 122 mil– mientras que en el escenario de máxima las exportaciones crecen cerca de U\$S 6,9 millones (12,2% más que en 2008).

1. Introducción

En abril de 2009 concluyó el proceso de firma del Acuerdo Preferencial de Comercio entre el MERCOSUR y la SACU (Southern African Customs Union – Unión Aduanera de África del Sur), unión compuesta por Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Swazilandia y Botswana. El acuerdo firmado es del tipo de los acuerdos de preferencias fijas.

Los acuerdos de liberalización del comercio pueden abarcar la mayor parte de los productos que comercian dos países o incluir una pequeña parte de ellos. En el primer caso se trata de acuerdos de libre comercio,

¹ Dirección de Asuntos Económicos y Comerciales del MERCOSUR (DIMEC) del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

² Los autores agradecen los comentarios realizados por Jorge Lucángeli.

en los cuales se eliminan los aranceles que se cobran al intercambio bilateral, salvo para algunos productos exceptuados. En el segundo caso se trata de acuerdos de preferencias fijas, donde se eliminan total o parcialmente los aranceles a una porción de los productos que intercambian los países.

Además de una menor cobertura de productos, los acuerdos de preferencias fijas no precisan la eliminación de los aranceles sino sólo la concesión de preferencias al nuevo socio, que en algunos casos pueden llegar al 100% sobre el arancel aplicado.

Este tipo de acuerdos sólo puede ser firmado por países en desarrollo, debido a que por las normas del GATT (artículo XXIV y normas interpretativas), la excepción al trato de nación más favorecida es permitida en un acuerdo comercial si abarca una parte sustancial del comercio entre las partes, pero si los firmantes son países en desarrollo, la cobertura puede ser menor y el margen de preferencia puede no ser total.³

El MERCOSUR ya ha firmado acuerdos preferenciales con otros países. Así, el 1 de junio de 2009 entró en vigencia el Acuerdo Preferencial de Comercio entre el MERCOSUR y la India, y existen negociaciones en curso para celebrar otro con Marruecos.

El presente artículo pretende describir el acuerdo firmado y evaluar el impacto que puede tener sobre el comercio exterior argentino. Con este fin en la siguiente sección se describe el intercambio comercial bilateral. En la tercera sección se muestran las principales características de las barreras arancelarias de ambas partes. En la cuarta se resumen el contenido del acuerdo y el proceso negociador que llevó a su concreción. En la quinta sección se presenta la evaluación del impacto del acuerdo sobre el comercio exterior argentino, siguiendo un enfoque de equilibrio parcial. Por último, las conclusiones cierran el trabajo.

2. Intercambio comercial Argentina - SACU

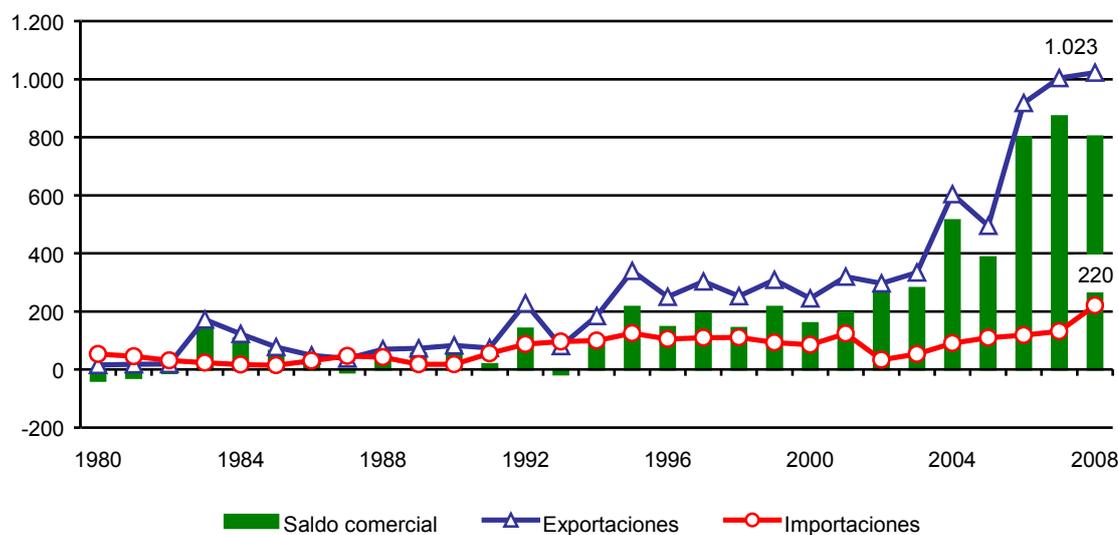
2.1. Comercio total

Desde comienzos de la década del noventa, las exportaciones argentinas a SACU reflejaron un comportamiento inestable (aumentos y caídas consecutivos). En 2008 alcanzaron su máximo valor histórico con ventas por U\$S 1.023 millones (Gráfico 1), lo que representó una participación de casi 1,5% en el total de las exportaciones argentinas (Gráfico 2).

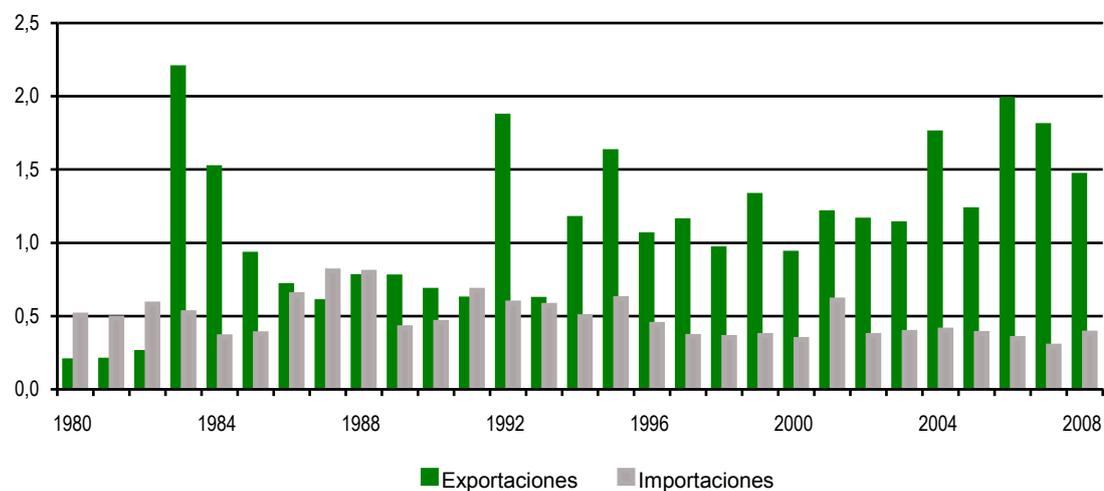
Por su parte, las compras a SACU, que desde mitad de la década del noventa y hasta 2007 promediaron los U\$S 100 millones, alcanzaron en 2008 un valor importado de U\$S 220 millones (0,38% de las importaciones argentinas).

En 2008, por tercer año consecutivo, la Argentina presentó un superávit comercial con SACU superior a los U\$S 800 millones. En los últimos veinte años sólo en uno el saldo fue deficitario (U\$S 17 millones en 1993).

³ Esto en virtud de la llamada Cláusula de Habilitación del GATT, Decisión del 28 de noviembre de 1979 (L/4903), con el título de "Trato Diferenciado y más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo".

Gráfico 1**Comercio de la Argentina con SACU
en millones de U\$S**

Fuente: CEI en base a INDEC.

Gráfico 2**Participación de SACU en el comercio exterior argentino
en %**

Fuente: CEI en base a INDEC.

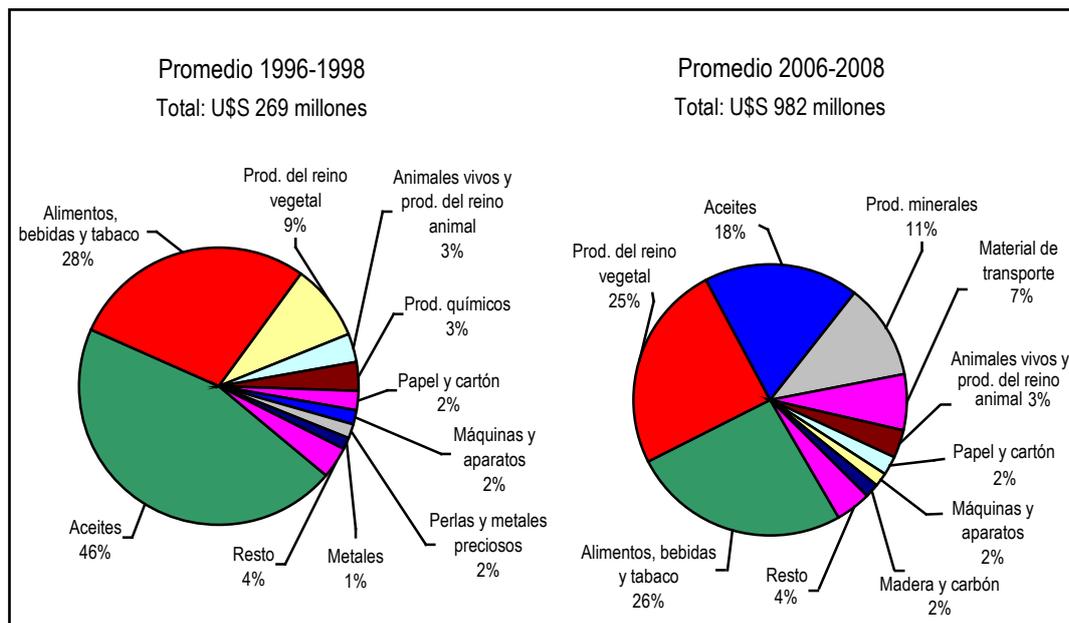
2.2. Comercio sectorial

En el último trienio, el 72% de las exportaciones a SACU se concentraron en Agroalimentos con ventas por U\$S 708 millones (Gráfico 3).

Aunque se triplicaron las ventas de Agroalimentos a SACU respecto del trienio 1996-1998, la participación de este rubro cayó 14 puntos porcentuales (de 86% a 72%) en los últimos diez años. La reducción porcentual de las ventas de Aceites (aunque en términos absolutos registraron un leve aumento) explicó dicha caída.

Gráfico 3

Composición sectorial de las exportaciones argentinas a SACU



Fuente: CEI en base a INDEC.

Tres productos concentraron más de la mitad de las exportaciones argentinas a SACU en 2008: harina de soja (26%), trigo excluido para siembra (21%) y aceites de petróleo (12%). Las ventas de los dos primeros productos crecieron 37% y 128%, respectivamente, mientras que en 2007 no se registraron ventas de aceites de petróleo.

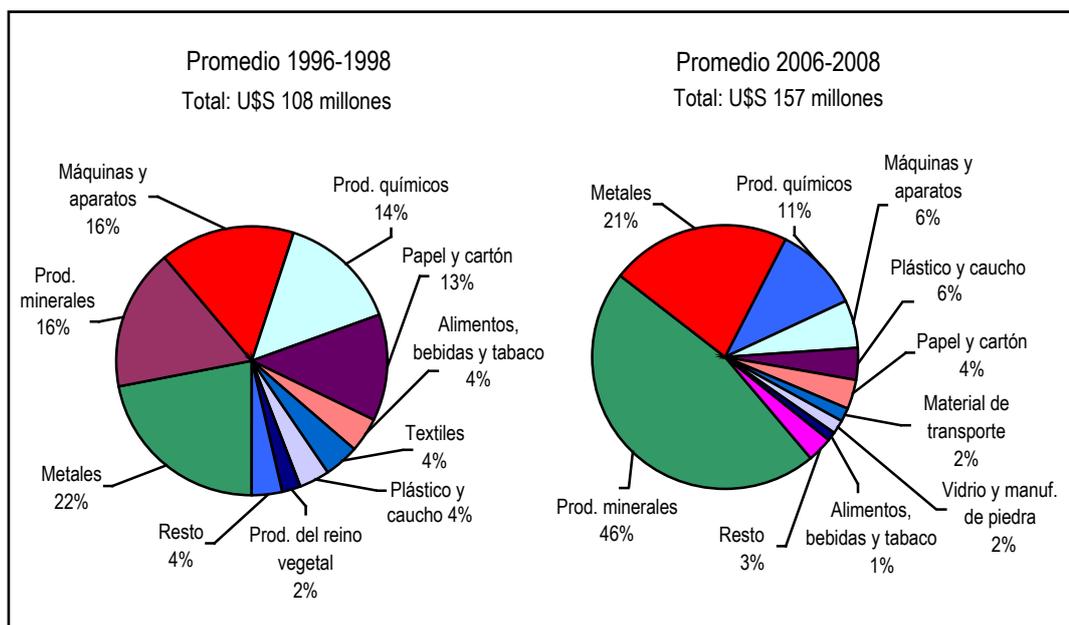
En cuanto a las compras argentinas a SACU, en el promedio 2006-2008 estuvieron concentradas en Productos minerales –hulla bituminosa–, con el 46% de las importaciones totales (30 puntos porcentuales más que una década atrás). En términos absolutos, las importaciones de este rubro desde SACU pasaron de U\$S 18 millones a U\$S 73 millones en igual período (Gráfico 4).

Otros rubros con una participación importante fueron Metales (con ventas por U\$S 34 millones y una participación de 21%) y Productos químicos (U\$S 17 millones y 11%).

Un producto, hulla bituminosa, concentró más de 45% de las importaciones argentinas desde SACU en 2008, al registrar un aumento de las compras de 186% en el último año. Otros productos destacados fueron cromita (6,8% de las compras) y diversos productos siderúrgicos como productos planos de acero inoxidable y ferromanganeso.

Gráfico 4

Composición sectorial de las importaciones argentinas desde SACU



Fuente: CEI en base a INDEC.

3. Barreras arancelarias de la Argentina y SACU

Los aranceles de la Argentina son levemente superiores a los de SACU, principalmente en productos industriales. El promedio del arancel *ad valorem* aplicado⁴ de SACU es de 8,2%, para productos agrícolas es de 10% y para no agrícolas es de 8%. En el caso de la Argentina, el promedio del arancel *ad valorem* aplicado⁵ es de 12,1%, para productos agrícolas es de 11% y para no agrícolas es de 14%.

El Gráfico 5 presenta los aranceles de la Argentina y SACU a nivel de secciones del Sistema Armonizado. Los niveles más altos se concentran en Textiles y Calzados tanto en la Argentina como en SACU.

SACU presenta picos arancelarios mayores a 30% en 7 capítulos del Sistema Armonizado. De esos capítulos, los aranceles *ad valorem*⁶ máximos están en Preparaciones de frutas y hortalizas (arancel de 55%), Tabaco (45%), Caucho (43%) y Prendas de vestir (40%). Los picos arancelarios en la Argentina no superan el 35%, que se observa en productos textiles como Alfombras, Prendas y accesorios de vestir y Otros artículos confeccionados, en el caso de Vehículos automóviles⁷, el arancel promedio alcanza 32,5% aunque muchas posiciones llegan al 35%.

El arancel no *ad valorem* permite identificar las posiciones a las que quiere brindarse una mayor protección. Mientras en SACU estas posiciones (a 8 dígitos del Sistema Armonizado) se encuentran principalmente en las secciones Alimentos, bebidas y tabaco y Animales vivos y carnes y en menor medida en Calzados, en la Argentina se ubican en Textiles, Calzados y Juguetes.

⁴ Arancel aplicado 2006, fuente OMC. No incluye el equivalente *ad valorem* de los específicos.

⁵ Arancel aplicado 2009, fuente AFIP.

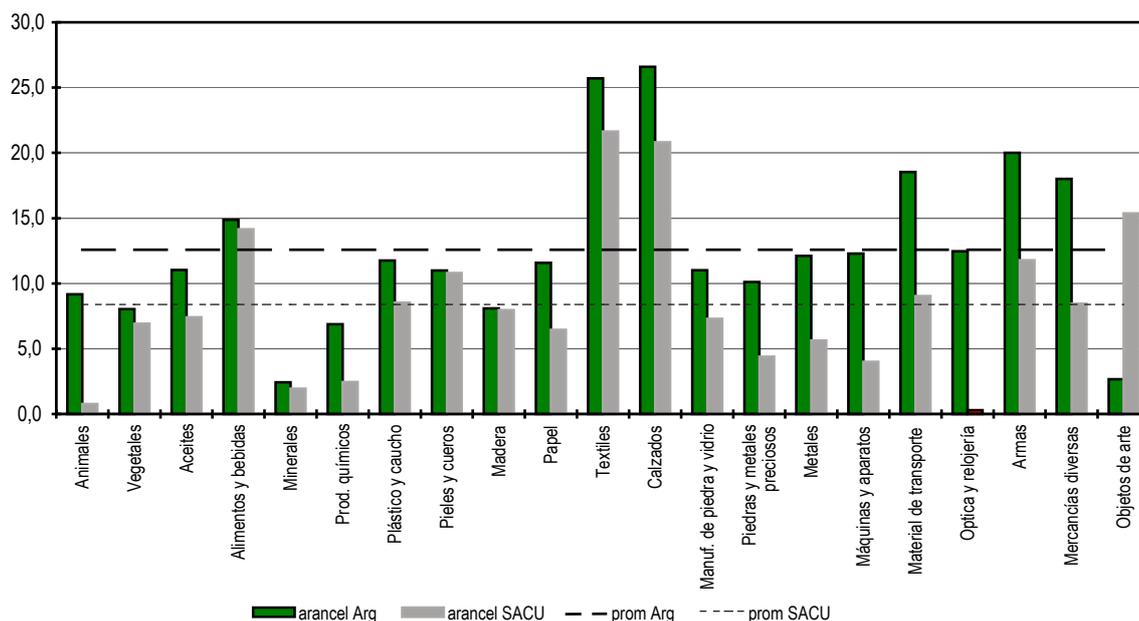
⁶ No incluye el equivalente *ad valorem* de los específicos.

⁷ Partidas 8702, 8703, 8704, 8705, 8706 y 8707.

Gráfico 5

Aranceles de la Argentina y SACU

en %



Fuente: CEI en base a AFIP y OMC.

4. El Acuerdo y su proceso de negociación

En diciembre de 2000 el MERCOSUR y Sudáfrica firmaron el Acuerdo Marco para la Creación de un Área de Libre Comercio. Sin embargo, en la I Ronda de Negociaciones (octubre de 2001) el MERCOSUR propuso negociar un Acuerdo de Preferencias Fijas (APF) como paso previo a un TLC (Tratado de Libre Comercio), lo que fue aceptado por Sudáfrica.

Habiéndose ya comenzado la negociación, en 2002 la SACU reformó su acuerdo constitutivo, lo que derivó en un cambio sustantivo del proceso negociador. En efecto, bajo el acuerdo de SACU de 1969, los países adherían a la política comercial de Sudáfrica, razón por la cual el MERCOSUR empezó a negociar solamente con ese país. Sin embargo, la reforma de 2002 introdujo numerosos cambios, entre los que se encuentra la creación de un mecanismo negociador común para la SACU en el que participan todos los socios de ese bloque. Debido a ello, la negociación se transformó de un formato 4+1 a uno 4+5, generando una complejidad notablemente mayor.

La parte sustantiva de la negociación era la definición de las listas de productos que quedarían comprendidos en el acuerdo. Debido a que se trata de un acuerdo de preferencias fijas, era necesario determinar: 1) los productos que se incluirían, y 2) el margen de preferencias que se otorgaría a cada uno. Para ello se realizaron consultas con el sector privado, luego de las cuales cada socio del MERCOSUR elaboró un listado de pedidos que fue posteriormente consolidado y enviado a SACU. De igual manera, la SACU remitió sus pedidos al MERCOSUR. Posteriormente, cada parte respondió al pedido de la otra, estableciendo el margen de preferencia que podía otorgar para cada producto.

Al mismo tiempo, se negociaron las disciplinas conexas que permitirían aplicar el acuerdo. Esto incluye capítulos de Solución de Controversias, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Cooperación Aduanera y Medidas de Salvaguardia.

En general, estos capítulos (excepto los de controversias y origen) establecen normas OMC plus, esto es, que incluyen requisitos adicionales a los que fijan los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio. Un caso diferente es el mecanismo de salvaguardias preferenciales del Acuerdo, que coexiste de manera paralela con el establecido en la OMC. En efecto, las Salvaguardias (Art. XIX del GATT) habilitan, con las condiciones del caso, a aplicar aranceles superiores a los consolidados por un país. En cambio, las salvaguardias preferenciales permiten suspender total o parcialmente la aplicación de la preferencia otorgada a la contraparte en el producto de que se trate.⁸ Esto implicará, en el máximo, volver a aplicar el arancel nación más favorecida (NMF), pero sin superar el arancel consolidado.

El largo proceso de negociación que se necesitó para terminar el APF MERCOSUR-SACU refleja, en parte, las dificultades generadas por la existencia de nueve países involucrados, con amplia heterogeneidad entre ellos. En efecto, se trata aquí de una negociación entre dos bloques comerciales, cada uno de los cuales debe, en una primera etapa, pasar por un proceso de negociación interno entre sus socios hasta alcanzar los consensos necesarios, y luego negociar con la contraparte.

En el proceso de negociación interno al MERCOSUR se observan las diferencias entre sus economías, que tienen como correlato intereses diferentes y, en ciertos casos, divergentes. Una situación similar tiene lugar, con toda certeza, entre los socios de la SACU. Estas divergencias internas son particularmente importantes en el caso de las economías menores de ambos bloques.⁹ Debido a ello, mucho del trabajo de las últimas rondas negociadoras se dedicó específicamente a satisfacer el interés de estas economías menores.

La oferta de SACU al MERCOSUR abarca 1.064 posiciones arancelarias. En el Cuadro 1 se observa que cerca de la mitad de las posiciones (470) reciben el 100% de preferencia. El resto de las preferencias se distribuye de la siguiente manera: 167 posiciones reciben 50%, 144 posiciones reciben 25% y 283 posiciones reciben 10%.

Cuadro 1
Distribución del margen de preferencia de la oferta de SACU
cantidad de posiciones

Preferencia en %	Cantidad de posiciones
100	470
50	167
25	144
10	283
Total	1.064

Fuente: CEI en base a Oferta de SACU.

Para la Argentina o Brasil esta oferta significa una apertura del mercado concreta, que otorga mejoras arancelarias en una gran cantidad de productos. Sin embargo, para Paraguay o Uruguay, una oferta amplia de este tipo no es necesariamente beneficiosa, ya que sus estructuras exportadoras son mucho más concentradas. Por ello, estos países suelen demandar apertura de mercado para un conjunto muy reducido de bienes –normalmente productos agropecuarios que suelen encontrar barreras arancelarias altas en el comercio internacional, tales como lácteos, carne y oleaginosas– sin los cuales cualquier otra concesión arancelaria resulta de mínimo impacto para sus economías.

⁸ Adicionalmente, la existencia de este régimen de salvaguardias preferenciales tiende a permitir una oferta más generosa de apertura del mercado, ya que, en caso de que posteriormente se verificasen problemas en la rama productiva de que se trate, se cuenta con una herramienta eficaz para neutralizar el problema.

⁹ En el caso del MERCOSUR, se trata de Paraguay y Uruguay. En el caso de SACU, son todos los países con la excepción de Sudáfrica.

Esta concentración de intereses en productos “problemáticos” tiende a derivar en procesos negociadores extensos. Sin embargo, aquí puede verse también la utilidad para Paraguay y Uruguay de negociar a través del MERCOSUR. En efecto, la manera típica de superar este tipo de obstáculos es ofrecer, como compensación, acceso al mercado propio. Dadas las características de los países del bloque, en la práctica el acceso al mercado es otorgado por las economías grandes (Argentina y Brasil), que son las que tienen el mercado más sustancial para “pagar” por la apertura que realiza la contraparte y que usufructúan todos los socios del MERCOSUR.

Adicionalmente, el bloque promueve en las negociaciones un trato especial y diferenciado para las economías menores. En el caso particular de esta negociación, eso significó que para nueve posiciones muy relevantes para estos socios –carne, trigo, porotos de soja, aceites de soja y de girasol, entre otros– SACU realice concesiones específicas para Paraguay y Uruguay.

En cuanto a la oferta del MERCOSUR, ésta comprende 1.052 posiciones arancelarias, el 10% del total de líneas. Brasil es el único de los cuatro miembros del MERCOSUR que otorga preferencias a todos los productos incluidos en la oferta (Cuadro 2). Cerca de tres cuartas partes de las posiciones incluidas en la oferta perciben 100% de preferencia de parte de los 4 países del bloque. En el caso de la Argentina, 768 posiciones reciben 100% de preferencia, 53 posiciones reciben 50%, 89 posiciones reciben 25%, 128 posiciones reciben 10% y 14 posiciones no reciben preferencia.

Cuadro 2
Distribución del margen de preferencia de la oferta del MERCOSUR
cantidad de posiciones

Preferencia en %	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
100	768	779	764	765
75	0	1	0	0
50	53	54	55	53
25	89	132	125	89
10	128	86	94	121
0	14	0	14	24
Total	1.052	1.052	1.052	1.052

Fuente: CEI en base a Oferta del MERCOSUR.

5. Impacto del acuerdo MERCOSUR-SACU sobre el comercio exterior argentino

Toda preferencia arancelaria implica un cambio de precios relativos entre productos importados de diferentes orígenes, de modo que los productos que pueden ingresar pagando un menor arancel es probable que presenten un aumento de importaciones y/o desplacen importaciones provenientes de otros orígenes.

Para simular el impacto que el acuerdo podría tener sobre el comercio exterior argentino, se realizó un ejercicio de equilibrio parcial donde los flujos de exportaciones argentinas a SACU y de importaciones desde SACU se modifican ante el cambio en los precios relativos que genera la variación de los aranceles.

Se simularon dos escenarios: uno de mínima y otro de máxima. En el escenario de mínima se supuso que por cada punto porcentual de baja de arancel, el comercio actual con SACU crece 1 punto (elasticidad arancel = 1). Con este método sólo se simula un aumento de ventas para las posiciones que han registrado comercio.

En el escenario de máxima se incluyen simulaciones para aquellas posiciones que actualmente no registran comercio bilateral. En estos casos se consideró que al nuevo socio comercial se dirigirá una proporción de las exportaciones totales de ese producto, equivalente a la participación que ese socio tiene actualmente como destino de las ventas de productos de rubros similares. Para ello se calculó la participación que el destino SACU o MERCOSUR tiene en las exportaciones totales de la sección del Sistema Armonizado a la que pertenece cada producto, participación que luego se multiplicó por las ventas totales de cada producto para simular cuál sería la exportación al nuevo socio como consecuencia del acuerdo. Por ejemplo, si las ventas del conjunto de productos de una sección dirigen al socio el 1% de sus exportaciones totales, se simula que los productos de esa sección que no registran ventas al nuevo socio pasarán a venderle el 1% de sus exportaciones totales. En el caso de las posiciones que registran actualmente comercio, en este escenario de máxima se les asignó el mayor valor de variación de comercio que resulta de los dos métodos, esto es, elasticidad arancel = 1 y participación del socio como destino de las ventas al mundo de la Sección.

En este ejercicio se tomaron en cuenta los siguientes supuestos:

- i) la disminución del arancel de SACU generará un aumento de la demanda de importaciones de SACU desde la Argentina que podrá ser abastecido de manera plena por la oferta de exportaciones argentinas, pero sin discriminar cuánto es un aumento neto de exportaciones y cuánto es por una reorientación de ventas desde otros destinos.
- ii) la disminución del arancel argentino provocará un aumento de la demanda de importaciones argentinas desde SACU que podrá ser abastecido de manera plena por las exportaciones de SACU. No se discrimina si hay un desplazamiento de compras desde otros proveedores o si es un aumento neto de importaciones argentinas.

A continuación, en primer lugar se presenta el impacto sobre las exportaciones a SACU y luego el impacto sobre las importaciones desde SACU.

5.1. Oferta de SACU

El análisis de la estructura arancelaria de la oferta de SACU se realizó a 8 dígitos mientras que el análisis de la posible evolución del comercio se efectuó a nivel de subpartida (6 dígitos del Sistema Armonizado), dado que a este nivel de desagregación existe un alto nivel de coincidencia entre la nomenclatura del MERCOSUR y la de SACU que torna factible el ejercicio de simulación del impacto. Debido a esto, es probable que se esté sobreestimando el impacto.

Los productos incluidos en la oferta de SACU clasificados a nivel de subpartida, registraron en 2008 exportaciones argentinas a SACU por U\$S 331 millones, más del 32% del total exportado por la Argentina al bloque africano el último año. El 79% de ese valor correspondió a ventas de Harina de soja por más de U\$S 263 millones.

Aunque de los productos comprendidos en el Acuerdo los de mayor valor de comercio son agroalimentos, el 83% de las posiciones incluidas en la oferta (884 posiciones) corresponde a productos industriales, el 16% a agroalimentos y pescados y el 1% restante son productos minerales. De esta forma se contribuiría a diversificar el flujo de comercio hacia SACU.

En términos de arancel, en la lista de SACU se observa una presencia mayoritaria de posiciones arancelarias con aranceles cero (45,8%) y con aranceles de entre 10% y 20% (31,3%) (Cuadro 3, columnas 2 y 3). El mayor arancel *ad valorem* es de 55%. Se destaca la presencia de una pequeña porción de posiciones arancelarias a las que se cobra aranceles no *ad valorem* (2,1%).

Como consecuencia del Acuerdo, el arancel promedio de las posiciones que comprende la oferta de SACU se reduce de 9,5% a 7,2% (Cuadro 3, columnas 6 y 7). Las posiciones con arancel entre 10% y 20% son

las que presentan la mayor reducción promedio (de 12,2% a 9%) seguidas de las que previo a la firma del Acuerdo enfrentaban un arancel menor a 10% (el arancel promedio disminuye de 5,4% a 2,4%).

En términos agregados, la estimación del aumento de las exportaciones se ve condicionada por el hecho de que el 51% de las posiciones tienen aranceles menores a 10%. No obstante, para algunos productos aún unos pocos puntos de reducción del arancel puede ser importante para el crecimiento del intercambio comercial.

Cuadro 3
Estructura arancelaria de la oferta de SACU al MERCOSUR
a nivel de posición de 8 dígitos del Sistema Armonizado

Arancel	Estructura arancelaria original		Estructura arancelaria con equivalentes <i>ad valorem</i>		Arancel promedio		Estructura arancelaria como resultado del Acuerdo			
	Cantidad	Part. %	Cantidad	Part. %	Pre-acuerdo	Post-acuerdo	0	>0 y <10	>=10 y <20	>=20
0	487	45,8	487	45,8	0,0	0,0	487	0	0	0
>0 y <10	56	5,3	75	7,0	5,4	2,4	11	45	0	0
>=10 y <20	333	31,3	333	31,3	12,2	9,0	6	187	140	0
>=20	166	15,6	169	15,9	21,1	18,4	4	0	149	13
<i>no ad valorem</i>	22	2,1	0	0,0	9,0	6,5	11	8	0	3
Total	1.064	100,0	1.064	100,0	9,5	7,2	519	240	289	16

Nota: El cuadro refleja resultados de la oferta de SACU a 8 dígitos del Sistema Armonizado.

Fuente: CEI.

Al utilizar los aranceles equivalentes *ad valorem* para aquellos no *ad valorem*¹¹ se modifica de manera marginal la estructura, incrementándose la participación de los aranceles de entre 0% y 10% (de 5,3% a 7%) y los mayores a 20% (de 15,6% a 15,9%) (Cuadro 3, columnas 4 y 5).

Dadas las preferencias otorgadas por SACU al MERCOSUR, 519 posiciones no pagarán arancel para ingresar al bloque africano, 487 que ya tenían arancel 0%¹² y 32 posiciones que no lo pagarán como consecuencia del Acuerdo; 11 de ellas corresponden a productos que previo al Acuerdo pagaban un arancel menor a 10% e igual cantidad a posiciones con arancel no *ad valorem* (Cuadro 3, columna 8). El mayor cambio se observa en aquellas posiciones que antes de firmar el Acuerdo pagaban un arancel igual o mayor a 10% pero menor a 20%: 187 posiciones que se encontraban en este grupo pasarán a pagar un arancel inferior a 10% (Cuadro 3, columna 9).

Según las preferencias que reciben estas posiciones, se aprecia que:

- la mitad de las posiciones con arancel no *ad valorem* (11 posiciones) reciben 100% de margen de preferencia,
- el 95% de las posiciones con aranceles superiores a 20% reciben una preferencia de 10%,
- la reducción arancelaria que corresponde a las posiciones con arancel mayor a 10% y menor a 20% se distribuye en porcentajes similares: 104 posiciones con un margen de preferencia de 50%, 103 posiciones con 25% y 120 posiciones con 10%,
- a dos terceras partes de las posiciones con arancel menor a 10% se aplica una preferencia de 50%.

¹¹ Se utilizaron cálculos de equivalentes *ad valorem* hechos por SACU.

¹² En estos casos, el acuerdo sirve para asegurarse que el arancel se mantendrá en el 0% para el MERCOSUR – esto es, se “consolida” el 0% – aún si la SACU decidiese aumentarlo en el futuro para el resto de sus socios comerciales. Este tipo de concesiones suele mostrar su utilidad en momentos de recesión, cuando existe una presión sectorial para elevar los aranceles con el objetivo de proteger el mercado interno.

Los productos que tienen aranceles no *ad valorem* de la oferta de SACU se presentan en el Cuadro 4. Ellos corresponden a productos del Agro. Los aranceles equivalentes *ad valorem* más altos se observan en bebidas alcohólicas como Ron, Whisky y Licores.

Cuadro 4
Productos con aranceles no ad valorem en oferta SACU

Posición	Descripción	Preferencia (en %)	Arancel	Arancel equivalente <i>ad valorem</i>
02023000	Carne bovina deshuesada, congelada	25	40% o 240c/kg	7,15
02090000	Tocino	100	8c/kg	2,59
03042290	Filetes de astromerluza antártica congelados	10	25% o 200c/kg	6,08
03042990	Filetes de pescado congelados excluidos de merluza, pargo, tilapia, cherna, mero y bagre de canal	10	25% o 200c/kg	6,08
07019000	Papas	100	0.44c/kg	0,00
07129015	Hierbas culinarias	100	4c/kg	0,94
08013200	Nueces de cajú s/cáscara	100	4c/kg	0,10
11029090	Otras harinas de cereales	100	0.65c/kg	0,06
11071090	Otras maltas	100	0.85c/kg	0,40
20049010	Arvejas	100	4.15c/kg	0,80
20049020	Espárragos	50	4.15c/kg	0,80
20059922	Lentejas, pepinos y pepinillos en conservas	100	4.15c/kg	0,80
20059932	Chucrut	50	4.15c/kg	0,76
21013010	Achicoria tostada y otros sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados	100	9.2c/kg	0,48
21041090	Otras preparaciones para sopa	100	3c/kg	0,32
21069067	Preparaciones alcohólicas compuestas usadas p/ manufactura de bebidas	25	154c/li	0,43
22021010	Agua envasada en contenedores sellados	50	4.36c/li	0,69
22021090	Otras aguas minerales	50	3.3c/li	1,33
22083010	Whisky	25	154c/li	45,24
22084010	Ron	25	154c/li	91,29
22087020	Licores	25	154c/li	28,55
22090000	Vinagre y sucedáneos del vinagre obtenidos a partir de ácido acético	100	5c/li	3,25

Fuente: CEI.

En el Cuadro 5 se presentan los resultados de la simulación. Allí se observa que en el escenario de mínima las ventas crecerían 1,8% –U\$S 7,3 millones– concentrado principalmente en Agroalimentos y pesca, que crecerían 1,8%. De esta forma, las ventas totales alcanzarían un nuevo valor de U\$S 408 millones.

En el escenario de máxima, las exportaciones argentinas a SACU crecerían poco más de U\$S 150 millones –37,9%– y llegarían a U\$S 552 millones.

Cuadro 5
Cambio en las exportaciones argentinas a SACU
en miles de U\$S y %

Sector	Expo arg a SACU 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones			
		escenario de mínima		escenario de máxima	
		miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
Agroalimentos y Pesca	388.353	7.170	1,8	139.210	35,8
Resto	12.323	176	1,4	12.534	101,7
Total	400.676	7.346	1,8	151.744	37,9

Fuente: CEI.

El Cuadro 6 muestra los productos con mayor aumento absoluto de exportaciones en el escenario de mínima, esto es, al aplicar una elasticidad arancel de 1. Harina de soja con un aumento de sus ventas de U\$S 4,3 millones presenta el mayor crecimiento absoluto. Aceite de soja y Aceite de girasol son otros productos con importantes aumentos. Con un mayor incremento relativo aunque bajo en términos absolutos se destacan productos como motores diesel, manufacturas de cobre y productos de limpieza.

Cuadro 6

Subpartidas con mayor aumento absoluto de exportaciones argentinas a SACU

Escenario de mínima

en miles de U\$S y %

Subpartida	Arancel (*)	Preferencia (*)	Variación del arancel en puntos porcentuales	Expo arg a SACU 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones	
	en porcentaje				miles de U\$S	var. %
230400 Harina de soja	6,6	25,0	1,7	263.364	4.346	1,7
150710 Aceite de soja en bruto, incluido desgomado	10,0	25,0	2,5	60.037	1.501	2,5
151211 Aceite de girasol o cártamo en bruto	10,0	25,0	2,5	39.586	990	2,5
200410 Papas preparadas o conservadas sin vinagre o ácido acético, congeladas	20,0	10,0	2,0	5.708	114	2,0
230630 Harina de girasol	6,6	25,0	1,7	4.348	72	1,7
120100 Porotos de soja	8,0	25,0	2,0	2.696	54	2,0
020230 Carne bovina, deshuesada, congelada	7,1	25,0	1,8	2.582	46	1,8
030429 Los demás filetes congelados	15,5	55,0	8,5	439	38	8,5
380893 Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	8,3	50,0	4,2	803	33	4,2
391732 Los demás tubos para tubería, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios	4,0	70,0	2,8	962	27	2,8

(*) Promedio de las posiciones a 8 dígitos de la oferta de SACU.

Fuente: CEI.

Porotos de soja, con un aumento de ventas a SACU de U\$S 73 millones, es el producto que presenta el mayor incremento potencial de exportaciones en el escenario de máxima (Cuadro 7). Entre los productos con mayor incremento potencial que no registraron ventas a SACU en 2008 pero que podrían hacerlo, se encuentran Salvados, moyuelos y residuos de leguminosas, Preparaciones a base de grasas y aceites y Malta. Entre aquellos productos que presentan un significativo aumento relativo pero bajo en términos absolutos sobresalen productos químicos, cerámicos y máquinas y aparatos mecánicos.

Cuadro 7

Subpartidas con mayor aumento absoluto de exportaciones argentinas a SACU

Escenario de máxima

en miles de U\$S y %

Subpartida	Arancel (*)	Preferencia (*)	Variación del arancel en puntos porcentuales	Expo arg. a SACU 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones	
	en porcentaje				miles de U\$S	var. %
120100 Porotos de soja	8,0	25,0	2,0	2.696	73.333	2.720,0
150710 Aceite de soja en bruto, incluido desgomado	10,0	25,0	2,5	60.037	22.531	37,5
230250 Salvados, moyuelos y residuos de leguminosas	0,0	25,0	0,0	0	5.709	n.c.
230400 Harina de soja	6,6	25,0	1,7	263.364	4.346	1,7
151790 Mezclas o preparaciones alimenticias de grasas y aceites, animales o vegetales	10,0	25,0	2,5	0	3.478	n.c.
030613 Camarones, langostinos y similares congelados	0,0	100,0	0,0	113	3.436	3.037,7
110710 Malta sin tostar	0,4	100,0	0,4	0	3.326	n.c.
151800 Grasas y aceites animales o vegetales, cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados	10,0	25,0	2,5	0	3.189	n.c.
030429 Los demás filetes congelados	15,5	55,0	8,5	439	2.759	628,1
020230 Carne bovina, deshuesada, congelada	7,1	25,0	1,8	2.582	2.289	88,6

n.c.: no corresponde.

(*) Promedio de las posiciones a 8 dígitos de la oferta de SACU.

Fuente: CEI.

5.2. Oferta del MERCOSUR

El análisis de la estructura arancelaria de la oferta de SACU se realizó a 8 dígitos mientras que el análisis de la posible evolución del comercio se efectuó a nivel de subpartida (6 dígitos del Sistema Armonizado) dado que no se dispone de información de exportaciones de SACU a 8 dígitos. Por lo tanto, se está sobreestimando el impacto.

Los productos incluidos en la oferta del MERCOSUR registraron en 2008 importaciones argentinas desde SACU por casi U\$S 105 millones (valor CIF, fuente INDEC), lo que representó el 48% del total importado por la Argentina desde el bloque africano el último año. El 96% de ese valor correspondió a compras de Hulla bituminosa por U\$S 100 millones.

La oferta del MERCOSUR presenta una composición porcentual por rubros similar a la de la oferta de la SACU: el 83% de las posiciones (873 posiciones) corresponde a productos industriales, el 16% a agroalimentos y pescados y el 1% a productos minerales.

En términos de arancel, en la lista del MERCOSUR se observa una presencia mayoritaria de posiciones arancelarias con aranceles entre 0% y 10% (61,9%) y con aranceles de entre 10% y 20% (20,5%) (Cuadro 8, columnas 2 y 3). Se destaca la presencia de una pequeña porción de posiciones arancelarias para la que existen aranceles no *ad valorem* (1,3%).

Como consecuencia del Acuerdo, el arancel promedio de las posiciones que comprende la oferta de MERCOSUR se reduce de 11,3% a 8,9% (Cuadro 8, columnas 7 y 8). La mayor reducción promedio se observa en las posiciones con arancel superior a 20% –de 22% a 17,5%–; sin embargo, esta categoría sólo comprende tres posiciones arancelarias. Aquellas posiciones con aranceles de entre 10% y 20% presentan una reducción promedio de 3,6 puntos porcentuales (de 12,9% a 9,3%), y las que previo a la firma del Acuerdo enfrentaban un arancel menor a 10% disminuirán en promedio de 2,6% a 0,5%.

El impacto de la oferta del MERCOSUR a SACU no debiera ser significativo en función de que el 77,9% de las posiciones tiene aranceles menores a 10%. Estos productos concentran el mayor valor de importaciones argentinas desde SACU (U\$S 104,5 millones).

Cuadro 8

Estructura arancelaria de la oferta del MERCOSUR a SACU aranceles de la Argentina a nivel de posición de 8 dígitos del Sistema Armonizado

Arancel	Estructura arancelaria original		Impo arg. desde SACU en miles de U\$S (*)	Estructura arancelaria con equivalentes <i>ad valorem</i>		Arancel promedio		Estructura arancelaria como resultado del Acuerdo			
	Cantidad	Part. %		Cantidad	Part. %	Pre-acuerdo	Post-acuerdo	0	>0 y <10	>=10 y <20	>=20
0	168	16,0	102.075	168	16,0	0,0	0,0	168	0	0	0
>0 y <10	651	61,9	2.435	651	61,9	2,6	0,5	567	84	0	0
>=10 y <20	216	20,5	428	222	21,1	12,9	9,3	34	62	120	0
>=20	3	0,3	0	11	1,0	22,0	17,5	0	0	3	0
no <i>ad-valorem</i>	14	1,3	0	0	0,0	19,1	17,2	0	0	14	0
Total	1.052	100,0	104.938	1.052	100,0	11,3	8,9	769	146	137	0

Nota: el cuadro refleja resultados de la oferta del MERCOSUR a 8 dígitos del NCM.

(*) Importaciones argentinas desde SACU en el año 2008.

Fuente: CEI.

La oferta del MERCOSUR a SACU evidencia una significativa cantidad de posiciones que eliminarán totalmente el arancel: como resultado del Acuerdo, 769 posiciones tendrán arancel 0% para el ingreso de SACU, lo que representa un aumento de 601 posiciones respecto de la situación previa al Acuerdo (Cuadro 8, columna 9). También se reduce la cantidad de posiciones que pagarán un arancel mayor a 0% y menor a 10% (de 651 a 146) y la cantidad de posiciones que enfrentarán aranceles iguales o mayores a 10% y menores a 20% (de 216 a 137). Por último, ninguna posición deberá pagar un arancel superior a 20%.

Según las preferencias que reciben estas posiciones, se aprecia que:

- todas las posiciones con arancel no *ad valorem* (14 posiciones) reciben un 10% de margen de preferencia,¹³
- de las 3 posiciones con aranceles superiores a 20% ninguna recibe una preferencia de 100% (dos perciben una reducción de 25% y una del 10%),
- entre las posiciones con arancel mayor a 10% y menor a 20%, más de la mitad (109) recibe un margen de preferencia de 10%,
- al 87% de las posiciones con arancel menor a 10% se aplica una preferencia de 100%.

Al utilizar los aranceles equivalentes *ad valorem* para aquellos no *ad valorem*¹⁴ se modifica de manera marginal la estructura, incrementándose la participación de los aranceles entre 10% y 20% (de 20,5% a 21,1%) y los mayores a 20% (de 0,3% a 1%) (Cuadro 8, columnas 5 y 6).

El Cuadro 9 presenta los resultados de crecimiento de ventas de SACU a la Argentina para los dos escenarios. Aquí se trabajó a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado (valores FOB de exportaciones, fuente COMTRADE). En el escenario de mínima se observa un crecimiento de 0,2% de las ventas – U\$S 122 mil –, que en valor absoluto ocurre fundamentalmente en productos no agroalimentarios.

En el escenario de máxima, las exportaciones de SACU a la Argentina crecen cerca de U\$S 6,9 millones, 12,2% de variación respecto a las ventas del año 2008.

Cuadro 9 **Cambio en las exportaciones de SACU a la Argentina**
en miles de U\$S y %

Sector	Expo de SACU a Arg 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones			
		escenario de mínima		escenario de máxima	
		miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
Agroalimentos y Pesca	1.813	40	2,2	520	28,7
Resto	54.323	82	0,2	6.349	11,7
Total	56.136	122	0,2	6.869	12,2

Fuente: CEI.

El Cuadro 10 muestra los productos con mayores aumentos de exportaciones al aplicar una elasticidad arancel de 1 (escenario de mínima). Jugos y extractos vegetales y productos químicos orgánicos presentan los mayores incrementos absolutos. Con un mayor crecimiento relativo pero bajo en términos absolutos se destacan productos de madera y sus manufacturas, máquinas y aparatos mecánicos y lana.

¹³ En 8 posiciones la preferencia ofrecida es diferente entre los miembros. En todos esos casos, la Argentina aplica una reducción arancelaria de 10%.

¹⁴ Se utilizaron cálculos de equivalentes *ad valorem* efectuados por la Dirección Nacional de Política Comercial Externa de la Secretaría de Industria, Comercio y PyME.

Cuadro 10
Subpartidas con mayor aumento absoluto de exportaciones de SACU a la Argentina
Escenario de mínima
en miles de U\$S y %

Subpartida	Arancel	Preferencia	Variación del arancel en puntos porcentuales	Expo SACU a Arg 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones	
	(*)	(*)			miles de U\$S	var. %
	en porcentaje					
130219 Jugos y extractos vegetales	5,0	77,5	3,9	898	35	3,9
382490 Productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas	1,9	100,0	1,9	1.287	25	1,9
510111 Lana esquilada	8,0	50,0	4,0	166	7	4,0
842890 Las demás máquinas y aparatos de elevación	4,7	70,0	3,3	197	6	3,3
290129 Hidrocarburos acíclicos no saturados	2,0	100,0	2,0	309	6	2,0
290512 Propan-1-ol (alcohol propílico) y propan-2-ol (alcohol isopropílico)	2,0	100,0	2,0	307	6	2,0
291550 Acido propionico	5,3	70,0	3,7	155	6	3,7
292111 Mono-, di- o trimetilamina y sus sales	2,0	100,0	2,0	269	5	2,0
292119 Monoaminas acídicas	2,0	100,0	2,0	213	4	2,0
291819 Los demás ácidos carboxílicos	3,3	88,8	2,9	123	4	2,9

(*) Promedio de las posiciones a 8 dígitos de la oferta del MERCOSUR.

Fuente: CEI.

En el escenario de máxima, en el cual además de incrementos de exportaciones se considera la posibilidad de nuevas ventas de productos que actualmente no registran exportaciones de SACU a la Argentina, resaltan las ventas de Acido fosfórico por U\$S 1,9 millones y Antracitas sin aglomerar por U\$S 467 mil (Cuadro 11). Entre los productos en los que SACU ya tenía presencia en el mercado argentino, se destacan Hidrocarburos y Hulla.

Aunque como resultado del Acuerdo presentan un bajo crecimiento absoluto, algunos productos sobresalen por un importante aumento relativo de sus ventas al MERCOSUR; entre ellos se encuentran productos químicos, máquinas y aparatos mecánicos y productos minerales.

Cuadro 11
Subpartidas con mayor aumento absoluto de exportaciones de SACU a la Argentina
Escenario de máxima
en miles de U\$S y %

Subpartida	Arancel	Preferencia	Variación del arancel en puntos porcentuales	Expo SACU a Arg 2008 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones	
	(*)	(*)			miles de U\$S	var. %
	en porcentaje					
280920 Ácido fosfórico y ácidos polifosfóricos	2,0	100,0	2,0	0	1.973	n.c.
290129 Hidrocarburos acíclicos no saturados	2,0	100,0	2,0	309	631	204,2
270119 Hulla sin aglomerar excluida bituminosa y antracitas	0,0	100,0	0,0	7	585	8.882,8
270111 Antracitas sin aglomerar	0,0	100,0	0,0	0	467	n.c.
270740 Naftaleno	0,0	100,0	0,0	0	316	n.c.
854140 Dispositivos semiconductores fotosensibles	1,2	85,0	1,0	0	194	n.c.
250100 Sal y cloruro de sodio	4,0	83,3	3,3	0	134	n.c.
060210 Esquejes sin enraizar e injertos	2,0	100,0	2,0	0	121	n.c.
480269 Los demás papeles y cartones, con un contenido total de fibras mayor al 10%	10,0	100,0	10,0	0	112	n.c.
300490 Medicamentos, excluidos aquellos que contengan penicilinas u otros antibióticos	0,2	100,0	0,2	178	106	59,4

n.c.: no corresponde.

(*) Promedio de las posiciones a 8 dígitos de la oferta del MERCOSUR.

Fuente: CEI.

6. Conclusiones

El acuerdo MERCOSUR - SACU es parte de los acuerdos que países en desarrollo han firmado como una forma de profundizar sus intercambios comerciales. El efecto analizado en el presente trabajo es uno del tipo estático, donde sólo se evalúa el impacto en el comercio debido al cambio en los precios relativos de los productos de los socios en relación a los de otros países como consecuencia de la modificación de los aranceles. Por lo tanto, supone que el cambio arancelario es suficiente para modificar el flujo comercial.

Sin embargo, el aumento del comercio precisa más que la mejora en las condiciones de acceso al mercado. Es necesario que las empresas perciban este beneficio y puedan efectuar las operaciones comerciales correspondientes. Ello implica "ir a vender", para lo cual constituyen una ayuda las acciones de promoción comercial que vienen llevando a cabo los gobiernos.

Además, estos acuerdos suelen tener efectos dinámicos. En primer lugar, para abastecer la nueva demanda derivada del acuerdo va a ser necesaria una mayor producción y en consecuencia un aumento de la inversión en los sectores que aprovechen las nuevas condiciones de acceso. En segundo lugar, más allá de las preferencias bilaterales otorgadas, este tipo de acuerdos facilita la inserción de productos sin preferencias al favorecer un mayor acercamiento entre empresas de ambas partes y una mayor difusión en el mercado interno de productos del nuevo socio.

Un punto adicional a tener en cuenta es que este Acuerdo permite que los productos argentinos que reciben preferencias en el mercado de la SACU mejoren sus preferencias relativas respecto de las que reciben los productos europeos, que gracias al acuerdo de libre comercio entre Sudáfrica y la Unión Europea pueden ingresar al mercado sudafricano sin pagar aranceles a medida que se cumplen los plazos de desgravación para cada grupo de productos.

5 | **Artículos**

La UNCTAD en el actual escenario internacional

En el 45º Aniversario de la UNCTAD

Aldo Ferrer

Desde los tiempos fundacionales de la UNCTAD, bajo el liderazgo de Raúl Prebisch, la organización ha realizado contribuciones sustantivas a la comprensión de los problemas del desarrollo y la globalización, las relaciones entre el orden interno de los países y el sistema mundial y las vías para construir un orden mundial más amistoso con el desarrollo y la equidad, la paz y la seguridad internacionales. En definitiva, amistoso también con los intereses de los propios países avanzados, cuyo bienestar es amenazado por las asimetrías que prevalecen en el orden mundial.

La concentración del poder en el orden mundial y reglas del juego diseñadas a la medida de los intereses de las economías más avanzadas y poderosas contribuyen a agravar los obstáculos internos al desarrollo y confronta, a la comunidad internacional, con severas amenazas. La convergencia de políticas nacionales inadecuadas y un orden mundial injusto y asimétrico debilitan el crecimiento de la economía mundial y acrecienta las calamidades del terrorismo, el tráfico de drogas y armamentos, las agresiones al medio ambiente, el desplazamiento de personas expulsadas de sus países de origen por carencias económicas y otras causas.

La actual crisis mundial ha agravado los problemas preexistentes y puesto de manifiesto tres hechos principales. Primero, la inviabilidad de un sistema financiero planetario desregulado, centrado en la especulación. Segundo, la imposibilidad de seguir cerrando la brecha ahorro-inversión en la economía mundial a través del déficit de los pagos internacionales de los Estados Unidos. Tercero, la emergencia de las grandes naciones de Asia como nuevos y decisivos protagonistas del orden mundial.

Son así previsibles cambios importantes en la dinámica de desarrollo de la economía mundial. Los Estados Unidos y otros países avanzados deficitarios deberán aumentar su ahorro, lo cual implica un uso más racional de los recursos y poner límite al despilfarro del consumo superfluo. Simultáneamente, es necesaria la sustitución del dólar como principal fuente de aumento de la liquidez. Es un antiguo tema que, hasta el abandono de la convertibilidad del dólar en oro, en 1971, pretendió resolverse por la emisión de los “derechos especiales de giro” del FMI.

La respuesta a la nueva situación que plantearía el ajuste en los Estados Unidos está en la ampliación de los mercados internos y el consecuente aumento de la capacidad de absorción en los países superavitarios. Esto requiere una redistribución progresiva del ingreso en esos países. China y otras naciones emergentes de gran población y mercado interno, buscarán aumentar su capacidad de absorción de ahorro a través de la expansión de la demanda interna de consumo e inversión. Subsistirá, sin embargo, el dilema del exceso de ahorro a nivel global, el cual expresa una asimetría profunda en el sistema internacional.

La crisis revalida la vigencia de las ideas fundacionales que Prebisch imprimió a la UNCTAD. Porque el desarrollo equitativo de la economía mundial y la resolución de problemas ambientales como el cambio climático, la consecuente transformación productiva y las nuevas fuentes de energía renovable, demandan

una gigantesca masa de inversiones que cerrarían la brecha ahorro/inversión en la economía mundial. Pero realizarlas implicaría un replanteo de la dinámica del desarrollo y las relaciones internacionales. Serían necesarios el aumento de las inversiones públicas transnacionales y reglas del juego que atrajeran la inversión privada hacia la ampliación del capital social y programas amistosos con la defensa del medio ambiente. Es decir, la circulación internacional de capitales debería reflejar un equilibrio virtuoso de las rentabilidades privada y social. Esto implicaría una visión global de los problemas y un impulso solidario que está lejos de advertirse en el escenario internacional.

No alcanza con la ampliación del núcleo de países decisorios del G-7 al G-20, porque, al fin y al cabo, ambos expresan la concentración del poder económico que deja, al margen, a parte importante de la humanidad y del sistema de las Naciones Unidas. Por lo tanto, la UNCTAD debe recuperar su rol de espacio natural para el debate y resolución de estas cuestiones cruciales. Esta visión amplia e inclusiva de los problemas globales fue expresada por Prebisch y por otras personalidades eminentes, como el ex Presidente de Tanzania, Mwalimu Julius Nyerere, particularmente, desde la Comisión del Sur, creada bajo su liderazgo y cuya Secretaría Ejecutiva fue ejercida por el actual Primer Ministro de la India, Manmohan Singh. Los aportes de la Comisión, la cual tuvo el honor de integrar como uno de sus miembros, son plenamente relevantes para el tratamiento de los problemas de la actualidad.

La brecha ahorro-inversión en la economía mundial puede cerrarse empleando los excedentes de los países superavitarios en programas de desarrollo de los países y regiones atrasadas del planeta y de preservación del medio ambiente. Sin embargo, es poco probable que los países centrales saquen conclusiones de estos hechos y observen que, con esfuerzos muchísimos menores que los empleados para rescatar al sistema de sus propios problemas, sería posible poner en marcha programas de cooperación internacional. Los mismos serían decisivos para acabar, en plazos históricos breves, con las calamidades que afectan a centenas de millones de seres humanos y, en ese contexto, contribuir a erradicar la violencia, el narcotráfico y otros azotes observables en el mundo contemporáneo. Permitirían, también, transferir la actual función keynesiana del déficit de los pagos internacionales de los Estados Unidos a los programas de cooperación para el desarrollo económico y humano a escala planetaria.

No son estos, todavía, los términos en los cuales se debaten y enfrentan los problemas del orden global existentes desde antes de la actual crisis ni, tampoco, los provocados por la misma en las finanzas internacionales y la economía mundial. Los países centrales siguen enfrascados en la resolución de sus propios problemas. La atención está centrada en el dilema de salvar a los bancos en dificultades o a sus accionistas, las medidas de rescate, la ampliación de los fondos del FMI y otros organismos multilaterales y los programas de obras públicas para expandir la demanda agregada dentro de las economías avanzadas. El programa del Presidente Obama incluye el encomiable objetivo de reactivar la economía norteamericana, incluyendo acciones orientadas a la salud, las energías renovables y el cambio climático.

A su vez, el surgimiento del espacio Asia Pacífico, como un nuevo centro dinámico del desarrollo de la economía mundial, está transformando el orden mundial en tres cuestiones principales que son de especial importancia para los países en desarrollo. A saber. Primero, la valorización de los recursos naturales y el consecuente aumento de los precios de los alimentos y materias primas. Segundo, la aparición de un nuevo polo financiero constituido por los grandes excedentes en los pagos internacionales de las principales economías asiáticas. Tercero, la incorporación de corporaciones transnacionales asiáticas a las inversiones internacionales y la formación de cadenas de valor a escala global. El dilema que deben resolver los países en desarrollo, cuyas exportaciones se concentran en los productos primarios, es si el impulso que actualmente vuelve a venir de afuera, por la valorización de los recursos naturales, va a quedar limitado, como en el pasado, a la producción primaria, la semi-industrialización y al mantenimiento de sociedades socialmente fragmentadas. O si, por el contrario, constituyen una plataforma para el desarrollo integrado y la formación de economías industriales avanzadas. Para tales fines, como propuso Prebisch, los países en desarrollo deben construir sus propias concepciones sobre la realidad interna y mundial y no ser tributarios del pensamiento hegemónico de los países centrales que, naturalmente, refleja sus realidades e intereses, frecuentemente, en las antípodas de que lo que es conveniente para la periferia. La misma propuesta fue, también, otra contribución sustantiva de la Comisión del Sur.

La crisis renueva viejas enseñanzas para los países en desarrollo. Concluir que, para defenderse de las turbulencias externas, es preciso tener la casa en orden, es decir, operar con sólidos equilibrios macroeconómicos en las finanzas públicas y los pagos internacionales. Concluir, también, que el desarrollo económico sigue siendo lo que siempre fue, es decir, la construcción de cada sociedad, en su espacio nacional, de las sinergias esenciales para desplegar su potencial de recursos, generando y asimilando el conocimiento disponible. Vale decir, que los acontecimientos actuales vuelven a demostrar el papel fundamental de la densidad nacional de los países para vivir con lo suyo, abiertos al mundo, en el comando de su propio destino. Así como Keynes vuelve al Norte, en el Sur latinoamericano vuelven Raúl Prebisch, Celso Furtado y los otros fundadores del estructuralismo vernáculo como referencia esencial para enfrentar, con éxito, los desafíos que plantea la emergencia de un nuevo orden mundial a partir de la resolución de la extraordinaria crisis, iniciada a fines de la primera década del siglo XXI.

Desde América Latina debemos insistir con propuestas para establecer un orden global más equitativo. La UNCTAD es el espacio natural para el debate de estas cuestiones y la proyección de la posición latinoamericana en la escena mundial. Simultáneamente, tenemos que concentrarnos en resolver nuestros propios problemas. Disponemos de una reducida posibilidad de cambiar el mundo, pero contamos con una capacidad decisiva para estar en el mundo en el comando de nuestro propio destino.

Crisis y medidas comerciales: ¿regreso al proteccionismo?

Ivana Doportó Miguez,
Verónica Fossati y
Carlos Galperín¹

Resumen

Tanto los países desarrollados como en desarrollo han tomado medidas para paliar los efectos de la crisis internacional. Muchas de ellas impactan sobre los flujos comerciales. Este trabajo presenta y analiza qué tipo de instrumentos se han utilizado y si éstos son característicos de algún grupo de países en particular. No se pretende cuantificar el efecto de las medidas sobre el comercio. Se verifica que los países desarrollados han intervenido fundamentalmente mediante la aplicación de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que las economías en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales. Ambos grupos de países han implementado planes de estímulo fiscal, pero los montos otorgados por los países industrializados superan ampliamente los de los países en desarrollo. El sector automotriz y el agropecuario son los dos sectores que concentran la mayor parte de las medidas de ayuda.

1. Introducción

La economía mundial está atravesando la crisis más grave desde la Gran Depresión de los años 30. Sus efectos, verificados originariamente en el sector financiero a mediados de 2007, se extendieron rápidamente a la economía real, provocando marcadas caídas en las tasas del crecimiento económico y un rápido descenso del comercio internacional.

El impacto negativo de la crisis sobre los niveles de producción y de empleo provocó la reacción de los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo, que instrumentaron acciones anticíclicas para mitigar sus efectos. Si bien muchas de las medidas aplicadas pueden considerarse válidas para sostener el nivel de actividad, sus alcances van más allá del mercado doméstico, trascendiendo las fronteras e incidiendo sobre el comercio internacional y, consecuentemente, sobre el crecimiento económico de otros países. Ello se debe al significativo aumento de la interdependencia económica entre las naciones producido durante el último medio siglo.

La utilización excesiva de este tipo de instrumentos en un país puede llevar a que otros países adopten medidas de retorsión susceptibles de exacerbar el daño causado, teniendo como resultado un deterioro de la situación general.

Si bien recién comenzada la crisis se presentaron temores de un rebrote del proteccionismo a nivel mundial y, en consecuencia, de una guerra comercial similar a la ocurrida durante la Gran Depresión, éstos no se

¹ Se agradece la colaboración de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales (DIREM) y de las representaciones argentinas en el exterior por el material aportado. También se agradece la contribución de Cecilia Pérez Llana y Carlos D'Elía.

materializaron. La razón reside en varios factores: la toma de conciencia de la importancia que tiene la cooperación y coordinación de políticas entre países para salir de la crisis y promover la recuperación, la significativa internacionalización de las empresas, las reglas multilaterales de la OMC, y los movimientos de integración entre los países efecto del proceso de interdependencia económica.

El objetivo de este trabajo es presentar, sistematizar y analizar las medidas comerciales, sectoriales y los planes de estímulo implementados a partir de octubre de 2008 para contrarrestar los efectos de la crisis internacional, a los efectos de evaluar, aunque sea de manera preliminar, si hay un resurgimiento del proteccionismo y qué forma presenta. Vale aclarar que no se pretende cuantificar los efectos de estas medidas sobre los intercambios comerciales sino que se busca identificar aquellas medidas con impacto potencial sobre los flujos de comercio internacional.

El trabajo se organiza de la siguiente forma: en la próxima sección se presenta un resumen de los efectos de la crisis sobre el crecimiento económico y el comercio internacional y se hace una breve comparación con lo ocurrido en la crisis del 30. En la sección 3 se presenta la información empleada, se describen las salvedades metodológicas y se explica la clasificación utilizada. Luego se describen las medidas comerciales, los subsidios y ayudas sectoriales y los planes de estímulo implementados tanto por los países desarrollados como en desarrollo en respuesta a la crisis. A continuación, se analizan con más detalle algunos sectores que han recibido particular atención –el automotriz, el agropecuario y las medidas “verdes”–. La última sección aborda las conclusiones.

2. La crisis, el crecimiento y el comercio

Las crisis financiera comenzó a mediados de 2007 debido a las pérdidas derivadas de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos. La actividad se desaceleró a raíz del endurecimiento de las condiciones de crédito y los países de mayor peso económico de la OCDE entraron en una leve recesión entre el segundo y el tercer trimestre de 2008.² Los países en desarrollo, en cambio, siguieron creciendo a un ritmo bastante firme.

La situación empeoró marcadamente con la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers en septiembre de 2008 y con el rescate de varias instituciones financieras en Estados Unidos y Europa. Las turbulencias en el sector financiero y la escasez de crédito se extendieron rápidamente a otros países y a otros sectores de la economía.

El estallido de la crisis provocó una amplia liquidación de inversiones, una pérdida sustancial de riqueza, mayores restricciones en el otorgamiento de créditos y el aumento generalizado de la incertidumbre. Las empresas redujeron sus gastos de inversión y los hogares pospusieron sus compras, especialmente de productos durables. El incremento del ahorro por razones precautorias condujo a un abrupto descenso de la inversión y la producción mundiales, que se tradujeron en una marcada caída del crecimiento y el comercio internacional.

En el cuarto trimestre de 2008 empezaron a aparecer señales claras del deterioro en la economía mundial, con la disminución de los flujos comerciales y la caída de la producción, primero en las economías desarrolladas y después en las economías en desarrollo.

Los países de la OCDE registraron una reducción del PIB de 1,9% en el cuarto trimestre de 2008, comparado con el trimestre anterior. Japón experimentó la mayor caída de la producción, con una baja del producto de 3,6% con respecto al trimestre anterior, mientras que los PIB de la Unión Europea y los Estados Unidos disminuyeron 1,8% y 1,4%, respectivamente.

En los primeros tres meses de 2009 la caída se agudizó. La tasa de crecimiento del PIB en los países de la OCDE fue de -2,2% en relación al cuarto trimestre de 2008, la mayor contracción desde que dicho organismo

² Los países de la OCDE registraron una caída del PIB de 0,1% en el segundo trimestre de 2008 y una reducción de 0,5% en el tercer trimestre, en ambos casos en relación al trimestre anterior.

empezó a mantener registros en 1960. La Unión Europea notificó una disminución de su producción del 2,4% con respecto al trimestre anterior y Estados Unidos y Japón registraron descensos del 1,6% y 3,8%, respectivamente.

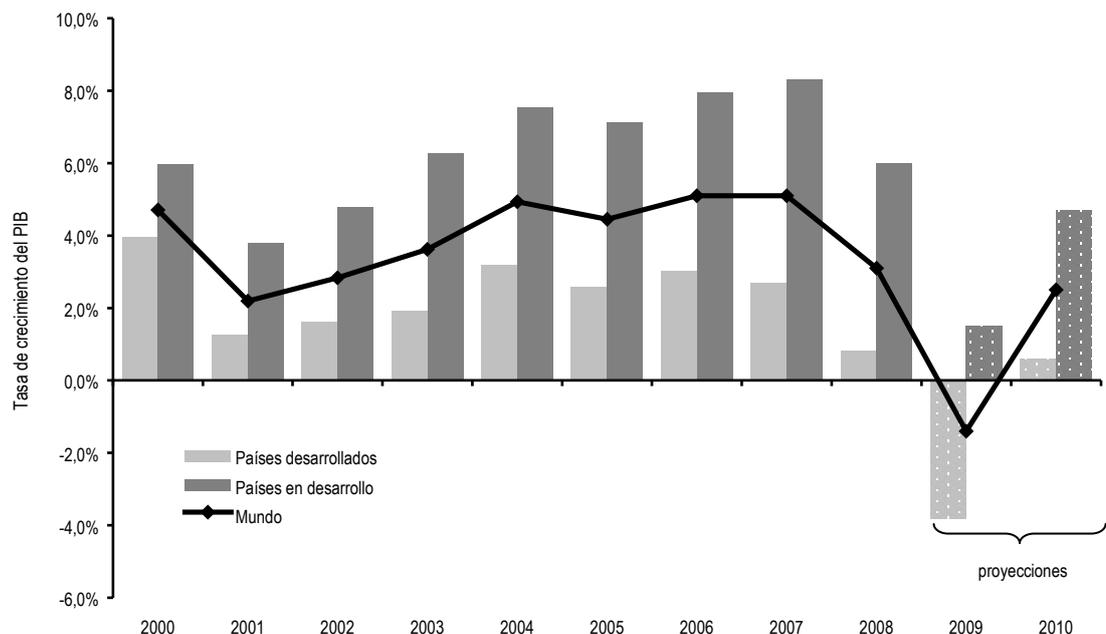
En lo referente a las economías en desarrollo, si bien en casi todas ellas se desaceleró el ritmo de crecimiento en los últimos tres meses de 2008 con respecto a igual período del año anterior, sólo en pocos países se registraron caídas en el PIB (entre ellos México, Tailandia, Singapur, Hong Kong y Taipei chino). Recién en el primer trimestre de 2009 se verificaron descensos en el producto de otros países como Rusia, Brasil, Sudáfrica y Malasia. La producción continuó creciendo en China y la India, pero a tasas muy inferiores a las registradas por esos países en los últimos años.

Diversos indicadores apuntarían a una estabilización y un tibio comienzo de la recuperación económica en algunos países. Entre ellos se destacan la menor volatilidad de los mercados bursátiles mundiales, una modesta mejoría de las exportaciones en varios países y la lenta recuperación del consumo. Por otra parte, diversos factores confirmarían debilidades persistentes. El desempleo continúa en ascenso en todo el mundo, los precios de la vivienda siguen en baja en muchos países y los balances de los bancos aún son frágiles, requiriendo mayores esfuerzos de consolidación y recapitalización. Por esos motivos, persiste una gran incertidumbre sobre la duración de la crisis y la recuperación de la economía mundial.

Los pronósticos de crecimiento global del FMI (2009 d), el Banco Mundial (2009) y la OCDE (2009 b) para el presente año varían entre -1,4% y -2,9%, hecho que confirmaría la recesión mundial más profunda desde la década del 30. El crecimiento retornaría en 2010, con tasas modestas (entre 1,9% y 2,3%), lo cual aún estaría por debajo de la tasa de crecimiento potencial (Gráfico 1).

Los países industrializados serían los más perjudicados, con caídas de entre 3,8% y 4,2% en 2009. Se prevé que en 2010 el producto aumentará paulatinamente, a tasas que varían entre 0,6% y 1,3%.

Gráfico 1
Tasa de crecimiento del PIB real



Fuente: CEI en base a FMI.

Si bien los países en desarrollo como grupo crecerían entre 1,2% y 1,5% este año, el crecimiento más firme se registraría en la región de Asia. De acuerdo con las proyecciones del Banco Mundial, si se excluye a China e India del grupo de economías en desarrollo, el PIB de los restantes países disminuiría 1,6% en 2009. En la misma línea, las proyecciones de la CEPAL (2009 d) estiman una caída del producto de 1,9% para los países de América Latina y el Caribe.

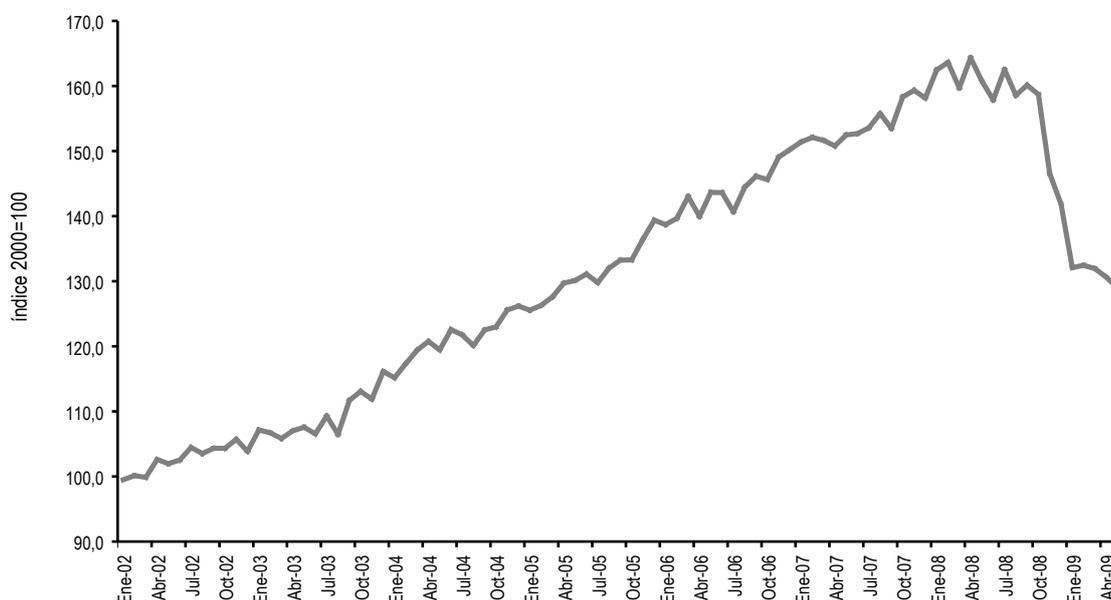
En lo referente al comercio de mercancías, en el segundo semestre de 2008 se produjo un marcado cambio de tendencia. En la primera mitad del año, la tasa de crecimiento interanual del comercio –medida en términos nominales– superaba el 20%. En el segundo semestre, el crecimiento del comercio sufrió una fuerte desaceleración y en noviembre pasó a ser negativo.

En términos reales, la evolución fue menos brusca, reflejando el comportamiento de los precios de los productos básicos y el valor del dólar estadounidense.³ En concreto, el crecimiento del comercio registró una desaceleración durante el primer semestre de 2008 y se estancó en el segundo semestre.

La contracción del comercio continuó durante los primeros tres meses del año 2009 con una caída superior al 30% –en términos nominales– respecto al mismo trimestre del año anterior. Sin embargo, la tasa de reducción parecería haberse desacelerado al iniciarse el segundo trimestre del año. Las estimaciones mensuales realizadas por la Oficina de Análisis de las Políticas Económicas (CPB) de los Países Bajos⁴ muestran una disminución del volumen de comercio mundial de 11,3% en el primer trimestre de 2009 respecto del trimestre anterior, y sólo de 1% y 1,3% en abril y mayo, respectivamente (Gráfico 2).

Gráfico 2

Índice de volumen del comercio mundial



Fuente: CEI en base a CPB.

³ En el primer semestre de 2008, el valor en dólares de los intercambios comerciales aumentó por el incremento de los precios de los productos básicos. En cambio, en el segundo semestre los precios de los combustibles y los alimentos disminuyeron fuertemente. Las fluctuaciones cambiarias tuvieron un impacto similar: en la primera mitad de 2008 el dólar sufrió una fuerte depreciación frente a las divisas de los principales países, pero en la segunda mitad del año se apreció frente a muchas de ellas. Por lo tanto, la evolución de las divisas elevó el crecimiento nominal del comercio en los primeros seis meses de 2008 y acentuó el declive en el segundo semestre.

⁴ CPB World Trade Monitor.

Países de todas las regiones y de todos los niveles de desarrollo se han visto afectados por la retracción del comercio. Las exportaciones en las economías desarrolladas cayeron casi 12% en el cuarto trimestre de 2008 y más de 30% en los primeros 3 meses de 2009, respecto a igual período del año anterior. Los países más perjudicados han sido los principales exportadores industriales, en particular, del sector automotriz y de maquinarias.

Los países en desarrollo han experimentado un descenso de sus exportaciones menor que el verificado por los países desarrollados, pero no han escapado a la crisis. En el último trimestre de 2008 las exportaciones de las economías en desarrollo disminuyeron un 4,5% respecto a igual período del año anterior. Durante los primeros 3 meses de 2009 la tendencia negativa se mantuvo.

Entre las causas de la importante caída en los flujos del comercio mundial pueden citarse: el derrumbe generalizado de la demanda de consumo e inversión, el aumento del costo de los seguros y la escasez de financiación para el comercio. Otro factor que podría estar contribuyendo es el incremento de las medidas de protección.

La Secretaría de la OMC (OMC, 2009 e) estima que el colapso en la demanda mundial producido por la crisis económica internacional daría lugar a una caída de las exportaciones en el año 2009 de alrededor de 10% (en volumen), la mayor contracción desde la Segunda Guerra Mundial. En los países desarrollados la contracción sería de 14%, mientras que en los países en desarrollo las exportaciones descenderían un 7%.

Proyecciones efectuadas por el Banco Mundial (2009), el FMI (2009 d) y la OCDE (2009 b) estiman caídas del comercio mundial de entre 9,7% y 16%, siempre más elevadas en los países avanzados que en las economías en desarrollo. El crecimiento de los flujos comerciales recién retornaría en 2010, pero a tasas moderadas (entre 1% y 2%).

Con respecto al comercio de servicios, éste parece, hasta ahora, haber resistido mejor que el comercio de mercancías. Según la OMC (2009 f), las exportaciones mundiales de servicios disminuyeron 7% en el cuarto trimestre de 2008, menos que las de mercancías. En forma similar, en los países del G-7⁵ la caída en las exportaciones de servicios en el cuarto trimestre de 2008 y en el primer trimestre de 2009 fue de 8,5% y 17,5%, respectivamente (un 34% y 46% menor que la registrada para el comercio de bienes) (OCDE, 2009 c). La información disponible indica que las exportaciones de servicios de transporte y servicios relacionados con los viajes han sido las más perjudicadas.⁶

⁵ Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y EE.UU.

⁶ Según informa la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), la contracción del tráfico de carga en junio de 2009 fue de 16,5% en relación a igual mes del año anterior, mostrando una muy leve recuperación con respecto al mes de enero, cuando se alcanzó uno de los mínimos históricos. Por su parte, la demanda internacional de transporte de pasajeros disminuyó en términos interanuales un 7,2% en junio de 2009, marcando el décimo mes de contracción consecutivo.

Recuadro 1

Crisis actual y crisis del 30: el proteccionismo no es el mismo

Cuando se analizan los acontecimientos y características de la crisis financiera actual es inevitable realizar una comparación con la crisis mundial de los años 30. De hecho, se anuncia la caída actual en el comercio mundial como la peor desde la crisis de esos años, conocida como la Gran Depresión.

Según Eichengreen y O'Rourke (2009), los indicadores económicos estarían mostrando que la situación es igual o más grave: la producción industrial, el comercio y los mercados bursátiles están cayendo más rápidamente que durante la crisis de los años 30.

En lo que respecta a la política comercial de esos años, el alza de los aranceles fue la herramienta fundamental que trabó los intercambios. Estados Unidos sancionó la ley Smoot-Hawley en junio de 1930, por la cual se elevaron los aranceles de 900 productos, de modo que el arancel promedio subió del 40% al 47% (Eichengreen e Irwin, 2009). A esto se le suma que, como consecuencia de la crisis financiera de Austria y Alemania de 1931, más países comenzaron a recurrir a las trabas al comercio a los efectos de estimular sus economías y promover el empleo, pero a expensas de sus vecinos o socios comerciales, política conocida como "beggar-my-neighbor"^a. De este modo se fue enrareciendo el clima de las relaciones comerciales internacionales.

Si bien se registran similitudes, como es el utilizar medidas comerciales como un elemento más para corregir las consecuencias de la crisis, del análisis surge que las respuestas al problema no son las mismas. El contexto internacional e institucional ha cambiado y existe una mayor conciencia de los peligros de las políticas unilaterales y aislacionistas. Esto permite tener una visión más optimista en cuanto a la evolución del contexto económico mundial.

En primer lugar, ahora existe un mayor control sobre las medidas comerciales que puede tomar un país. En los años 30 no existía el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ni su sucesora, la Organización Mundial de Comercio (OMC), institución que establece y aplica las reglas y disciplinas del sistema multilateral de comercio y fija limitaciones a las políticas autónomas a las que pueden recurrir los países miembros. A título de ejemplo, las normas multilaterales impiden que los aranceles suban más allá del nivel consolidado, esto es, el nivel máximo para cada producto que cada país ha negociado y notificado en la OMC. Además, los aranceles, en especial aquellos correspondientes a los productos industriales, se han venido reduciendo como resultado de las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales.

El proteccionismo moderno se ha reducido y al mismo tiempo se ha "refinado". Hoy existen formas de protección más sutiles y variadas como los derechos antidumping, las normas técnicas, las normas sanitarias y fitosanitarias, las compras gubernamentales, entre otras medidas, cuyo impacto sobre el comercio resulta difícil de determinar (The Economist, 2009 d).

Desde que los efectos de la crisis se hicieron notar en los flujos comerciales, la Secretaría de la OMC comenzó a monitorear la evolución del comercio. A su vez, ha iniciado un proceso de registro de las medidas de naturaleza comercial o relacionadas aplicadas por los países miembros.

En segundo lugar, la globalización ha hecho que las economías estén mucho más interconectadas y los procesos productivos se han internacionalizado. Se ha incrementado la especialización vertical de la producción^b. Como consecuencia, el proceso de producción se torna muy sensible a los cambios que afectan los flujos comerciales y el proteccionismo se vuelve mucho más costoso. A su vez, los shocks adversos son transmitidos más rápidamente al resto de los países y el comercio cae de una manera más sincronizada que si no hubiera especialización vertical. Lo contrario se da ante la recuperación de la demanda. La especialización vertical conduciría a un resurgimiento del comercio global de manera armónica (Yi, 2009).

En tercer lugar, durante los años 30 los países tenían menos instrumentos de política económica disponibles para combatir los efectos de la crisis. El contexto macroeconómico era otro. Como mencionan Eichengreen e Irwin (2009), durante la década del 20 muchos países habían retornado al sistema de patrón oro. Sin embargo, este sistema no era tan fuerte como el que rigió antes de la Primera Guerra Mundial. En consecuencia, las opciones de política económica eran muy limitadas. Al mantener un régimen de patrón oro, que implicaba un tipo de cambio fijo, no se podía recurrir a la política monetaria. Tampoco se podía hacer política fiscal expansiva porque era necesario preservar el equilibrio en las cuentas fiscales. Un déficit fiscal financiado con endeudamiento podía aumentar la tasa de interés interna y así anular los efectos expansivos de la política

fiscal. Las alternativas eran básicamente dos: a) abandonar el patrón oro y permitir que el tipo de cambio se depreciara; y b) continuar con el sistema de patrón oro. En este último caso se podía elegir entre dejar que las economías enfrenten una deflación de salarios y precios para restaurar el equilibrio interno, o, en su defecto, imponer restricciones al comercio y a los pagos para limitar las importaciones y reducir la salida de divisas.

Los países que se aferraron al patrón oro fueron los que más sufrieron los efectos de la crisis. En cambio, aquellos que dejaron fluctuar sus monedas se recuperaron más rápido porque pudieron practicar políticas monetarias y fiscales de estímulo económico. Por otro lado, la devaluación de sus monedas frente al oro los hizo más competitivos. En relación a las barreras al comercio, los países atados al patrón oro fueron los más proteccionistas. La razón de ello radica en que los aranceles se convirtieron en un pobre sustituto de las políticas de estímulo fiscal.

Actualmente, los instrumentos de política económica son más variados y flexibles para hacer frente a la coyuntura. Los países pueden usar y de hecho usan políticas fiscales expansivas, las que no están exentas de impactar en sus socios comerciales y dar lugar a controversias. De allí la importancia de la coordinación económica internacional que estuvo ausente durante la Gran Depresión de los años 30.

a. En un conocido trabajo de la década del 30, Robinson (1937) analiza de qué manera las medidas que modifican el saldo comercial, como por ejemplo los aranceles a la importación y los subsidios a la exportación, pueden incrementar el empleo pero perjudicando a los socios comerciales (Bleckner, 2003). Sobre este tema, Bhagwati (1994) recuerda cómo el desempleo masivo de la década del 30 llevó a Keynes a sugerir, al comienzo de la crisis, que en el corto plazo los aranceles podían ser una respuesta adecuada al desempleo, lo cual sumó un nuevo argumento proteccionista al tradicional de la industria naciente.

b. La especialización vertical ocurre cuando los bienes son fabricados en dos o más etapas secuenciales y cuando al menos una etapa productiva depende de insumos importados y alguna parte de la producción es exportada.

3. Tratamiento de la información

3.1. Información utilizada

Este informe presenta un resumen de las medidas comerciales y sectoriales y de los planes de estímulo implementados a partir de octubre de 2008 para contrarrestar los efectos de la crisis internacional. Sólo se incluyen aquellas medidas que se estima tengan algún efecto potencial sobre el comercio internacional. No se consideran las medidas de rescate financiero ni aquellas implementadas por los bancos centrales de los países afectados por la crisis. Estas medidas, por su significación, deberán ser objeto de un análisis especial.

No se intenta cuantificar los efectos comerciales de las medidas, por lo que no se le asigna un peso específico a cada una de ellas. En general, se enumeran los países que tomaron un determinado tipo de medida o la cantidad de medidas implementadas por país. Cuando es posible –por ejemplo en el caso de los planes de estímulo fiscal– se incorpora también el monto anunciado para cada medida.

La información utilizada fue extraída del material remitido por las embajadas y consulados argentinos en el exterior, de diversos documentos elaborados por organismos internacionales⁷ y de medios de prensa nacionales e internacionales. En los casos en los que fue posible, se verificó la información con las fuentes oficiales y la reglamentación respectiva. La información de los planes de estímulo fue cotejada con otros trabajos que analizan este tema.⁸

⁷ OMC (2009 a, 2009 b y 2009 e), Comisión Europea (2009 c), Banco Mundial (Gamberoni *et al.*, 2009) y CEPAL (2009 a, 2009 b y 2009 c).

⁸ Khatiwada (2009), Ortiz (2009), Prasad *et al.* (2009), FMI (2009 a y 2009 b), Comisión Europea (2009 a, 2009 b, 2009 d) y OCDE (2009 a).

Los países incluidos⁹ y la cantidad de medidas descritas están en función de la información disponible a junio de 2009.

3.2. Salvedades metodológicas

Es necesario tener en cuenta ciertas salvedades a la hora de analizar la información recabada.

Por un lado, la información está sujeta a cierto margen de error: primero, porque en muchos casos se trata de anuncios gubernamentales que no siempre se efectivizan, pueden cambiar o incluso revertirse; segundo, porque suele haber diferencias entre distintas fuentes respecto de una misma medida. Además, como sólo se incluyeron las medidas que surgen de la información recopilada, es probable que se hayan dejado de lado algunas.

Por otra parte, no siempre es posible distinguir entre las medidas que se tomaron como respuesta a la crisis, aquéllas que se hubieran implementado igual independientemente de la crisis y las que se tomaron aprovechando la ocasión que brinda una crisis de esta magnitud.

Tampoco es claro qué parte de las medidas corresponde a gastos ya proyectados y qué parte a nuevos gastos. Por ejemplo, algunos países han anunciado medidas de estímulo incorporadas en sus presupuestos anuales, lo que hace difícil determinar la verdadera cuantía del nuevo gasto.

Asimismo, pese a que la mayoría de los países han anunciado paquetes de estímulo fiscal distintos de sus planes de rescate financiero, en algunos casos se incluye la ayuda financiera en los paquetes fiscales y no siempre es posible discriminar dicha información.

Por último, en muchos casos no se especifica si las medidas adoptadas tienen carácter transitorio o permanente, o no queda claro el plazo de implementación.

3.3. Clasificación utilizada

Las medidas fueron clasificadas en tres áreas temáticas:

A. Medidas comerciales:

1. Aranceles a la importación
2. Medidas antidumping
3. Salvaguardias a la importación
4. Derechos compensatorios
5. Licencias de importación (automáticas y no automáticas)
6. Cuotas
7. Otras barreras no arancelarias a las importaciones
8. Subsidios a las exportaciones
9. Reintegros y/o impuestos a la exportación
10. Otras medidas para la exportación

B. Subsidios y ayudas sectoriales:

1. Subsidios y ayudas a la producción o al consumo (bienes transables y no transables, servicios no financieros)
2. Compras del gobierno

C. Planes de estímulo

⁹ Se recolectó información para 42 países, considerando a la Unión Europea como un único país. Dentro de la UE se recopiló información sobre 21 Estados Miembros.

4. La respuesta de los gobiernos ante la crisis

4.1. Resumen de medidas

Desde octubre de 2008, como consecuencia de la propagación de la crisis internacional, se ha visto una proliferación mundial de medidas que buscan proteger el mercado interno y estimular diversos sectores económicos.

El abanico de medidas anunciadas es amplio. Algunos gobiernos han reaccionado ante la crisis imponiendo medidas comerciales, mientras otros se han volcado hacia las ayudas estatales y las subvenciones a determinados sectores productivos.

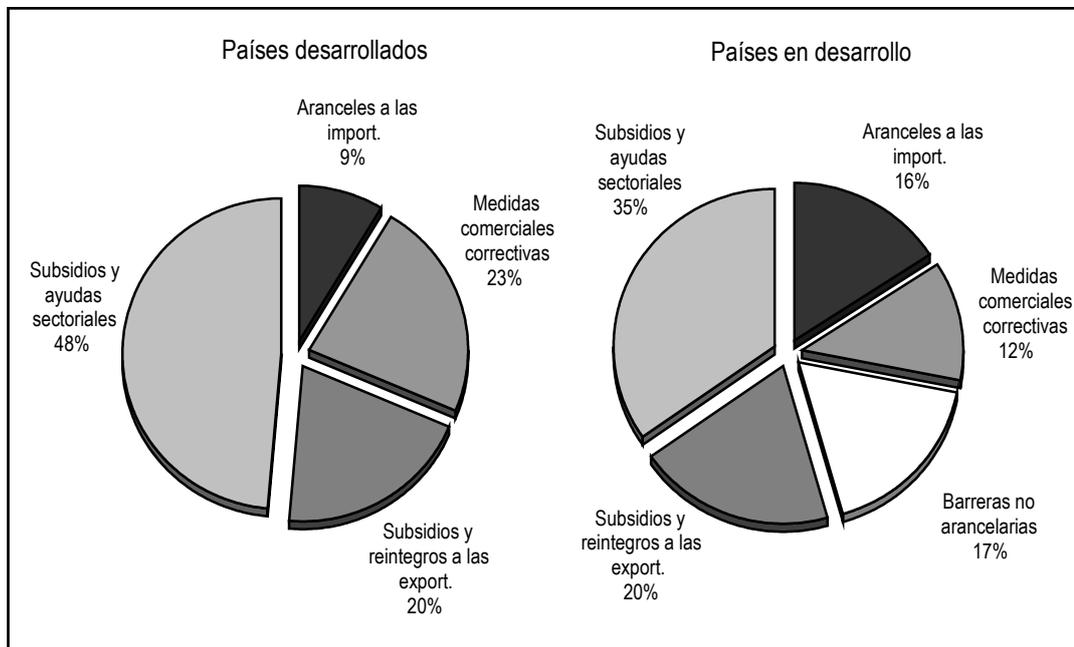
En el Gráfico 3 se muestra sintéticamente que tanto las economías desarrolladas como los países en desarrollo aplicaron medidas comerciales y otorgaron subsidios y ayudas sectoriales. No obstante, los países industrializados han intervenido fundamentalmente mediante el establecimiento de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que los países en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales.

Además, los países desarrollados han implementado una mayor cantidad de medidas comerciales correctivas que los países en desarrollo, mientras que estos últimos han recurrido en mayor medida a las variaciones de aranceles a la importación y a las barreras no arancelarias.

En el Anexo 1 se presenta con más detalle el tipo de medidas adoptadas por cada país.

Gráfico 3

Tipo de medidas aplicadas. Países desarrollados y en desarrollo participación en el total de medidas

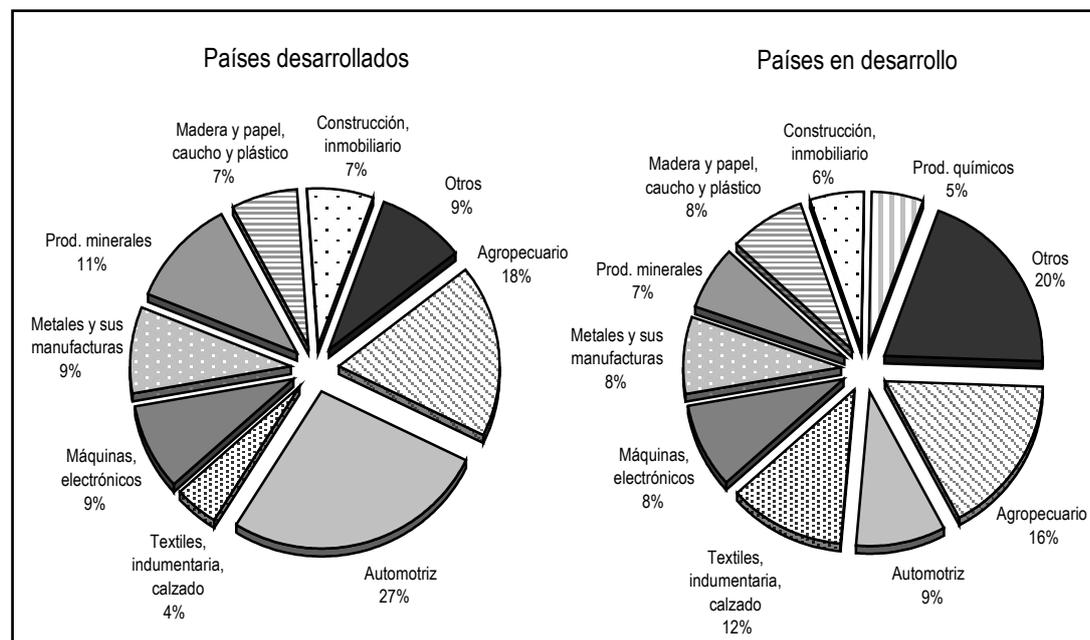


Fuente: CEI.

En el Gráfico 4 se observa que casi el 27% de las medidas adoptadas por los países desarrollados se dirigieron al sector automotriz (ver Sección 4.4.1.), mientras que en las economías en desarrollo no se le dio tanto énfasis a dicho sector. En ambos grupos de países resultan de importancia las medidas orientadas al sector agropecuario (ver Sección 4.4.2.), en tanto que hay una mayor proporción de medidas enfocadas hacia el sector textil e indumentaria en los países en desarrollo que en las economías avanzadas.

Gráfico 4

Medidas aplicadas por sector. Países desarrollados y en desarrollo participación en el total de medidas



Fuente: CEI.

Por otra parte, como respuesta a la crisis, numerosos países han anunciado cuantiosos planes de estímulo fiscal y ayudas financieras. Muchos de los subsidios sectoriales mencionados anteriormente se encuentran dentro de estos paquetes de ayuda. A pesar de que el objetivo primario de los paquetes fiscales no es el comercio exterior, pueden tener importantes consecuencias sobre el mismo dada la magnitud de los montos involucrados y algunas condiciones para su otorgamiento. Estos planes se analizan en la Sección 4.5.

4.2. Medidas comerciales

De acuerdo a la información recolectada hasta junio de 2009, la medida más tomada sobre las importaciones fue la variación de aranceles, seguida por las medidas antidumping. En cuanto a las medidas sobre las ventas externas, se destacan las relacionadas con la financiación de exportaciones.

a. Aranceles a la importación

De los 42 países¹⁰ para los que se cuenta con información, en más de la mitad se registró alguna variación de aranceles a la importación. La gran mayoría de los países que recurrieron a incrementos de aranceles son economías en desarrollo. Este hecho no llama la atención, ya que los países en desarrollo tienen mayor margen de acción que los países desarrollados para incrementar sus aranceles dentro de los límites de la OMC (debido a que muchos de ellos presentan diferencias importantes –“agua”– entre los aranceles aplicados y los consolidados), y a su vez una menor disponibilidad de recursos para conceder subsidios y ayudas o aplicar políticas fiscales contracíclicas.

Sólo 7 países incrementaron los aranceles de uno o más productos, mientras que otros tantos redujeron sus aranceles, y 8 países bajaron los aranceles de algunos productos a la vez que aumentaron los de otros. Por lo tanto, no se observa una tendencia clara hacia un incremento de los aranceles aplicados.¹¹

¹⁰ La UE se contabiliza como un único país.

¹¹ Bouët y Laborde (2008) estiman que si los países miembros de la OMC aumentaran los aranceles aplicados hasta el nivel de sus consolidaciones, el promedio mundial de los aranceles se duplicaría y el valor del comercio se reduciría en casi un 8%. Sin embargo, de acuerdo con la información recolectada en el CEI para este informe, no parece advertirse esta tendencia.

Entre los países que liberalizaron el comercio se destacan Canadá, que redujo los derechos de importación de maquinarias y equipos, y Jamaica, que hizo lo propio con los bienes de capital y las materias primas, con el objeto de ayudar a los sectores manufactureros a enfrentar el impacto de la crisis. Túnez también disminuyó los derechos de aduana sobre la importación de equipos, materias primas y productos semielaborados y en Nicaragua se redujeron o eliminaron temporalmente los aranceles de importación a diversos productos alimenticios con el objetivo de contrarrestar el aumento en los precios internacionales.

Egipto, Ecuador, Indonesia y Kazajstán implementaron medidas similares, pero al mismo tiempo incrementaron los aranceles de otros productos.

Entre los países desarrollados que aplicaron incrementos a los aranceles se encuentran la Unión Europea, que reintrodujo los derechos sobre la importación de cereales, y Corea, que incrementó el arancel sobre las importaciones de petróleo crudo.

Un caso que vale la pena destacar es el de Ecuador, que a través de una salvaguardia por balanza de pagos aplicó un recargo temporal sobre los aranceles de más de 600 productos. La medida fue analizada y aprobada por el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la OMC.

En Ucrania se registró un caso similar. Inicialmente se aprobó un aumento temporario de 13% en las alícuotas de importación de un gran número de productos, pero dos semanas después de haber sido aprobada la sobretasa, la normativa fue cancelada por el Gobierno, conservando su aplicación excepcional sólo para automóviles y refrigeradores.

Si bien la gama de productos para los que se incrementaron los aranceles es variada, los aumentos se observan con mayor frecuencia en alimentos, productos de hierro y acero y automóviles.

b. Medidas comerciales correctivas

Las medidas comerciales correctivas fueron diseñadas para ser utilizadas cuando las industrias nacionales sufrieran daño, de modo tal que constituyen el instrumento legal apropiado, acordado a nivel de la OMC, para enfrentar el comportamiento anticompetitivo de exportadores de terceros países (medidas antidumping), ciertos subsidios (medidas compensatorias) o un repentino incremento de las importaciones (salvaguardias). Por lo tanto, no resultaría extraño que se incremente su utilización en la actual situación económica. En este sentido, diversos estudios¹² indican que, en general, la cantidad de medidas antidumping tiende a aumentar en los períodos de recesión.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que siempre transcurre cierto lapso de tiempo entre la evolución de las condiciones económicas y las nuevas investigaciones para la aplicación de medidas correctivas, ya que las empresas necesitan tiempo para reunir la información suficiente y solicitar el inicio de una investigación. Por lo tanto, es probable que parte de los derechos correctivos establecidos y de las investigaciones iniciadas en el período analizado no se deban a los efectos de la crisis internacional.

Existe el riesgo de que el uso de medidas correctivas se generalice, en vez de ser utilizadas como un instrumento excepcional para hacer frente a situaciones puntuales. En esa eventualidad, cualquier beneficio que se obtenga debido a la limitación temporal de las importaciones en una rama de producción nacional podría verse contrarrestada por los efectos de medidas similares aplicadas en otros países. Además, dado que las medidas comerciales correctivas están deliberadamente encaminadas a restringir el comercio, es probable que la amenaza de retorsión sea significativa.

La información disponible indica un incremento en la utilización de medidas comerciales correctivas respecto a años anteriores. En lo que hace a las medidas antidumping, tanto la cantidad de investigaciones iniciadas como el número de medidas aplicadas aumentaron en el segundo semestre de 2008 con respecto a igual

¹² Por ejemplo, Knetter y Prusa (2003), Irwin (2005), Francois y Niels (2004), Bown (2008) y OMC (2009 e).

período de 2007 (17% y 45%, respectivamente) (OMC, 2009 c). A lo largo de 2008 también se incrementaron los procedimientos sobre medidas de salvaguardia (38%) (OMC, 2008) y las investigaciones sobre derechos compensatorios (27%) (OMC, 2009 b).

Bown (2009) encuentra que la iniciación de investigaciones para los tres tipos de medidas creció un 18,8% en el primer trimestre de 2009 en comparación con igual período de 2008, mientras que la imposición de nuevas medidas se amplió un 10% en igual período. La mayor parte de las medidas definitivas aplicadas y de las investigaciones iniciadas se refieren a medidas antidumping. Sin embargo, el incremento en las investigaciones se debe principalmente a las salvaguardias.

La información recopilada en el CEI arroja los siguientes resultados:

- De los tres tipos de medidas comerciales correctivas, las medidas antidumping fueron las más utilizadas, seguidas por las salvaguardias.
- 12 países tomaron medidas antidumping, se iniciaron 28 investigaciones y se aplicaron 10 medidas provisionales y 19 definitivas. Los países en desarrollo fueron los que recurrieron a esta medida con mayor frecuencia, y el país objeto del mayor número de nuevas investigaciones y nuevos derechos fue China.
- Por otra parte, 8 países aplicaron salvaguardias a la importación (de los cuales sólo uno es desarrollado). Casi la mitad de las nuevas investigaciones fueron implementadas por la India.
- Con respecto a los derechos compensatorios, sólo 4 países implementaron este tipo de medidas; tres de ellos son países industrializados. En 4 casos se impusieron derechos y se abrió una nueva investigación. Casi todos los casos son contra China.
- Los sectores más afectados fueron metales y sus manufacturas, productos químicos y máquinas, aparatos y material eléctrico.

c. Medidas no arancelarias

Las barreras no arancelarias involucran a un amplio espectro de políticas de intervención (trámites aduaneros y administrativos, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.) que afectan, de distintas maneras, al intercambio comercial, lo que complica su identificación y el análisis de sus efectos. Además, hay áreas donde las normas multilaterales no están completamente desarrolladas, lo que da lugar a cierto grado de discrecionalidad en el uso de estos obstáculos al comercio.

Dentro del conjunto de medidas no arancelarias que se han impuesto como resultado de la crisis económica sobresalen las licencias de importación y las normas técnicas, entre otras. Un punto a señalar es que todas ellas han sido implementadas sólo por países en desarrollo.

Siete países implementaron nuevas licencias de importación. Entre ellos se destacan los casos de Argentina, que amplió el listado de productos sujetos a licencias de importación automáticas y no automáticas (desde octubre de 2008 se agregaron 624 y 192 posiciones arancelarias, respectivamente), e Indonesia, que implementó licencias para cerca de 500 productos. En cambio, Malasia eliminó licencias de importación para el sector de la construcción y el sector manufacturero.

Por otra parte, 5 gobiernos aplicaron cuotas para la importación. La gran mayoría de ellas son para la importación de carnes u otros alimentos (maíz, soja, caña de azúcar).

Se observan 8 países que aplicaron otros tipos de barreras no arancelarias a las importaciones, entre ellas: valores criterio (Argentina, Uruguay), prohibiciones (Bolivia, India), normas técnicas (India, Indonesia, Malasia), limitación de puertos de entrada (Indonesia), aumento de peajes (Rusia).

Entre las medidas detectadas, se distingue el caso de la India, que en enero de 2009 prohibió la importación de juguetes chinos por 6 meses. Si bien 2 meses más tarde se levantó la prohibición, se dispuso que las

importaciones de juguetes chinos deberán cumplir con ciertos estándares internacionales relacionados con la seguridad y la salud.

Por su parte, Indonesia determinó que las importaciones de productos electrónicos, vestimenta, juguetes, calzados, alimentos y bebidas solamente podrán entrar al país por 5 puertos o los aeropuertos internacionales. Además, la importación deberá ser realizada por importadores autorizados, y los productos importados se deben someter a inspecciones previas en el país de origen.

Además de medidas restrictivas, también se registraron medidas de facilitación de comercio, como las implementadas por Túnez (supresión de barreras técnicas no eficientes y facilitación y simplificación de trámites aduaneros).

d. Subsidios a las exportaciones

Cinco países aplicaron subsidios a la exportación, destacándose la reintroducción de éstos en productos alimenticios por parte de tres países desarrollados.

La UE reintrodujo los subsidios a las exportaciones de productos lácteos, avícolas y ovo-productos y modificó los correspondientes a carne bovina, carne porcina y azúcar. Estados Unidos reestableció los subsidios a la exportación de productos lácteos bajo el Programa de Incentivo a la Exportación de Lácteos, y Suiza reintrodujo, en forma temporal, las restituciones a la exportación de crema (ver Sección 4.4.2).

e. Reintegros e impuestos a la exportación

En 9 países (todos ellos en desarrollo), se implementaron medidas relacionadas con los reintegros y los impuestos a las exportaciones.

Algunos países buscan incrementar las exportaciones a través de la suba de las tasas de devolución de impuestos para exportadores, o la reducción de los plazos y la cantidad de trámites para los reembolsos (Brasil, China, Ecuador, Perú, Túnez).

En ciertos países se han verificado incrementos de derechos de exportación (China, Vietnam), mientras que en otros se registraron disminuciones (Argentina, China, India, Rusia).

f. Otras medidas para la exportación

Se registran medidas en 17 países, tanto desarrollados como en desarrollo. La gran mayoría de las medidas implementadas se refieren al otorgamiento de seguros y garantías de crédito, creación de nuevas líneas de crédito o refuerzos para las ya existentes y aumento de la cantidad de empresas que pueden acceder a los programas estatales de financiación de exportaciones.

Si bien la mayoría de las medidas son de carácter general, algunas están dirigidas sólo a PyMEs (Corea, Perú) o a sectores específicos (India: productos textiles, cuero; Tailandia: alimentos, juguetes; Uruguay: curtiembres, sector automotriz).

Además se observan algunas medidas fiscales, tales como la eliminación del impuesto a la renta para acciones de promoción de exportaciones (Brasil) o la moratoria del anticipo del impuesto a la renta para los exportadores de algunos sectores (Ecuador).

Unas pocas medidas se refieren a nuevos permisos de exportación (Filipinas) o a la cancelación de licencias de exportación (China).

4.3. Subsidios y ayudas sectoriales

En muchos países se ha observado un aumento de las ayudas estatales y de los subsidios sectoriales. Estas medidas constituyen una alternativa a la utilización de restricciones del comercio en frontera para proteger las economías frente a la competencia del extranjero, pero no es una opción a la que pueda recurrir la mayoría de los países en desarrollo.

Este tipo de medidas tiene el potencial de restringir o distorsionar el comercio, ya que pueden prolongar las operaciones de empresas no competitivas o insolventes, lo que priva de cuota de mercado a productores más eficientes. En algunos casos, la concesión de subsidios y ayudas estatales está sujeta a condiciones específicas, como las impuestas a las inversiones de una empresa o rama de producción —por ejemplo, evitar la desinversión en el país— o a las políticas para adquirir partes o contratar mano de obra. En otros casos, los gobiernos intervienen directamente en la gestión de las empresas como contrapartida a la participación financiera del Estado.

Cabe agregar que algunos países optan por canalizar los incentivos fiscales o subvenciones hacia los consumidores. Siempre que ese tipo de ayuda se preste sin restringir las opciones de los consumidores de comprar productos nacionales o extranjeros, estas medidas pueden contribuir al aumento tanto de la producción nacional como de las importaciones.

Muchos gobiernos aplican leyes y políticas de competencia para asegurarse de que la prestación de este tipo de ayuda financiera pública no distorsione los mercados. Sin embargo, no hay normas o facultades equivalentes a nivel internacional, por lo cual, salvo en el caso de determinadas subvenciones que están prohibidas por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, hay menos disciplinas multilaterales que en el caso de las medidas comerciales.

Más de tres cuartas partes de los países para los que se cuenta con información aplicaron algún tipo de subsidio o ayuda sectorial directamente relacionada con bienes transables, 17 aplicaron medidas destinadas hacia otros sectores económicos, y en 10 casos se observan cambios en las políticas de compras gubernamentales.

a. Subsidios y ayudas sectoriales a la producción o al consumo

Más del 75% de los países —tanto desarrollados como en desarrollo— aplicaron subsidios o ayuda sectoriales como forma de paliar los efectos de la crisis internacional. Muchas de estas medidas están contenidas dentro de los planes de estímulo anunciados por los gobiernos.

Al analizar los sectores beneficiados por estas medidas sobresalen claramente el sector automotriz (ver Sección 4.4.1) y el sector agropecuario (ver Sección 4.4.2).

Otros sectores hacia los que se han dirigido las ayudas sectoriales son:

- El sector de electrodomésticos, a través de reducciones impositivas (Brasil, Turquía) o de planes de financiamiento para sustituir productos viejos por otros de menor consumo energético (Argentina, México).
- La industria petroquímica, a partir de subsidios para los combustibles y el gas licuado de petróleo (Nicaragua, República Dominicana) y ayudas para mejorar la calidad de las refinerías y conseguir combustibles más limpios (China), y el sector minero, mediante fondos de estabilización de precios (Bolivia, Chile) o compras de minerales por parte del gobierno (China).
- El sector de la construcción y el sector inmobiliario, incluyendo beneficios impositivos para renovación de viviendas, exención de impuestos a los propietarios por vez primera, préstamos para adquisición, refacción y ampliación de viviendas y garantías para los préstamos para la construcción. La mayor parte de estas medidas fueron tomadas por los países en desarrollo.
- Unos pocos países adoptaron medidas para los sectores de turismo y transporte.

b. Compras del gobierno

La compra de bienes y servicios por parte de los gobiernos es un elemento esencial del funcionamiento de los Estados, ya que asegura los recursos que le permiten suministrar servicios públicos y llevar a cabo su labor. Al mismo tiempo, la contratación pública tiene una considerable importancia en el comercio internacional, dado que en la mayoría de los países, el Estado y los demás organismos públicos son, en conjunto, los mayores compradores de mercancías de todo tipo, desde productos básicos hasta equipos de alta tecnología.

Si las decisiones de contratación pública son utilizadas para promocionar determinados sectores económicos o para dar preferencia a los proveedores nacionales sobre sus competidores extranjeros, pueden terminar limitando la competencia y restringiendo el comercio internacional.

De acuerdo a la información recopilada, 10 países han aplicado medidas relacionadas con las compras del sector público (8 de ellos son países en desarrollo).

Algunas de las medidas son de carácter general, por ejemplo las implementadas en Paraguay y Uruguay, donde se incrementaron los márgenes de preferencia para las empresas nacionales, o en México y Jamaica, donde se da una mayor preferencia a las PyMEs.

Dentro de este grupo se destacan los casos de Ucrania, donde la compra estatal de productos y servicios se realizará de forma temporaria sólo a los productores locales, y de China, que recientemente modificó el “Dictamen sobre el fortalecimiento de la administración de la contratación pública”, por el que se reestablece la exención de obligación de trato nacional prevista en la Ley de Contratación Pública.

En cambio, otros países implementaron medidas de alcance sectorial, como Estados Unidos (hierro y acero, productos manufacturados, textiles), la Unión Europea (manteca, leche en polvo) y Rusia (automóviles).

Sobresale la inclusión y modificación de la cláusula “Buy American” en la Ley de Recuperación y Reinversión de 2009 de los Estados Unidos. El paquete de estímulo exige la compra de hierro, acero y productos manufacturados norteamericanos para todos los proyectos de infraestructura financiados por este plan. Adicionalmente, eleva el umbral para el uso de insumos importados: solamente se puede recurrir a insumos importados si los materiales nacionales incrementan en más de 25% el costo de un proyecto (el límite que existía anteriormente era de 6%).¹³

Luego de importantes críticas, tanto internas como externas, la ley fue matizada incorporando la obligación de que las disposiciones deban implementarse de manera tal que no se quebranten las obligaciones comerciales internacionales asumidas por los Estados Unidos. Por lo tanto, los productos provenientes de los países miembros del NAFTA y de países que hayan firmado acuerdos comerciales bilaterales con EE.UU. estarían a salvo de estas restricciones. Las disposiciones tampoco serían aplicables a los países signatarios del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC¹⁴ y las economías menos adelantadas. A pesar de estas excepciones, países como Argentina, Brasil, Rusia, India y China no se verían exceptuados y podrían recurrir a represalias.

Si bien la cláusula sobre el hierro y el acero fue la más controvertida y discutida, la Ley de Recuperación y Reinversión de 2009 contiene otra cláusula de “compre nacional” que expresa que la Administración de Seguridad del Transporte y los guardacostas del Departamento de Seguridad Nacional deberán comprar textiles y vestimenta hechos con 100% de componentes estadounidenses.

Asimismo se enviaron al Congreso diversos proyectos de ley que contienen disposiciones similares al Buy American, entre ellas, la “Water Quality Investment Act” –que busca otorgar más de U\$S 15.000 millones en 5 años para proyectos de inversión de mejoramiento de la calidad del agua– y la “21st Century Green

¹³ Para un análisis de las consecuencias del “Buy American” sobre el empleo ver Hufbauer *et al.* (2009).

¹⁴ El ACP es el único acuerdo jurídicamente vinculante de la OMC que trata específicamente de la contratación pública. La versión actual del ACP entró en vigor en 1996. Es un tratado plurilateral administrado por un Comité de Contratación Pública y está compuesto por 41 Miembros: Canadá, la UE y sus 27 Estados Miembros, Corea, EE.UU., Hong Kong-China, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, los Países Bajos con respecto a Aruba, Singapur, Suiza y Taipei chino.

High Performing Public School Facilities Act”, que autorizaría U\$S 6.400 millones para el año fiscal 2010 para proyectos de renovación y modernización de escuelas.

4.4. Principales sectores beneficiados

4.4.1. Sector automotriz

Si hay un sector que pueda identificarse como claro receptor y beneficiario de las ayudas estatales en el transcurso de esta crisis, ese es el automotriz. Varias son las razones por las que las autoridades de diversos países han destinado cifras millonarias a la industria.

Se estima que la industria automotriz mundial tiene capacidad instalada para producir cerca de 86 millones de unidades, pero sólo se podrán vender alrededor de 55 millones durante 2009 (Reed, 2009).

Debe destacarse la importancia de la industria automotriz en las diferentes economías como fuente de innovación tecnológica y por tener una participación significativa en la demanda de mano de obra industrial.

Además, la industria involucra una serie de encadenamientos productivos (autopartistas, empresas de neumáticos, transportistas) cuyos eslabones se ven resentidos ante una caída de la demanda o quiebre en la cadena de pagos. Esa integración no sólo se produce a nivel regional o nacional, sino que ha trascendido las fronteras nacionales como consecuencia de la globalización.

Por su parte, los productores automotrices entienden este rol de la industria y su impacto en la economía y desde fines del año 2008 han ejercido presión sobre las autoridades para conseguir fondos que les permitieran sacar a flote a sus empresas. Han remarcado el efecto multiplicador de la industria: por cada trabajo creado en una empresa automotriz, se crean a su vez entre seis y ocho puestos de trabajo en la cadena (Reed, 2009).

Las medidas adoptadas difieren considerablemente en su tipología y los montos involucrados. No son privativas de los países desarrollados. Sin embargo, existe una gran disparidad en cuanto a los montos otorgados, hecho que implica que los efectos sean disímiles.

En líneas generales, se distinguen dos grandes tipos de medidas:

- las que ayudan a la oferta,
- las que estimulan la demanda.

Las primeras han sido utilizadas fundamentalmente por los países desarrollados. Su aplicación ha generado grandes controversias, desde la legalidad de las ayudas en el ámbito de la OMC, la presencia de conflictos entre países de la Unión Europea por las posibles consecuencias, hasta si se debería o no subsidiar a la industria. Las segundas fueron implementadas principalmente por los países en desarrollo.

Países desarrollados

Entre las medidas de rescate a empresas del sector en problemas en la Unión Europea, se destaca el préstamo otorgado a Renault y Peugeot - Citroën por el gobierno francés por 3.000 millones de euros a cada una a tasas preferenciales de 6%. Por otra parte, le han otorgado a la unidad de negocios de camiones de Renault, de propiedad de Volvo, un préstamo de 500 millones de euros. Los fondos deberían ser invertidos en “tecnología limpia” y las firmas se comprometen a no cerrar fábricas por el término del préstamo y evitar los despidos.

La Comisión Europea autorizó a Italia el otorgamiento de una ayuda regional por un valor de 46 millones de euros cuyo destinatario es FIAT. Esta ayuda se aplicará a una inversión de 319 millones de euros.

Por su parte, el gobierno sueco, para intentar salvar a Volvo y Saab –cuyos propietarios son Ford y GM, respectivamente–, las han puesto en venta. Ha otorgado U\$S 3.400 millones en garantías de préstamos

y apoyo a la investigación y desarrollo. Parte de los fondos provienen del paquete que otorgó el Banco de Inversión Europeo para ayudar a los fabricantes de autos a cumplir las metas ambientales.

Entre otros préstamos concedidos por el Banco de Inversión Europeo cabe destacar uno de 400 millones de euros a Nissan Europa para el desarrollo y fabricación de vehículos de mayor eficiencia energética en España y el Reino Unido, así como un préstamo de 366 millones de euros a Jaguar Land Rover para reducir las emisiones atmosféricas. Otro préstamo será otorgado a una fábrica de Volkswagen radicada en la India que producirá coches utilitarios acordes con la nueva normativa ambiental más estricta incluso antes de que sea introducida en las grandes ciudades indias a partir de 2010.

El caso más resonante de salvataje industrial es el de General Motors y Chrysler. El gobierno norteamericano otorgó un préstamo de emergencia de U\$S 13.400 millones a General Motors y de U\$S 4.000 millones a Chrysler en diciembre de 2008. A estos fondos se sumó una ayuda de U\$S 4.000 millones adicionales a General Motors en febrero de 2009. No obstante, este salvavidas no fue suficiente para sacar a la empresa a flote, que finalmente presentó la quiebra en junio de 2009. La idea consiste en depurar la firma y crear una nueva compañía con los activos "sanos".

Cabe aclarar que GM arrastraba problemas crónicos y la crisis internacional, que trajo aparejada una baja en el consumo mundial de automóviles, fue el detonante de una situación donde no había posibilidades de éxito.

A pesar de la significativa suma aportada por el gobierno norteamericano, el levantamiento de la quiebra implicará que GM se redimensione y se vea forzada al cierre de 14 fábricas, a la eliminación de 21.000 operarios, 8.000 empleados administrativos y 2.400 intermediarios, y deberá liquidar U\$S 79.000 millones de deudas.

El gobierno norteamericano otorgó U\$S 30.000 millones adicionales y se quedó con una participación accionaria del 60,8%. El gobierno canadiense proporcionó U\$S 9.500 millones y obtuvo el 11,7% del paquete accionario. El resto de los accionistas son el Sindicato de Trabajadores de Automóviles con el 17,5% y los bonistas con el 10%. A pesar de haberse convertido en una empresa estatizada, la administración de Obama, como parte del proceso de reorganización de la empresa, ha mencionado que no tiene intenciones de inmiscuirse en el management ni en los asuntos cotidianos del negocio (The Economist, 2009 a).

La crisis de GM también arrastró a su filial europea y con ella a las empresas OPEL y Vauxhall. Para evitar la caída de OPEL, el gobierno alemán decidió otorgar un préstamo puente de 1.500 millones de euros hasta que se defina quién o quiénes serán sus nuevos propietarios.

En el caso de Chrysler, la Corte Suprema confirmó la aprobación del plan propuesto para la reestructuración amparada por el procedimiento de quiebra. El gobierno aportó U\$S 6.000 millones para financiar el proceso de reforma y adquirió el 9,85% de las acciones de la empresa. La mayoría del paquete accionario pertenece al Sindicato de Trabajadores del Automóvil con un 67,69% y el 20% restante fue adquirido por FIAT (The Economist, 2009 a).

Una de las políticas que intentan favorecer los países desarrollados es la reconversión de las industrias automotrices con una tecnología más limpia en relación al medio ambiente y de mayor eficiencia energética. En este sentido, la Comisión Europea, a través del Banco de Inversiones Europeo canaliza préstamos a las empresas a través del European Clean Transport Facility. Este mecanismo tiene por objetivo lograr reducciones significativas en las emisiones de CO2 mediante la investigación, el desarrollo y la innovación que permitirán producir automotores y otros medios de transporte más limpios y más eficientes desde el punto de vista energético. El total de préstamos aprobados y programados superará los 7.000 millones de euros en el marco del Plan Europeo de Recuperación Económica.

Por su parte, Estados Unidos también otorga créditos baratos a Ford, Nissan y Tesla, con el objetivo de que puedan re-equipar sus plantas para construir una nueva generación de automóviles eléctricos y otros vehículos con combustibles "eficientes". Ford recibirá U\$S 5.900 millones, Nissan (Japón) U\$S 1.600 millones y Tesla, U\$S 465 millones de los U\$S 25.000 millones que el gobierno tenía destinados en 2007 a un programa de incentivo para el desarrollo tecnológico en la industria automotriz. Estos préstamos sólo se otorgan a las empresas solventes, por tal razón, Chrysler y GM quedan descartadas. Más de 70 empresas entre autopartistas y productores de autos han solicitado dichos préstamos (Simon *et al.*, 2009).

Si bien tanto la UE como Estados Unidos tenían en sus agendas la política ambiental y de energía sustentable con anterioridad a la crisis internacional, resulta poco claro el propósito real de estas medidas. Podrían ser alentadas en la actualidad con el propósito ambiental, pero el objetivo real podría ser otorgar un subsidio a la industria. Con lo cual, el verdadero objetivo de la medida quedaría velado tras el objetivo ambiental.

Para los países en desarrollo estas medidas pueden tener sus consecuencias. En primer lugar, porque los gobiernos de esos países no están en condiciones de otorgar ayudas de esta magnitud y, en segundo lugar, porque esa tecnología “verde” puede ser tomada como requisito o nuevo estándar que impacte negativamente sobre sus exportaciones en el futuro.¹⁵

Países en desarrollo

Como se mencionó anteriormente los países en desarrollo han recurrido a otro tipo de instrumentos dadas sus restricciones presupuestarias. Aunque estas medidas no son exclusividad de los países en desarrollo, son en su mayoría aplicadas por ellos dadas las limitaciones a las que se enfrentan.

Los países en desarrollo han intentado fundamentalmente utilizar mecanismos que permitan estimular la demanda interna de automóviles. Como se aprecia en el Cuadro 1, las principales medidas aplicadas son: reducción de impuestos al consumo, préstamos y garantías para consumo final, subsidios y descuentos para la compra de unidades, incentivos a “autos limpios”, préstamos a la cadena productiva automotriz y licencias no automáticas.

Cuadro 1 **Medidas seleccionadas para la industria automotriz en los países en desarrollo**

Tipo de medida	País	Medida
Reducción de impuestos al consumo	Corea	Reducción del impuesto sobre el consumo aplicable a automóviles nacionales e importados en un 30% entre el 19-12-08 al 30-06-09.
	Brasil	Reducción temporal del impuesto sobre productos industrializados (IPI) hasta junio de 2009 para automóviles de hasta 2000 cc de cilindrada y para camiones.
	China	Reducción de 10% a 5% en el impuesto a las ventas para automóviles nuevos con motores de 1,6 litros o menos hasta dic. 2009.
	Taiwán	Posibilidad de reducir en un máximo de 30.000 dólares el impuesto sobre el consumo aplicable a los vehículos adquiridos y registrados entre el 19/01/09 y el 31/12/09.
	Turquía	Reducción de impuestos para compra de automóviles.
	Uruguay	Se permitirá canjear por efectivo certificados de devolución de impuestos.
Préstamos y garantías para consumo final	México	Líneas de crédito para las financieras de marca con el objetivo de aumentar el consumo de autos por US\$ 310 millones. Garantías para que la banca comercial otorgue préstamos para la compra de autos por US\$ 310 millones.
	Rusia	Compensación parcial de los tipos de crédito aplicables a los vehículos adquiridos por particulares: US\$ 57.400 millones. Concesión de garantías estatales: US\$ 3.700.
	Argentina	Se podrán adquirir 0 km mediante tres esquemas: plan de ahorro previo, crédito prendario a tasa fija y crédito prendario con tasa mixta.
Subsidios para compra de autos nuevos	Malasia	US\$ 2000 en descuento para propietarios de automóviles de más de 10 años a fin de comprar las marcas locales Perodua y Proton.
	China	Subsidios de 5.000 millones de yuanes para la compra de vehículos modernos por parte de los campesinos.
Subsidios para autos "limpios"	China	Asignación de US\$1.500 millones para los próximos tres años para el desarrollo de autos "limpios".
Préstamos a la cadena productiva	Brasil	Remisión de R\$ 4.000 millones del Banco de Brasil para bancos vinculados a las montadoras de vehículos. Creación de línea especial de R\$ 3.000 millones del Banco do Brasil para financiación de capital de giro del sector de autopartes. Creación de línea especial de R\$ 400 millones con recursos del Banco do Brasil y del Fondo de Amparo al Trabajador (FAT) para financiación de capital de giro de las concesionarias de vehículos usados, mediante compromiso de mantenimiento de empleos.
Licencias no automáticas a la importación	Argentina	Neumáticos, cosechadoras trilladoras, tractores, asientos.

Fuente: CEI.

¹⁵ El tema de los objetivos ambientales en los planes de estímulo se amplía en el Recuadro 2.

Reflexiones sobre las medidas

La afluencia masiva de fondos a empresas del sector crea controversias y fricciones entre los gobiernos de los países involucrados. El comienzo de este tipo de medidas obligó a otros países a adoptar las mismas políticas. En efecto, declaraciones como las del ministro de Finanzas alemán lo confirman. Peer Steinbrück manifestó que sería fatal no ayudar a la industria automotriz alemana cuando sus competidores en América están recibiendo miles de millones de dólares (The Economist, 2009 b).

Incluso, se han generado roces entre países miembros de la Unión Europea. Las declaraciones del presidente Sarkozy en relación al plan de apoyo a Peugeot - Citroën plantearon interrogantes a las autoridades de la República Checa y la República Eslovaca. Sarkozy mencionó la necesidad de frenar la relocalización de las industrias francesas y de proteger el trabajo local. Peugeot - Citroën tienen plantas automotrices en ambos países (Wall Street Journal, 2009).

Ahora bien, ¿en qué condiciones quedan los países en desarrollo que no tienen posibilidades de otorgar ayudas a ese nivel? Indudablemente, quedan en inferioridad de condiciones con respecto a las industrias subsidiadas. A este argumento se contraponen la idea de que es muy difícil aplicar el concepto de "nacionalidad" a la industria automotriz. Gracias a la globalización y la interconexión de la cadena productiva, ayudar a los productores en un país implica subsidiar a otros productores o proveedores de la industria en otro lugar del mundo.

De todas formas, si bien la globalización hace que los subsidios a la industria se entremezclen internacionalmente, ante una caída de demanda tendrán una mejor y más rápida capacidad de respuesta las industrias ubicadas en los países que subsidian. Estos países, que otorgan grandes sumas, intentan en primera instancia "salvar" a las firmas radicadas en sus territorios. Además, las filiales ubicadas en los países en desarrollo están a la merced de las decisiones sobre planes de reconversión que se tomen en las casas matrices, situación que evidencia su vulnerabilidad.

Seguramente, estas medidas afectarán la competitividad de las industrias que no reciban subsidios. Todavía no puede verse cuál será la respuesta de los países en desarrollo. Una opción podría ser la de apelar a la aplicación de derechos compensatorios, dado que los subsidios específicos son recurribles según el Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de la OMC.

En relación a lo señalado, voces contrarias a estos subsidios señalan que las ayudas concedidas impiden que se realice el verdadero ajuste que debe efectuarse en la industria. La capacidad instalada total supera a la demanda en 30 millones de vehículos al año en momentos de prosperidad económica. Existe una sobredimensión que es previa a la crisis internacional. Algunos manifiestan que al tratar de mantener este nivel de capacidad, los gobiernos no permiten un proceso de selección natural, es decir, que la industria se vuelva más competitiva y eficiente (The Economist, 2009 c).

4.4.2. Sector agropecuario

Si hay una característica que distingue a las medidas tomadas a raíz de la crisis internacional en el sector agropecuario, ésta es la diversidad. No es fácil determinar un patrón de políticas en los países desarrollados y en desarrollo. No obstante, como en el caso automotriz, siguen presentándose grandes diferencias en los montos de las ayudas otorgadas.

En la Unión Europea y los Estados Unidos se destaca el retorno de los subsidios a las exportaciones. Su adopción ha generado fuertes quejas por parte de los principales países exportadores agrícolas, en un momento en el que está casi acordada la eliminación de estos subsidios una vez que se logre concluir la Ronda Doha. El principal sector beneficiario de esta medida es el sector lácteo, al cual se intentó proteger por la brusca caída de los precios internacionales.

Junto con las significativas ayudas otorgadas a través de la Política Agrícola Común (PAC), en el caso de la UE, y de la Farm Bill, en el de Estados Unidos, se han tomado otras medidas como la suba de los aranceles, las compras gubernamentales para evitar la caída de los precios y la inyección de importantes sumas

(subsidios sectoriales) que se canalizan a través de créditos, facilidades para el sector en infraestructura y programas de commodities, entre otras cosas.

Por su parte, los países en desarrollo han adoptado principalmente medidas de tipo comercial como la suba de aranceles a la importación, la aplicación de licencias de importación, cuotas arancelarias, medidas antidumping y salvaguardias. También, se han concedido subsidios sectoriales, pero éstos están lejos de alcanzar los montos de los países desarrollados.

Países desarrollados

Unión Europea

El caso de mayor resonancia referido a las políticas proteccionistas utilizadas para paliar los efectos de la crisis es el de los subsidios a las exportaciones.

La Unión Europea tiene un régimen permanente de subsidios a las exportaciones, que denomina restituciones, en los sectores de carne bovina, carne aviar, carne porcina, productos lácteos, y huevos y ovo-productos. Estos subsidios son otorgados mediante un mecanismo de licitaciones periódicas donde se fijan restituciones máximas por exportación de determinados productos¹⁶.

En el transcurso del 2008 el uso de este instrumento fue escaso como consecuencia de los altos precios internacionales de las *commodities*. A principios de 2009 comenzaron a aplicarse nuevamente las restituciones a raíz de la caída de los precios. El pasado 17 de julio de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la UE el Reglamento (CE) N° 612/2009 de la Comisión, que es un documento integrador de los reglamentos que la Comunidad fue publicando hasta esa fecha. En él se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de restituciones por exportación de productos agrícolas. Estas pueden otorgarse a los siguientes productos: cereales, arroz, azúcar, carne de vacuno, leche y productos lácteos, carne de porcino, huevos, aves de corral y productos elaborados del sector de los cereales, el arroz, el azúcar, la leche y los huevos; vino de uvas frescas, jugo de uva, mosto, azúcares, glucosa y jarabe de glucosa.

El sector lácteo ha sido el más beneficiado con este tipo de medidas. Según manifiesta una comunicación de la Comisión al Consejo del 22 de julio de 2009 (Comisión Europea, 2009 e), la situación del mercado lácteo se ha deteriorado durante los últimos doce meses. Los precios de la leche han caído de 30-40 centavos de euro por litro a un promedio ponderado de 24 centavos, con precios para muchos productores de entre 20-21 centavos de euro por litro o menos. El informe menciona que la Comisión reconoció la gravedad de la situación y actuó en consecuencia con una política de intervención. Señala, además, que a raíz de la reactivación de los subsidios a las exportaciones para todos los productos del sector, la UE ha podido mantener el mismo nivel de exportaciones del año pasado. No obstante, en junio hubo una fuerte caída en la demanda de certificados de exportación que podría estar señalando una mayor retracción de la demanda.

Pero ésta no es la única herramienta empleada para sostener al golpeado sector lácteo europeo. Desde el 1 de marzo la Unión Europea ha intervenido en el mercado mediante compras gubernamentales de manteca y leche en polvo descremada a los efectos de evitar una mayor caída de precios. Se han comprado 81.900 tn de manteca, aproximadamente el 8% de la producción de manteca entre enero y junio, y 231.000 tn de leche en polvo descremada, cerca del 43,5% de la producción de enero a junio de 2009.

También se ha aplicado una ayuda para el almacenamiento privado, la cual comenzó en enero, dos meses antes de lo usual. Hasta el 28 de junio se habían almacenado 105.800 tn, 14.000 tn menos que en 2008. Asimismo, la Comisión permitirá a los Estados Miembros que anticipen el desembolso de los pagos directos en hasta un 70% desde el 16 de octubre en lugar del 1 de diciembre. Los Estados Miembros también podrán otorgar ayuda estatal o préstamos para ayudar a los productores lecheros con problemas de liquidez.

¹⁶ La UE ha establecido en la Lista de Compromisos de la Ronda Uruguay cuáles son los productos que pueden recibir este subsidio, los topes en los desembolsos presupuestarios y la cantidad máxima por producto.

Estas medidas plantean interrogantes sobre el proceso de revisión presupuestaria de la PAC que debería comenzar el año próximo. Además, algunos asesores financieros de las autoridades europeas han comenzado a preocuparse sobre el impacto que las medidas intervencionistas tendrán sobre el presupuesto de la Comunidad. El hecho de que una quinta parte del Plan Europeo de Recuperación Económica esté reservado para el desarrollo rural, del cual casi el total irá al sector lácteo, indica la relevancia que tiene la agricultura para la Comunidad. Puede decirse que los Estados Miembros siguen dispuestos a sostenerla, aún en contra de los mismos principios de reforma de la PAC. Algunas estimaciones indican que, si las compras gubernamentales continúan a este ritmo, se podría llegar a 340.000 tn para la leche en polvo y cerca de 95.000 tn para la manteca –en ambos casos, éste sería cerca del triple del techo de la intervención anual–. El costo de tales compras alcanzaría los 571 millones de euros para la leche en polvo descremada y 209 millones para la manteca. Cuando se suman los costos de almacenamiento y los de los subsidios a las exportaciones, el valor del apoyo al sector lácteo para 2009 superaría los 1.000 millones de euros (Agra Europe Weekly, 2009). En cambio, para la Comisión el costo estimado de las medidas tomadas, que contempla una postergación de la intervención, es de 600 millones de euros (Comisión Europea, 2009 e).

Dejando el sector lácteo, la UE reintrodujo el 1 de enero de 2009 aranceles de importación para los cereales. Desde octubre de 2007 hasta diciembre de 2008 estos productos entraban sin pagar arancel.

Por otro lado, la UE modificó, a través de los Reglamentos de la Comisión 313 y 434 del año en curso, los niveles de activación para fijar aranceles adicionales de algunos productos agrícolas: tomates, albaricoques, limones, ciruelas, duraznos, incluidas las nectarinas, peras, uvas de mesa, pepinos, cerezas excepto las guindas.

Estados Unidos

No sólo la Unión Europea protege al sector lácteo. El 22 de mayo de 2009 el Departamento de Agricultura de Estados Unidos presentó los desembolsos del Programa de Incentivo a las exportaciones de lácteos para el período julio 2008 al 30 de junio de 2009.¹⁷ El Secretario de Agricultura, Tom Vilsack, defendió la utilización de esta herramienta y la consideró completamente consistente con los compromisos de la OMC. Sostuvo que el programa ayuda a los exportadores de lácteos a enfrentar los bajos precios internacionales y a alentar el desarrollo de los mercados de exportación en lugares donde los productores no son competitivos como consecuencia de los subsidios que aplican otros países (Rural news, 2009). Por su parte, un representante de la Oficina de Comercio de Estados Unidos, Nefeterius McPherson, señaló que “la reintroducción de los subsidios a los lácteos por parte de la Unión Europea está afectando seriamente la competitividad de los productores y ha forzado a los Estados Unidos a reaccionar... Además, manifestó que los Estados Unidos podrían llegar a considerar el levantamiento de la medida siempre que la Unión Europea desista de aplicar subsidios al sector” (Inside U.S. Trade, 2009, traducción de los autores).

En cuanto a las cifras involucradas, el Secretario de Agricultura ha anunciado que Estados Unidos subsidiará 92.362 tn de lácteos, ó U\$S 116 millones. Los subsidios incluyen 68.201 tn de leche en polvo sin grasa, 21.097 tn de manteca, 3.030 tn de diversos quesos y 34 tn de otros productos lácteos.

Otra medida que se encuentra en estudio por parte de los Estados Unidos es la implementación de un impuesto a los productos lácteos importados (Dairy Import Assessment). El Departamento de Agricultura (USDA) publicó el 19 de mayo pasado una propuesta que establece un impuesto a las importaciones de productos lácteos de 7,5 centavos de dólar cada 11 libras (4,99kg) de leche fluida importada o su equivalente de acuerdo al contenido de otros lácteos, con el objetivo de fomentar la promoción e investigación en el sector. La propuesta consistiría en la modificación de la sección 1150.111 de la Ley Agrícola de 2002, que dispone que la Dairy Promotion and Research Order sea enmendada para implementar un derecho aplicable a los lácteos importados. La Ley Agrícola de 2008 había fijado la alícuota de 7,5 centavos cada 100 libras en vez de cada 11 libras.

En lo que hace al sector agropecuario en su conjunto, el USDA anunció el 24 de junio último un tramo adicional de garantías de préstamos para las exportaciones por un valor de U\$S 1.000 millones, llevando el monto total otorgado bajo este programa para el año fiscal 2009 –que termina el 30-09-09– a U\$S 5.350

¹⁷ Este programa entró en vigencia en 1985 y fue reintroducido por la Farm Bill en 2008.

millones, muy cerca del tope legal que permite el programa. Dicho tramo adicional contiene una distribución regional donde le corresponden U\$S 200 millones a las exportaciones destinadas a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay. El total distribuido durante el año fiscal 2009 para las exportaciones destinadas a los países mencionados suma U\$S 750 millones.

Además, como parte de la Ley Americana de Recuperación y Reinversión de 2009, el Departamento de Agricultura ha tomado, entre otras, las siguientes medidas:

- Se destinan U\$S 24 millones para la construcción, reparación y actividades de mejoramiento de los edificios agrícolas.
- Se asigna una suma adicional para los préstamos directos y préstamos garantizados. Se dispondrán fondos para seguros rurales, U\$S 1.000 millones para préstamos directos y U\$S 10.472 millones para préstamos garantizados no subsidiados.
- Se otorgan U\$S 150 millones para facilidades para las comunidades rurales y una suma adicional para el costo de préstamos y concesiones.
- Se destinan U\$S 1.380 millones para el costo de préstamos directos y garantías para el agua rural, aguas residuales y programas de residuos.
- Programas de *commodities*: i) se dispondrán U\$S 150 millones para programas de asistencia alimentaria, y ii) el USDA podrá asignar asistencia adicional para los productores que sufran una pérdida millonaria de producción a causa de desastres naturales.

Suiza, Canadá y Japón

Otros países desarrollados como Suiza, Canadá y Japón han aplicado medidas proteccionistas. Suiza reintrodujo temporalmente restituciones a la exportación para la crema durante todo el año 2009 y eliminó el régimen de contingentes de producción aplicable a la leche a partir del 1 de mayo de 2009 (Ley Federal de Agricultura). Por su parte, Canadá estableció un contingente arancelario (10.000 tn) para la importación de materias proteínicas de la leche con un contenido de proteína láctea del 85% o más, que no sean originarias de Estados Unidos, México, Chile, Costa Rica ni Israel, para el período 1-04-09 al 31-03-10, con un arancel nulo dentro del contingente y del 270% por fuera del contingente. Por último, Japón ha activado una medida de salvaguardia especial sobre las preparaciones alimenticias de harinas, sémolas, almidones o féculas desde el 01-02-09 al 31-03-09.

Algunas repercusiones de las medidas

Las reacciones ante los nuevos subsidios a las exportaciones de lácteos no se hicieron esperar. El 27 de mayo de 2009, un comunicado del Grupo Cairns¹⁸ definió la medida tomada por Estados Unidos como “un paso atrás” y criticó a los Estados Unidos y a la UE por reintroducir los subsidios ya que esto podría ocasionar similares reacciones por parte de otros países que podrían elevar los subsidios a las exportaciones y/o aranceles hasta los niveles consolidados ante la OMC, hecho que podría minar la efectividad y credibilidad de esa institución.

Los neocelandeses han manifestado su preocupación en razón de ser importantes exportadores de lácteos. El Instituto Neocelandés de Investigación Económica (NZIER) ha realizado un estudio del impacto de dichas medidas. La investigación concluye que un incremento de 5% en los subsidios de la UE y Estados Unidos haría que caiga la producción en Nueva Zelandia en un 5% y el valor de las exportaciones declinaría en un 8% (Rural news, 2009).

¹⁸ Grupo de 19 países exportadores agrícolas

Países en desarrollo

Dentro de las medidas comerciales, los países en desarrollo han utilizado principalmente el incremento de los aranceles a las importaciones y los contingentes arancelarios como herramientas para proteger su sector agropecuario. También, se han aplicado salvaguardias a la importación, licencias de importación y medidas antidumping, pero en menor grado. Estas conclusiones pueden verse en el Cuadro 2.

Por otro lado, cabe destacar que han anunciado el otorgamiento de subsidios y ayudas sectoriales de carácter muy diverso y con montos que en general están lejos de los otorgados por los países desarrollados. El Cuadro 3 muestra las medidas tomadas por cada país.

Cuadro 2
Medidas comerciales seleccionadas en el sector agropecuario en los países en desarrollo

Tipo de medida	País	Sectores afectados
Suba de aranceles a la importación	Colombia	maíz amarillo, leche y nata
	China	tortas de soja, porcinos y aceite de margosa
	Egipto	azúcar blanco
	Filipinas	trigo
	India	aceite de soja, azúcar blanco
	Nicaragua	aceite comestible, frijoles, pastas alimenticias y cebada, entre otros
	Rusia	manteca, ciertos productos lácteos, leche y nata, arroz y productos de la molinería
	Turquía	trigo, morcajo, alforfón, centeno, cebada y avena, paja y cascabillo de cereales sin preparar, albaricoques, ciruelas y manzanas desecadas
	Ucrania	carne bovina, carne porcina, menudencias cármicas, manzanas, peras, chacinados, azúcar, vinos
	Vietnam	pollo fresco y congelado, patas de pollo, alas e hígado; alimentos animales (pollo y cerdo), carne de vaca fresca y congelada, carne de cerdo, y subproductos congelados de carne vacuna, cerdo, cordero, cabra y caballo
Cuotas	Colombia	contingentes anuales para importar maíz amarillo, maíz blanco y frijol de soja, procedentes de países que no sean miembros de la CAN
	Indonesia	el gobierno impondrá cuotas a las importaciones de carne vacuna
	Paraguay	las importaciones de ciertos productos de carne y despojos de gallo o gallina no podrán superar en forma conjunta las 20 toneladas por mes, las que se asignarán entre los importadores en función de las importaciones realizadas en 2008
	Rusia	reducción del contingente de la carne y aumento del arancel fuera del contingente sobre la carne porcina (del 60% al 75%) y de aves de corral (del 60% al 95%)
	Ucrania	cuota arancelaria a la importación de caña de azúcar
Salvaguardias a la importación	Taiwán	salvaguardia especial basada en el volumen para las demás leches líquidas
Licencias de importación	Paraguay	se crea un registro de importadores y una licencia previa para la importación de productos de carne y despojos de gallo o gallina
Medidas antidumping	Indonesia	se está considerando la introducción de derechos antidumping sobre harina desde Sri Lanka, Turquía y Australia

Fuente: CEI.

Cuadro 3

Subsidios y ayudas seleccionadas en el sector agropecuario en los países en desarrollo

País	Medida
Argentina	\$ 1.700 millones para la prefinanciación de exportaciones y capital de trabajo del sector agropecuario.
China	Se ofrecerían subsidios por 120.000 millones de yuanes que cubrirían a los que cultivan arroz, trigo, maíz, algodón, colza y soja. Las compras de maquinaria eficiente en energía serán subsidiadas. Apoyo crediticio a granjas dedicadas a la ganadería y acuicultura para mejorar escala, calidad y sanidad de actividades. Expansión de subsidios estatales de un 13% para que los agricultores compren celulares, lavarropas, computadoras, entre otras cosas. El gobierno anunció que incrementará en un 20% el gasto agrícola. Intervención estatal en la compra de granos a mayor precio que el del mercado.
Guatemala	Ejecución de programas de desarrollo rural con una asignación presupuestaria de 70 millones de dólares para 2009.
India	Intervención estatal a través de la compra de algodón. Aumento en el precio mínimo pagado a los agricultores. Se incrementó el subsidio a los aceites comestibles importados en 10 Rs por kg. El gobierno decidió aumentar en su presupuesto los gastos en agricultura para subsidiar a fertilizantes (aprox. 8.973 millones de dólares), alimentos (aprox. 2.192 millones de dólares), condonación de deudas y esquema de ayuda para reducción de deudas (3.000 millones de dólares). Asistencia financiera de 2.700 millones de dólares y tasas de interés subsidiadas en préstamos de hasta 6.000 dólares al 7% anual. Se han diseñado diversos programas con el fin de ayudar a mejorar las condiciones de vida de la población rural: i) fondo para el desarrollo de infraestructura rural (2.800 millones de dólares) que incluye un monto de 800 millones de dólares para caminos rurales y un programa Indira Awaas Yojana que construiría 6.000.000 de casas.
Kazajstán	Se destinaron 1.000 millones de dólares al sector agrícola para fomentar la producción y mantener estables los precios de los alimentos.
México	Se aumentará un 10% el crédito para el sector rural (6.400 millones de dólares), a través de Financiera Rural y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).
Nicaragua	Se simplificarán los trámites para recibir beneficios de exoneración para bienes esenciales para el sector agropecuario y se otorgarán exoneraciones tributarias al sector. Se ofrecieron distintos tipos de apoyo y subsidios en materia de alimentos a través del fortalecimiento de programas estatales.
República Dominicana	Se asignaron subsidios que representan un 0,17% del PIB.
Rusia	Paquete especial de medidas de apoyo para las PyMEs, incluidas las empresas agropecuarias (1.200 millones de dólares).
Tailandia	El gobierno aumentará el precio de intervención del arroz.
Túnez	Eliminación del pago de derechos de registro a todos los contratos de alquiler de tierras dedicadas a la producción de cereales y dispensa en el pago de impuestos a las ganancias generadas por los cultivos de cereales.
Uruguay	Subsidio lechero por 3 meses. La ayuda tiene componente de crédito y otro de subsidio, el monto es de \$1,2 por litro para los productores de menos de 500 litros, \$1,1 por litro para los que producen entre 500 y 1.000 litros y \$ 0,6 para los que producen entre 1.000 y 1.500 litros. El crédito se escalona del siguiente modo: los que producen hasta 500 litros deben devolver el 10% del monto recibido, los que producen hasta 1.000 litros deben devolver el 80% y los que producen hasta 1.500 litros devolverán el 70%. Se brindará un crédito preferencial sin intereses en semillas para quienes siembren 50 mil hectáreas de verdes y praderas. La medida comprenderá a los tamberos.
Vietnam	Préstamo a la agricultura y zonas rurales: a) para maquinarias, equipos mecánicos y medios de producción en la agricultura: préstamo máximo igual al valor de compra, con un subsidio de un 100% del interés del préstamo durante 24 meses; b) para materiales para producción agrícola: préstamo máximo igual al valor de compra, pero no mayor que 412 dólares, con un subsidio de un interés del préstamo de 4%, durante 12 meses; c) para materiales de construcción en zonas rurales: préstamo máximo igual al valor de compra no mayor de 2.940 dólares, con un subsidio de un interés del préstamo del 4%, durante 12 meses.

Fuente: CEI.

4.5. Planes de estímulo

Una gran cantidad de países, tanto desarrollados como en desarrollo, han anunciado importantes programas de estímulo fiscal con el objetivo de contrarrestar la recesión mundial potenciando la demanda agregada.

Si bien el principal objetivo de los planes de estímulo es impulsar la demanda, estas cuantiosas inyecciones de dinero público en la economía y la influencia de los gobiernos sobre la forma de gastar ese dinero tienen la capacidad potencial de distorsionar los mercados y la competencia y así influir en el comercio internacional.

Dada su magnitud, muchos de estos programas pueden afectar desfavorablemente a productores extranjeros especializados en actividades en las que se centra la ayuda pública en otros países. Los países que no están en condiciones de ofrecer un apoyo similar a sus propias empresas se enfrentarán a una situación de competencia sumamente sesgada y desfavorable en el mercado mundial.

Otro motivo de preocupación es que los fondos públicos destinados a sectores o empresas específicos, que se proporcionan para hacer frente a un problema determinado, no se retiren una vez que se ha solucionado el problema. Cuanto más tiempo permanezcan en vigor, mayor será la influencia sobre las decisiones de producción e inversión y mayor será la amenaza de que se creen distorsiones crónicas en el comercio.

Además, algunos programas de estímulo incluyen condiciones para el uso de la financiación cuya finalidad es concentrar los efectos del estímulo en las empresas locales y en la creación de empleos nacionales. Estas condiciones producen los mismos efectos que las restricciones a la importación: aumento de los precios, menores posibilidades de elección en la adquisición de bienes y servicios y asignación menos eficiente de los recursos. En última instancia, inciden negativamente en la competitividad de otros países que no aplican subsidios.

De acuerdo con la información recopilada, desde octubre de 2008 más de 50 países han anunciado planes de estímulo fiscal. A junio de 2009 estos paquetes de ayuda ascendían a un monto cercano a U\$S 2,3 billones (3,8% del PIB mundial). La mayoría de los planes anunciados abarcan un período de 2 años, con la mayor parte del impulso centrada en el año 2009.

La escala y la composición de los paquetes fiscales anunciados varía considerablemente de un país a otro, no sólo porque el impacto de la crisis es distinto en cada uno de ellos y, por lo tanto, difieren los instrumentos utilizados para contrarrestarlo, sino también por las diferencias en la disponibilidad de recursos y la capacidad de cada país para llevar adelante distintas iniciativas.

El monto anunciado por país varía desde menos de U\$S 1.000 millones (Nicaragua, Paraguay, Honduras, Vietnam) a más de U\$S 100.000 millones (Alemania y Japón). En China y Estados Unidos los planes anunciados superan los U\$S 500.000 millones.

En términos relativos, los países que han implementado mayores paquetes de estímulo son China (13,3% del PIB) y Malasia (9% del PIB). La recomendación del FMI fue de 2% del PIB, pero más de la mitad de los países ha superado esa cifra (Gráfico 5).

Sobresale el caso de China, que en noviembre de 2008 anunció un plan de estímulo por 4 billones de yuanes (U\$S 586.000 millones) para reactivar la economía a partir de incentivos a la demanda interna e inversión estatal, fundamentalmente en 10 sectores (automotriz, acero, metales no ferrosos, logística, industria liviana, industria petroquímica, electrónica, textiles, maquinaria, y construcción de barcos).

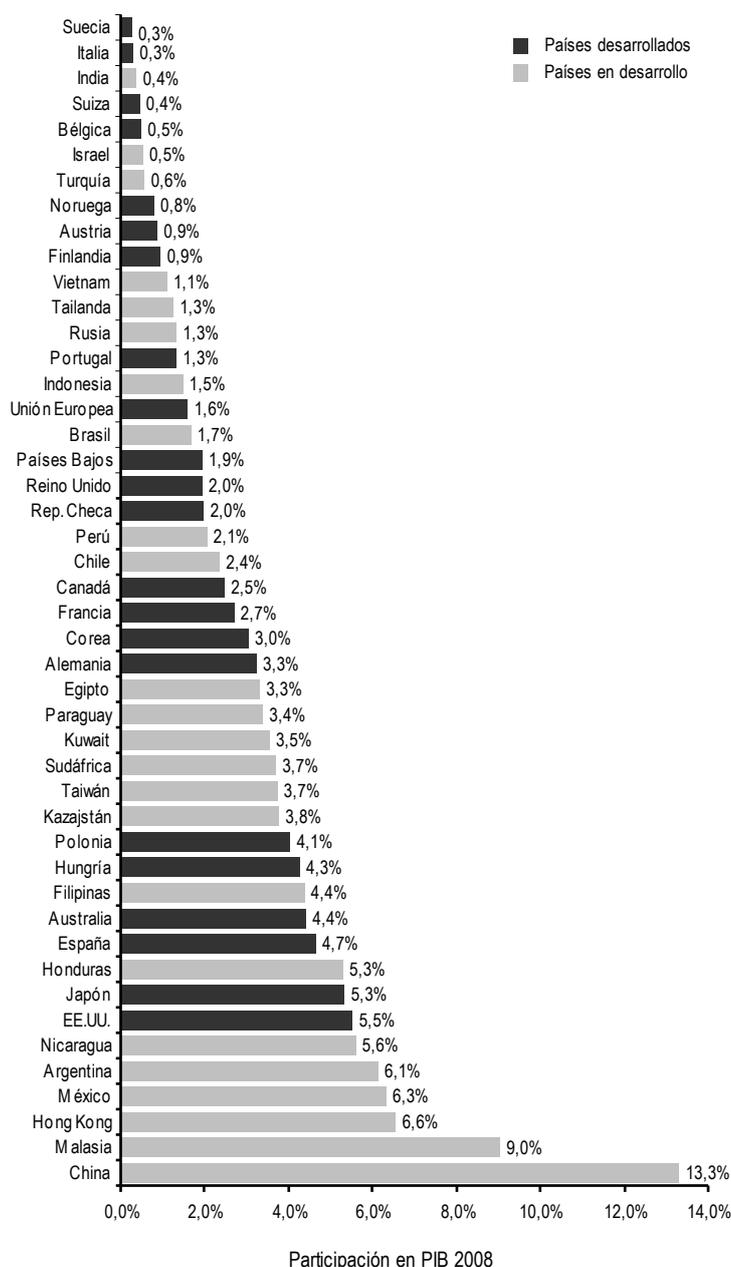
Otro plan que se destaca por su monto es el de EE.UU. que, a través de la Ley de Recuperación y Reinversión aprobada en febrero de 2009, destinará U\$S 787.000 millones durante los próximos diez años para crear fuentes de trabajo, restaurar el crecimiento económico y fortalecer a la clase media. La Ley incluye además las controvertidas disposiciones de compra estadounidense (ver Sección 4.3).

Por su parte, la Unión Europea acordó, en diciembre de 2008, la creación de un Plan Europeo de Recuperación Económica para incrementar el poder adquisitivo, reactivar el crecimiento y crear empleo, con un presupuesto de 200.000 millones de euros. El 85% de este monto procederá de los presupuestos nacionales, y el resto se imputará al presupuesto europeo y al Banco Europeo de Inversiones. En cuanto a los planes anunciados por los Estados Miembros, los más ambiciosos son los de Alemania, Francia, España y el Reino Unido.

En conjunto, los planes de estímulo anunciados por los países desarrollados representan el 65% del monto total anunciado. En cuanto a los países en desarrollo, el paquete de estímulo anunciado por China comprende el 25% del monto total anunciado, mientras que al resto de las economías en desarrollo le corresponde sólo el 10%.

Gráfico 5

Planes de estímulo como porcentaje del PIB



Nota: como numerador se utilizó el monto anunciado para cada plan de estímulo y como denominador se utilizó el PIB correspondiente al año 2008 de la *World Economic Outlook Database* de abril de 2009 del FMI.

Fuente: CEI.

Con respecto a la composición de los planes de estímulo, en la mayoría de los países las medidas relacionadas con el incremento del gasto público superan en valor a las medidas impositivas. En los países en desarrollo el porcentaje de estímulo asignado al incremento del gasto público asciende casi al 90%. Por otra parte, los recortes de impuestos representan más de un tercio de las medidas de estímulo fiscal anunciadas en los países desarrollados. Las medidas impositivas están concentradas en el impuesto al ingreso y en menor medida en impuestos a las empresas, mientras que el gasto público se vuelca casi íntegramente a inversión en infraestructura.

Clasificación de medidas

Las medidas anunciadas pueden clasificarse en cuatro categorías: i) incremento del gasto en bienes y servicios públicos; ii) incentivos fiscales para los consumidores, iii) incentivos fiscales para las empresas, y iv) medidas dirigidas a mantener el empleo (Gráfico 6).

i) Gasto en bienes y servicios públicos:

Es el componente más importante de los planes de estímulo, e incluye principalmente inversión en infraestructura. En promedio, en los países en desarrollo tres cuartas partes del monto de los planes de estímulo se asigna a gastos de infraestructura, mientras que su participación en los planes anunciados por los países industrializados es mucho menor (28%).

En general se trata de grandes obras viales o ferroviarias, escuelas, hospitales, infraestructura rural, etc. Algunos países buscan incrementar la disponibilidad de viviendas populares (China y una gran parte de los países latinoamericanos). Otros, como Canadá, China, Japón, EE.UU. y varios miembros de la UE, incluyeron proyectos de eficiencia energética y programas relacionados con la protección del medio ambiente.

ii) Incentivos fiscales para los consumidores:

Con el objetivo de incentivar la demanda final, 30 países incluyeron diversas medidas para incentivar a los consumidores, entre ellas rebajas impositivas, transferencias monetarias a familias de bajos ingresos o expansión de los programas de seguridad social. El peso de estas medidas en el monto total de los planes es mucho más importante en los países desarrollados que en las economías menos avanzadas.

Muchos países efectuaron reducciones del impuesto a la renta, en especial para los individuos de menores ingresos (Canadá, EE.UU., España, Italia, Brasil, Chile, Filipinas, Indonesia, Malasia, Sudáfrica). Otros redujeron los impuestos a las ventas, ya sea de forma general, como el Reino Unido —que aplicó una reducción generalizada del IVA—, Suiza, Italia, China, India; o sectorial, tal como hicieron Brasil o Alemania con el sector automotriz.

Por otra parte, México, Malasia e Indonesia optaron por subsidiar bienes básicos. También se registran transferencias de dinero hacia las familias de menores ingresos (Australia, Corea, Japón, Chile, Paraguay), expansión de los programas de seguridad social (Australia, Canadá, EE.UU., Japón, España, China, India, México, varios miembros de la UE, China, Filipinas, Indonesia, Perú, Sudáfrica) e incentivos a la compra de viviendas (Canadá, Japón, Alemania), que en algunos casos incluyen medidas para incentivar la eficiencia energética de los hogares (Australia, Canadá).

iii) Incentivos fiscales para las empresas:

En 34 países se registran medidas de estímulo para las empresas. Se incluyen, entre otras medidas, subsidios a las empresas —en especial hacia las automotrices, de la construcción e inmobiliarias—, reducciones de impuestos, incentivos para las PyMEs y los sectores exportadores. En términos relativos, los países en desarrollo han recurrido más a este tipo de medidas que las economías industrializadas.

En Corea, EE.UU., Japón, Noruega, Suiza, varios miembros de la UE, Brasil, Chile, China, Filipinas, Indonesia, Malasia y Rusia se redujeron los impuestos corporativos, en algunos casos en forma temporal y en otros en forma permanente.

Australia, Canadá, Corea, Japón, Nueva Zelandia, India, Jamaica, México, Perú y Sudáfrica otorgaron incentivos específicos para las PyMEs, mientras que en España, Brasil, India y Perú se otorgó ayuda a los sectores exportadores.

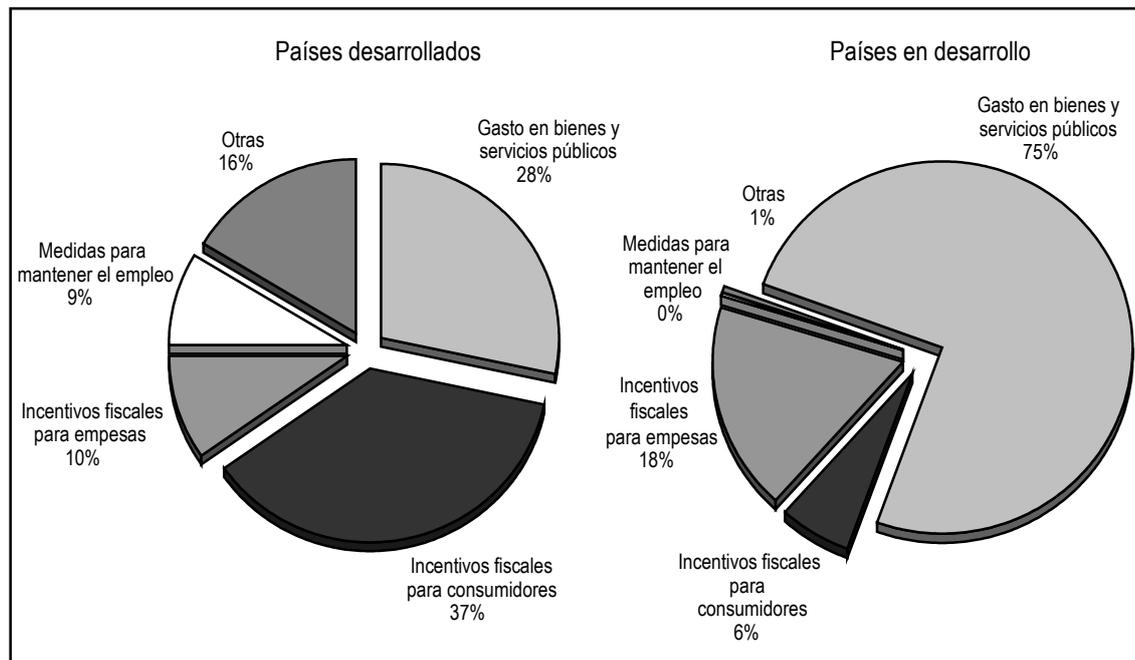
Se observan pocos casos de regímenes de depreciación acelerada (Canadá, España) y de disminución de aranceles para bienes de capital (Canadá, Indonesia, Jamaica). También se registran incentivos relacionados con la producción “verde”, pero exclusivamente en los países de mayor desarrollo industrial.

iv) Medidas dirigidas a mantener el empleo:

Son pocos los casos en que se observan medidas específicas para mantener el empleo (17 países, la gran mayoría industrializados). Entre ellas, se registran programas de entrenamiento (Australia, Canadá, Chile, China, Francia, Alemania, Indonesia, Japón, Corea, Reino Unido), incentivos para empresas que contraten desempleados (España, Reino Unido), extensión de los beneficios para los desempleados (Japón, EE.UU., Canadá, China, Corea) y esquemas de reducción del horario laboral (Alemania).

Gráfico 6

Composición de los planes de estímulo. Países desarrollados y en desarrollo en porcentaje del monto total anunciado



Nota: Basado en los planes de estímulo de 29 países (14 países desarrollados y 15 en desarrollo).

Fuente: CEI.

Recuadro 2

Las medidas ambientales en los planes de estímulo

Se observa en los planes de estímulo de los países desarrollados un marcado interés por los temas relacionados con el medio ambiente y las fuentes de energía renovable. Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea han destinado montos significativos de sus planes de estímulo a proyectos ecológicos, de eficiencia energética y uso de energía limpia. Dentro del grupo de países en desarrollo, China es el que mayor énfasis le da al tema.

Si bien este tipo de medidas busca incentivar el uso de ciertas tecnologías, en consonancia con las mayores exigencias presentes y futuras de las políticas ambientales que van a afectar tanto a bienes nacionales como a importados, se corre el riesgo de que se utilicen como una forma para disfrazar los subsidios a ciertos sectores industriales o que conlleven la aparición de un "proteccionismo verde".

De acuerdo con Robins *et al.* (2009), cerca del 15% del monto total de los paquetes de estímulo se puede asociar a inversiones relacionadas con el medio ambiente. El tema que mayor atención recibe es el de la eficiencia energética —aproximadamente 2/3 del total—, incluyendo medidas para mejorar

la eficiencia energética de los edificios, promover los autos de bajo consumo energético, el transporte modal y el desarrollo de redes eléctricas. Le siguen en importancia los temas relacionados con el agua y el control de los residuos. Muy pocos países prestan atención al tema de la energía renovable y no se encontró ninguna asignación para el tema del mercado de títulos de carbono.

Casi el 40% del plan de estímulo de China se asigna a proyectos de eficiencia energética y gastos relacionados con mejoras ambientales. Incluye subsidios para que las automotrices desarrollen vehículos a base de energías alternativas e incrementa el gasto para infraestructura ferroviaria de carga, para expandir las líneas de transmisión de energía, y para el tratamiento de efluentes. Además, se otorgaron recortes impositivos para las ventas de autos con baja emisión de CO₂.

En EE.UU. el 12% del monto del plan de estímulo corresponde a gastos ambientales. Se asigna una importante suma para el desarrollo de energías renovables y para eficiencia energética. También se incluyen gastos relacionados con saneamiento ambiental.

El monto asignado a temas ambientales por la UE representa casi el 60% del plan de estímulo. Se incentiva la eficiencia energética y la producción de autos verdes. Entre los miembros de la UE se destacan los planes implementados por Alemania y Francia, que asignan 13% y 21% de sus paquetes de estímulo a gastos ambientales, respectivamente.

En Alemania se otorga un importante impulso a la eficiencia energética de edificaciones y vehículos y a los sistemas públicos de transporte, en tanto que Francia concede incentivos para la compra de autos de bajo consumo y anunció inversiones en energías renovables. Italia diseñó un plan para promover vehículos de menor gasto de combustible y anunció gastos de infraestructura para el sistema ferroviario. El Reino Unido dedicó parte de su plan de estímulo a la eficiencia energética, tanto de los edificios como de los automóviles.

Otros países que incluyen gastos ambientales dentro de sus paquetes de estímulo fiscal son Corea, Australia, Japón y Canadá.

5. Conclusiones

Prácticamente todos los gobiernos, tanto de países desarrollados como en desarrollo, han tomado medidas para mitigar los efectos de la crisis internacional.

La información recopilada por el CEI muestra que los países industrializados han intervenido fundamentalmente mediante el establecimiento de subsidios y ayudas sectoriales, en tanto que los países en desarrollo han hecho mayor uso de las medidas comerciales, probablemente debido a su menor disponibilidad de recursos para conceder subsidios y ayudas.

Asimismo, se han implementado planes de estímulo fiscal por montos muy superiores en los países desarrollados que en las economías en desarrollo, lo que también puede alterar las condiciones de competencia y las decisiones de inversión.

El sector automotriz y el agropecuario se destacan sobre el resto por la concentración de medidas de apoyo, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

En el sector automotriz, en general, los países desarrollados emplean herramientas dirigidas a la oferta y los países en desarrollo estimulan la demanda. En los países europeos y en Estados Unidos se registran importantes operativos de rescate de empresas automotrices.

En relación al sector agropecuario, los instrumentos que se adoptaron son muy variados y es difícil determinar un patrón de políticas por grupo de países. Sin embargo, la aplicación de subsidios a la exportación es una medida que caracteriza a los países desarrollados, en tanto que los países en desarrollo han adoptado principalmente medidas de protección en frontera.

Se observa de parte de los principales países desarrollados y de China un marcado interés por los proyectos ecológicos y de energía renovable en consonancia con las exigencias presentes y futuras de las políticas ambientales. Sin embargo, estas medidas podrían utilizarse como una forma de encubrir subsidios en aras del objetivo ambiental.

Todas estas medidas modifican las decisiones de producción e inversión y distorsionan el comercio y la competencia, pero lo hacen en diferente grado y por distintos canales. De las medidas comerciales, los aranceles tienen un efecto directo y de posible cuantificación. En el caso de las medidas no arancelarias, también afectan de manera directa al comercio pero, dadas sus características, es más difícil evaluar la magnitud de su impacto comercial.

En cambio, los subsidios y ayudas estatales afectan de manera indirecta al comercio favoreciendo la producción local y las exportaciones, en detrimento de las importaciones. A diferencia de las medidas comerciales, hay menor conocimiento sobre la manera en que los subsidios y la ayuda estatal pueden afectar la competencia en los mercados internacionales.

También hay que considerar la magnitud de las medidas adoptadas. Mientras que es más probable que un dólar de pago en frontera tenga mayor impacto comercial que un dólar de ayuda o subsidio interno, esta conclusión puede cambiar cuando los montos de ayuda son muy elevados, como los que se están otorgando hoy en día.

Actualmente, los países no cuentan con total libertad para tomar medidas de política comercial y otras relacionadas que tengan el objetivo de favorecer a la industria local. En primer lugar, las normas de la OMC sirven para controlar el grado en que algunas de estas medidas pueden restringir el comercio internacional. De este modo, la aplicación de medidas comerciales y el otorgamiento de subsidios internos y a la exportación se encuentran limitados. A su vez, la OMC prevé mecanismos mediante los cuales los países afectados por la imposición de ciertas medidas comerciales pueden iniciar reclamos al país importador.

En segundo lugar, la información pública puede acotar el margen de acción de los gobiernos. Si bien los países deben notificar a la OMC muchas de las medidas que toman, faltan disciplinas de notificación, información y criterios de transparencia para gran parte de las ayudas y subvenciones tomadas en el marco de los programas de estímulo.

En esta línea de transparencia se inscriben los informes elaborados por la Secretaría de la OMC¹⁹ y las tareas de escrutinio de las políticas comerciales y afines llevadas a cabo por otros organismos internacionales (Banco Mundial), centros académicos (Global Trade Alert del Centre for Economic Policy Research) y la prensa en general.

La divulgación de las medidas que se van adoptando puede actuar en forma disuasiva al momento de decidir la aplicación de cierto instrumento de política. También influye el resultado de las reuniones de los bloques de países como el G-20 orientadas a evitar una escalada proteccionista. El peso de los organismos internacionales y de grupos de países es de vital importancia para moderar comportamientos de tipo no cooperativo que agravarían el complicado panorama internacional. Sin embargo, la presión de los pares y de la opinión pública puede no ser suficiente, más aún cuando casi todos los países han implementado medidas similares.

¹⁹ Al respecto, la Argentina presentó una comunicación (OMC, 2009 d) solicitando que en los reportes de la OMC sobre las medidas proteccionistas se brinde mayor información sobre todas las medidas utilizadas y sus efectos, en pos de una mayor transparencia del sistema multilateral de comercio.

Bibliografía

- Agra Europe Weekly (2009). Liberalising in a recession – The challenge facing the Commission. 10 de julio.
- Banco Mundial (2009). *Global Development Finance 2009. Charting a Global Recovery*. Washington D.C.: The World Bank. Junio.
- Bhagwati, Jagdish (1994). Free trade: old and new challenges. *The Economic Journal* 104 (423): 231-246.
- Blecker, Robert (2003). *Global keynesianism versus the new mercantilism: International economics after Joan Robinson*. Trabajo presentado en la Joan Robinson Centennial Conference, University of Vermont, Burlington. Octubre.
- Bouët, Antoine y David Laborde (2008). *The Potential Cost of a Failed Doha Round*. International Food Policy Research Institute (IFPRI) Issue Brief 56. Diciembre.
- Bown, Chad P. (2008). The WTO and Antidumping in Developing Countries. *Economics & Politics* 20 (2): 255-288.
- Bown, Chad P. (2009). *Protectionism increases and spreads: Global use of trade remedies rises by 18,8% in first quarter 2009*. Monitoring Update to the Global Antidumping Database. Brandeis University & The Brookings Institution.
- CEPAL (2009 a). *La reacción de los gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de enero de 2009*. LC/L.3000. Enero. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 b). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de marzo de 2009*. LC/L.3025. Marzo. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 c). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de mayo de 2009*. LC/L.3025/Rev.1. Junio. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2009 d). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009. Políticas para la generación de empleo de calidad*. LC/G.2410-P. Julio.
- Comisión Europea (2009 a). *Driving European Recovery*. Volume 1. Communication for the Spring European Council. COM(2009)114 final. 4 de marzo.
- Comisión Europea (2009 b). *Driving European Recovery*. Volume 2: Annexes. Communication for the Spring European Council. COM(2009)114 final. 4 de marzo.
- Comisión Europea (2009 c). *Report on Potentially trade restrictive measures*. 12 de junio. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/143501.htm>
- Comisión Europea (2009 d). *Public Finances in EMU 2009*. European Economy 5/2009. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Junio.
- Comisión Europea (2009 e). *Communication from the Commission to the Council*. Dairy market situation 2009. COM (2009) 385 final. Bruselas, 22 de julio.
- Eichengreen, Barry y Douglas Irwin (2009). *The Slide to protectionism in the great depression: who succumbed and why?* NBER Working Paper 15142. <http://www.nber.org/papers/w15142>

- Eichengreen, Barry y Kevin O' Rourke (2009). A tale of two depressions. Voxeu.org. <http://voxeu.org/index.php?q=node/3421>
- FMI (2009 a). *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis*. Fiscal Affairs Department. 6 de marzo.
- FMI (2009 b). Companion Paper. *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis*. Fiscal Affairs Department. 6 de marzo.
- FMI (2009 c). *World Economic Outlook. Crisis and Recovery. April 2009*. World Economic and Financial Surveys. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2009 d). *Aminorada la fuerza de la contracción pero se perfila una recuperación débil*. Perspectivas de la Economía Mundial al día. Actualización de las proyecciones centrales. 8 de julio.
- Francois, Joseph y Gunnar Niels (2004). *Political influence in a new antidumping regime: Evidence from Mexico*. Tinbergen Institute Working Paper No. TI 2004-011/2.
- Gamberoni, Elisa y Richard Newfarmer (2009). *Trade Protection: Incipient but Worrisome Trends*. Trade Notes N°37. Marzo 2009. International Trade Department. World Bank.
- Hufbauer, Gary C. y Jeffrey J. Schott (2009). *Buy American: Bad for Jobs, Worse for Reputation*. Peterson Institute for International Economics. Policy Brief N°PB09-2. Febrero.
- Inside U.S. Trade (2009). Countries criticize U.S. dairy supports. 29 de mayo, pág. 15.
- Irwin, Douglas A. (2005). *The Rise of U.S. Antidumping Activity in Historical Perspective*. IMF Working Paper. WP/05/31. Febrero 2005.
- Khatiwada, Sameer (2009). *Stimulus Packages to Counter Global Economic Crisis: A review*. International Institute for Labour Studies. Discussion Paper DP/196/2009. International Labour Organization.
- Knetter, Michael M. y Thomas J. Prusa (2003). Macroeconomic factors and antidumping filings: Evidence from four countries. *Journal of International Economics* 61 (1): 1-17.
- OCDE (2009 a). *OECD Economic Outlook Interim Report*. OECD Publishing. Marzo.
- OCDE (2009 b). *OECD Economic Outlook*. Volume 2009/1 N°85, June. OECD Publishing. Junio.
- OCDE (2009 c). *Trade flows' collapse continues in first quarter 2009*. OECD International Trade Statistics. 15 de julio.
- OMC (2008). *La Secretaría de la OMC informa de un descenso del número de investigaciones en materia de salvaguardias*. 17 de noviembre de 2008. http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/safeg_nov08_s.htm
- OMC (2009 a). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. JOB(09)/2. 26 de enero.
- OMC (2009 b). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. WT/TPR/OV/W/1. 20 de abril.
- OMC (2009 c). *La Secretaría de la OMC comunica un incremento de las nuevas investigaciones antidumping*. Press/556. 7 de mayo.

OMC (2009 d). *La Crisis Económica y Financiera y el Rol de la OMC. Comunicación de la Argentina*. WT/GC/W/602. 14 de mayo.

OMC (2009 e). *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre la crisis económica y financiera y sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*. JOB(09)/62. 1 de julio.

OMC (2009 f). *World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Ortiz, Isabel (2009). *Fiscal Stimulus Plans: The Need for a Global New Deal*. International Development Economics Associates. Marzo 2009. http://www.ideaswebsite.org/news/mar2009/news18_Fiscal_Stimulus_Plans.htm.

Prasad, Eswar e Isaac Sorkin (2009). *Assessing the G-20 Economic Stimulus Plans: A Deeper Look*. The Brookings Institution. Marzo. http://www.brookings.edu/articles/2009/03_g20_stimulus_prasad.aspx.

Reed, John (2009). Detroit in distress. Back on the road. Financial Times. 17 de junio.

Robins, Nick; Robert Clover y Charanjit Singh (2009). *A climate for recovery. The colour of stimulus goes green*. HSBC Global Research. 25 de febrero.

Robinson, Joan (1937), Beggar-my-neighbour remedies for unemployment. En *Essays in the Theory of Unemployment*. New York: Macmillan.

Rural news (2009). US dairy subsidies here to stay. 16 de julio.

Simon, Bernard y Jonathan Soble (2009). Detroit in distress. Carmakers get \$8bn for green revamp. Financial Times. 23 de junio.

The Economist (2009 a). Briefing: The bankruptcy of General Motors. A giant falls. 6 de junio, pág. 60-62.

The Economist (2009 b). Carmakers. Too many moving parts. 7 de febrero, pág. 71.

The Economist (2009 c). Detroitosaurus wrecks. 6 de junio, pág. 9.

The Economist (2009 d). Briefing Globalisation and trade. The nuts and bolts come apart. 28 de marzo, pág. 79-81.

UNCTAD (2009). *Global economic crisis: implications for trade and development*. Report by the UNCTAD Secretariat. TD/B/C.I/CRP.1. Mayo.

Wall Street Journal (2009). France's car-bailout plan is criticized as protectionist. 11 de febrero.

Yi, Kei – Mu (2009). The collapse of global trade: the role of vertical specialization. En Richard Baldwin y Simon Evenett (editores), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*. Londres: Centre for Economic Policy Research.

Argentina y el sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea

Graciela Molle y
Ana Laura Zamorano*

Resumen

El presente artículo analiza las exportaciones argentinas a la Unión Europea que utilizan el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) con el objetivo de extraer conclusiones sobre la utilidad que tiene el Sistema para estimular el acceso de los productos argentinos al mercado comunitario. Al mismo tiempo se trata de explorar las posibilidades de ampliar su utilización.

Con las finalidades expresadas, se presenta, en primer lugar, una descripción del Sistema y de su importancia, tanto en las importaciones comunitarias como en las exportaciones de los países que utilizan este canal. Seguidamente se realiza el examen de la información sobre las importaciones de origen argentino, para las que se observan los resultados, por productos y por sectores de tres indicadores: de elegibilidad, de utilización y de utilidad. Por último se formulan las conclusiones.

Del trabajo se desprende que la utilización del Sistema por parte de la Argentina es de las más altas entre los países habilitados para usarlo. Sin embargo, el indicador que muestra la utilidad es bajo en promedio, hecho que refleja la limitación de su uso en el caso de los productos agrícolas que constituyen la mayoría de las exportaciones del país a la UE. Esta última circunstancia muestra que las condiciones de competitividad sectorial priman sobre la política arancelaria, llevando a constatar que, en el caso de la Argentina, el Sistema no ha cumplido su objetivo de nivelar las condiciones de competitividad con los países desarrollados.

1. El Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea

El Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea es uno de los sistemas de preferencias arancelarias establecidos por los países desarrollados en favor de los países en desarrollo. Su aplicación responde a las recomendaciones efectuadas en 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El objetivo de las preferencias arancelarias fue mejorar la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados, por medio de aranceles más bajos que los negociados en el GATT y, por lo tanto, más bajos que los aranceles correspondientes al trato Nación Más Favorecida (NMF). El sistema de la UE comenzó a aplicarse a partir de 1971, mediante una excepción al

* Se agradecen los comentarios del Ministro Gabriel Martínez, de la Embajada Argentina ante las Comunidades Europeas y del Ministro Estanislao Zawels, de la Unidad de Negociaciones con la Unión Europea así como la cuidadosa lectura del Embajador Néstor Stancanelli y de los Lic. Carlos Galperín y Jorge Lucángeli del CEI.

Principio de la Nación más Favorecida (NMF), establecido por el Artículo I del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).¹ En 1979, con la aprobación en el GATT de la “cláusula de habilitación”², la excepción adquirió un carácter permanente.

Las condiciones establecidas en el GATT para los sistemas de preferencias otorgadas en este marco es que sean de carácter no recíproco -no requieren concesiones equivalentes- y no discriminatorio –deben aplicarse a todos los países que cumplen las condiciones establecidas para beneficiarse de ellas. El carácter no recíproco también significa que son preferencias autónomas, es decir, que no surgen de un proceso de negociación. Representan, por lo tanto, concesiones unilaterales de los países otorgantes, que establecen los requisitos para utilizarlas. Estos países pueden ampliar, reducir o retirar las concesiones, siempre que no discriminen entre los países beneficiarios.

En la actualidad existen diez regímenes de preferencias arancelarias correspondientes a: Australia, Canadá, Estados Unidos, la Federación Rusa, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza, Turquía y la Unión Europea.

El SPG de la Unión Europea es el más antiguo y el más amplio, a nivel de cobertura de productos, de todos los sistemas de preferencias aplicados por países desarrollados. Fue revisado y modificado a lo largo de los años. Este artículo se refiere a la última modificación, en la que se aplicaron nuevas directrices para el período que va del 1º de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2015, fundamentadas en una Comunicación de la Comisión Europea al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo³. La primera instrumentación de esas directrices se realizó mediante el Reglamento del Consejo 980/2005⁴, para el período de tres años que concluyó el 31 de diciembre de 2008.

Las disposiciones de cada Reglamento se mantienen en vigencia durante tres años. Con anterioridad al vencimiento, sobre la base de las estadísticas de comercio de los tres años más recientes disponibles, se emite un nuevo reglamento que incorpora las modificaciones técnicas requeridas para actualizar la operación del Sistema, que incluyen la aplicación de los mecanismos de graduación y de des-graduación, que se explican más adelante.

Así, a partir del 1º de enero de 2009 entró en vigencia el Reglamento (CE) 732/2008 del 22 de julio de 2008.⁵ Toma como base los datos de comercio del trienio 2004-2006 y sus disposiciones estarán vigentes hasta el 31 de diciembre de 2011.

Las principales modificaciones que se introducen en el 2009, con relación al ciclo de los tres años anteriores, consisten en adaptaciones relativas a la incorporación de las modificaciones en la Nomenclatura Combinada de la Comunidad para la clasificación de los productos y de los cambios resultantes de la aplicación del sistema de graduación/des-graduación.

1.1. Los tres regímenes del SPG

El Sistema comprende tres regímenes: el General, que es el que está disponible para la Argentina; el SPG Plus, de estímulo al desarrollo sostenible y al buen gobierno; y el régimen especial para los Países Menos Adelantados (PMAs), o “todo menos armas”, conocido como EBA⁶ por sus siglas en inglés.

a) Régimen General

El régimen general incluye 6.244 productos sobre un total de 9.568 líneas arancelarias de la Nomenclatura Combinada de la Comunidad (NCC). Como 2.405 líneas arancelarias de la NCC tienen arancel NMF igual a cero, la cobertura del SPG alcanza al 87% de las líneas arancelarias con arancel distinto de cero. Las 1.119

¹ Decisión de las Partes Contratantes del GATT del 25 de junio de 1971 relativa al establecimiento de preferencias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias a favor de los países en desarrollo.

² Decisión del 28 de noviembre de 1979.

³ Comisión Europea (2004).

⁴ Diario Oficial de la Unión Europea, DO L 169 de 30/06/2005.

⁵ Diario Oficial de la Unión Europea, DO L 211 de 06/08/2008.

⁶ Everything But Arms.

líneas arancelarias con arancel NMF mayor que cero no incluidas corresponden en su mayoría a productos agrícolas y agrícolas procesados, considerados de alta sensibilidad por la UE y, por tanto, con un nivel de protección muy alto.

Los 6.244 productos abarcados por el SPG (régimen general) también están clasificados como “sensibles” y “no sensibles”. La sensibilidad de los productos se refiere a su vulnerabilidad frente a la competencia externa y está determinada por la situación de los sectores que fabrican esos productos en la Comunidad.

Las preferencias arancelarias ofrecidas varían en función de la sensibilidad del producto. Para los productos no sensibles se eliminan los derechos aduaneros, excepto los componentes agrícolas.

Los productos “sensibles”, cuando tienen aranceles *ad valorem* se benefician de una reducción del arancel de 3,5 puntos porcentuales; cuando tiene derechos específicos, reciben una reducción del 30% (20% para textiles y confecciones); a los que se aplican aranceles mixtos se les elimina el componente *ad valorem* -que refleja la protección al valor agregado industrial- pero se conservan los demás elementos del arancel -derechos específicos o en base a fórmulas, que constituyen la protección agrícola-. En el caso en que los aranceles a ser reducidos estén sujetos a un derecho máximo, éste no se reduce, y en los casos en que corresponda un derecho mínimo, éste no se aplica.

Según el principio *de minimis*, cuando el arancel resultante de la aplicación del SPG es inferior o igual a 1%, en el caso de los aranceles *ad valorem*, o inferior o igual a 2 euros, en el caso de los aranceles específicos, el arancel resultante queda suspendido.

El reglamento contiene una cláusula de statu-quo (“*stand still*”)⁷, que prevé el mantenimiento de los derechos preferenciales acordados en reglamentos anteriores cuando sean más favorables que los resultantes del vigente.

b) Régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y al buen gobierno (“*governance*”) (SPG plus)

Este régimen es una de las principales modificaciones que se incorporaron en el primer reglamento del actual ciclo,⁸ sustituyendo a los regímenes del ciclo finalizado en el año 2005, respecto a la lucha contra la droga, de estímulo a la protección de los derechos laborales y de estímulo a la protección del medio ambiente. Esta opción abarca 6.336 líneas arancelarias para las cuales se suspenden, tanto para los productos sensibles como para los no sensibles, los aranceles *ad valorem* y los derechos específicos, excepto para los casos de aranceles mixtos, en los que solamente se suprimen los derechos *ad valorem*.⁹

Se aplica a países en desarrollo considerados “vulnerables”¹⁰ por la falta de diversificación de su oferta exportable y su insuficiente integración al comercio mundial. Además de responder a la definición de “vulnerable”, el país que pretende beneficiarse del SGP Plus debe solicitarlo, para lo cual se estipulan requisitos relacionados con la ratificación y aplicación efectiva de 16 convenios de las Naciones Unidas (ONU) y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), relativos a derechos humanos y laborales y 11 convenios referentes al medio ambiente y principios de buen gobierno. Actualmente son 16 los países que se benefician de este Régimen.¹¹

c) Régimen especial para los países menos desarrollados o “todo menos las armas” (EBA)

Este régimen especial fue creado para los 49 países clasificados por las Naciones Unidas como de “menor desarrollo relativo” (“*least developed*”). Concede acceso al mercado de la Unión Europea libre de arancel a

⁷ La cláusula stand-still fue establecida en el reglamento (CE) 2501/2001, para no perjudicar a productos que, por el Reglamento 2820/1998 se beneficiaban de reducciones mayores al 3,5%.

⁸ Reglamento (CE) 980/2005, vigente del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre del 2008.

⁹ Para los productos de los códigos NC 1704.10.91 y 1704.10.99 el derecho específico se limitará al 16% del valor aduanero.

¹⁰ Un país es considerado vulnerable cuando: a) no está clasificado por el Banco Mundial como país con ingresos elevados, durante tres años consecutivos y cuando el valor de las importaciones de las cinco secciones más significativas de las importaciones de ese país en la Comunidad acogidas al SPG representan más del 75% del total de las importaciones del mismo país en la Comunidad y b) las exportaciones a la Unión Europea acogidas al SPG representan menos del 1% del total de las exportaciones a la Comunidad acogidas al SPG.

¹¹ Armenia, Azerbaiján, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Perú, Paraguay, El Salvador y Venezuela.

casi a todos los productos. Sólo quedan exceptuados de manera permanente los productos del capítulo 93, "Armas y Municiones". Los aranceles del arroz y el azúcar se reducirán paulatinamente hasta llegar a 0% en octubre de 2009. Hasta esa fecha, para ambos productos se abrieron contingentes arancelarios.

1.2. Disposiciones comunes a los tres regímenes

1.2.1. Graduación

Se denomina graduación a la exclusión del Sistema. Un país puede ser graduado de manera total o parcial, es decir, solamente para grupos de productos originarios de ese país.¹² La graduación se aplica cuando se considera que un país ha alcanzado un grado de competitividad suficiente para competir en el mercado de la UE sin el apoyo de las preferencias arancelarias. La evaluación de la competitividad se realiza sobre las siguientes bases:

a) Graduación de un país: un país puede ser graduado del sistema si el Banco Mundial lo clasifica como país con ingresos elevados durante 3 años consecutivos y si el valor de las importaciones de las 5 secciones más significativas de las importaciones de ese país en la Comunidad bajo el SPG representan menos del 75% de las importaciones totales del país en la Comunidad bajo el SPG.

En el caso de países que firmen acuerdos preferenciales con la Comunidad que abarquen al menos todas las preferencias a las que accedería por medio del SPG, también se lo excluirá de la lista de países beneficiarios.¹³

b) Graduación de productos: los productos de una o varias secciones pueden ser graduados si durante 3 años consecutivos, el promedio de las importaciones de la Unión Europea, de productos de esa sección desde ese país, exceden el 15% de las importaciones cubiertas por el SPG de los mismos productos de todos los países beneficiarios. La indumentaria y los textiles tienen un umbral más bajo, del 12,5%.

Cabe señalar que, existe una excepción para aquella sección que represente para un país más del 50% del valor de todas las importaciones de la Comunidad, originarias de ese país en el marco del SPG.

La graduación puede ser revertida, cuando en un nuevo ciclo las estadísticas de importaciones muestren que se modificaron los parámetros mencionados. A fin de dar previsibilidad a los operadores comerciales, el mecanismo de graduación/des-graduación se aplica por el período trienal en que se encuentre vigente el reglamento.

1.2.2. Normas de Origen

Para acceder a las preferencias arancelarias del SPG los productos deben ser considerados "originarios" del país exportador. A tal fin, deben cumplir con los criterios establecidos en el Reglamento (CE) N° 2454/93, relativo a las normas de origen aplicables al SPG¹⁴ de la UE, que tienen por objetivo garantizar que sólo se beneficien de las preferencias los productos de los países a los cuales está destinado el Sistema.

Un producto es considerado "originario" de un país beneficiario si:

1. es totalmente obtenido en ese país, es decir, si ha sido enteramente cultivado, extraído del suelo o cosechado en el país, o fabricado en el país a partir de materias primas e insumos originarios.
2. es elaborado con insumos no originarios y transformado en el país de forma suficiente para establecer un vínculo real entre el producto y el país. A tal fin se han fijado los siguientes criterios:

¹² Agrupados de acuerdo con las Secciones del Sistema Armonizado de Clasificación de Productos (SA).

¹³ Tal el caso de Chile, que en el acuerdo bilateral con la UE consolidó el arancel del SPG como arancel de base de los productos incluidos en el acuerdo.

¹⁴ Las normas de origen del Sistema Generalizado de Preferencias de la UE, están establecidas en el Reglamento (CE) N° 2454/93 (Art. 66 a 97 y anexos 14 a 18 y 21), modificado por los Reglamentos (CE) N° 12/97, N° 1602/2000 y N° 881/2003. La última versión consolidada de las normas de origen de la Unión Europea puede encontrarse en: <http://eur-lex.europa.eu>.

- a. Criterio de cambio de partida, también conocido como “salto arancelario”: se considera que los materiales importados han sido lo suficientemente elaborados si el producto final se clasifica en una partida de 4 dígitos del Sistema Armonizado diferente a las partidas arancelarias de los insumos no originarios utilizados en el proceso.¹⁵
- b. Criterio *ad valorem* o de valor: el valor de los insumos importados utilizados, no puede superar un porcentaje establecido del “precio franco fábrica”¹⁶ de un producto.¹⁷
- c. Criterio de proceso específico: algunas etapas del proceso de elaboración deben referirse a los insumos no originarios utilizados.¹⁸

Los productos deben ir acompañados de un certificado de origen (Formulario A), emitido por las autoridades competentes del país beneficiario o de una declaración en factura expedida directamente a la Comunidad. En algunos casos, las normas de origen autorizan la acumulación de origen, lo cual implica que los elementos provenientes de otros países se consideren originarios del país exportador, ya sea a través de la acumulación regional o bilateral:

1. En la *acumulación regional*, los insumos procedentes de los países socios de un mismo bloque, son considerados originarios del país exportador, para la fabricación de un producto, cuando cumplen las condiciones establecidas a tal efecto. Estas condiciones están relacionadas con el valor agregado y con la elaboración o transformación suficiente, para determinar a cuál de los países del grupo regional debe atribuirse el origen del producto. Este requisito se impone porque en un acuerdo regional puede haber países con distinto grado de acceso al SPG. Actualmente se benefician de la acumulación regional 3 grupos¹⁹, entre los cuales todavía no se encuentra el MERCOSUR. A partir de gestiones del MERCOSUR, los organismos competentes de la Comisión han comunicado que en la próxima reforma del régimen de origen que se está tramitando, el bloque sería incorporado como Grupo 4.
2. En la *acumulación bilateral*, las materias originarias de la Unión Europea pueden utilizarse como originarias.²⁰

1.2.3. Retirada temporal y Cláusulas de Salvaguardias:

Según el artículo 15 del reglamento (CE) N° 732/2008, las preferencias pueden retirarse en cualquier momento a todos o algunos productos procedentes de un país beneficiario. Los motivos incluyen la práctica de la esclavitud o trabajo forzado, deficiencias en los controles aduaneros, prácticas comerciales desleales y la violación de los convenios de la ONU y la OIT establecidos en el anexo III de dicho reglamento.

Por otro lado, en el artículo 20, se autoriza la aplicación de medidas de salvaguardia en el caso que las importaciones de un país perjudiquen a los productores comunitarios de productos similares o competidores. En tal caso, se vuelven a aplicar los derechos del arancel aduanero común.

1.3. Importancia del Sistema de Preferencias Generalizadas para la UE y los países usuarios

Las importaciones totales bajo las tres alternativas del SPG de la UE tienen una participación de alrededor del 4% en las importaciones comunitarias totales mientras que las importaciones totales originarias de los

¹⁵ Por ejemplo, una cesta de paja, clasificada en la partida es 4602 del SA, fabricada con paja importada, correspondiente a la partida 1401.

¹⁶ “Precio franco fábrica”: es el precio final de un producto, que incluye el valor de todas las materias utilizadas para su elaboración, previa deducción de impuestos.

¹⁷ Por ejemplo, la elaboración de paraguas, incluidos en la partida 6601 del SA, donde el valor de los insumos no originarios no debe superar el 50% del precio franco fábrica del producto.

¹⁸ Por ejemplo, la prendas de vestir de punto, comprendidas en el capítulo 61 del SA, deben estar elaboradas a partir de hilados para ser consideradas originarias. No serían originarias, si el tejido fuera importado.

¹⁹ Grupo 1: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam. Grupo 2: Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Panamá, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Grupo 3: Bangladesh, Bután, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

²⁰ Por ejemplo, para que las camisas, comprendidas en la partida 6206 del SA, sean originarias del país beneficiario, según las normas de origen, deben fabricarse a partir de hilados, sin embargo, si el tejido utilizado es originario de la CE, las disposiciones de la acumulación bilateral permiten considerar a las camisas como originarias del país exportador.

178 países con acceso al Sistema representan el 53% del total de las importaciones comunitarias. Obsérvese que las importaciones totales de la UE originarias del reducido grupo de nueve²¹ países que solamente dispone del trato NMF puro -sin acceso a ningún tipo de preferencia- representan un valor semejante al de las importaciones desde los países que disponen del SPG y otros aranceles preferenciales. Este dato es indicativo de que los beneficios arancelarios son claramente insuficientes para equilibrar las diferencias de competitividad, que son principalmente atribuibles al nivel general de desarrollo y sólo secundariamente a cuestiones sectoriales o de orden microeconómico.

Según estimaciones de la Comisión Europea, en el año 2007, el SPG significó un costo fiscal por pérdida de aranceles de 2.548 millones de euros.

En el siguiente Cuadro se detallan los derechos NMF y SPG medios (promedio aritmético) de la Unión Europea en el año 2006, calculados por la Secretaría de la Organización Mundial de Comercio. Puede apreciarse que la reducción porcentual de los aranceles es de un 30% para el promedio de los productos, pero los promedios para los productos agrícolas se reducen 9,7% y para los productos industriales 55%. El arancel residual de los productos agrícolas –tanto si se consideran los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado como si se adopta la definición de la OMC– ubica el promedio por encima del 15%, valor que define la existencia de crestas arancelarias.

Cuadro 1
Derechos NMF y SPG medios de la Unión Europea, 2006

	Todos los productos	Sistema Armonizado		Grupos de productos de la OMC	
		Cap 01-24	Cap 25-97	Productos agrícolas	Productos no agrícolas
NMF	6,9	18	3,7	18,5	4
SPG	4,8	15,8	1,6	16,7	1,8
Diferencia	-30,4%	-12,2%	-56,8%	-9,7%	-55,0%

Fuente: CEI con datos Secretaría de la OMC, OMC (2009).

Como puede verse en el Cuadro 2, la mayor parte de las importaciones ingresadas bajo el SPG corresponde al régimen general, mientras los regímenes Plus y EBA suman alrededor del 15% de las importaciones bajo el SPG.

Cuadro 2
Importaciones de la Unión Europea por el SPG

Millones de euros	2004	2005	2006	2007
Reg Gral	35.386	39.443	42.430	49.400
SGP +	2.696	3.831	4.401	4.900
EBA	3.138	3.303	4.449	4.300
SGP total	41.220	46.577	51.280	58.600
Porcentaje				
Reg Gral	86%	85%	83%	84%
SGP +	7%	8%	9%	8%
EBA	8%	7%	9%	7%
SGP total	100%	100%	100%	100%
Total Importaciones UE				
Millones euros	1.013.519	1.163.180	1.330.570	1.433.517
Part.SP.G en total	4,07%	4,00%	3,85%	4,09%

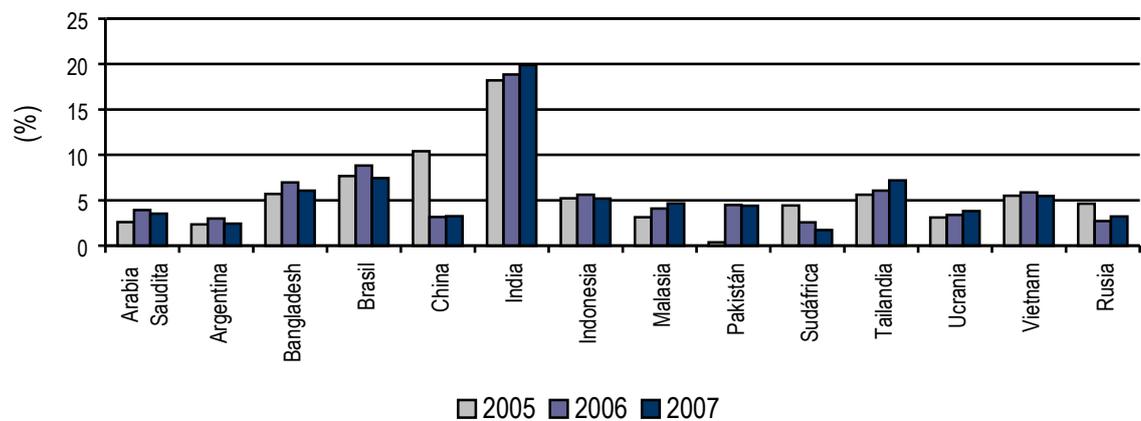
Fuente: CEI con datos Comisión Europea.

²¹ Australia, Canadá, Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Nueva Zelandia, República de Corea, Singapur, Taiwán.

En el Gráfico 1 se ilustra la participación en las importaciones bajo el SPG de los principales usuarios del Sistema, definido como el grupo de catorce países cuyas exportaciones en el marco del SPG superan los mil millones de euros.²² Estos países, en el año 2007, concentraron el 78% del total de las importaciones bajo el SPG. La participación de cada país de este grupo en las importaciones por el SPG se ha mantenido más o menos estable, con la excepción de China, cuya participación cayó del 10% en el 2005 al 3% en 2006 y 2007, por la graduación en numerosos sectores al aplicarse el nuevo Reglamento. La caída de la participación de Sudáfrica refleja la vigencia del acuerdo bilateral con la UE.

Gráfico 1

Principales usuarios del SPG participación en el total de importaciones SPG



Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Entre los países que se muestran en el Gráfico, el único que tiene acceso al SPG Plus es Bangladesh. Los demás se benefician del Régimen General. Con respecto a la Argentina, en el 2007 tuvo una participación del 2%, similar a la de los años 2004 y 2005, pero menor que la del 2006, cuando llegó al 3% del total importado por la UE bajo el SPG.

Para los países que lo utilizan, el SPG tiene una importancia muy desigual. El promedio general para los 178 beneficiarios es del 7,7% del total de sus ventas a la UE.

En cuanto al resto de las importaciones originarias desde los países usuarios del Sistema, el 64% del total ingresó a la UE libre de aranceles por trato NMF -fundamentalmente materias primas o insumos con muy poco valor agregado-; un 4,4% utilizó otros regímenes preferenciales (acuerdos bilaterales); y solamente el 22% de las importaciones tributó un arancel distinto de cero.²³ En el último grupo se incluyen los productos agrícolas de contingentes arancelarios negociados en el marco de la OMC, que tributan aranceles reducidos para los volúmenes correspondientes a los contingentes.

Para los principales usuarios, la importancia del SPG es muy variable. La participación media de las importaciones beneficiadas es del 8,6%, y va del 0,8% correspondiente a China al 74,9% de Pakistán, el 69,7% de Bangladesh o el 44,2% de India, principal beneficiario conforme al valor total de las importaciones que ingresan por el SPG. En el Cuadro A del Apéndice se presentan las importaciones de los principales beneficiarios con la indicación del régimen arancelario aplicado en el año 2007.

²² Arabia Saudita, Argentina, Bangladesh, Brasil, China, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Rusia, Sudáfrica, Tailandia, Ucrania y Vietnam.

²³ El 1,8% de participación restante corresponde a importaciones para las cuales no se ha identificado el régimen arancelario aplicado.

1.4. Utilización del SPG

La utilización del SPG también es desigual entre los países incluidos en el Sistema, que no siempre aprovechan sus beneficios. La Comisión Europea informa un coeficiente de utilización, que relaciona las importaciones elegibles con las que efectivamente ingresaron por el sistema.

Cabe tener presente que la elegibilidad requiere el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- a) que los productos cumplan con las normas de origen y los procedimientos administrativos correspondientes, establecidos en el Reglamento (CE) No 2454/93; y
- b) que los derechos aduaneros aplicables a los productos no hayan sido objeto de suspensión arancelaria, autónoma o de otro tipo, como la que se aplica a productos clasificados en una posición arancelaria gravada, que tienen suspendido el arancel porque cumplen el requisito de "aeronavegabilidad".

Por lo anterior, solamente se cuenta con información de las importaciones elegibles suministrada por la Comisión Europea, con datos agregados a nivel total y desagregados en productos agrícolas, textiles e industriales, hasta el año 2006.²⁴ En el Cuadro 3 se muestran los índices de utilización para los tres regímenes, con las aperturas disponibles.

Cuadro 3
Índice de utilización de las preferencias arancelarias del SPG
porcentajes (%)

	Ciclo anterior		Ciclo 2006-2015
	2004	2005	2006
Promedio 3 regímenes			
Total	53	58	58
Productos agrícolas	54	52	53
Productos textiles	46	53	54
Productos industriales	47	49	46
Régimen general			
Total	47	55	50
Productos agrícolas	58	56	54
Productos textiles	41	49	44
Productos industriales	47	49	46
SGP Plus			
Total	71	74	77
Productos agrícolas	89	86	88
Productos textiles	40	48	60
Productos industriales	74	74	70
Todo menos armas			
Total	42	44	48
Productos agrícolas	14	14	18
Productos textiles	57	62	66
Productos industriales	18	17	18

Fuente: Comisión Europea.

Obsérvese que la utilización promedio total -que toma en cuenta los tres regímenes- se ubicó en el 58%, tanto para el año 2005 (último antes de la reforma) como en el 2006. Si no se toman en cuenta los 14 grandes usuarios ilustrados en el Gráfico 1, la utilización media de los restantes 164 países se ubicó en el 29% en el 2005 y en el 25 % en el 2006.

²⁴ Adicionalmente, para la Argentina, la Comisión suministró la información detallada por posición arancelaria (8 dígitos de la Nomenclatura Combinada) para los años 2007 y 2008 (segunda sección de este trabajo).

La utilización media correspondiente al Régimen General es más baja que la del promedio de los tres regímenes, y, además disminuyó del 2005 al 2006. Cuando se examinan los resultados sectoriales se advierte que los del sector agrícola tienen promedio de utilización más alto que el promedio total correspondiente, que los del sector industrial coinciden con los del promedio total y que los del sector textil son más bajos que los del promedio total.

La utilización media del SGP Plus, por el contrario, se ubica en torno al 70%, unos 20 puntos por encima de la correspondiente al promedio del Régimen General y se incrementó en el primer año del sistema reformado. Un informe oficial de la Comisión Europea atribuye la diferencia a *“los márgenes preferenciales más atractivos otorgados en el marco del SGP Plus”* y a que los países que incluye *“no se benefician de ningún otro sistema preferencial en sus relaciones comerciales con la UE”*.²⁵

Por último, la utilización media correspondiente a los países menos desarrollados se ubica debajo del promedio, pero también aumentó en el 2006. La Comisión atribuye la baja utilización del SPG al hecho de que estos países también se benefician de los regímenes preferenciales del Acuerdo de Cotonou, continuador de los Acuerdos de Lomé para los países de Asia, Caribe y Pacífico (ACP). Como estos acuerdos datan de mediados de los setenta, y sus preferencias son sustancialmente iguales a las del reciente régimen *“todo menos armas”*, los exportadores siguen utilizando las aplicadas al amparo del Acuerdo de Cotonou. Cabe recordar que la Comisión está negociando acuerdos de liberalización recíproca (EPA o Economic Partnership Agreement) con los países ACP, en reemplazo de los acuerdos Lomé-Cotonou. Esto se debe a la obligación de respetar las obligaciones de no discriminación de los regímenes preferenciales en la OMC.

Es importante destacar que, las diferencias en el índice de utilización del SPG, entre el 2005 y el 2006, también responden a la entrada en vigencia de nuevos lineamientos establecidos en la CE COM (2004) 461, de septiembre de 2004, puestos en práctica en el Reglamento (CE) 980/2005, vigente del 1 de enero del 2006 al 31 de diciembre de 2008. Es de señalar que la adaptación a nuevas disposiciones requiere el conocimiento de las modificaciones e instrumentación de parte de los exportadores y ello demanda un tiempo determinado.

En el informe elaborado por la Secretaría de la Organización Mundial de Comercio para la revisión de las políticas comerciales de las Comunidades Europeas correspondiente al año 2007²⁶ se realiza la siguiente apreciación sobre el SPG: *“El SGP ha mejorado las posibilidades de los países en desarrollo de obtener acceso a los mercados de las CE. No obstante, existe una tendencia a la disminución de la participación en el comercio y los índices de utilización del SGP son bajos. Por otra parte, si bien se han realizado diversos estudios sobre las repercusiones de la iniciativa “Todo menos armas”, no se ha alcanzado un consenso claro con respecto a sus efectos cuantitativos. Según un estudio de la UNCTAD, esta iniciativa generaría unos beneficios para el bienestar del orden de 400 millones de dólares EE.UU. Este resultado difiere del obtenido por Trueblood y Somwaru, que estiman que los beneficios rondarían los 2.500 millones de dólares EE.UU.; esta diferencia puede deberse a que los recortes arancelarios utilizados y las bases a partir de las cuales se aplican esos recortes varían de un estudio al otro. Un estudio realizado por Yu y Jensen en 2005 llega a la conclusión de que los beneficios totales de bienestar no alcanzan a 300 millones de dólares EE.UU. para todos los PMA afectados y que un amplio porcentaje de los beneficios procede de los tres productos sensibles sujetos al largo proceso de liberalización gradual, especialmente del azúcar. El estudio señala que los efectos negativos en las CE y en terceros países parecen bastante insignificantes. En un estudio encomendado por las CE, Gallezot y Bureau encuentran pruebas del fuerte crecimiento de las exportaciones de los PMA de productos liberalizados en virtud de la iniciativa, lo cual ha permitido que ciertos países incrementen su comercio con las CE de forma significativa, mientras que en el caso de otros países la expansión del comercio ha sido limitada”*.

²⁵ Comisión Europea (2008).

²⁶ OMC (2007).

2. Argentina y el Régimen General de la Unión Europea

2.1. Las importaciones argentinas por el SPG

En el período 2005-2008 que abarcamos en este artículo, las importaciones totales de la Unión Europea desde la Argentina crecieron 64,7%, diez puntos menos que las exportaciones totales de nuestro país. Cabe tener presente que el incremento de las exportaciones argentinas a todos los destinos en este período fue el resultado de una fuerte suba de los precios, en particular de los productos primarios (90%) y MOA (85%) que en ese período representaron, en todos los años, entre el 84% y el 86% del valor exportado a la Unión Europea.²⁷

En el mismo lapso, las importaciones elegibles bajo el SPG incrementaron su valor en 64,5%, y las preferenciales (que ingresaron efectivamente por el Sistema) 81,6%, lo que muestra un aprovechamiento creciente del Sistema por parte de nuestro país. Argentina tiene acceso pleno a las preferencias del Régimen General porque no está graduada en ninguna sección del Sistema Armonizado.

En el Cuadro 4 se muestra el valor de las importaciones comunitarias originadas en la Argentina, con la indicación de los valores que estuvieron sujetos al pago de aranceles, los cubiertos por el SPG según el Reglamento, los que fueron considerados elegibles y, finalmente, los que efectivamente utilizaron el Sistema para el acceso al mercado comunitario.

Puede apreciarse que la participación de las importaciones preferenciales en el total es algo menor al 20%, con excepción del año 2006 en que llegó al 22%. La mayor parte de las ventas de la Argentina corresponde a posiciones exentas de aranceles y a posiciones que pagando aranceles no están cubiertas por el Sistema. Finalmente, puede observarse que no todas las posiciones cubiertas resultan elegibles en cada operación de importación particular, ya que la elegibilidad depende del cumplimiento de las reglas de origen y demás disposiciones administrativas aplicables así como de la vigencia del arancel, que podría estar suspendido por decisiones autónomas de la Comisión Europea. Por último, no todas las importaciones que resultan elegibles, utilizan el canal preferencial.

Cuadro 4
Importaciones de la Unión Europea desde la Argentina
y utilización del SPG
millones de euros y porcentajes (%)

Año	Total Valor	Aranceladas*		Cubiertas		Elegibles		Preferenciales	
		Valor	Part.	Valor	Part.	Valor	Part.	Valor	Part.
2005	6.222	2.882	46%	1.754	28%	1.354	22%	1.087	17%
2006	7.109	3.280	46%	2.157	30%	1.924	27%	1.537	22%
2007	8.449	3.876	46%	2.206	26%	1.732	20%	1.423	17%
2008	10.250	5.058	49%	2.766	27%	2.228	22%	1.974	19%

* En las importaciones Aranceladas se computan las que tienen arancel, aún cuando transitoriamente éste estuviera suspendido, como ocurrió con los cereales en el año 2008 o en los casos similares de suspensiones autónomas.

Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

En el 2008, el 58% de las exportaciones argentinas en valor a la UE se concentraron en: harinas y pellets de soja (35%), maíz en grano (7%), aceite de soja y girasol (6%), carne bovina (4%), minerales de cobre (3%) y maní sin cáscara (3%). De todos estos productos, solamente los aceites están incluidos en el SPG.

Cabe destacar que en el incremento que observamos entre el 2005 y 2006, tanto en las importaciones cubiertas por el SPG como en las importaciones preferenciales y las importaciones elegibles, incide la entrada en vigencia del Reglamento 980/2005 que incorporó aproximadamente 300 nuevos productos con el fin de

²⁷ Los índices de precios a los que se hace referencia corresponden a las exportaciones argentinas a todos los destinos.

ampliar el aprovechamiento por parte de los países usuarios del esquema y mejorar el trato preferencial. Según información de la Comisión Europea²⁸, las importaciones de la UE de estos nuevos productos, principalmente pescados, frutas y verduras preparadas, desde todos los orígenes, se ha incrementado 19% entre el 2005-2006, pero en el caso de la Argentina, las exportaciones respectivas al mercado europeo aumentaron sólo un 4%, concentrándose más del 90% en productos de la pesca.

En el Cuadro 5 se muestran cuatro indicadores. El indicador de “cobertura”, relaciona el valor exportado por las posiciones incluidas en el SPG según el Reglamento, con las aranceladas.²⁹ El de “elegibilidad” vincula las importaciones que resultaron elegibles con las cubiertas. El de “utilización”, definido al describir el sistema en general, relaciona las importaciones efectivamente ingresadas por el SPG con las importaciones elegibles. El último indicador, de “utilidad” -diseñado por la UNCTAD- relaciona el valor de las importaciones preferenciales con el de las importaciones aranceladas. Este último indicador toma en cuenta tanto las posiciones aranceladas no incluidas en el SPG como aquellas que no hicieron uso del Sistema por no poder cumplir con los requisitos del mismo (de origen o administrativos).

Cuadro 5
Importaciones de la Unión Europea desde la Argentina
y utilización del SPG
millones de euros y porcentajes (%)

Año	Total (2)	Aranceladas* (3)	Cubiertas (4)	Elegibles (5)	Preferenciales (6)	Cobertura (4/3)	Elegibilidad (5/4)	Utilización (6/5)	Utilidad* (6/3)
2005	6.222	2.882	1.754	1.354	1.087	61%	77%	80%	38%
2006	7.109	3.280	2.157	1.924	1.537	66%	89%	80%	47%
2007	8.449	3.876	2.206	1.732	1.423	57%	79%	82%	37%
2008	10.250	5.058	2.766	2.228	1.974	55%	81%	89%	39%

* En las importaciones Aranceladas se computan las que tienen arancel, aún cuando transitoriamente éste estuviera suspendido, como ocurrió con los cereales en el año 2008 o casos similares. Este criterio afecta el resultado del coeficiente de utilidad, que se calcula sobre las importaciones aranceladas.

Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

La utilización promedio de la Argentina -calculada sobre las importaciones elegibles- se ubica por encima del 80%, alcanzando en el año 2008 el 89%. Por el contrario, la utilidad -que se calcula sobre las importaciones que pagan aranceles o aranceladas- se ubica por debajo del 40%, con la excepción del año 2006, en que llegó al 47%.

En el 2008, el 48% de los productos exportados a la UE bajo el SPG, se concentró principalmente en pescados (17%), aceite de girasol (14%), vehículos para el transporte de mercancías (9%), pellets de maíz (9%) y cajas de cambio para tractores o vehículos para el transporte de diez o más personas (4%). Cabe destacar que, en el 2005, había 6.162 productos cubiertos por el régimen general del SPG y en el 2008 ese número ascendió a 6.244 posiciones. La Argentina vendió durante el 2005 1.263 productos dentro del SPG, en tanto que en el 2008 esa cantidad se redujo a 1.254, un 18% del total de ítems cubiertos por el régimen.

En los títulos que siguen, pretendemos responder las siguientes preguntas: 1) ¿a qué obedece la elegibilidad de los productos? ¿es posible aumentarla?; 2) ¿por qué los operadores comerciales no utilizan el sistema para los productos elegibles? ¿se puede mejorar la utilización?; y 3) ¿es el sistema útil para mejorar el acceso al mercado comunitario o, por el contrario, su efecto se limita a la redistribución de la renta aduanera entre los operadores comerciales?

²⁸ Comisión Europea (2008).

²⁹ La información sobre importaciones “cubiertas” ha sido estimada sobre la base de las posiciones arancelarias abarcadas por los Reglamentos sobre el SPG.

2.2. Elegibilidad

Como se indicó en la primera sección, las importaciones elegibles son las que, además de estar incluidas en el Reglamento, cumplen con todos los requisitos estipulados para beneficiarse del régimen. Adicionalmente sus aranceles no deben encontrarse suspendidos por decisiones autónomas de la Comisión Europea. Entre los requisitos se exige que tales importaciones deben proceder del país originario, lo que puede excluir a las que, por razones de logística del transporte, no son despachadas directamente desde la Argentina.

Lo anterior significa que una parte de las importaciones no elegibles gozan de condiciones de acceso que pueden ser mejores o iguales que el SPG, i.e. suspensión arancelaria, mientras otras no tienen acceso al SPG por no cumplir con los requisitos correspondientes. A la primera la denominaremos “no elegibilidad positiva” y a la segunda “no elegibilidad negativa”.

La “no elegibilidad negativa”, a su turno, puede obedecer a la conducta del exportador o a decisiones de los servicios aduaneros comunitarios.

En el primer caso, téngase presente que el primer requisito que tienen que cubrir las importaciones cubiertas para ser elegibles es obtener el certificado de origen modelo A, usado como prueba de origen. La obtención del certificado es responsabilidad del exportador, quien lo remitirá al importador comunitario.

En la Argentina, la emisión del certificado está a cargo de la Dirección de Promoción de las Exportaciones de la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial Externa del Ministerio de la Producción, es gratuito y se entrega en 72 horas. Desde agosto del año 2008 el trámite puede realizarse por Internet y en el plazo mencionado se retira en la dependencia señalada. La autoridad de aplicación puede denegar la emisión del Formulario A si evalúa que no se ha demostrado adecuadamente que las mercancías tienen la condición de originarias.

La decisión de solicitar el certificado depende del conocimiento del Sistema por parte del exportador, de que las mercaderías cumplan las reglas de origen y del costo final del trámite, porque aunque en Argentina es gratuito por parte del organismo emisor, el exportador puede encargarlo a un despachante de Aduana que cobre por gestionarlo, de manera que si el valor de la exportación es muy pequeño y el arancel también, el exportador podría optar por no utilizar el canal preferencial.

En síntesis: hay exportaciones argentinas que podrían estar cubiertas por el SPG porque los productos están incluidos en el Reglamento, pero que no resultan “elegibles” porque o bien no cumplen las reglas de origen o porque los exportadores no gestionan el Certificado que prueba el origen por desconocimiento o por costos de gestión en el ámbito privado.

Obtenido el certificado A en la Argentina, el importador comunitario deberá presentarlo en los servicios aduaneros comunitarios, que procederán a examinarlo y podrán rechazarlo tanto por razones técnicas como por razones de fondo. En este caso, la “no elegibilidad negativa” sería establecida por los servicios aduaneros.

En el caso de la Argentina, la situación de la elegibilidad, definida como el cociente entre las importaciones elegibles y las cubiertas, osciló entre el 77% y el 81% en los años 2005-2008, con la excepción del año 2006 en que alcanzó el 89%. En valor, una cifra de entre 233 y 628 millones de dólares de cobertura no resultó elegible.

A partir de los datos del año 2008 suministrados por la Comisión Europea a la delegación de la Argentina en Bruselas, se analizó la elegibilidad por posición arancelaria, con el objetivo de tratar de diferenciar la “no elegibilidad positiva” de la “no elegibilidad negativa” y, en el último caso, indagar los motivos con el objetivo de establecer si es posible mejorar la elegibilidad para los productos comprendidos.

A tal fin, se clasificaron las importaciones cubiertas en las categorías que se resumen en el Cuadro 6:

Cuadro 6**Importaciones de origen argentina clasificadas según su elegibilidad****año 2008**

Elegibilidad = Elegibles/Cubiertas	Posiciones	Cubiertas Miles de euros	Elegibilidad promedio (%)	Participación (%)
Plena= 100%	2058	1.470.296,13	100	53,1
Alta: ≥ 90% y <100%	82	680.025,56	97	24,6
Media: ≥ 40% y < 90%	51	96.592,93	74	3,5
Baja: > 0% < 40%	53	166.120,15	7	6
Nula: 0%	91	352.873,05	0	12,8
Todas	2335	2.765.907,82	81	100

Fuente: CEI con datos Comisión Europea.

Puede verse que en el año 2008 la elegibilidad media estuvo en 81%: 538 millones de euros resultaron “no elegibles”. Más de la mitad de las importaciones (53%) tuvo elegibilidad plena, mientras que si se agregan las que tuvieron por lo menos 90% de elegibilidad, el porcentaje acumulado es del 77,7% del total de las importaciones cubiertas por el SPG. En cantidad de líneas arancelarias afectadas, el 26% de las importaciones que no presentaron elegibilidad alta o plena abarca 196 posiciones arancelarias sobre un total de 2.335 cubiertas por el Sistema.

2.2.1. Elegibilidad por productos

Las 91 posiciones arancelarias con elegibilidad nula representaron en el 2008 el 12,8% de las importaciones cubiertas por el SPG. Al analizar las posiciones arancelarias involucradas³⁰ se verifica que puede atribuirse “no elegibilidad positiva”, es decir, que responde a suspensiones arancelarias, a 80 posiciones por un valor de 41,8 millones de euros (12% de las que tuvieron elegibilidad nula).

Con respecto a los 311 millones de euros restantes (88% de las que tuvieron elegibilidad nula), corresponden a 11 posiciones arancelarias con “no elegibilidad negativa”, es decir, que no cumplieron los requisitos correspondientes.

Los productos involucrados son en primer lugar 4 líneas arancelarias correspondientes a Aceite de Soja, y, en particular al aceite de soja crudo, para usos técnicos o industriales no alimentarios, que representó el 81% de las importaciones cubiertas por el SPG que resultaron no elegibles. Los restantes abarcan 7 posiciones arancelarias por un valor total de 746 mil euros, correspondientes a hígados y huevos de pescado (638 mil), automotores de carga (93 mil), vestimentas de caucho (7 mil), jugo de ananá (6 mil).

En estos casos no resulta posible discriminar si la no elegibilidad negativa responde a la ausencia de Certificado o a su rechazo por parte de los servicios aduaneros comunitarios. En algunos productos involucrados es altamente probable que no se haya solicitado el Certificado por la imposibilidad de cumplir con las normas de origen: Argentina no produce caucho ni ananá, y en el caso de los automotores es posible que el componente nacional haya sido insuficiente para cumplir con el porcentaje que califica como originario. En otros, como el aceite de soja, no aparece un motivo evidente. Podría pensarse, en esta última situación, que el despacho no habría sido directo y que la reducción arancelaria a los ojos del exportador no justificaría la modificación de la vía de transporte utilizada.

Para las 53 posiciones arancelarias con elegibilidad baja, se determinó que la “no elegibilidad positiva” corresponde a 38 posiciones que representaron el 18% del total con elegibilidad baja.

Las 15 posiciones arancelarias con “no elegibilidad negativa”, corresponden a Cueros de bovino curtidos (88 millones de euros), Productos de tabaco (5 posiciones por 39,3 millones de euros), Jugos de frutas envasados

³⁰ Se revisó el régimen arancelario aplicable a cada posición durante el año 2008.

(3 posiciones por 5,5 millones de euros), Pescados congelados (2 posiciones por 193 mil euros), Grasas y aceites sólidos (2 posiciones por 2,7 millones de euros) y Chasis y vehículos automotores (2 posiciones por 211 mil euros). En estos casos no es posible determinar si el exportador solicitó o no Certificado, o si éste fue rechazado por los servicios aduaneros de la Comunidad, pero no es arriesgado suponer que tanto en un caso como en el otro, los productos no cumplieran la regla de origen.

De las 51 posiciones arancelarias con elegibilidad media, puede atribuirse “no elegibilidad positiva” a 36 posiciones que tuvieron suspensión arancelaria y representan el 21% en valor de importaciones con este nivel de elegibilidad. Entre las 15 restantes, es probable que existan problemas para cumplir con las reglas de origen, pero también niveles arancelarios muy bajos, que -unidos a valores de importación pequeños- desalienten la tramitación de certificados de origen. En cualquier caso, la elegibilidad para el total de estos productos estuvo en el orden del 75%.

En el Anexo B se detallan las importaciones según niveles de elegibilidad (nulo, medio y bajo), clasificadas por capítulos del SA y por el tipo de “no elegibilidad” (positiva o negativa).

2.2.2. Elegibilidad por sectores

En el Cuadro 7 se indica la elegibilidad de las importaciones, clasificando los productos conforme a su sensibilidad y con la clasificación sectorial utilizada en las negociaciones multilaterales.

Cuadro 7
Elegibilidad de las importaciones de origen argentino
año 2008 – porcentaje

Elegibilidad	Agro	Pesca	No Agrícolas (sin Pesca)	Total
Total	70%	99%	83%	81%
Sensibles	65%	99%	80%	77%
No sensibles	100%	...	89%	93%

Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Obsérvese que la mayor elegibilidad corresponde a los productos de la pesca, todos clasificados como sensibles, para los cuales la elegibilidad llega casi al 100%, mientras que para los demás productos industriales se ubica en 83%. En el caso de los productos no sensibles, para los que la elegibilidad significa la eliminación del arancel ad valorem, el indicador es más alto que para los sensibles tanto para los productos agrícolas como para las manufacturas no agropecuarias (sin pesca).

Los coeficientes de elegibilidad más bajos corresponden a los productos del agro, por la baja elegibilidad de los productos sensibles, ya que los no sensibles alcanzaron el 100%.

2.2.3. Conclusiones sobre la elegibilidad

La elegibilidad media de los productos de origen argentino se ubica por encima del 80%. El 86% del valor no elegible responde a “no elegibilidad negativa”.

Se ha señalado que no es posible determinar si la “no elegibilidad negativa” tiene su origen en la conducta del exportador -al no solicitar el certificado de origen-, o en los servicios aduaneros comunitarios.

La simplificación de la tramitación por parte de la autoridad de aplicación en la Argentina, vigente desde agosto del 2008, podría contribuir a estimular la solicitud del certificado por la parte exportadora para operaciones pequeñas al reducir los costos de las gestiones de los despachantes de aduana.

Con el fin de mejorar la elegibilidad, podría aumentarse la difusión de los productos incluidos y de los beneficios del sistema.

Adicionalmente y con el mismo propósito cabe mencionar la posibilidad de acumulación de origen regional con los demás países del MERCOSUR, que actualmente no está disponible para el bloque. Se espera que tal posibilidad se haga efectiva a partir de la próxima revisión de las normas de origen preferenciales que está tramitando la Comisión Europea. Algunos de los productos individualizados que no resultaron elegibles, como los vehículos, los jugos de ananá o los aceites, podrían adquirir elegibilidad si la UE permitiera al MERCOSUR la acumulación regional.

2.3. Utilización

Como vimos en la sección 1, el nivel de Utilización es el coeficiente entre las importaciones elegibles y las importaciones preferenciales, que mide el grado en que se han aprovechado las ventajas del SPG. Por lo tanto, las importaciones cubiertas por dicho Sistema que por alguno de los motivos señalados en el título anterior no clasificaron como elegibles, quedan excluidas del cálculo de la utilización y del siguiente análisis.

En el caso de la Argentina, en el período 2005-2008, el nivel de utilización se mantuvo por encima del 80%, alcanzando el 89% durante el último año. Esto significa que, entre un 11% y un 20% de las importaciones elegibles no utilizaron las preferencias arancelarias del SPG, lo que equivale, en valor, a un potencial entre 254 y 387 millones de euros, que en lugar de pagar el arancel NMF, podrían haber ingresado pagando un arancel reducido o nulo.

Si las importaciones elegibles son las que cumplen con todos los requisitos necesarios para beneficiarse del Sistema, lo que implica que el exportador solicitó y remitió el certificado de origen correspondiente, esto significa que la utilización o no del canal SPG es el resultado de una decisión del importador o de los servicios aduaneros comunitarios.

En la "Guía del Usuario" publicada por la Comisión Europea³¹ se subraya la responsabilidad de los importadores y los riesgos que conlleva su actuación. Se les informa que las autoridades aduaneras "pueden pedir a las autoridades del país exportador que lleven a cabo otras comprobaciones y controles sobre las mercaderías", que se puede decidir "suspender la concesión de las preferencias mientras se esperan los resultados de la comprobación", caso en el cual se le solicitará al importador una garantía, y, en el caso de que se demuestre que una mercadería no cumple las condiciones para el otorgamiento de las preferencias se perderán las ventajas de la aplicación. Asimismo, "se prevé que se le cobren al importador los aranceles hasta tres años después de que las mercaderías hubieran sido importadas".

A partir de estas consideraciones se recomienda al importador que "si tiene sospechas sobre la exactitud o validez de un documento preferencial en su poder, o tiene razones para dudar que a las mercancías les corresponda un tipo reducido de derechos de aduana, no debería solicitar dicho tipo preferencial. Si lo hace, corre el riesgo de cometer una falta que puede dar lugar a responsabilidades".

Una alternativa que se recomienda en esta guía es incluir en los contratos "una cláusula que le permita reembolsar los aranceles con cargo a su proveedor" porque "de no ser así, saldrá usted perdiendo si una comprobación posterior a la importación revela que el certificado no era válido o que las mercancías no cumplían las normas".

En suma, se enfatizan los costos y la responsabilidad asociados, que pueden desalentar al importador a utilizar el canal preferencial.

Asimismo, podrían existir fallas técnicas por errores del exportador en la gestión del certificado, que finalmente provoquen el rechazo de parte de las autoridades aduaneras.

Para analizar los niveles de utilización, a través de los datos disponibles, clasificamos las importaciones

³¹ Comisión Europea (2007).

Comunitarias elegibles, desde la Argentina, por posición arancelaria, en cuatro grupos, según el nivel de Utilización durante el 2008.

Una conclusión general que se pudo establecer es que existe una relación directa entre el nivel arancelario y el nivel de utilización del SPG, como puede apreciarse en el Cuadro 8, que muestra los aranceles promedio que corresponden a cada rango de utilización.

Cuadro 8
Promedios arancelarios según nivel de Utilización y Nivel de sensibilidad en porcentaje (%) y miles de euros

Utilización Rango	Nivel de Sensibilidad	Cantidad de Posiciones	Importaciones elegibles	Promedio arancel NMF	Promedio arancel SGP
0	Sensibles	500	8.145	7,4	4,6
	No Sensibles	490	8.990	3,3	0,0
	Total	990	17.135	5,4	2,3
>0 < ó =40	Sensibles	100	10.468	9,6	6,7
	No Sensibles	94	31.251	3,1	0,0
	Total	194	41.719	6,5	3,4
>40 < ó =90	Sensibles	244	386.403	8,9	5,9
	No Sensibles	168	98.812	3,2	0,0
	Total	412	485.215	6,6	3,5
>90	Sensibles	423	1.302.109	11,0	7,9
	No Sensibles	225	375.190	3,6	0,1
	Total	648	1.677.298	8,4	5,2
Total	Sensibles	1267	1.707.125	9,1	6,1
	No Sensibles	977	520.919	3,3	0,0
	Total	2.244	2.228.044	6,6	3,4

Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

2.3.1. Utilización por productos

Como vemos en el cuadro 9, el 75% de las importaciones elegibles -648 posiciones arancelarias de un total de 2.244- tienen un nivel de Utilización mayor al 90%. El 70% de las mismas lo explican 10 productos correspondientes a Aceites-aceite de girasol (17%), aceite de soja (3%) y aceite de maní (3%)-, Vehículos automóviles y sus partes-Vehículos para el transporte de productos muy radioactivos (5%) y cajas de cambio (6%)-, Pescados-langostinos (9%), filetes de merluza argentina congelados (11%) y otros decápodos congelados (6%)- y pellets de maíz (11%).

Del resto de las importaciones, el 22% (412 posiciones) tuvo un nivel de utilización medio, mientras que el 3% restante (1184 posiciones), tuvo un porcentaje de aprovechamiento bajo o nulo.

Cuadro 9
Niveles de Utilización en porcentaje (%) y miles de euros

Utilización Rango	Cantidad de posiciones	Importaciones Elegibles	Importaciones Preferenciales	Part Elegibles (%)	Part Preferenciales (%)
Nula: 0%	990	17.135	0	1%	0%
Baja: > 0% ≤ 40%	194	41.719	10.044	2%	1%
Media: > 40% ≤ 90%	412	485.215	328.904	22%	17%
Alta: > 90%	648	1.677.298	1.635.336	75%	83%
Total	2.244	2.228.044	1.974.284	100%	100%

Fuente: CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Las 990 posiciones con Utilización nula en el año 2008, representaron solo el 1% del total de las importaciones elegibles. En primer lugar, 960 posiciones, que representaron el 47% de las importaciones elegibles con utilización nula, registraron valores de comercio bajo, en promedio de 8.000 euros por posición arancelaria.³² En este caso, la no utilización de las preferencias podría atribuirse a los bajos montos de comercio involucrados en cada operación, que desalentarían la realización de los trámites requeridos para el uso del Sistema.

De los restantes 30 productos, con un valor elegible de 9,1 millones de euros, 28 tienen un arancel promedio, ponderado por comercio, de 3% y por lo tanto, el no aprovechamiento de los beneficios del Sistema podría responder a los bajos niveles arancelarios NMF. Para los 2 productos restantes, -surumi congelado y abrigos de fibra sintética para hombres o niños-, no es posible formular hipótesis sobre las causas de la no utilización de las preferencias (ver Anexo C).

Los principales productos con un nivel de Utilización nula son surimí congelado, que representa el 16% de las importaciones elegibles del grupo, 11 líneas arancelarias correspondientes a máquinas y aparatos mecánicos (11%), 2 productos de corcho y sus manufacturas (7%), en especial tapones cilíndricos de corcho, 3 posiciones correspondientes a manufacturas de acero (4%), 2 a herramientas y útiles (2%) y 2 a maquinaria y aparatos eléctricos (2%).

Cabe destacar que, de un total de 1.267 productos sensibles, 500 se encuentran en este grupo de utilización nula.

En el caso de las 194 posiciones arancelarias con Utilización baja, 130 se explican por los bajos valores importados por cada posición -5.300 euros en promedio-. Representaron el 7% de las importaciones elegibles con este nivel de utilización. Entre las 64 posiciones restantes, 60 tuvieron un arancel promedio NMF, ponderado por comercio, de 3%, representando el 46% de las importaciones elegibles de este grupo, con lo cual, el no aprovechamiento de las preferencias podría responder al insuficiente beneficio arancelario que obtiene el importador ingresando al mercado Europeo por el SPG. Sin embargo, los 4 productos restantes (47% de las importaciones elegibles con utilización baja), corresponden a posiciones con aranceles superiores al 20%, caso en el cual, la baja utilización de las preferencias también estaría asociada al reducido valor de la preferencia arancelaria con respecto al arancel residual (ver Anexo C).

Los principales productos involucrados en este grupo son 6 posiciones correspondientes a maquinaria y aparatos eléctricos (29% del total de las importaciones elegibles con utilización media), otros hidrocarburos gaseosos (17%), 8 posiciones correspondientes a maquinaria y aparatos mecánicos (9%), 2 a barcos (3%), 2 a semillas oleaginosas (3%) y artículos de confitería que contengan cacao (3%).

Con respecto a las 412 posiciones con Utilización media, el 64% de las importaciones elegibles de este grupo (310,7 millones de euros), se concentró en pescados, frutas y automóviles, en los cuales el nivel de utilización no llega al 63%. En el 55% de los casos, los niveles arancelarios son menores al 4,7%. Para el resto de los productos, con aranceles más altos, no se ha podido formular hipótesis explicativas de la no utilización de las preferencias del Sistema.

En el caso de los 174,4 millones de euros restantes, correspondientes a 357 posiciones, el nivel de utilización superó el 76%. El no aprovechamiento total de las preferencias, podría responder, a la existencia de productos con valores de comercio y aranceles bajos (ver Anexo C).

2.3.2. Utilización por sectores

En el Cuadro 10, se indican los niveles de utilización de las preferencias arancelarias del SPG, de acuerdo a la clasificación sectorial utilizada en las negociaciones multilaterales y según su grado de sensibilidad:

³² Téngase presente que las posiciones arancelarias son un sistema para la clasificación de los productos y que los valores que registra cada una son el agregado de las operaciones de importación de dicho producto. Por lo tanto, las operaciones de importación individuales pueden ser por importes menores que el promedio citado.

Cuadro 10
Niveles de Utilización por sectores
en porcentaje (%)

Utilización	Agro	Pesca	No agrícolas (sin pesca)	Total
Total	92%	89%	85%	89%
Sensibles	90%	89%	89%	89%
No Sensibles	97%	-	79%	86%

Fuente CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Como podemos observar, los coeficientes de utilización son similares para los tres sectores, aunque ligeramente más altos para los productos del agro.

2.3.3. Conclusiones sobre la Utilización

La utilización del canal SPG para las importaciones de origen argentino es más alta que el promedio de los países usuarios. En el año 2008 solamente 11% de las exportaciones elegibles no accedieron al mercado por el Sistema.

No aparecen motivaciones evidentes para la utilización o no del canal SPG por parte de los importadores, aunque la mayor complejidad de los trámites y la responsabilidad legal que asume el importador podrían desalentar el uso del Sistema para operaciones pequeñas y en los casos en que el importador pueda tener dudas sobre la información de los certificados de origen. Asimismo, algunos casos pueden responder a fallas técnicas en los certificados de origen -tales como errores en la clasificación arancelaria- que provoquen su rechazo por los servicios aduaneros comunitarios.

2.4. Utilidad

Como se indicó antes, el indicador de utilidad definido por la UNCTAD es la relación entre las importaciones preferenciales y las importaciones aranceladas, estén o no incluidas en el SPG. Muestra el porcentaje de las importaciones aranceladas que recibieron las preferencias del Sistema, sin tomar en cuenta las posiciones aranceladas cuyo arancel se encuentra suspendido.

En el período 2005-2008, la Argentina mantuvo un nivel de utilidad por debajo del 40%, a excepción del 2006, año en el cual alcanzó el 47%. Esto significa que, entre el 53% y 63% de las importaciones aranceladas (en valor, entre 1.743 y 3.083 millones de euros) ingresaron al mercado europeo pagando aranceles distintos del SPG.

Con los datos de las importaciones de la Unión Europea desde Argentina, disponibles para el 2008, clasificamos las importaciones aranceladas, cubiertas o no por el SPG, por capítulo del sistema armonizado, en cuatro grupos, según el nivel de Utilidad.

2.4.1. Utilidad por productos

Como vemos en el cuadro 11, el 14% de las importaciones aranceladas totales, tuvieron una Utilidad mayor al 90%, dado que 178 de los 182 productos arancelados comprendidos en este grupo, disponen del SPG. El 83% de las importaciones aranceladas de este grupo responde a 4 posiciones: Vehículos para transporte de mercancías, con motor de émbolo (31%), pellets de maíz (30%), cajas de cambio (16%) y automóviles de turismo y para el transporte de personas (7%).

Las 60 líneas arancelarias con un grado de Utilidad nulo, representaron en el 2008, el 0% de las importaciones aranceladas totales (ver Anexo D).

Cuadro 11
Niveles de Utilidad
con arancel de cereales suspendido
año 2008 - en porcentaje (%) y miles de euros

Rango	Cantidad de posiciones aranceladas	Cantidad de posiciones con SGP	Importaciones aranceladas	Importaciones preferenciales	Participación aranceladas (%)	Participación preferenciales (%)
Nula: 0%	60	42	4.665	0	0%	0%
Baja: > 0% ≤ 40%	597	492	1.899.168	253.860	45%	13%
Media: > 40% ≤ 90%	1.637	1.623	1.687.380	1.171.574	40%	59%
Alta: > 90%	182	178	590.706	548.850	14%	28%
Total	2.476	2.335	4.181.919	1.974.284	100%	100%

Fuente CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Las importaciones aranceladas de las 597 posiciones con un nivel de utilidad baja, totalizaron 1.899 millones de euros (45% del total), de los cuales, más del 50% responde a 6 líneas arancelarias correspondientes a Carnes (carne bovina deshuesada, fresca y congelada y carne caballar, asnal o mular, fresca), el 29%, y Frutas (Manzanas, peras y limones), el 23%. Las exportaciones argentinas de carne vacuna de alta calidad, que no tienen SPG, se realizan a través de la Cuota Hilton³³, por lo tanto ingresan a la Comunidad Europea pagando un arancel preferencial intra-cuota. Otros productos con un nivel de utilidad baja son, cueros y pieles de bovino (6%), vino blanco y tinto (5%) y miel (5%).

Las 1.637 líneas arancelarias restantes, con utilidad media, representaron un 40% de las importaciones aranceladas totales. Dentro de este conjunto de productos, el 34% de las importaciones aranceladas corresponde a aceites (aceite de soja y aceite de girasol), el 23% a pescados (langostinos, filetes de merluza argentina, calamares illex congelados y otros decápodos), seguido por motores de émbolo (2%), jugos de cítricos con azúcar (2%) y catalizadores con metal precioso (1%).

Sin embargo, el 2008 fue un año atípico, porque dado el alto precio internacional que alcanzaron los cereales, la Comisión Europea suspendió el arancel para estos productos. De haber estado vigentes los aranceles, las líneas con utilidad nula hubieran sido 74 con una participación del 17% en las importaciones aranceladas. El 98% de las importaciones que tienen algún tipo de arancel distinto de 0% de este grupo, lo explican 3 productos, que no tienen SPG, correspondientes a Cereales: maíz, excluido para siembra (83%), sorgo, excluido para siembra (10%) y cebada, excluida para siembra (5%). Las importaciones Comunitarias desde Argentina de maíz y sorgo se realizan en el marco de la Cuota Ibérica³⁴, con lo cual, ingresan al mercado Europeo pagando un arancel reducido (arancel intra-cuota).

En el Cuadro 11 bis se simulan los rangos de utilidad, de haber estado vigentes los aranceles para los cereales.

Cuadro 11 bis
Niveles de Utilidad simulando vigencia de aranceles para los cereales
año 2008 - en porcentaje (%) y miles de euros

Utilidad Rango	Cantidad de posiciones aranceladas	Cantidad de posiciones con SGP	Importaciones aranceladas	Importaciones preferenciales	Participación aranceladas (%)	Participación preferenciales (%)
Nula: 0%	74	42	880.320	0	17%	0%
Baja: > 0% ≤ 40%	597	492	1.899.168	253.860	38%	13%
Media: > 40% ≤ 90%	1.637	1.623	1.687.380	1.171.574	33%	59%
Alta: > 90%	182	178	590.706	548.850	12%	28%
Total	2.490	2.335	5.057.574	1.974.284	100%	100%

Fuente CEI en base a datos de la Comisión Europea.

³³ La Unión Europea otorga a la Argentina un cupo de exportación anual, de carne vacuna de alta calidad por 28.000 toneladas, conocido como Cuota Hilton. Su cumplimiento fue del 93,8% para la período 2007/2008 y del 99,9% para 2008/2009, según datos de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA).

³⁴ La Unión Europea otorga a países no comunitarios y miembros de la OMC, un cupo de importación anual de maíz y sorgo (conocido como Cuota Ibérica) de 2,5 millones de toneladas, el cual es provisto en gran parte por la Argentina. Este contingente de importación tiene como objetivo abastecer a la península Ibérica (2 millones de toneladas para España y 0,5 millones para Portugal).

2.4.2. Utilidad por sectores

En el Cuadro 12 se indica la utilidad del sistema para las exportaciones argentinas, con la clasificación sectorial utilizada en las negociaciones multilaterales.

Cuadro 12
Niveles de Utilidad por sectores
en porcentaje (%)

Utilidad	Agro	Pesca	No agrícolas (sin pesca)	Total
Con arancel cereales suspendido (real)	31%	88%	64%	47%
Simulando no suspensión del arancel de los cereales	23%	88%	64%	39%

Fuente CEI en base a datos de la Comisión Europea.

Obsérvese que los productos de la pesca son los que tienen la mayor utilidad por el Sistema, mientras que para los demás productos industriales es sustancialmente menor y para los productos agrícolas apenas alcanza el 31% en el año 2008, cifra que de haber estado vigentes los aranceles para los cereales se hubiera reducido a 23%. La alta incidencia de los productos agrícolas arancelados en la pauta exportadora de la Argentina a la UE da como resultado un coeficiente de utilidad total que no llega al 40%.

2.4.3. Conclusiones sobre la utilidad

El bajo nivel de utilidad del SPG para la Argentina, durante el 2008, indica que más de la mitad de las importaciones aranceladas, cubiertas o no por el Sistema, ingresaron a la Unión Europea pagando aranceles distintos del SPG. Pero el 2008 fue un año atípico, por la suspensión de los aranceles para los cereales. En un año normal, la utilidad hubiera sido de solamente el 39%, es decir, que el 61% de las importaciones aranceladas originarias de la Argentina hubieran tributado aranceles no SPG, lo que demuestra la gran incidencia de ciertos productos originarios de la Argentina que son competitivos en el mercado comunitario, a pesar de no recibir beneficios arancelarios.

3. Conclusiones Generales

Durante los últimos cinco años la Argentina ha mantenido un grado de utilización del SPG de la UE del 82% en promedio, por encima del promedio mundial ubicado en el 56%. Sin embargo, la proporción de las importaciones de la Argentina que ingresan a la UE por el Sistema, se ubica por debajo del 20% del total. La mayor parte de las ventas de nuestro país corresponde a productos libres de aranceles y a productos arancelados que pagan aranceles distintos del SPG³⁵ (como los de la cuota Hilton, la cuota de ajos, etc.).

Por otro lado, la existencia de productos con aranceles bajos y los costos de transacción asociados al uso del Sistema hacen que muchos operadores comerciales opten por ingresar al mercado Europeo por fuera del SPG.

Una parte de las exportaciones argentinas no resulta elegible para el sistema preferencial porque no cumple las reglas de origen correspondientes. La elegibilidad de las exportaciones podría incrementarse próximamente cuando la Comisión Europea incluya al MERCOSUR entre los grupos cuyos miembros pueden utilizar la acumulación de origen regional.

³⁵ Como los aranceles reducidos de las cuotas asignadas a la Argentina por negociaciones en el ámbito multilateral (cuota Hilton para carnes, cuota de ajos, etc.).

La elegibilidad también podría aumentar con una política de difusión de las ventajas del Sistema entre los exportadores a través de los canales públicos y privados: redes de información de las dependencias públicas involucradas, cámaras, etc.

En cuanto a la utilidad del Sistema, el indicador correspondiente no alcanza el 40%, cifra que en el caso de los productos agrícolas es aún menor. Sin embargo, los productos agrícolas, tanto los libres de aranceles, como los que tributan aranceles distintos del SPG, siguen siendo los más importantes en las exportaciones de nuestro país, lo que indica que las condiciones de competitividad sectorial priman sobre la política arancelaria. Es por esto que puede afirmarse que en el caso de la Argentina el Sistema no ha cumplido su objetivo de nivelar las condiciones de competitividad con los países desarrollados en el sector industrial mediante la rebaja arancelaria, la que resulta insuficiente para compensar los mayores costos atribuibles a las externalidades del entorno económico, la escala, etc.

Bibliografía

Comisión Europea (2003). *El futuro de las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales*. Libro Verde, Comisión Europea, 18 de diciembre de 2003. Bruselas.

Comisión Europea (2004). Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo "Países en desarrollo, comercio internacional y desarrollo sostenible: función del sistema de preferencias generalizadas (SPG) de la Comunidad para el decenio 2006/2015". COM (2004) 461 Final, 7 de julio de 2004. Bruselas.

Comisión Europea (2007). *Normas de Origen del SPG de la Comunidad Europea, Guía de usuario*. Comisión Europea, julio 2007.

Comisión Europea (2008). Informe de la Comisión de conformidad con el artículo 28, apartado 3, del reglamento 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas. Diario Oficial de la Unión Europea (2008/C 66/01), 11 de marzo de 2008. Bruselas.

OMC (2007). *Examen de las Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas 2007*. WT/TPR/S/177. Ginebra: OMC.

OMC (2009). *Examen de las Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas 2009*. WT/TPR/S/214/ Ginebra: OMC.

Reglamento (CE) 732/2008.

Reglamento (CE) 980/2005, 27 de junio 2005.

Reglamento (CE) 2501/2001, 10 de diciembre 2001.

UNCTAD (1998). *Medios e instrumentos destinados a mejorar la utilización de las preferencias comerciales por los países en desarrollo, en particular por los países menos adelantados, así como otros medios de ampliar las preferencias*. TD/B/COM.1/20, 21 de julio. Ginebra: UNCTAD.

UNCTAD (2003). *Trade Preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements*.

UNCTAD/ITCD/TSB/2003/8, agosto. Ginebra: UNCTAD.

Sitios de Internet consultados:

SPG en la UE: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm

Normas de Origen SPG: http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/origin/gsp/index_es.htm

TARIC on line: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/tarhome_en.htm

Export Helpdesk: http://exporthelp.europa.eu/index_es.html

Eur Lex: <http://eur-lex.europa.eu/>

Anexo A

Importaciones de la UE - Año 2007 en miles de euros y porcentaje

País	Totales		Por SPG		Bajo otras preferencias		NMF		sin localizar		Part. de las importaciones por SPG en el total (i) = [(b) + (c)] / (a)	Total Importaciones con arancel = 0 (j) = [(b) + (d) + (f)] / (a)	Total importaciones con arancel = 0 o preferenciales (k) = $\Sigma [(b) \text{ a } (f)] / (a)$
	(a)	(b)	SPG = 0 (c)	SPG > 0 (d)	Pref = 0 (e)	Pref > 0 (f)	NMF = 0 (g)	NMF > 0 (h)					
Argentina	8.499.737	509.028	924.024	0	0	5.084.422	1.789.479	192.785	16,9%	65,8%	76,7%		
Bangladesh	5.110.026	3.559.369	0	0	0	101.494	1.059.714	389.449	69,7%	71,6%	71,6%		
Brasil	32.134.010	2.383.119	1.986.213	0	0	20.880.735	6.342.577	741.366	13,6%	71,8%	78,0%		
China	230.607.385	642.018	1.257.293	0	0	106.147.521	120.505.434	2.055.120	0,8%	46,3%	46,9%		
India	26.414.991	5.083.564	6.579.726	0	0	9.717.251	4.012.537	1.011.913	44,2%	56,1%	81,0%		
Indonesia	12.690.638	1.126.381	1.910.866	0	0	6.497.313	2.387.019	769.058	23,9%	60,1%	75,1%		
Malasia	17.764.299	1.634.218	1.087.240	0	0	11.881.090	2.505.332	656.419	15,3%	76,1%	82,2%		
Pakistán	3.433.190	333.641	2.236.919	0	0	310.508	291.881	260.242	74,9%	18,8%	83,9%		
Arabia Saudita	18.281.439	1.119.535	950.227	0	0	15.189.452	201.355	820.969	11,3%	89,2%	94,4%		
Sudáfrica	20.292.048	737.620	271.925	3.672.249	602.951	13.014.338	1.421.769	571.195	5,0%	85,9%	90,2%		
Tailandia	16.533.397	2.178.051	2.040.358	0	0	6.254.574	5.342.318	718.095	25,5%	51,0%	63,3%		
Ucrania	11.056.309	1.019.752	1.215.243	0	0	7.423.000	1.193.617	204.697	20,2%	76,4%	87,4%		
Vietnam	7.843.219	729.333	2.480.103	0	0	2.446.848	1.443.997	742.937	40,9%	40,5%	72,1%		
Rusia	120.676.506	1.042.834	836.785	0	0	112.960.439	5.542.170	294.277	1,6%	94,5%	95,2%		
Subtotal	531.337.192	22.108.463	23.776.922	3.672.249	602.951	317.708.986	154.039.200	9.428.422	8,6%	64,6%	69,2%		
Resto	228.530.596	10.049.758	2.701.835	28.076.089	1.206.815	169.105.235	13.161.943	4.228.921	5,6%	90,7%	92,4%		
Total 178 países	759.867.789	32.158.221	26.478.757	31.748.338	1.809.766	486.814.221	167.201.143	13.657.343	7,7%	72,5%	76,2%		

Fuente: CEI en base a Comisión Europea.

Anexo B

Clasificación de las importaciones por capítulos del SA según su nivel y tipo de elegibilidad

miles de euros y porcentajes - Año 2008

Elegibilidad nula (0%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de posiciones	Total importaciones	Importaciones Elegibles	Elegibilidad	No elegibilidad
15	Grasas y aceites	4	310.332,59	0,0	0%	negativa
29	Productos químicos orgánicos	32	18.099,63	0,0	0%	positiva
39	Plástico y sus manufacturas	12	15.288,66	0,0	0%	positiva
32	Pinturas y taninos	4	3.937,05	0,0	0%	positiva
84	Máquinas y aparatos mecánicos	7	2.134,11	0,0	0%	positiva
90	Instrumentos y aparatos de óptica	3	741,22	0,0	0%	positiva
03	Pescados	2	637,75	0,0	0%	negativa
38	Productos químicos diversos	4	586,93	0,0	0%	positiva
08	Frutas	3	548,02	0,0	0%	positiva
33	Perfumería	1	329,17	0,0	0%	positiva
87	Automóviles y sus partes	1	92,75	0,0	0%	negativa
28	Productos químicos inorgánicos	2	56,24	0,0	0%	positiva
54	Filamentos sintéticos o artificiales	1	41,38	0,0	0%	positiva
85	Máquinas y aparatos eléctricos	5	26,02	0,0	0%	positiva
40	Caucho y manufacturas de caucho	1	6,64	0,0	0%	negativa
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	1	5,70	0,0	0%	negativa
35	Albúminas	1	3,28	0,0	0%	positiva
62	Prendas de vestir y accesorios, excepto de punto	2	2,92	0,0	0%	negativa
91	Relojería	2	2,81	0,0	0%	positiva
64	Calzado	1	0,10	0,0	0%	positiva
63	Demás artículos textiles confeccionados	1	0,05	0,0	0%	positiva
58	Tejidos especiales	1	0,03	0,0	0%	positiva
Total Elegibilidad nula		91	352.873,05	0,0	0%	

Elegibilidad baja (> 0% ≤ 40%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de posiciones	Total importaciones	Importaciones Elegibles	Elegibilidad	No elegibilidad
41	Piel y cueros	1	88.012,81	2.095,74	2%	negativa
24	Tabaco	5	39.298,88	7.165,53	18%	negativa
35	Albúminas	1	23.870,76	337,43	1%	positiva
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	3	5.591,84	1.602,38	29%	negativa
15	Grasas y aceites	2	2.698,65	354,81	13%	negativa
84	Máquinas y aparatos mecánicos	14	2.278,69	190,44	8%	negativa
88	Navegación aérea o espacial	2	1.171,75	124,80	11%	positiva
85	Máquinas y aparatos eléctricos	7	701,21	35,80	5%	negativa
08	Frutas	1	598,04	163,27	27%	positiva
90	Instrumentos y aparatos de óptica	6	575,49	131,11	23%	positiva
82	Herramientas y útiles	2	354,57	45,84	13%	positiva
16	Preparaciones de carne y pescado	1	299,49	89,66	30%	positiva
87	Automóviles y sus partes	2	211,28	24,89	12%	positiva
03	Pescados	2	193,14	32,79	17%	negativa
29	Productos químicos orgánicos	1	182,53	12,95	7%	positiva
76	Aluminio y sus manufacturas	1	70,31	0,71	1%	positiva
73	Manufacturas de acero	2	10,71	2,20	21%	positiva
Total Elegibilidad baja		53	166.120,15	12.410,35	7%	

Anexo B**Clasificación de las importaciones por capítulos del SA según su nivel y tipo de elegibilidad
miles de euros y porcentajes - Año 2008****Elegibilidad media (> 40% ≤ 90%)**

Capítulo	Descripción	Cantidad de posiciones	Total importaciones	Importaciones Elegibles	Elegibilidad	No elegibilidad
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	3	32332,74	25820,91	80%	negativa
38	Productos químicos diversos	1	16232,95	12011,1	74%	negativa
24	Tabaco	2	15560,89	9138,75	59%	negativa
84	Máquinas y aparatos mecánicos	12	14991,37	12930,63	86%	positiva
43	Peletería	2	5669,83	4354,12	77%	negativa
76	Aluminio y sus manufacturas	1	4827,22	3362,98	70%	positiva
35	Albúminas	1	1786,22	872,32	49%	positiva
03	Pescados	2	1483,33	1085,92	73%	negativa
90	Instrumentos y aparatos de óptica	8	1034,73	521,7	50%	positiva
41	Pieles y cueros	1	941,76	608,86	65%	negativa
21	Preparaciones alim. diversas	1	897,97	791,13	88%	negativa
85	Máquinas y aparatos eléctricos	8	541,58	306,14	57%	positiva
42	Manufacturas de cuero	1	143,78	72,5	50%	negativa
29	Productos químicos orgánicos	1	100,65	55,34	55%	positiva
70	Vidrios y sus manufacturas	1	21,45	9,83	46%	positiva
83	Manufacturas diversas de metal	1	10,31	9,04	88%	negativa
82	Herramientas y útiles	1	6,02	2,51	42%	negativa
40	Caucho y manufacturas de caucho	1	4,55	3,44	76%	positiva
73	Manufacturas de acero	1	3,9	3,45	88%	positiva
39	Plástico y sus manufacturas	2	1,68	1,04	62%	positiva
Total Elegibilidad media		51	96592,93	71961,71	74%	

Fuente: CEI en base a Comisión Europea.

Anexo C

Clasificación de las importaciones por capítulos del SA según su nivel de Utilización miles de euros y porcentajes - Año 2008

Utilización Nula (0%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones	Importaciones Elegibles	Importaciones Preferenciales	Utilización (%)
84	Máquinas y aparatos mecánicos	162	3.856	0	0
03	Pescados	8	2.828	0	0
85	Máquinas y aparatos eléctricos	122	1.558	0	0
45	Corcho y sus manufacturas	5	1.314	0	0
73	Manufacturas de acero	36	775	0	0
90	Instrumentos y aparatos de óptica	69	672	0	0
39	Plástico y sus manufacturas	40	551	0	0
82	Herramientas y útiles	34	489	0	0
71	Perlas y piedras preciosas	7	476	0	0
87	Automóviles y sus partes	33	467	0	0
62	Prendas de vestir y accesorios, excp de punto	47	375	0	0
94	Muebles	14	283	0	0
86	Ferrocarriles	2	260	0	0
88	Navegacion aerea o espacial.	6	225	0	0
42	Manufacturas de cuero	11	213	0	0
15	Grasas y aceites	7	179	0	0
40	Caucho y manufacturas de caucho	16	156	0	0
44	Madera y sus manufacturas	7	140	0	0
41	Pieles y cueros	4	135	0	0
38	Productos químicos diversos	12	135	0	0
37	Productos fotográficos	15	133	0	0
51	Lana	3	123	0	0
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	13	114	0	0
83	Manufacturas diversas de metal	12	112	0	0
32	Pinturas y taninos	9	107	0	0
89	Barcos	5	104	0	0
Subtotal Utilización Nula		699	15.779	0	0
Resto Utilización Nula		291	1.356	0	0
Total Utilización Nula		990	17.135	0	0

Utilización Baja (> 0% ≤ 40%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones	Importaciones Elegibles	Importaciones Preferenciales	Utilización (%)
85	Máquinas y aparatos eléctricos	19	12.558	3.671	29%
27	Combustibles	1	7.180	2.320	32%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	28	4.835	656	14%
18	Cacao y sus preparaciones	2	1.458	143	10%
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	3	1.301	173	13%
89	Barcos	2	1.247	64	5%
12	Semillas oleaginosas	2	1.123	373	33%
95	Juguetes y artículos para recreo	5	1.045	262	25%
41	Pieles y cueros	2	1.045	322	31%
90	Instrumentos y aparatos de óptica	8	918	116	13%
39	Plástico y sus manufacturas	6	855	228	27%
21	Preparaciones alim. diversas	1	791	208	26%
07	Hortalizas	3	780	239	31%
33	Perfumería	2	592	213	36%
73	Manufacturas de acero	13	591	73	12%
34	Productos de limpieza	3	587	55	9%
70	Vidrios y sus manufacturas	3	537	22	4%
61	Prendas de vestir y accesorios, de punto	15	516	111	21%
40	Caucho y manufacturas de caucho	8	484	154	32%
94	Muebles	4	429	120	28%
32	Pinturas y taninos	1	395	39	10%
87	Automóviles y sus partes	4	336	24	7%
19	Preparaciones de cereales	3	307	75	24%
92	Instrumentos musicales	1	193	53	27%
42	Manufacturas de cuero	5	178	55	31%
82	Herramientas y útiles	3	148	8	5%
65	Sombreros	1	136	5	4%
38	Productos químicos diversos	1	129	24	18%
64	Calzado	8	115	31	27%
08	Frutas	1	115	25	22%
22	Bebidas	1	109	2	1%
71	Perlas y piedras preciosas	2	105	21	20%
Subtotal Utilización Baja		161	41.138	9.883	24%
Resto Utilización Baja		33	581	161	28%
Total Utilización Baja		194	41.719	10.044	24%

Utilización Media (> 40% ≤ 90%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones	Importaciones Elegibles	Importaciones Preferenciales	Utilización (%)
03	Pescados	14	121.319	67.625	56%
08	Frutas	16	112.317	80.906	72%
87	Automóviles y sus partes	25	77.145	46.815	61%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	58	23.605	16.547	70%
85	Máquinas y aparatos eléctricos	17	22.924	18.578	81%
24	Tabaco	6	16.223	12.494	77%
43	Peletería	7	13.174	10.759	82%
07	Hortalizas	5	13.056	11.505	88%
27	Combustibles	1	12.516	8.024	64%
42	Manufacturas de cuero	16	12.199	10.215	84%
01	Animales vivos	1	6.803	5.401	79%
41	Pieles y cueros	9	6.097	4.270	70%
15	Grasas y aceites	2	6.094	5.035	83%
39	Plástico y sus manufacturas	15	5.887	4.509	77%
73	Manufacturas de acero	13	5.396	3.990	74%
82	Herramientas y útiles	9	3.968	2.581	65%
02	Carne	1	3.583	3.096	86%
40	Caucho y manufacturas de caucho	5	2.130	1.540	72%
94	Muebles	13	2.009	1.569	78%
95	Juguetes y artículos para recreo	6	1.807	1.457	81%
18	Cacao y sus preparaciones	3	1.437	1.177	82%
17	Azúcares	5	1.345	876	65%
74	Cobre y sus manufacturas	7	1.239	928	75%
68	Manufacturas de piedra	3	1.206	930	77%
38	Productos químicos diversos	6	1.047	620	59%
33	Perfumería	4	957	698	73%
28	Productos químicos inorgánicos	1	880	558	63%
35	Albúminas	1	872	724	83%
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	9	815	535	66%
96	Manufacturas diversas	5	761	530	70%
19	Preparaciones de cereales	6	743	598	81%
57	Alfombras	4	690	475	69%
64	Calzado	17	687	509	74%
61	Prendas de vestir y accesorios, de punto	21	606	405	67%
21	Preparaciones alim. diversas	4	492	296	60%
62	Prendas de vestir y accesorios, excp de punto	24	367	266	73%
63	Demás artículos textiles confeccionados	5	363	284	78%
90	Instrumentos y aparatos de óptica	7	315	204	65%
32	Pinturas y taninos	3	308	203	66%
06	Plantas vivas, floricultura	1	250	101	41%
34	Productos de limpieza	2	239	123	51%
69	Cerámicos	2	214	180	84%
71	Perlas y piedras preciosas	2	200	119	60%
51	Lana	1	159	101	64%
89	Barcos	1	158	128	81%
65	Sombreros	4	127	75	59%
16	Preparaciones de carne y pescado	1	105	84	80%
Subtotal Utilización Media		388	484.833	328.642	68%
Resto Utilización Media		24	382	261	69%
Total Utilización Media		412	485.215	328.904	68%

Utilización Alta (> 90%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones	Importaciones Elegibles	Importaciones Preferenciales	Utilización (%)
03	Pescados	45	406.069	402.034	99%
15	Grasas y aceites	10	390.464	375.068	96%
87	Automóviles y sus partes	20	284.369	280.212	99%
23	Residuos de la industria alimentaria	4	176.606	174.173	99%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	66	71.868	69.150	96%
08	Frutas	22	49.087	46.800	95%
38	Productos químicos diversos	16	45.086	42.637	95%
02	Carne	1	37.487	34.089	91%
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	36	37.335	36.385	97%
41	Pieles y cueros	13	31.328	30.659	98%
27	Combustibles	3	19.610	19.610	100%
33	Perfumería	5	18.094	17.882	99%
40	Caucho y manufacturas de caucho	7	14.432	13.370	93%
72	Hierro y acero	4	14.376	13.842	96%
85	Máquinas y aparatos eléctricos	31	11.576	11.431	99%
28	Productos químicos inorgánicos	10	10.554	10.411	99%
39	Plástico y sus manufacturas	31	8.576	8.523	99%
07	Hortalizas	11	6.262	5.976	95%
76	Aluminio y sus manufacturas	8	4.613	4.558	99%
29	Productos químicos orgánicos	10	4.454	4.345	98%
61	Prendas de vestir y accesorios, de punto	32	4.349	4.121	95%
35	Albúminas	4	3.906	3.797	97%
82	Herramientas y útiles	14	3.876	3.796	98%
19	Preparaciones de cereales	17	2.899	2.845	98%
16	Preparaciones de carne y pescado	8	2.456	2.395	98%
83	Manufacturas diversas de metal	2	2.189	2.148	98%
90	Instrumentos y aparatos de óptica	8	1.409	1.384	98%
24	Tabaco	6	1.298	1.294	100%
64	Calzado	21	1.283	1.269	99%
73	Manufacturas de acero	15	1.245	1.186	95%
69	Cerámicos	8	1.234	1.227	99%
62	Prendas de vestir y accesorios, excp de punto	38	1.223	1.145	94%
44	Madera y sus manufacturas	9	1.061	1.061	100%
74	Cobre y sus manufacturas	10	748	728	97%
06	Plantas vivas, floricultura	1	662	652	98%
04	Lácteos, huevos y miel	2	517	517	100%
68	Manufacturas de piedra	7	458	457	100%
94	Muebles	6	434	426	98%
32	Pinturas y taninos	8	428	424	99%
43	Peletería	3	351	336	96%
89	Barcos	4	342	334	98%
96	Manufacturas diversas	6	325	310	95%
95	Juguetes y artículos para recreo	6	323	312	96%
81	metales comunes "cermets"	1	293	289	99%
59	Telas revestidas	4	271	268	99%
01	Animales vivos	1	268	268	100%
25	Sal y sales	3	213	213	100%
34	Productos de limpieza	2	120	120	100%
12	Semillas oleaginosas	1	119	119	100%
57	Alfombras	4	118	118	100%
92	Instrumentos musicales	3	117	108	92%
Subtotal Utilización Alta		607	1.676.779	1.634.818	97%
Resto Utilización Alta		41	519	518	100%
Total Utilización Alta		648	1.677.298	1.635.336	97%

Fuente: CEI en base a Comisión Europea.

Anexo D

Clasificación de las importaciones por capítulos del SA según su nivel de Utilidad miles de euros y porcentajes - Año 2008

Utilidad Nula (0%) - sin cereales -

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones aranceladas	Cantidad de Posiciones con SGP	Importaciones Aranceladas	Importaciones Preferenciales	Utilidad (%)
93	Armas y municiones y accesorios	7	0	1.454	0	0%
45	Corcho y sus manufacturas	5	5	1.314	0	0%
88	Navegación aérea o espacial	6	6	1.272	0	0%
11	Harinas	11	1	256	0	0%
78	Plomo y manufacturas de plomo	1	0	221	0	0%
37	Productos fotográficos	15	15	133	0	0%
60	Tejidos de punto	3	3	5	0	0%
66	Paraguas, sombrillas, bastones	4	4	4	0	0%
67	Plumas y artículos de plumas	5	5	4	0	0%
50	Seda	1	1	2	0	0%
46	Manufacturas de espartería o cestería	1	1	1	0	0%
36	Polvoras y explosivos	1	1	0	0	0%
05	Otros productos de origen animal	0	0	0	0	0%
13	Gomas, resinas; extractos vegetales	0	0	0	0	0%
14	Otros productos de origen vegetal	0	0	0	0	0%
26	Minerales	0	0	0	0	0%
30	Productos farmacéuticos	0	0	0	0	0%
47	Pasta de madera	0	0	0	0	0%
48	Papel y cartón	0	0	0	0	0%
49	Prensa y gráfica	0	0	0	0	0%
75	Níquel y sus manufacturas	0	0	0	0	0%
80	Estaño y manufacturas de estaño	0	0	0	0	0%
97	Objetos de arte y antigüedades	0	0	0	0	0%
Total Utilidad Nula		60	42	4.665	0	0%

Utilidad Baja (> 0% ≤ 40%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones aranceladas	Cantidad de Posiciones con SGP	Importaciones Aranceladas	Importaciones Preferenciales	Utilidad (%)
08	Frutas	53	46	616.933	127.731	21%
02	Carne	29	2	597.861	37.185	6%
22	Bebidas	41	7	142.350	23	0%
41	Pieles y cueros	36	28	126.703	35.250	28%
04	Lácteos, huevos y miel	7	2	90.736	517	1%
76	Aluminio y sus manufacturas	25	22	68.762	4.589	7%
24	Tabaco	17	17	56.110	13.787	25%
07	Hortalizas	26	23	45.048	17.720	39%
51	Lana	10	6	42.392	129	0%
16	Preparaciones de carne y pescado	13	10	31.692	2.486	8%
35	Albúminas	7	6	31.381	4.520	14%
29	Productos químicos orgánicos	49	48	22.854	4.364	19%
17	Azúcares	11	8	7.475	878	12%
32	Pinturas y taninos	26	25	5.246	667	13%
90	Instrumentos y aparatos de óptica	95	95	5.013	1.704	34%
21	Preparaciones alim. diversas	14	10	1.928	554	29%
89	Barcos	12	12	1.850	526	28%
12	Semillas oleaginosas	5	5	1.274	492	39%
34	Productos de limpieza	8	8	946	297	31%
71	Perlas y piedras preciosas	11	11	781	140	18%
70	Vidrios y sus manufacturas	28	28	743	144	19%
65	Sombreros	8	8	295	80	27%
86	Ferrocarriles	3	3	292	32	11%
79	Cinc y manufacturas de cinc	2	1	167	0	0%
56	Guata, fieltro y cuerdas	12	12	133	39	29%
91	Relojería	29	29	116	3	2%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	12	12	86	3	4%
58	Tejidos especiales	8	8	3	0	1%
Total Utilidad Baja		597	492	1.899.168	253.860	13%

Utilidad Media (> 40% ≤ 90%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones aranceladas	Cantidad de Posiciones con SGP	Importaciones Aranceladas	Importaciones Preferenciales	Utilidad (%)
15	Grasas y aceites	25	23	715.767	380.103	53%
03	Pescados	69	69	532.931	469.659	88%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	321	321	110.936	86.353	78%
20	Preparaciones de frutas y hortalizas	73	62	54.175	37.093	68%
38	Productos químicos diversos	39	39	51.215	43.281	85%
85	Máquinas y aparatos eléctricos	194	194	50.248	33.680	67%
27	Combustibles	11	11	39.318	29.954	76%
39	Plástico y sus manufacturas	104	104	31.381	13.260	42%
40	Caucho y manufacturas de caucho	37	37	17.226	15.064	87%
43	Peletería	10	10	14.840	11.095	75%
42	Manufacturas de cuero	34	34	12.694	10.278	81%
82	Herramientas y útiles	60	60	8.793	6.385	73%
73	Manufacturas de acero	77	77	8.021	5.249	65%
01	Animales vivos	2	2	7.071	5.669	80%
61	Prendas de vestir y accesorios, de punto	89	89	5.521	4.637	84%
19	Preparaciones de cereales	31	31	4.007	3.518	88%
95	Juguetes y artículos para recreo	35	35	3.221	2.030	63%
94	Muebles	37	37	3.155	2.115	67%
18	Cacao y sus preparaciones	10	10	2.917	1.338	46%
64	Calzado	60	60	2.152	1.810	84%
62	Prendas de vestir y accesorios, exc de punto	122	122	2.061	1.430	69%
74	Cobre y sus manufacturas	22	22	1.994	1.656	83%
68	Manufacturas de piedra	18	18	1.704	1.392	82%
44	Madera y sus manufacturas	21	21	1.309	1.115	85%
96	Manufacturas diversas	29	29	1.128	840	74%
06	Plantas vivas, floricultura	7	7	1.085	788	73%
57	Alfombras	17	17	862	602	70%
63	Demás artículos textiles confeccionados	35	35	494	365	74%
92	Instrumentos musicales	13	13	351	166	47%
59	Telas revestidas	9	9	324	275	85%
25	Sal y cales	5	4	258	213	82%
09	Café, té y yerba mate	10	10	133	89	67%
52	Algodón	7	7	80	70	87%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4	4	6	4	71%
Total Utilidad Media		1.637	1.623	1.687.380	1.171.574	69%

Utilidad Alta (> 90%)

Capítulo	Descripción	Cantidad de Posiciones aranceladas	Cantidad de Posiciones con SGP	Importaciones Aranceladas	Importaciones Preferenciales	Utilidad (%)
87	Automóviles y sus partes	83	83	362.902	327.051	90%
23	Residuos de la industria alimentaria	8	5	177.223	174.173	98%
33	Perfumería	15	15	20.020	18.793	94%
72	Hierro y acero	5	5	14.657	13.858	95%
28	Productos químicos inorgánicos	22	21	11.524	10.969	95%
83	Manufacturas diversas de metal	21	21	2.440	2.236	92%
69	Cerámicos	24	24	1.570	1.413	90%
81	metales comunes "cermets"	3	3	308	293	95%
31	Abonos	1	1	64	64	100%
Total Utilidad Alta		182	178	590.706	548.850	93%

Fuente: CEI en base a Comisión Europea.

6

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: se reciben consultas por correo electrónico, teléfono y fax, se envían referencias bibliográficas y material disponible en formato electrónico por e-mail.
- Consulta de material bibliográfico en sala.
- Consulta y obtención de información estadística comercial sobre la Argentina, el MERCOSUR y otros países del mundo.
- Disponibilidad de repertorios estadísticos en formato impreso y/o electrónico, editados por diferentes organismos internacionales como: CEPAL, OMC, FMI, UNCTAD y OCDE, así como también del INDEC, ALADI y EUROSTAT.
- Préstamos dentro del edificio del Ministerio por plazos predeterminados (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Préstamos interbibliotecarios, que dan acceso a material bibliográfico no incluido en nuestro acervo pero disponible en otras bibliotecas (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Búsquedas bibliográficas y elaboración de bibliografías especializadas (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Acceso a los siguientes recursos en línea 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
 - Estadísticas del FMI (Internacional Financial Statistics, Direction of Trade Statistics, Balance of Payments Statistics)

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 UNIRED (Red de Redes de Información Económica y Social) y de RENDIAP (Red Nacional de Documentación e Información sobre Administración Pública). También participa en el 4P-AR (Proyecto Padrinazgo de Publicaciones Periódicas Argentinas) en el marco de UNIRED y en el CCPP-AR (Catálogo Colectivo de Publicaciones Periódicas Argentinas) desarrollado por el CAICyT.

CATALOGO EN LÍNEA DE LA BIBLIOTECA DEL CEI

El Centro de Economía Internacional tiene el agrado de informar que ya está disponible desde el sitio web, sección "Biblioteca", el catálogo en línea de la Biblioteca para realizar búsquedas por título, autor, tema, ISBN, ISSN y fecha de publicación del material disponible en su colección. Algunos documentos poseen un enlace para acceder al texto completo, siempre y cuando estén disponibles en forma gratuita en Internet. El material disponible sólo en formato impreso, puede ser consultado en la sala de lectura de la Biblioteca en el horario de atención al público.

En caso de dudas sobre la utilización del catálogo se recomienda acceder al botón de "Ayuda" donde se indica en forma breve cómo ingresar los criterios de búsqueda.

Ante cualquier consulta, no dude en contactarnos.

Novedades bibliográficas

■ Libros, artículos y documentos

Agosin, M. R., (2009) "Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes" en *Revista de la CEPAL*. Número 97, pp. 117-134.

Alberola, E. y F. Gutiérrez del Arroyo, (2009) "Crisis económica y financiera, respuestas de política y su impacto sobre las finanzas públicas: una perspectiva global" en *Boletín económico*. Número 05, pp. 85-106.

Albrieu, R. y J. M. Fanelli, (2009) "América Latina frente a la crisis internacional: el desafío de la recuperación" en *Boletín Informativo Techint*. Número 329, pp. 25-48.

Argentina. Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sostenible, (2009) *Sistema de Indicadores de Desarrollo Sostenible: Argentina: versión sintética*. 4a. ed. Buenos Aires, Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sostenible. 112 p.

Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (Buenos Aires), (2009) *Propuestas para un plan nacional de exportaciones*. Buenos Aires, Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina. 26 p.

Asociación Latinoamericana de Integración (Montevideo), (2009) *El impacto de la crisis económica internacional en el comercio regional y los mecanismos de la ALADI para enfrentarla*. Montevideo, ALADI. 22 p. (ALADI/SEC/DI, 2248)

Asociación Latinoamericana de Integración (Montevideo), (2009) *Los efectos de la crisis económica internacional en el comercio exterior de la ALADI: tercer informe*. Montevideo, ALADI. 14 p. (ALADI/SEC/DI, 2218.2)

Asociación Latinoamericana de Integración (Montevideo), (2009) *Los efectos de la crisis económica internacional en el comercio exterior de la ALADI*. Montevideo, ALADI. 9 p. (ALADI/SEC/DI, 2218)

Asociación Latinoamericana de Integración (Montevideo), (2009) *Los efectos de la crisis económica internacional en el comercio exterior de la ALADI: segundo informe*. Montevideo, ALADI. 12 p. (ALADI/SEC/DI, 2218.1)

Aspiazu, D. (coord.); Basualdo, E. (coord.); Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (Buenos Aires), (2009) *Transformaciones estructurales de la economía argentina: una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*. Buenos Aires, PNUD. 167 p.

Baldwin, R., (2009) "A crise e o protecionismo: a história não se repete, mas às vezes pode rimar" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 98, pp. 7-9.

Bárcena, A.; Hernández, R. A. (colab.) y F. Correia (colab.), (2009) *La actual crisis financiera internacional y sus efectos en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas. 19 p.

Biondi, R. L. y R. Toneto Jr., (2009) "Regime de metas inflacionárias: os impactos sobre o desempenho econômico dos países" en *Estudos Econômicos*. Volumen 38, número 4, pp. 873-903.

Blejer, M. I., (2009) "La crisis financiera internacional y su impacto en los países emergentes" en *Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario*. Volumen 99, número 1507, pp. 20-22.

Blyde, J. S. (ed.), Fernández-Arias, E. (ed.) y P. Giordano (ed.), (2008) *Deepening integration in Mercosur: dealing with disparities* (Versión electrónica). Washington, D. C., Inter-American Development Bank. 400 p.

Branco, L. G. B., (2009) "Biocombustíveis brasileiros e o mercado internacional: desafios e oportunidades"

en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 99, pp. 78-91.

Bräuning, M. y V. Henning, (2009) "Globalization, trade, and growth: a macroeconomic perspective" en *Intereconomics*. Volumen 44, número 3, pp. 185-192.

Cámara Argentina de Comercio (Buenos Aires). Departamento de Economía, (2009) *Informe económico: Brasil*. Buenos Aires, CAC. 28 p.

Capling, A., (2009) "O que os líderes mundiais devem fazer para impedir o ressurgimento do protecionismo?" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 98, pp. 4-6.

Cardoso Jr., J. C. (org.), (2009) *Desafios ao desenvolvimento brasileiro: contribuições do conselho de orientação do IPEA*. Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. 285 p. (Serie eixos do desenvolvimento brasileiro, libro 1)

Carro Fernández, M.; Fernández-Ardavín Martínez, A. y I. Hurtado Ocaña, (2009) "La política agrícola europea como obstáculo para los acuerdos comerciales" en *Comercio exterior*. Volumen 59, número 6, pp. 426-442.

Castro, L. y D. Saslavsky, (2009) *Cazadores de mercados: comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas*. Buenos Aires, Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad de Crecimiento, 183 p.

Cerdeiro, D. y A. Wirkierman, (2008) "International trade transmission channel of a local crisis: a simple model" en *Económica*. Volumen 54, número 1/2, pp.87-119.

Chisari, O. R. (dir.); Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (Buenos Aires), (2009) *Un modelo de equilibrio general computable para la Argentina*. Buenos Aires, PNUD. 124 p.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Santiago de Chile). División de Desarrollo Económico, (2008) *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de mayo de 2009* (Versión electrónica). Santiago de Chile, Naciones Unidas. 81 p.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Santiago de Chile); Perú. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2008) *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con APEC*. Santiago de Chile, CEPAL. 100 p.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Santiago de Chile), (2008) *El Arco del Pacífico Latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico*. Santiago de Chile, CEPAL. 99 p.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Santiago de Chile), (2008) *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China*. Santiago de Chile, CEPAL. 109 p. Segunda cumbre empresarial China-América Latina, Harbin, Heilongjian, 20-21 oct., 2008.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Santiago de Chile). División de Desarrollo Económico, (2009) *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de junio de 2009* (Versión electrónica). Santiago de Chile, Naciones Unidas. 86 p.

Demarco, D.; Klein, F. y C. Manfroni, C., (2009) *Informe económico: Chile*. Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio. 25 p.

Divino, J. A.; Teles, V. K. y J. Pinto de Andrade, (2009) "On the purchasing power parity for latin american countries" en *Journal of applied economics*. Volumen 12, número 1, pp. 33-54.

Espora, A.; López Monti, R. y R. Rozemberg, (2009) "O investimento externo direto na América Latina diante do novo cenário internacional" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 99, pp. 40-53.

European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs, (2009) *Impact on the current economic and financial crisis on potential output*. Brussels, European Commission. 79 p. (European economy: occasional papers, 49)

European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs, (2009) *The EU's response to support the real economy during the economic crisis: an overview of Member States' recovery measures*. Brussels, European Commission. 92 p. (European economy: occasional papers, 51)

Fanelli, J. M. (coord.), (2009) *Espacio fiscal para el crecimiento en el Mercosur*. Montevideo, Red Mercosur de Investigaciones Económicas. 174 p. (Serie Red Mercosur, 16)

Fontagné, L.I.; Mayer, T. y O. I. P. Ottaviano, (2009) "Of markets, products and prices: the effects of the Euro on european firms" en *Intereconomics*. Volumen 44, número 3, pp.149-158.

Franklin, D. (ed.), (2009) *The world in 2009*. London, The Economist Publications. 158 p.

Fratto, S. y M. L. Sandoval, (2009) "Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentina a Nigeria" en *Informe exportar*. Número 36, pp.37-92.

Fratto, S. y M. L. Sandoval, (2009) "Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Polonia" en *Informe exportar*. Número 35, pp.29-83.

García-Arias, J., (2009) "Finanzas internacionales y desarrollo: ¿oportunidad o amenaza?" en *Revista de la CEPAL*. Número 96, pp.157-172.

Goldman Sachs Global Economics Group (Firma comercial), (2008) *BRICs and beyond* (Versión electrónica). [S.I.], The Goldman Sachs Group. 268 p.

Gran Bretaña. Gobierno, (2009) *The road to the London Summit: the plan for recovery*. London, HM Government. 74 p. (The London Summit 2009: stability, growth, jobs)

Huerta González, A., (2009) "Las causas de la crisis financiera y la inoperatividad de los rescates" en *Comercio exterior*. Volumen 59, número 5, pp. 379-390.

International Trade Centre UNCTAD/OMC, (2008) *World directory of trade promotion organizations and other trade support institutions = Répertoire mondial d'organisations de promotion du commerce et autres institutions d'appui au commerce = Repertorio mundial de organizaciones de promoción del comercio y otras instituciones de apoyo al comercio*. Geneva, International Trade Centre UNCTAD/OMC. 191 p. (Technical paper, TIS-08-154.E).

Irwin, D. A., (2009) "Políticas comerciais em 2008: o retorno da Grande Depressão?" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 98, pp. 16-19.

Le Pere, G. (ed.) y L. White (ed.), (2009) *Strengthening the bilateral*. Midrand, Institute for Global Dialogue, 184 p. First academic seminar on bilateral relations between Argentina and South Africa, Buenos Aires, 2-14 may, 2008.

López, A. (coord.) et al, (2009) *La industria de biocombustibles en el Mercosur*. Montevideo, Red Mercosur de Investigaciones Económicas. 286 p. (Serie Red Mercosur; 15)

- Machinea, J. L., (2009) "La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica" en *Revista de la CEPAL*. Número 97, pp. 33-56.
- Mantelli, S., (2009) "ASEAN: tendencias y oportunidades para las exportaciones nacionales" en *Informe exportar*. Número 35, pp.84-90.
- Mattoo, A. y A. Subramanian, (2009) "Uma "rodada de crise" das negociações comerciais?" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 99, pp. 54-59.
- Moreno García, P., (2009) "El G 20 y la reforma de la arquitectura financiera internacional" en *Boletín económico*. Número 7/8, pp.139-152.
- Nassif, A., (2009) "Estructura y competitividad de la industria brasileña de bienes de capital" en *Revista de la CEPAL*. Número 96, pp. 239-262.
- Nofal, B., (2009) "La inversión en Argentina frente a un nuevo contexto internacional" en *Informe exportar*. Número 35, pp. 7-9.
- Nogueira, S., (2009) "A busca por caminhos alternativos nas negociações agrícolas da OMC" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 99, pp. 60-67.
- Ocampo, J. A., (2009) "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina" en *Revista de la CEPAL*. Número 97, pp. 9-32.
- Organización Mundial del Comercio (Ginebra), (2009) *Informe sobre el comercio mundial 2009: compromisos de política comercial y medidas de contingencia*. Ginebra, OMC. 191 p.
- Poggi, M. T. y M. Sanguinetti, (2009) "O comércio entre a Argentina e o Brasil" en *Argentina em São Paulo: integração na prática*. Año 2009, pp. 4-8.
- Poggi, M. T., (2009) "Desempeño de las exportaciones e importaciones argentinas en 2008" en *Informe Exportar*. Número 36, pp.96-108.
- Pontiroli, N.; Sandoval, M. L. y G. Infante (colab.), (2008) "Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Canadá" en *Informe exportar*. Número 32, pp.41-82.
- Porta, F. (coord.); Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (Buenos Aires). (2009) *Tendencias y determinantes del proceso de inversión en Argentina 2002-2007*. Buenos Aires, PNUD. 138 p.
- Ribeiro, F., (2009) "Uma breve avaliação dos primeiros impactos de crise internacional sobre os fluxos de comércio exterior do Brasil" en *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Volumen 23, número 99, pp. 20-39.
- Rosales V., O., (2009) "La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional" en *Revista de la CEPAL*. Número 97, pp. 77-95.
- Rubio, Alberto, (2009) *El momento financiero mundial y sus implicancias económicas: interpretación y perspectivas*. Buenos Aires, Universidad de Belgrano. 13 p. (Documentos de trabajo, 222)
- Saez, G. y M. T. Poggi, (2008) "Análisis de tendencia del mercado internacional de maquinaria agrícola" en *Informe exportar*. Número 32, pp. 16-40.
- Saez, G., (2009) "Análisis de tendencia del mercado internacional de máquinas para la industria de la alimentación" en *Informe exportar*. Número 36, pp. 16-36.

Saez, G., (2009) "Análisis de tendencia del mercado internacional de aceite de oliva" en *Informe exportar*. Número 35, pp. 13-28.

Saez, G., (2009) "Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Vietnam" en *Informe Exportar*. Número 37, pp. 34-90.

Saez, G., (2009) "Análisis de tendencia en el mercado internacional de vinos" en *Informe Exportar*. Número 37, pp.15-33.

Sicsú, J. (org.) et al, (2009) *Sociedade e economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento*. Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. 248 p.

Silva, J., (2009) "El comercio internacional y la propuesta del comercio justo" en *Alimentos argentinos*. Número 45, pp. 45-48.

Souza, E. C., (2009) "Economic integration in the quality ladder model" en *Estudos Econômicos*. Volumen 38, número 4, pp. 849-871.

Tamiotti, L., et al.; Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente; Organización Mundial del Comercio (Ginebra), (2009) *El comercio y el cambio climático: informe del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y de la Organización Mundial del Comercio*. Geneva, OMC; PNUMA, 186 p.

Watt, A., (2009) "Distributional issues in the context of the economic crisis in Europe" en *Intereconomics*. Volumen 44, número 2, pp. 82-89.

■ Publicaciones periódicas

Alimentos argentinos. Buenos Aires, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. No. 45 (2009).

Anales de la Sociedad Rural Argentina. Buenos Aires, Sociedad Rural Argentina. Volumen 142, número 3 (2009).

Annual report. Tokyo, Japan External Trade Organization. Institute of Developing Economies. Año 2008.

Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Año 2008.

Anuario. Estadísticas tributarias. Buenos Aires, Administración Federal de Ingresos Públicos. Año 2008.

Balance of payments statistics (CD-ROM). Washington, D.C., International Monetary Fund. No. Ago. (2009).

Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Año 2008.

Biores. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development. Vol. 3, no. 1 (2009).

BIS quarterly review = Rapport trimestriel BRI. Basel, Bank for International Settlements. No. jun. (2009).

Boletín de estabilidad financiera. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 1 (2009).

Boletín económico. Madrid, Banco de España. No. 7 (2009).

Boletín estadístico. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. Vol. 50, no. 2 (2009).

- Boletín informativo Techint*. Buenos Aires, Techint. No. 329 (2009).
- Boletín mensual*. Santiago de Chile, Banco Central de Chile. Vol. 82, no. 978 (2009).
- Bridges*. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development. Vol. 13, no. 2 (2009).
- Centre piece*. London, Centre for Economic Performance. Vol. 14, no. 1 (2009).
- Comercio exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 59, no. 8 (2009).
- Desarrollo económico*. Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social. Vol. 47, no.190/191 (2008).
- Deuda externa de Chile*. Santiago de Chile, Banco Central de Chile. Año 2008.
- Direction of trade statistics* (CD-ROM). Washington, D.C., International Monetary Fund. No. Ago. (2009).
- Documento de trabajo*. Buenos Aires, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina. No. 23 (2008).
- Documento informativo*. Montevideo, Asociación Latinoamericana de Integración. No. 2251.1 (2009).
- Documentos de trabajo*. Buenos Aires, Universidad de Belgrano. No. 222 (2009).
- Económica*. La Plata, Instituto de Investigaciones Económicas. Vol. 54, no. 2 (2008).
- En contacto china*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. Vol. 12, no. 17 (2009).
- En contacto*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. Vol. 318, no. 324 (2009).
- Ensayos de política económica*. Buenos Aires, Universidad Católica Argentina. Año 2008.
- Ensayos económicos*. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 52 (2008).
- Estadísticas de productos industriales*. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. No. jun. (2009).
- Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Año 2007/2008.
- Estudios BCRA*. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 5, 2008.
- Estudios económicos estadísticos*. Santiago de Chile, Banco Central de Chile. No. 76 (2009).
- Estudios estadísticos y prospectivos*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 67 (2009).
- Estudios y perspectivas*. Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 40 (2008).
- Estudios y perspectivas*. México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 106 (2009).
- European economy*. Brussels, European Commission. No. 4 (2009).
- Exportar informa*. Buenos Aires, Fundación Exportar. No. Nov. (2008).
- Financial Integration in Europe*. Frankfurt, European Central Bank. Año 2009.
- Financial stability review*. Francfort, European Central Bank. Jun. 2009.

Finanzas y desarrollo. Washington, D. C. Fondo Monetario Internacional. Vol. 46, no. 2 (Jun. 2009).

Gestión pública. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social. No. 70 (2009).

INDEC informa. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Vol. 14, no. 7 (2009).

Indicadores de desarrollo sostenible para Argentina. Buenos Aires, Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable. No. 4 (2009).

Información estadística mensual. Quito, Banco Central del Ecuador. No. 1887 (2009).

Information note. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development. No. 4 (2008).

Informe de inflación. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 2 (2009).

Informe de recaudación. Buenos Aires, Administración Federal de Ingresos Públicos. Vol. 6, no. 20 (2009).

Informe económico. Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio. No. ago. (2009).

Informe exportar. Buenos Aires, Fundación Exportar. No. 37 (2009).

Informe IEFE. La Plata, Instituto de Estudios Fiscales y Económicos. No. 151 (2009).

Informe industrial. Buenos Aires, Melipal. Vol. 32, no. 219 (2009).

Informe Mercosur = Report Mercosur. Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe / Banco Interamericano de Desarrollo. No. 13 (2009).

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

Intereconomics. Kiel, German National Library of Economics. Vol. 44, no. 2 (2009).

International financial statistics (CD-ROM). Washington, D. C., International Monetary Fund. No. Ago. (2009).

International trade forum: the magazine of the International Trade Centre. Geneva, International Trade Centre. No. 1 (2009).

Investigación económica. México, Universidad Nacional Autónoma de México. Vol. 68, no. 267 (2009).

Journal of applied economics. Buenos Aires, Universidad del CEMA. Vol. 12, no. 1 (2009).

Macroeconomía del desarrollo. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 79 (2009).

Monthly bulletin. Frankfurt, European Central Bank. No. 6 (2009).

Occasional papers. Brussels, European Commission. No. 51 (2009).

OECD observer. Paris, Organization for Economic Co-operation and Development. No. 273 (Jun. 2009).

Orientar. Buenos Aires, Cámara de la Producción, la Industria y el Comercio Argentino-China. Vol. 22, no. 13 (2009).

Palermo business review. Buenos Aires, Universidad de Palermo. No. 1 (2008).

Panorama MERCOSUR. Buenos Aires, Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana. Vol. 7, no. 2 (2009).

- Pocket guide to South Africa*. Pretoria, Government Communication and Information System. No. 5 (2007/2008).
- Pontes*. Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development / São Paulo, Fundação Getulio Vargas. Vol. 5, no. 2 (2009).
- Recursos naturales e infraestructura*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 139 (2008).
- Review*. St. Louis, Federal Reserve Bank of St. Louis. Vol. 91, no. 3 (2009).
- Revista brasileira de comércio exterior*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Vol. 23, no. 99 (2009).
- Revista de economía*. Montevideo, Banco Central del Uruguay. Vol. 16, no. 1 (2009).
- Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario*. Rosario, Bolsa de Comercio de Rosario. Vol. 99, no. 1507 (2009).
- Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 97 (2009).
- Seminarios y conferencias*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. No. 54 (2008).
- South Africa yearbook*. Pretoria, Government Communication and Information System. No. 6 (2008/2009).
- Tendencias*. Córdoba, Universidad Blas Pascal. Vol. 5, no. 5 (2009).
- Terminal C*. Buenos Aires, Grupo Editor Terminal A. No. 23 (2009).
- The economist*. London, The Economist Newspaper. Vol. 392, no. 8646 (2009).
- The international economy*. Washington, International Economy Publications. Vol. 15, no. 4 (2001).
- The least developed countries report*. United Nations Conference on Trade and Development. Año 2009.
- The regional economist*. St. Louis, Federal Reserve Bank of St. Louis. Vol. 17, no. 3 (2009).
- Visión de futuro*. Posadas, Universidad Nacional de Misiones. Vol. 5, no. 9 (2008).
- World trade report*. Geneva, World Trade Organization. Año 2009.

7 | **Anexo Estadístico**

Índice

173	PIB a precios y tipos de cambio corrientes
174	Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
175	Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales
176	Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías
177	Saldo de la Cuenta Corriente, en porcentaje del PIB
178	Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar
179	Tasas de desempleo, promedio anual
180	Indice de precios al consumidor (IPC) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
181	Indice de precios mayorista (IPM) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
182	Argentina: indicadores trimestrales
182	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 U\$S)							PIB per cápita (en U\$S)						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	2.024	2.447	2.749	2.794	2.915	3.321	3.668	24.523	29.648	33.319	33.898	35.413	40.392	44.660
Argentina	102	130	152	182	213	260	326	2.605	3.371	3.975	4.704	5.458	6.617	8.214
Australia	413	528	641	713	755	910	1.011	20.973	26.486	31.769	34.901	36.413	43.199	47.400
Austria	209	256	289	305	323	371	415	25.801	31.507	35.404	36.987	39.099	44.852	50.098
Bélgica	253	310	359	377	400	459	506	24.392	29.867	34.397	35.866	37.818	43.033	47.108
Bolivia	7,9	8,1	8,8	9,6	11,5	13,3	17,4	897	897	955	1.016	1.197	1.352	1.737
Brasil	506	552	664	882	1.089	1.334	1.573	2.867	3.085	3.654	4.787	5.832	7.043	8.197
Canadá	735	868	994	1.133	1.279	1.436	1.511	23.458	27.449	31.159	35.195	39.314	43.674	45.428
Chile	67	74	96	118	147	164	170	4.314	4.698	5.982	7.288	8.941	9.881	10.124
China	1.454	1.641	1.932	2.236	2.658	3.382	4.402	1.132	1.270	1.486	1.710	2.022	2.560	3.315
Colombia	81	79	114	145	162	208	241	1.851	1.782	2.510	3.139	3.474	4.377	4.985
Corea del Sur	548	608	723	845	952	1.049	947	11.504	12.711	15.045	17.554	19.712	21.655	19.505
Dinamarca	174	213	245	258	274	311	343	32.493	39.558	45.384	47.698	50.509	57.004	62.626
Ecuador	25	29	33	37	41	46	53	1.967	2.230	2.506	2.814	3.058	3.335	3.776
España	689	885	1.046	1.132	1.233	1.440	1.612	16.669	21.078	24.494	26.087	27.974	32.088	35.331
Estados Unidos	10.470	10.961	11.686	12.422	13.178	13.808	14.265	36.340	37.685	39.852	41.977	44.119	45.778	46.859
Filipinas	77	80	87	99	118	144	169	966	982	1.040	1.159	1.352	1.626	1.866
Finlandia	136	165	189	196	210	246	274	26.145	31.657	36.183	37.298	39.820	46.836	51.989
Francia	1.464	1.805	2.061	2.148	2.271	2.594	2.866	24.450	29.945	33.936	35.100	36.880	41.877	46.016
Grecia	149	194	231	246	268	313	358	13.483	17.511	20.856	22.182	24.069	28.057	32.005
Hong Kong, RAE de China	164	159	166	178	190	207	216	24.351	23.443	24.403	25.999	27.489	29.775	30.755
India	495	573	669	784	875	1.102	1.210	475	542	597	689	757	940	1.016
Indonesia	196	235	257	286	364	432	512	928	1.100	1.188	1.304	1.641	1.921	2.246
Irlanda	123	158	185	202	223	261	273	31.394	39.622	45.788	48.871	52.505	60.209	61.810
Italia	1.223	1.510	1.730	1.781	1.865	2.118	2.314	21.318	26.308	30.119	30.663	31.918	35.963	38.996
Japón	3.925	4.235	4.608	4.561	4.364	4.384	4.924	30.809	33.180	36.076	35.699	34.159	34.318	38.559
Malasia	101	110	125	138	157	187	222	4.112	4.409	4.898	5.319	5.943	6.956	8.141
México	649	639	759	849	952	1.025	1.088	6.486	6.323	7.442	8.236	9.138	9.742	10.235
Nueva Zelanda	60	80	99	110	106	129	128	15.154	19.745	24.064	26.443	25.279	30.432	30.049
Países Bajos	439	539	611	640	678	777	869	27.207	33.241	37.520	39.211	41.477	46.774	52.019
Paraguay	5,1	5,5	6,9	7,5	9,3	12,2	16,0	928	985	1.216	1.292	1.568	2.026	2.601
Perú	57	61	70	79	92	107	128	2.184	2.324	2.600	2.917	3.340	3.806	4.453
Polonia	198	217	253	304	342	425	526	5.185	5.675	6.627	7.965	8.958	11.143	13.799
Portugal	128	157	179	186	195	224	244	12.349	15.018	17.107	17.643	18.467	21.109	22.997
Reino Unido	1.585	1.828	2.199	2.280	2.436	2.803	2.674	26.719	30.689	36.748	37.851	40.202	46.041	43.785
Rusia	345	431	592	764	989	1.294	1.677	2.379	2.975	4.105	5.326	6.929	9.103	11.807
Singapur	88	93	110	121	139	167	182	21.160	22.638	26.320	28.354	31.621	36.384	38.972
Sudáfrica	111	167	216	243	258	283	277	2.440	3.622	4.656	5.176	5.442	5.922	5.693
Suecia	249	312	358	367	394	454	485	27.892	34.734	39.697	40.581	43.274	49.661	52.790
Suiza	280	325	363	373	389	427	493	38.659	44.886	50.052	51.219	53.340	58.513	67.385
Tailandia	127	143	161	176	207	246	273	1.999	2.229	2.479	2.709	3.171	3.743	4.115
Taiwán, Provincia de China	298	305	331	356	366	385	393	13.221	13.512	14.594	15.644	16.015	16.760	17.040
Turquía	231	304	392	483	529	649	729	3.562	4.616	5.862	7.108	7.767	9.422	10.472
Uruguay	12	11	14	17	20	24	32	3.597	3.317	4.042	5.462	6.250	7.635	10.082
Venezuela	93	83	113	144	184	228	319	3.729	3.285	4.354	5.453	6.834	8.282	11.388
Unión Europea-15	8.867	10.807	12.466	12.949	13.728	15.741	16.955							
Unión Europea-27	9.363	11.400	13.177	13.776	14.665	16.927	18.394							
Mundo	32.854	36.931	41.728	45.090	48.761	54.841	60.690							

Nota: Los datos pueden diferir con los de otras publicaciones. Pocos países publican oficialmente el PIB en dólares corrientes.

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

Comercio Exterior
valores corrientes, en millones de U\$S

Países	Exportaciones de Bienes						Importaciones de Bienes					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	751.372	911.583	977.881	1.122.065	1.323.819	1.463.883	601.713	718.045	780.444	922.338	1.055.997	1.198.966
Argentina	29.566	34.550	40.387	46.546	55.980	70.020	13.833	22.445	28.687	34.151	44.707	57.422
Australia	70.338	86.596	105.881	123.368	141.269	186.657	84.780	103.906	118.597	132.657	157.809	190.740
Austria	89.240	111.686	117.711	130.369	157.317	174.379	91.578	113.307	119.938	130.939	156.760	173.241
Bélgica	255.549	306.721	335.837	366.923	432.288	477.332	234.902	285.506	318.738	351.893	413.582	470.829
Bolivia	1.680	2.254	2.240	3.081	3.479	4.209	1.691	1.887	2.341	2.564	3.133	3.861
Brasil	73.084	96.474	118.309	137.807	160.649	197.942	48.253	62.766	73.524	91.351	120.621	173.196
Canadá	272.403	317.138	360.573	388.216	420.664	456.484	263.343	299.068	346.002	384.386	386.645	386.646
Chile	21.664	32.520	41.267	58.486	67.666	66.456	17.941	22.935	30.492	35.899	47.164	61.903
China	438.229	593.329	762.126	969.359	1.218.144	1.428.640	412.760	561.229	660.206	791.797	956.233	1.132.130
Colombia	13.127	16.731	21.190	24.391	29.991	37.626	13.890	16.748	21.204	26.162	32.897	39.669
Corea del Sur	193.819	253.847	284.422	325.468	371.492	422.007	178.823	224.454	267.559	309.530	356.552	435.275
Dinamarca	65.267	75.620	83.562	85.291	101.547	115.933	56.216	66.886	74.259	91.578	97.899	111.097
Ecuador	6.223	7.753	10.100	12.728	13.852	18.490	6.703	8.226	10.287	12.114	13.565	18.692
España	155.994	182.107	190.982	213.341	248.916	277.696	208.512	257.591	287.617	326.033	384.955	417.050
Estados Unidos	724.771	819.052	904.383	1.037.278	1.163.184	1.300.531	1.303.049	1.525.680	1.732.347	1.919.427	2.016.979	2.165.984
Filipinas	36.036	39.598	40.957	47.134	50.270	49.025	39.502	42.345	46.964	53.749	57.708	59.998
Finlandia	52.504	60.895	65.234	77.284	90.092	96.879	33.988	31.402	35.312	42.610	52.336	91.719
Francia	362.122	417.990	439.005	483.008	542.657	603.105	369.655	441.909	484.493	536.309	619.442	704.178
Grecia	13.641	15.218	17.239	20.775	23.614	29.304	44.870	52.539	54.456	63.642	76.229	91.394
Hong Kong, RAE de China	224.039	259.423	289.510	316.801	344.746	363.003	232.581	271.459	299.966	334.677	368.223	388.889
India	57.336	74.396	99.850	120.877	146.562	175.471	71.213	96.196	139.573	175.242	223.527	286.720
Indonesia	64.108	72.168	86.227	102.041	119.163	139.275	42.246	54.874	69.498	79.639	91.882	126.543
Irlanda	92.906	104.929	107.913	109.001	121.600	126.861	54.161	63.583	71.500	76.429	85.838	84.209
Italia	299.412	353.434	372.928	416.127	492.128	540.028	297.348	355.158	384.802	440.751	504.851	556.632
Japón	471.817	565.675	594.905	649.931	700.538	786.430	383.301	455.077	514.957	578.009	625.101	760.975
Malasia	104.969	126.511	140.979	160.676	176.076	199.516	83.618	105.283	114.625	131.152	146.854	156.896
México	164.766	187.999	214.233	249.925	271.858	291.099	170.546	196.810	221.820	256.058	281.949	323.151
Nueva Zelandia	16.526	20.344	21.728	22.434	26.622	30.585	18.560	23.194	26.233	26.430	30.689	34.373
Países Bajos	264.798	317.966	349.812	400.648	472.649	541.696	233.969	283.929	310.572	358.697	421.084	488.961
Paraguay	1.242	1.627	1.688	1.906	2.785	4.434	1.865	2.658	3.251	5.249	5.577	8.471
Perú	9.091	12.809	17.368	23.800	27.882	31.529	8.255	9.805	12.082	14.866	19.599	29.889
Polonia	53.577	73.792	89.378	109.584	138.785	169.537	68.004	87.909	101.539	125.645	164.173	206.074
Portugal	28.302	33.014	35.170	43.340	51.521	56.108	40.835	49.210	53.893	66.629	78.329	90.284
Reino Unido	306.534	341.596	371.370	423.626	442.260	467.356	383.840	451.680	483.053	547.171	622.066	640.144
Rusia	135.930	183.209	243.800	303.551	354.403	471.606	83.677	107.120	137.976	180.708	245.837	321.047
Singapur	144.188	179.615	229.649	271.807	299.298	338.176	127.939	163.855	200.047	238.710	263.155	319.781
Sudáfrica	36.482	45.929	51.808	58.155	69.792	80.782	37.370	51.906	59.653	74.781	94.132	104.483
Suecia	102.407	123.295	130.898	147.904	169.068	183.946	84.199	100.782	111.581	127.652	152.794	167.570
Suiza	100.723	117.816	126.084	141.669	164.797	191.703	95.581	110.322	119.769	132.021	153.170	173.285
Tailandia	80.324	96.220	110.163	130.563	152.088	175.962	75.824	94.407	118.143	130.606	141.294	178.611
Taiwán, Provincia de China	143.895	173.927	197.779	224.022	246.678	255.635	127.369	168.184	182.571	202.770	219.252	240.457
Turquía	47.253	63.167	73.476	85.535	107.136	132.003	69.340	97.540	116.774	139.576	169.792	201.823
Uruguay	2.208	2.937	3.421	3.986	4.514	5.949	2.190	3.119	3.879	4.806	5.628	8.933
Venezuela	27.134	39.668	55.469	65.217	87.280	115.966	10.692	17.342	21.870	30.535	46.149	56.639
Unión Europea-15	2.850.025	3.368.172	3.608.384	4.053.899	4.685.620	5.172.778	2.749.477	3.288.484	3.588.300	4.102.314	4.744.463	5.308.347
Unión Europea-27	3.072.191	3.663.663	3.955.541	4.476.794	5.224.558	5.817.249	3.020.457	3.637.698	3.990.696	4.598.300	5.380.892	6.069.788
Mundo	7.481.377	9.083.856	10.382.567	11.981.260	13.768.285	15.903.850	7.642.142	9.327.637	10.622.978	12.205.626	14.121.190	15.782.649

n.d.: no disponible.

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

Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales
(excluido el comercio intra - UE (27)), 2008
en porcentajes

Orden	Exportadores	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Parte	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	14,0	10	1	Estados Unidos	10,5	7
2	Reino Unido	7,6	2	2	Alemania	8,2	11
3	Alemania	6,3	11	3	Reino Unido	5,7	1
4	Francia	4,1	6	4	Japón	4,8	11
5	Japón	3,9	13	5	China ^a	4,4	...
6	España	3,8	11	6	Francia	3,9	6
7	China ^a	3,7	...	7	Italia	3,8	12
8	Italia	3,3	12	8	España	3,1	10
9	India ^a	2,8	...	9	Irlanda ^a	3,0	9
10	Países Bajos ^a	2,7	8	10	Corea, República de	2,7	12
11	Irlanda ^a	2,6	8	11	Países Bajos ^a	2,6	10
12	Hong Kong, China	2,4	9	12	India ^a	2,6	...
13	Bélgica ^a	2,4	16	13	Canadá	2,4	5
14	Suiza	2,0	15	14	Bélgica ^a	2,4	16
15	Corea, República de	2,0	20	15	Singapur	2,2	6
16	Dinamarca ^a	1,9	17	16	Rusia, Federación de	2,2	29
17	Singapur	1,9	3	17	Dinamarca	1,8	16
18	Suecia	1,9	13	18	Suecia	1,6	13
19	Luxemburgo ^a	1,8	5	19	Tailandia	1,3	22
20	Canadá	1,7	2	20	Australia	1,3	18
21	Austria	1,7	12	21	Brasil	1,3	28
22	Rusia, Federación de	1,3	29	22	Hong Kong, China	1,3	7
23	Grecia	1,3	16	23	Noruega	1,3	12
24	Noruega	1,2	13	24	Austria	1,2	8
25	Australia	1,2	15	25	Luxemburgo ^a	1,2	8
26	Polonia	0,9	20	26	Suiza	1,1	10
27	Turquía	0,9	22	27	Emiratos Árabes Unidos ^a	1,0	...
28	Taiwán, Provincia de China	0,9	8	28	Arabia Saudita ^a	1,0	...
29	Tailandia	0,9	11	29	Taiwán, Provincia de China	1,0	-2
30	Malasia	0,8	5	30	Polonia	0,9	25
	Total de las economías anteriores	84,1	-		Total de las economías anteriores	81,7	-
	Mundo (excluido el comercio intra-UE (27))	100,0	11		Mundo (excluido el comercio intra-UE (27))	100,0	11

a: estimación de la Secretaría de la OMC.

Nota: los datos correspondientes a los 50 países que representan más de dos tercios del comercio mundial de servicios comerciales, disponibles a principios de marzo, son datos provisionales relativos a todo el año; las estimaciones correspondientes a la mayoría de los demás países están basadas en datos relativos a los primeros tres trimestres (y al primer semestre en el caso de China).

Fuente: OMC (World Trade Report), 2009.

Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías

**(excluido el comercio intra - UE (27)), 2008
en porcentajes**

Orden	Exportadores	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Parte	Variación porcentual anual
1	Exportaciones extra-UE (27)	15,9	13	1	Importaciones extra-UE (27)	18,4	16
2	China	11,8	17	2	Estados Unidos	17,4	7
3	Estados Unidos	10,7	12	3	China	9,1	19
4	Japón	6,4	10	4	Japón	6,1	22
5	Rusia, Federación de	3,9	33	5	Corea, República de	3,5	22
6	Canadá	3,8	8	6	Canadá	3,4	7
	Corea, República de	3,5	14		Hong Kong, RAE de China	3,2	6
7				7	importaciones definitivas a	0,8	...
8	Hong Kong, RAE de China	3,0	6	8	México	2,6	9
	exportaciones nacionales	0,1	...				
	reexportaciones	2,9	...				
9	Singapur	2,8	13	9	Singapur	2,6	22
	exportaciones nacionales	1,4	13		importaciones definitivas ^a	1,3	31
	reexportaciones	1,3	13				
10	Arabia Saudita ^b	2,7	40	10	Rusia Federación de ^c	2,3	31
11	México	2,4	7	11	India	2,3	35
12	Taiwán Provincia de China	2,1	4	12	Taiwán Provincia de China	1,9	10
13	Emiratos Árabes Unidos ^b	1,9	28	13	Turquía	1,6	19
14	Suiza	1,7	16	14	Australia	1,6	21
15	Malasia	1,6	13	15	Suiza	1,5	14
16	Brasil	1,6	23	16	Brasil	1,5	44
17	Australia	1,5	33	17	Tailandia	1,4	28
18	India	1,5	22	18	Emiratos Árabes Unidos ^b	1,3	20
19	Tailandia	1,5	17	19	Malasia	1,3	7
20	Noruega	1,4	23	20	Indonesia	1,0	36
21	Indonesia	1,1	18	21	Arabia Saudita ^b	0,9	24
22	Turquía	1,1	23	22	Sudáfrica ^b	0,8	12
23	Irán, Rep. Islámica de ^b	1,0	31	23	Noruega	0,7	11
24	Venezuela	0,8	35	24	Ucrania	0,7	39
25	Kuwait ^b	0,8	49	25	Vietnam	0,6	28
26	Nigeria ^b	0,7	24	26	Israel ^b	0,5	14
27	Sudáfrica	0,7	16	27	Chile	0,5	31
28	Argelia	0,6	30	28	Filipinas ^b	0,5	2
29	Kazajstán	0,6	49	29	Argentina	0,5	28
30	Argentina	0,6	27	30	Irán, Rep Islámica de ^b	0,5	27
	Total de las economías anteriores ^d	89,5	-		Total de las economías anteriores ^d	90,2	-
	Mundo (excluido el comercio intra-UE (27)) ^d	100,0	17		Mundo (excluido el comercio intra-UE (27)) ^d	100,0	17

a: por importaciones definitivas de Singapur se entiende las importaciones menos las reexportaciones.

b: estimaciones de la Secretaría de la OMC.

c: importaciones según valor f.o.b.

d: incluye un volumen considerable de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC (World Trade Report), 2009.

**Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PIB**

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	2,0	1,9	4,7	5,1	6,1	7,5	6,4
Argentina	8,6	6,3	2,1	1,7	2,3	1,6	1,4
Australia	-3,8	-5,4	-6,1	-5,8	-5,3	-6,3	-4,2
Austria	2,7	1,7	2,1	2,0	2,4	3,2	2,9
Bélgica	4,6	4,1	3,5	2,6	2,6	1,7	-2,5
Bolivia	-4,1	1,0	3,8	6,5	11,3	13,2	11,5
Brasil	-1,7	0,8	1,8	1,6	1,3	0,1	-1,8
Canadá	1,7	1,2	2,3	1,9	1,4	0,9	0,6
Chile	-0,9	-1,1	2,2	1,2	4,9	4,4	-2,0
China	2,4	2,8	3,6	7,2	9,5	11,0	10,0
Colombia	-1,7	-1,2	-0,8	-1,3	-1,8	-2,8	-2,8
Corea del Sur	1,0	2,0	3,9	1,8	0,6	0,6	-0,7
Dinamarca	2,5	3,4	3,1	4,3	2,9	0,7	0,5
Ecuador	-4,8	-1,5	-1,7	0,8	3,9	2,3	2,4
España	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-8,9	-10,1	-9,6
Estados Unidos	-4,4	-4,8	-5,3	-5,9	-6,0	-5,3	-4,7
Filipinas	-0,4	0,4	1,9	2,0	4,5	4,9	2,5
Finlandia	8,8	5,1	6,6	3,6	4,5	4,1	2,5
Francia	1,4	0,8	0,6	-0,6	-0,6	-1,0	-1,6
Grecia	-6,5	-6,4	-5,8	-7,5	-11,1	-14,1	-14,4
Hong Kong, RAE de China	7,6	10,4	9,5	11,4	12,1	12,3	14,2
India	1,4	1,5	0,1	-1,3	-1,1	-1,0	-2,8
Indonesia	4,0	3,5	0,6	0,1	3,0	2,4	0,1
Irlanda	-1,0	0,0	-0,6	-3,5	-3,6	-5,4	-4,5
Italia	-0,8	-1,3	-0,9	-1,7	-2,6	-2,4	-3,2
Japón	2,9	3,2	3,7	3,6	3,9	4,8	3,2
Malasia	8,0	12,0	12,1	15,0	16,7	15,4	17,4
México	-2,2	-1,3	-0,7	-0,5	-0,5	-0,8	-1,4
Nueva Zelandia	-3,9	-4,3	-6,4	-8,5	-8,7	-8,2	-8,9
Países Bajos	2,5	5,5	7,5	7,1	8,2	6,1	4,4
Paraguay	1,8	2,3	2,1	0,3	0,5	0,7	-1,4
Perú	-1,9	-1,5	0,0	1,4	3,0	1,4	-3,3
Polonia	-2,5	-2,1	-4,0	-1,2	-2,7	-4,7	-5,5
Portugal	-8,1	-6,1	-7,6	-9,5	-10,1	-9,5	-12,0
Reino Unido	-1,6	-1,3	-2,1	-2,6	-3,4	-2,9	-1,7
Rusia	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	5,9	6,1
Singapur	12,6	23,2	18,1	22,7	25,4	23,5	14,8
Sudáfrica	0,8	-1,1	-3,2	-4,0	-6,3	-7,3	-7,4
Suecia	5,0	7,2	6,7	7,0	8,6	8,6	8,3
Suiza	8,3	12,9	12,9	13,6	14,5	10,1	9,1
Tailandia	3,7	3,4	1,7	-4,3	1,1	5,7	-0,1
Taiwán, Provincia de China	8,6	9,6	6,0	4,9	7,2	8,6	6,4
Turquía	-0,7	-2,6	-3,7	-4,6	-6,0	-5,8	-5,7
Uruguay	3,3	0,7	0,3	0,0	-2,3	-0,8	-3,6
Venezuela	8,2	14,1	13,8	17,7	14,7	8,8	12,3
Unión Europea	0,1	0,1	0,5	-0,1	-0,4	-0,6	-1,1

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	2008
Alemania (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Argentina	3,1	3,0	3,0	2,9	3,1	3,1	3,2
Australia	1,8	1,5	1,4	1,3	1,3	1,2	1,2
Austria (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Bélgica (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Bolivia	7,3	7,9	8,1	8,2	8,3	8,0	7,4
Brasil	2,9	3,1	2,9	2,4	2,2	2,0	1,8
Canadá	1,6	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
Chile	691	703	622	562	539	523	524
China	8,3	8,3	8,3	8,2	8,0	7,6	7,0
Colombia	2.535	2.938	2.677	2.332	2.423	2.121	1.990
Corea del Sur	1.251	1.195	1.151	1.028	970	935	1.102
Dinamarca	7,9	6,6	6,0	6,0	5,9	5,4	5,1
Ecuador	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.587
España (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Estados Unidos	1,0	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	44,6
Finlandia (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Francia (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Grecia (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Hong Kong, RAE de China	7,8	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	43,8
Indonesia	9.344	8.595	8.944	9.720	9.185	9.138	9.684
Irlanda (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Italia (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Japón	125,6	116,0	108,2	110,1	116,4	117,8	103,5
Malasia	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,4	3,3
México	9,7	10,8	11,3	10,9	10,9	10,9	11,2
Nueva Zelanda	2,2	1,7	1,5	1,4	1,5	1,4	1,4
Países Bajos (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Paraguay	5.747,3	6.595,2	6.071,3	6.248,5	5.845,6	5.173,2	4.435,2
Perú	3,6	3,6	3,5	3,3	3,4	3,2	3,0
Polonia	4,1	3,9	3,7	3,2	3,1	2,8	2,4
Portugal (*)	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Reino Unido	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Rusia	31,4	30,7	28,8	28,3	27,2	25,6	24,9
Singapur	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4
Sudáfrica	10,5	7,6	6,5	6,4	6,8	7,1	8,3
Suecia	9,7	8,1	7,3	7,5	7,4	6,8	6,6
Suiza	1,6	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1
Tailandia	43,0	41,6	40,3	40,3	38,0	32,5	33,3
Taiwán, Provincia de China	34,6	34,5	33,5	32,2	32,6	32,8	31,6
Turquía (**)	1.520.695	1.529.664	1.448.637	1,4	1,4	1,3	1,3
Uruguay	21,0	28,2	28,7	24,5	24,9	24,1	21,3
Venezuela (***)	1.166	1.615	1.885	2.109	2.149	2.149	2,2
Euro	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7

(*) A partir de 2002 la moneda es el Euro.

(**) A partir de 2005 la moneda es la Lira nueva (1 millón de liras antiguas equivalen a 1 lira nueva).

(***) A partir de 2008 la moneda es el Bolívar fuerte (1000 bolívares equivalen a 1 bolívar fuerte).

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	2008
Alemania	7,7	8,8	9,2	11,6	10,8	9,0	7,8
Argentina	17,8	14,3	13,6	11,6	10,2	8,5	7,9
Australia	6,4	5,9	5,4	5,0	4,8	4,4	4,3
Austria	4,2	4,3	4,8	5,2	4,8	4,4	3,8
Bélgica	7,5	8,2	8,4	8,4	8,3	7,5	6,8
Bolivia	8,7	9,7	8,7	9,2	8,2	7,8	n.d.
Brasil	12,1	12,7	11,8	10,0	10,0	9,3	7,9
Canadá	7,6	7,6	7,2	6,8	6,3	6,0	6,2
Chile	9,0	8,5	8,8	8,1	8,0	7,0	8,0
China	4,0	4,3	5,0	4,4	4,1	3,9	5,0
Colombia	15,7	14,2	13,6	11,8	12,0	11,2	11,3
Corea del Sur	3,3	3,6	3,7	3,7	3,5	3,3	3,2
Dinamarca	4,8	5,7	5,8	5,1	3,9	2,7	1,7
Ecuador	9,3	11,5	8,6	7,9	7,8	6,1	7,5
España	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,3	11,3
Estados Unidos	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8
Filipinas	11,4	11,4	11,8	11,4	8,0	7,3	7,4
Finlandia	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,8	6,4
Francia	8,6	9,0	9,3	9,3	9,2	8,3	7,8
Grecia	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3	7,6
Hong Kong, RAE de China	7,2	7,9	6,9	5,7	4,8	4,0	3,5
Indonesia	9,1	9,6	9,9	11,2	10,3	9,1	8,4
Irlanda	4,4	4,6	4,4	4,4	4,4	4,5	6,1
Italia	8,6	8,4	8,0	7,7	6,8	6,1	6,8
Japón	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,8	4,0
Malasia	3,5	3,6	3,5	3,5	3,4	3,0	3,3
México	2,7	3,2	3,8	3,7	3,6	3,7	4,0
Nueva Zelandia	5,2	4,6	3,9	3,7	3,8	3,6	4,1
Países Bajos	2,8	3,7	4,6	4,7	3,9	3,2	2,8
Paraguay	16,4	13,0	10,9	7,6	8,9	7,2	n.d.
Perú	9,7	10,3	10,5	8,7	8,8	8,7	8,3
Polonia	19,9	20,0	19,0	17,8	16,2	12,7	9,8
Portugal	5,0	6,3	6,7	7,6	7,7	8,0	7,8
Reino Unido	5,2	5,0	4,8	4,8	5,4	5,4	5,5
Rusia	8,0	8,3	8,1	7,6	7,2	n.d.	6,4
Singapur	3,6	4,0	3,4	3,1	2,7	2,1	3,1
Suecia	4,9	5,6	6,3	7,6	7,0	6,1	6,2
Suiza	2,3	3,4	3,5	3,4	3,0	2,5	2,7
Tailandia	2,4	2,2	2,1	1,8	1,5	1,4	1,4
Taiwán, Provincia de China	5,2	5,0	4,4	4,1	3,9	3,9	4,1
Turquía	10,3	10,5	10,3	10,2	9,9	9,8	10,6
Uruguay	17,0	16,9	13,1	12,2	10,9	9,2	7,6
Venezuela	15,7	14,6	10,9	8,9	8,4	6,2	7,4

n.d.: no disponible.

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

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

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	1,2	1,1	2,1	2,1	1,4	2,9	-6,3
Argentina	40,9	3,5	6,1	12,3	10,0	8,4	7,1
Australia (*)	3,0	2,8	2,3	2,7	3,5	2,3	2,3
Austria	1,8	1,2	2,9	1,6	1,4	3,6	-8,1
Bélgica	1,4	1,7	2,3	2,9	1,6	3,1	-6,8
Bolivia	2,4	3,9	4,3	4,9	4,9	11,7	11,9
Brasil	14,7	10,4	6,1	5,0	2,8	5,2	6,5
Canadá	3,8	2,1	2,1	2,1	1,7	2,4	-9,8
Chile	2,8	1,1	2,3	3,7	2,6	7,8	7,1
China	-0,4	3,2	2,4	1,6	2,8	6,5	1,2
Colombia	7,0	6,5	5,5	4,8	4,5	5,7	7,7
Corea del Sur	3,7	3,4	3,0	2,6	2,1	3,6	-11,6
Dinamarca	2,5	1,4	1,2	2,2	1,8	2,3	-7,0
Ecuador	9,4	6,1	1,9	3,1	2,9	3,3	8,8
España	4,0	2,6	3,2	3,7	2,7	4,2	-13,3
Estados Unidos	2,4	1,9	3,3	3,4	2,5	4,1	-11,7
Filipinas	2,5	3,9	8,6	6,7	4,3	3,9	-16,8
Finlandia (*)	1,6	0,9	0,2	0,9	1,6	2,5	4,1
Francia	2,2	2,4	2,3	1,8	1,7	2,8	-8,5
Grecia	3,4	3,1	3,1	3,6	2,9	3,8	-13,2
Hong Kong, RAE de China	-1,5	-1,9	0,3	1,4	2,3	3,8	9,3
India	3,2	3,7	3,8	5,6	6,5	5,5	-9,7
Indonesia	10,0	5,1	6,4	17,1	6,6	5,8	-28,9
Irlanda (*)	4,7	3,5	2,2	2,4	3,9	4,9	4,1
Italia	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	2,6	2,2
Japón	-0,3	-0,4	0,2	-0,4	0,3	0,7	0,4
Malasia	1,7	0,4	2,9	3,2	3,1	2,4	4,4
México	5,7	4,0	5,2	3,3	4,1	3,8	6,5
Nueva Zelanda (*)	2,7	1,8	2,3	3,0	3,4	2,4	2,4
Países Bajos	2,4	1,7	1,2	2,1	1,0	1,8	2,0
Paraguay	14,6	9,4	2,8	9,8	12,5	5,9	7,5
Perú	1,5	2,5	3,5	1,5	1,1	4,0	6,6
Polonia	0,7	1,8	4,3	0,5	1,4	3,9	3,4
Portugal	4,0	2,4	2,5	2,6	2,5	2,7	0,8
Reino Unido	2,9	2,8	3,5	2,2	4,4	4,0	0,9
Rusia	15,0	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3
Singapur	0,4	0,8	1,2	1,3	0,8	4,4	4,4
Sudáfrica	12,4	0,3	3,4	3,6	5,8	9,0	2,1
Suecia	2,1	1,3	0,3	0,9	1,6	3,5	0,9
Suiza	0,9	0,6	1,3	1,0	0,6	2,0	0,7
Tailandia	1,6	1,8	2,9	5,8	3,5	3,2	0,5
Turquía	29,7	18,4	9,3	10,5	9,7	8,4	10,1
Uruguay	25,9	10,2	7,6	4,9	6,4	8,5	9,2
Venezuela	31,2	27,1	19,3	14,4	17,0	22,5	30,8

(*) Variación anual promedio.

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

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

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	0,7	1,8	2,9	5,2	4,4	2,5	3,1
Argentina	117,5	2,1	7,7	10,6	7,1	14,5	8,8
Australia (*)	0,2	0,5	4,0	6,0	7,9	2,3	8,3
Austria	0,8	2,5	5,2	1,4	3,5	6,6	-3,7
Bélgica	2,6	-0,3	6,2	1,5	5,3	5,8	1,3
Bolivia	0,8	11,2	7,8	11,0	-10,3	7,7	n.d.
Brasil	35,4	6,3	14,7	-1,0	4,3	9,4	12,8
Canadá	2,8	-3,5	3,6	2,7	3,6	-0,6	2,4
Chile	10,4	-1,0	8,1	3,2	7,9	14,0	22,7
Colombia	9,3	5,7	4,6	2,1	5,5	1,3	9,0
Corea del Sur	2,3	3,1	5,3	1,7	2,2	5,1	2,1
Dinamarca	1,3	0,2	2,7	4,6	3,4	7,1	-3,8
Ecuador	17,7	4,5	4,3	21,6	7,2	18,2	-28,3
España	2,0	1,1	5,0	5,2	3,6	5,9	-0,2
Estados Unidos	3,7	5,0	7,6	8,6	1,6	7,9	-4,1
Filipinas	7,9	5,8	11,3	12,9	5,9	-2,3	7,3
Francia	0,5	0,1	4,5	2,1	5,3	2,1	0,3
Grecia	1,4	2,0	2,9	9,1	3,1	9,8	-3,2
India	3,5	5,9	6,4	4,6	6,0	13,9	6,7
Indonesia	3,9	0,7	10,3	25,1	6,4	11,4	-4,4
Italia	1,5	0,8	4,2	4,2	5,2	4,7	0,5
Japón	-1,4	-0,2	2,0	1,9	1,7	2,7	1,1
Malasia	4,2	2,7	7,3	8,1	5,0	6,9	-0,5
México	6,3	6,3	8,0	2,5	7,1	3,7	10,5
Nueva Zelanda (*)	0,2	-0,8	1,7	5,4	6,8	2,3	10,7
Países Bajos	3,5	0,5	4,3	2,6	1,5	6,1	-0,2
Paraguay	36,8	9,3	4,7	10,8	6,6	8,4	1,9
Perú	1,7	2,0	4,9	3,6	1,3	5,2	8,8
Polonia	2,3	3,7	5,4	0,2	2,4	2,5	2,5
Portugal	1,3	0,0	4,7	4,7	2,7	5,7	-1,1
Reino Unido	1,0	1,8	2,9	2,4	2,2	5,0	1,2
Rusia (*)	10,4	16,4	23,3	20,6	12,4	14,1	21,4
Singapur	4,0	0,8	5,9	11,3	-1,3	10,4	-18,8
Sudáfrica	13,1	0,6	2,7	4,6	9,4	10,4	9,2
Suecia	-0,6	-1,9	2,0	6,4	3,3	3,9	4,6
Suiza	-0,5	0,5	1,3	1,1	2,0	2,7	1,9
Tailandia	4,0	2,9	10,1	8,0	2,7	8,7	-1,7
Turquía	50,1	25,6	15,3	2,7	11,6	5,9	8,1
Uruguay	64,6	20,5	5,1	-2,2	8,2	16,1	6,4
Venezuela	51,6	48,4	23,8	14,8	15,9	20,9	32,2

(*) Variación anual promedio.

n.d.: no disponible.

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2003				2004				2005				2006				2007				2008				2009	
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	1ºT	2ºT																		
1) Nivel de Actividad																											
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en %	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	8,5	7,8	6,9	4,1	2,0	n.d.
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variación últimos 12 meses - en %	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	8,2	8,5	8,8	9,0	8,7	8,1	6,6	4,6	2,6	0,7
Desempleo	Porcentaje	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	8,0	7,8	7,3	8,4	8,8
2) Precios																											
Índice de precios al cons.	Tasa de variación acum durante el período - en % -	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	2,0	1,4	1,0	1,5	1,0
3) Panorama Monetario																											
Tipo de Cambio ¹	Pesos por US\$	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	3,13	3,05	3,34	3,55	3,70
Tasas de interés a corto plazo ²	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	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	23,8	17,9	27,8	20,4	20,2
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	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	48.784	47.252	45.800	46.848	46.313
4) Sector Externo																											
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	14,8	19,6	11,7	13,8	12,5	15,4	18,7	20,5	14,5	14,1	21,9	16,8	17,6	11,7	10,9	21,7	12,3	14,4	18,6	33,7	43,8	27,8	48,4	-9,5	-26,0	-11,9
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	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	36,5	37,0	40,2	50,5	30,1	0,5	-35,3	-47,3

¹Valores al cierre del período considerado.

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

* IVP1 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	2003				2004				2005				2006				2007				2008				2009	
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	1ºT	2ºT														
1) Nivel de Actividad																											
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	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	6,1	6,8	1,3	-1,8	n.d.
Var. de la Act. Industrial (1)	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-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	1,5	6,5	9,6	-14,7	-9,7	-10,9
Desempleo (media trim) (2)	Porcentaje	11,6	12,7	12,9	12,0	12,2	12,3	11,2	10,2	10,5	10,1	9,5	9,6	10,3	10,3	10,4	9,2	9,8	10,0	9,3	8,1	8,4	8,1	7,8	7,3	8,6	8,6
2) Precios																											
Índice de precios al consumidor	Tasa de var. acum durante el período - en % -	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	2,5	0,9	1,2	1,2	1,6
3) Panorama Monetario																											
Tipo de Cambio ¹	Reales por US\$	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	1,66	1,66	2,29	2,33	2,09
Tasas de interés a corto plazo ³	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	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	12,2	13,7	13,7	11,2	9,2
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	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	198.170	205.057	195.227	188.457	192.905
4) Sector Externo																											
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	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	32,5	38,8	6,9	-19,4	-25,4
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	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	42,0	42,1	58,7	57,1	20,1	-21,6	-36,0

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) Produção industrial - indústria geral - quantum - índice (média 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.

