

20
05 noviembre

REVISTA DEL CEI

comercio exterior e integración

El Balance Comercial de las Manufacturas Industriales
Comportamiento Sectorial y Orientación Geográfica

La Ronda Doha ante la Reunión Ministerial
de la OMC en Hong Kong

Liberalización Comercial en el
Continente Americano
Impacto en Argentina Brasil y EEUU



Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Publicación trimestral editada por el
Centro de Economía Internacional

Ministro de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Dr. Rafael Bielsa

Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradia

Director
Néstor E. Stancanelli

Coordinadores
Daniel Berrettoni
Carlos Galperín

Economistas
Tomás Castagnino
Martín Cicowiez
Carlos D'Elía
Verónica Fossati
Carlos Gaspar
Graciela Molle
Fernando Pioli
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación
Santiago García
Martín Maignon
Mariángeles Polonsky
Ana Laura Zamorano

Asistente Administrativa
Carolina Coll

Bibliotecaria
María Violeta Bertolini

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós

Esmeralda 1212 - 2° Piso Of. 201 (C1007ABR)
Te: (+5411) 4819-7482 • Fax (+5411) 4819-7484
Site: www.cei.gov.ar E-mail: cei@cancilleria.gov.ar



Editorial

La presente edición de la Revista del Centro de Economía Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, introduce algunas variantes con el objeto de profundizar en los principales temas vinculados a las relaciones económicas y comerciales del país con el exterior, así como a fin de facilitar la selección del material por parte de los lectores.

La primera parte de Secciones, incluye capítulos sobre Coyuntura Comercial, Panorama MERCOSUR, Negociaciones Comerciales y Promoción Comercial. La segunda parte, donde se publican artículos especiales, se concentra en esta edición en temas de importancia para nuestro país en la Organización Mundial del Comercio y las Negociaciones de la Ronda Doha.

El informe de Comercio Exterior enfoca la evolución de la balanza comercial y de las exportaciones e importaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) en los últimos siete años. La información y constataciones permiten visualizar la contribución del sector al crecimiento y expansión geográfica de las exportaciones argentinas. A la vez se observa que en un marco de reducción del desequilibrio comercial sectorial, la expansión y diversificación de la producción constituye un supuesto necesario para que el comercio exterior del país incida positivamente sobre el multiplicador de la inversión.

El Panorama MERCOSUR pretende seguir con detenimiento la evolución de la coyuntura económica de los países socios de la Argentina en el proceso de integración, así como sobre aquellos aspectos o medidas de política que tengan impacto en el desenvolvimiento de la Unión Aduanera. El objetivo es ayudar a la reflexión sobre una cuestión de particular significación para el progreso de la Argentina y de la región en su conjunto.

En cuanto a las negociaciones, se incluyen dos trabajos. El primero se concentra en la situación de la Ronda Doha, teniendo en cuenta la realización de la VI Reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, que se llevará a cabo en Hong Kong, a mediados de diciembre próximo. Se efectúa una evaluación del progreso en las distintas áreas, de los principales problemas o divergencias entre los participantes y del desafío político de conducir las negociaciones multilaterales a buen puerto. El segundo trabajo presenta una evaluación preliminar del impacto sobre el comercio exterior argentino de una eventual apertura comercial en el marco del ALCA. Aquí se simula un escenario de liberalización comercial entre la Argentina, Brasil y Estados Unidos, analizando de manera cuantitativa las posibles consecuencias sobre las exportaciones e importaciones argentinas.

En materia de promoción comercial se evalúa la utilización de modelos gravitacionales en la selección de mercados donde perseguir oportunidades de negocios. Junto con otros tipos de modelos como los de equilibrio parcial conforman herramientas útiles para el análisis del comercio exterior.

En cuanto a los artículos incluidos en la segunda parte, el primero de ellos se refiere a las Políticas Agrícolas, su impacto en los países en desarrollo y la necesidad de la Reforma. Permite constatar los perjuicios derivados del proteccionismo y las distorsiones en la producción y el comercio agrícola, particularmente sobre los países en desarrollo. Analiza las propuestas en la Ronda Doha, el desafío de los problemas y la demanda de liderazgo para resolverlos.

El trabajo sobre cuotas arancelarias, vinculado a las exportaciones de carnes de Argentina a la Comunidad Europea, efectúa un análisis de impacto de las opciones posibles derivadas de las negociaciones. Precisa aquellas que presentan un mayor beneficio en cuanto a la expansión de exportaciones y captación de renta. Se trata de un documento que ha recibido el premio al mejor trabajo presentado en la Reunión Anual del 2005 de la Asociación Argentina de Economía Agraria.

El último de los artículos enfoca la situación de los productos de biotecnología en la Unión Europea y el recurso de la Argentina a un Grupo Especial en la OMC como instrumento para resolver las demoras o «impasse» en las aprobaciones dentro de esa área regional. Muestra la importancia del sistema de Solución de Diferencias de la OMC y los argumentos que sustentan la posición de nuestro país frente a un problema de significación para el futuro de las exportaciones argentinas.

Por último y no menos importante, el anexo estadístico contiene información económica y de comercio internacional de interés sobre la Argentina y sus principales socios comerciales, la que se encuentra en mayor detalle en la página de Internet del Centro de Economía Internacional: www.cei.gov.ar

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 y Hernán Sarmiento

Diagramación y compaginación: Jimena Riverós y Ana Zamorano.

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

El comercio exterior de las manufacturas industriales.
Estática comparada: 1998-2005

07

PANORAMA MERCOSUR

Informe de coyuntura del Mercosur

23

NEGOCIACIONES COMERCIALES

Las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha:
¿Cómo se llega a Hong Kong?

33

Efectos de una liberalización del comercio en el continente:
Impacto en Argentina, Brasil y EE.UU.

67

PROMOCION COMERCIAL

Modelos gravitacionales para el análisis del comercio exterior

77

ARTICULOS

Políticas Agrícolas: impacto en los Países en Desarrollo y
necesidad de reforma

93

Análisis cuantitativo de cambios en las cuotas arancelarias:
el caso de las exportaciones de carne vacuna a la UE

107

La Organización Mundial del Comercio y el tratamiento de los
productos de biotecnología: hacia una aproximación normativa

131

ANEXO ESTADISTICO

150

01

Coyuntura Comercial

El Comercio Exterior de las Manufacturas Industriales

Estática comparada: 1998-2005

Tomás Castagnino

Resumen

Las exportaciones de manufacturas de origen industrial se encuentran actualmente en valores récord, superando el nivel de 1998, año que ostenta el máximo de exportaciones de productos industriales de la década pasada. El intercambio argentino de este tipo de productos presenta diferencias significativas con el de ese año. La reorientación de exportaciones hacia destinos distintos al MERCOSUR, la sustitución de importaciones en la cual éste reemplaza al resto del mundo y la compensación del comercio intraindustrial ligado a mayores exportaciones, son los puntos salientes del nuevo escenario. Asimismo, el saldo de la balanza comercial de las manufacturas industriales, negativo en términos históricos, ha mejorado su posición con respecto al de 1998 y, de esta forma, contribuido más que cualquier otro rubro de exportación al cambio que muestra la balanza comercial entre aquel año y la actualidad.

1. Introducción

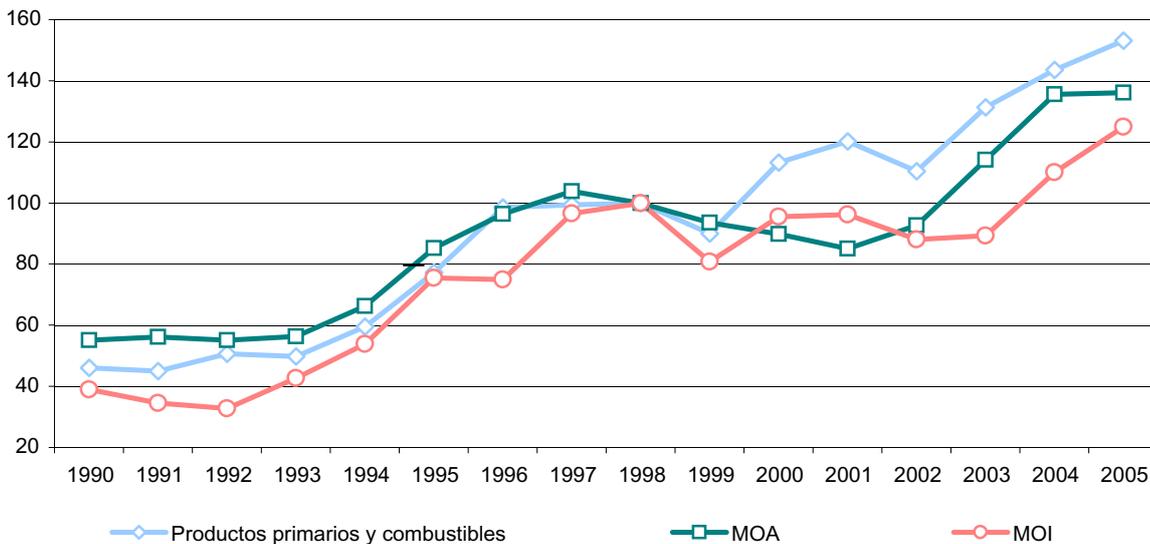
Dentro del crecimiento que manifiestan las exportaciones argentinas, se destaca el dinamismo de las manufacturas de origen industrial (MOI). En la actualidad, las exportaciones de este tipo de productos alcanzan aproximadamente los USD 11.000 millones¹, valor que supera en 28% el récord de la década pasada registrado en 1998. Luego de dicho año, las exportaciones de MOI se vieron afectadas por la devaluación y la crisis en Brasil, principal mercado para esta categoría de productos. A partir de allí, sólo habían alcanzado a recuperarse parcialmente hasta 2001, cuando la crisis hundió nuevamente las ventas al exterior. Aún en 2003 registraban un monto inferior al de 1998, para luego recuperarse en 2004 y marcar en el período julio 2004-2005 un nuevo récord (Gráfico 1).

En cuanto a las importaciones de MOI, éstas se encuentran un 21% por debajo de los niveles de 1998, llegando actualmente a los USD 23.815 millones. La balanza comercial respectiva, fuertemente negativa en términos históricos, ha mejorado sustancialmente su posición y contribuido de manera determinante y más que cualquier otro rubro de exportación al superávit comercial global de 2004-2005 (Gráfico 2). Es de precisar que si bien las importaciones de MOI disminuyeron entre 1998 y 2005, a pesar de que el nivel de actividad es similar al de aquel año, ese resultado es, en parte, atribuible a la mayor competitividad del sector industrial y, por lo tanto, a la sustitución de importaciones por producción doméstica.

¹ Corresponde al acumulado de los últimos doce meses hasta julio.

Gráfico 1

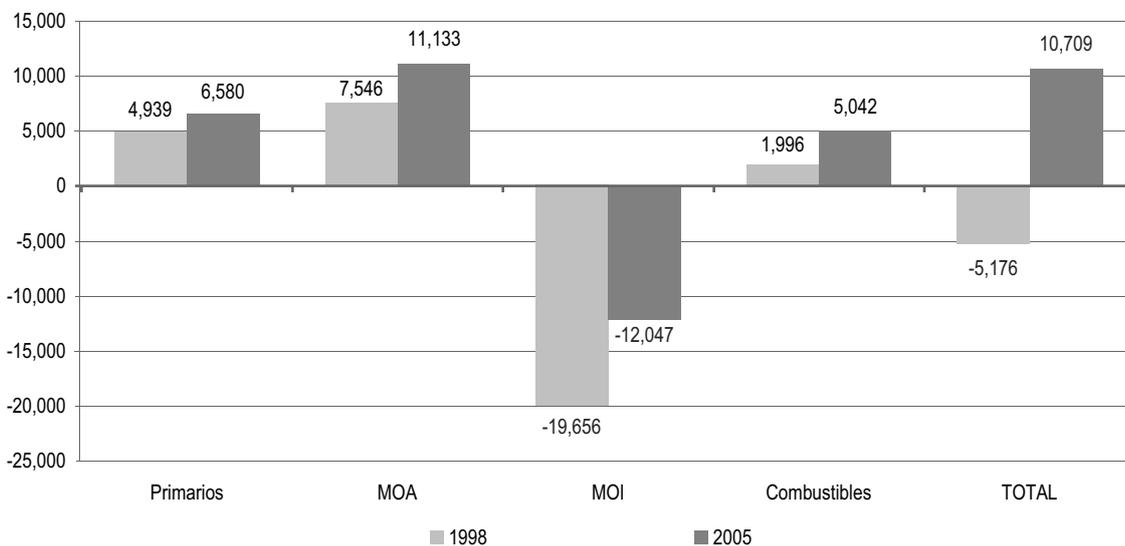
Evolución de las exportaciones argentinas según grandes rubros índice 1998 = 100*



*El valor para 2005 corresponde al acumulado de los últimos 12 meses hasta julio
Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 2

Balanza comercial según grandes rubros millones de USD



Fuente: CEI en base a INDEC

Como se observa en el Gráfico 1, en los últimos dos años, luego de la contracción inicial consecuencia de la crisis de 2001-2002, se registra el mayor crecimiento de las exportaciones MOI: mientras las ventas argentinas al exterior totales se expandieron un 25%, las exportaciones de este tipo de productos crecieron 43%. En el período enero-julio de 2005 las MOI explican más de la mitad del crecimiento de las exportaciones totales argentinas.

La participación de las MOI en el total exportado es en la actualidad de 30% que, si bien supera al

promedio de la década pasada, todavía resulta levemente inferior al 32% registrado en 1998.

Un aspecto importante a destacar es que, actualmente, la diversificación tanto por producto como por destinos es apreciablemente mayor a la observada en 1998. Como muestra el Cuadro 1, el índice de Hirschman-Herfindahl² alcanza a la mitad del registrado en 1998.

Cuadro 1

Concentración de las exportaciones MOI
índice de Hirschman-Herfindahl*

	1998	2005
Por producto	1,054	554
Por destino	2,841	1,356

*Acumulado últimos 12 meses a junio
Fuente: CEI en base a INDEC

El comportamiento descrito se explica en función de diversos factores. Entre ellos cabe destacar: la apertura de nuevos mercados como alternativas al MERCOSUR; la respuesta positiva de un conjunto de sectores al cambio de precios relativos, orientando su producción al exterior; el intercambio intraindustrial que se ha compensado a partir de mayores exportaciones, inclusive en algunos sectores que en el pasado verificaban una especialización importadora. Este fenómeno del comercio intraindustrial se hace extensivo inclusive a las exportaciones a los mercados más competitivos.

La participación creciente de los productos industriales en las exportaciones puede considerarse alentadora para la evolución del sector externo, por diferentes motivos:

- Da lugar a una mayor diversificación de las exportaciones argentinas y, por lo tanto, menor vulnerabilidad de dicho sector.
- Los precios de las manufacturas industriales son más estables que el del promedio de las exportaciones argentinas. Mientras el coeficiente de variación³ sobre el índice de precios de las exportaciones es de 0.08 para las MOI, el mismo es de 0.14 para los primarios, de 0.11 para las MOA y de 0.27 para los combustibles.
- En las ventas de MOI participan especialmente pequeños y medianos exportadores. En este sentido, en el primer semestre del año, las exportaciones industriales para el segmento PyMEx, representaron el 52% de sus exportaciones, cifra muy superior al 22% que muestran para las Grandes firmas exportadoras.
- El valor agregado es mayor que el del promedio de las exportaciones argentinas.

Desde el punto de vista de la economía, lo expresado es particularmente importante ya que una mayor participación de exportaciones de MOI en el comercio total constituye un mecanismo de seguro contra las perturbaciones exógenas. De allí que resulta de interés analizar los principales cambios que muestran las ventas externas de manufacturas industriales y extraer algunas conclusiones sobre su papel en el desenvolvimiento de las exportaciones globales y, por lo tanto, en lo mediato, sobre la sustentabilidad del superávit de la balanza comercial.

En los apartados siguientes se harán comparaciones con las cifras correspondientes al año 1998, que por sus características resulta un buen parámetro para analizar la evolución de las exportaciones industriales en el último año. En particular, corresponde señalar el nivel de actividad de aquel año, el mayor de la década pasada, que es similar al actual, y la participación de las MOI en las exportaciones totales que

² Ver Anexo A para su definición.

³ El coeficiente de variación es una medida de dispersión y se define como el desvío estándar de la serie dividido su media.

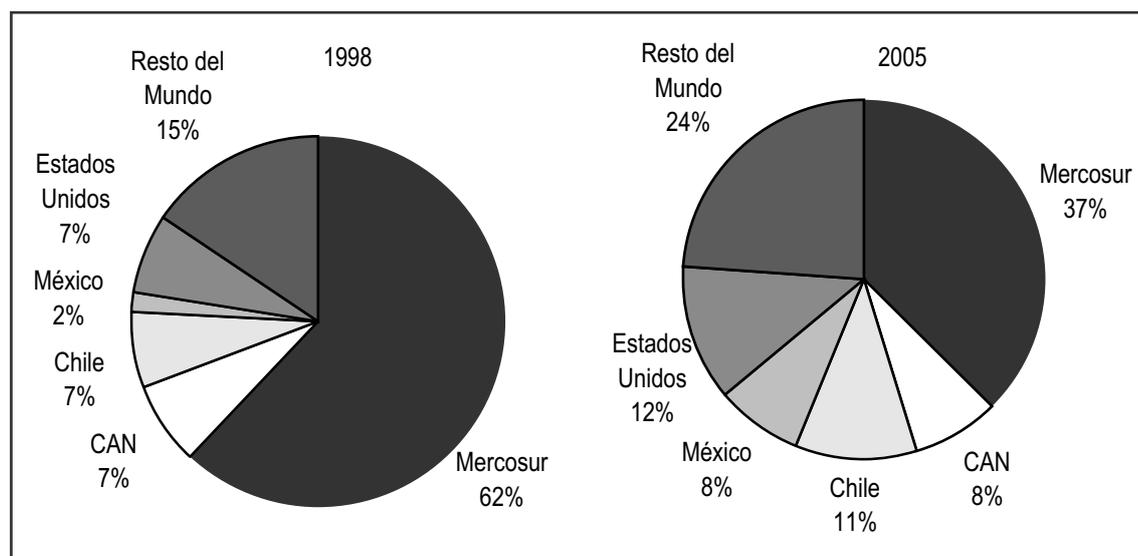
llegó al máximo histórico. Teniendo en cuenta que los datos con el nivel de desagregación requerido están actualizados al primer semestre de 2005, cuando se describan valores de comercio se utilizará el total acumulado de los últimos doce meses, es decir, los del período que abarca desde julio de 2004 hasta junio de 2005. Asimismo, se tomará el período equivalente que va desde julio de 1997 a junio de 1998.

2. Evolución de las exportaciones de MOI

Para los últimos doce meses a junio de 2005, las exportaciones de manufacturas de origen industrial llegaron a 10.768 millones de USD, cifra superior a los 9.094 registrados desde julio de 1997 a junio de 1998.

Como se observa en el Gráfico 3 las exportaciones al MERCOSUR, Estados Unidos, Chile, CAN y México, explican algo más del 75% de las exportaciones del rubro. Al mayor valor exportado se suma una mayor diversificación en cuanto a destinos. Desde el año 1998 al año 2005 el mapa exportador MOI ha cambiado sensiblemente. Las exportaciones MOI al MERCOSUR tienen un menor peso relativo, consecuencia de un menor valor exportado (pasaron de 5.635 millones de USD en 1998, a 4.027 millones de USD en 2005), mientras que se abrieron oportunidades en otros mercados. De tal forma, dado que se ha alcanzado un mayor valor de exportaciones, las menores ventas al MERCOSUR han sido más que compensadas por las ventas a Estados Unidos, Chile, México, la Comunidad Andina y el Resto del Mundo.

Gráfico 3
Exportaciones MOI por destino
1998 vs. 2005, en porcentaje



Fuente: CEI en base a INDEC

Como se desprende del Cuadro 2 y del comentario de la sección introductoria, la concentración en términos de productos ha disminuido con respecto a 1998. Las exportaciones de MOI presentan en la actualidad la mitad de concentración que en aquel año. También, en cuanto a destinos, evidencian un nivel de concentración inferior al registrado en 1998, ubicándose para la mayoría de los socios en niveles relativamente bajos.

La importante disminución en la concentración de las exportaciones MOI al MERCOSUR reviste particular importancia. Para comprender los cambios en la concentración de exportaciones según productos es necesario tener en cuenta la dinámica que tomó la concentración según destinos. Ambos fenómenos interactuaron de manera tal de extender a otros destinos lo que en un primer momento fue la explosión de las exportaciones MOI al MERCOSUR, luego que se instalara el bloque regional. Así, productos que en 1998 eran privativos del bloque, en 2005 lograron exportarse a un número relativamente amplio de otros destinos. En términos dinámicos, el MERCOSUR habría actuado como una plataforma de despegue exportador: si

en un primer momento las exportaciones de productos industriales eran catalogadas como desvío de comercio, en función únicamente de las preferencias arancelarias, en el presente constituyen, mediante la adquisición de ventajas comparativas dinámicas, una genuina diversificación. No son ajenos a esas ventajas el tipo de cambio competitivo y la participación activa del Estado en los foros de negociación.

Cuadro 2

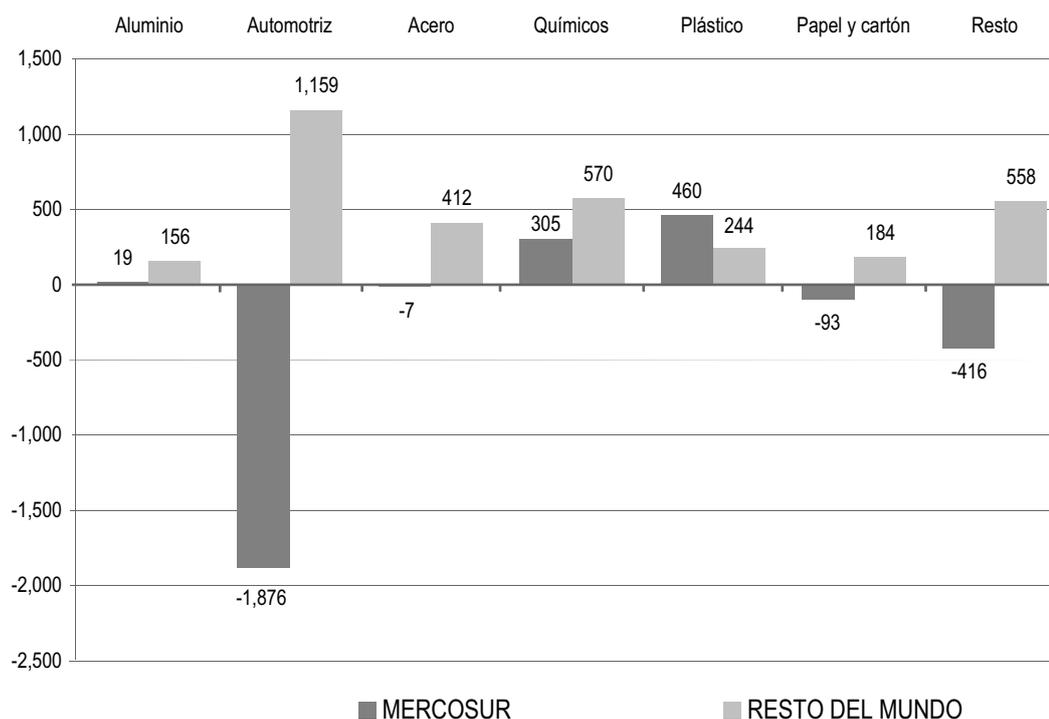
Concentración de las exportaciones MOI por producto, según destino
millones de USD e índice de Hirschman-Herfindahl

	Exportaciones		HHI total		HHI s/industria automotriz	
	1998	2005	1998	2005	1998	2005
MERCOSUR	5,635	4,027	2,237	784	432	819
CAN	647	855	1,298	574	1,391	655
Chile	625	1,149	441	622	472	626
México	144	863	779	4,138	758	737
Estados Unidos	635	1,306	403	619	430	655
Resto del Mundo	1,407	2,569	791	577	880	652
Mundo	9,094	10,768	1,054	554	393	475

Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 4

Cambio absoluto en las exportaciones MOI según rama de la producción
principales sectores de exportación
1998 - 2005, millones de USD



Fuente: CEI en base a INDEC

3. Aportes Sectoriales a la Diversificación

El buen desempeño de las exportaciones a mercados extra-MERCOSUR ha sido transversal a los sectores de exportación más significativos. Sin embargo, si recaemos únicamente en aquellas realizadas al socio, el comportamiento ha presentado matices (Gráfico 4).

A continuación, se analizarán los principales cambios acontecidos en los sectores industriales de mayor peso en cuanto a dinámica y volumen de comercio.

Industria Automotriz

El redireccionamiento de exportaciones del sector automotriz hacia otros mercados distintos al MERCOSUR ha desempeñado un papel destacable en la diversificación de las exportaciones industriales. Lo que en un primer momento fue una acción de subsistencia ante la contracción de la economía brasileña, en el presente se trata de una corriente de exportaciones a otros mercados que se consolida. Las exportaciones al MERCOSUR de productos del sector han mermado de manera considerable⁴, mientras que, paralelamente, otros destinos han ganado presencia.

Específicamente, es notable el incremento de ventas de automóviles a México, que pasó de no registrar exportaciones a USD 584 millones en 2005, Chile (+110 millones de USD) y la CAN (+72 millones de USD), y de autopartes a Estados Unidos (+91 millones de USD). Como resultado de este reacomodamiento, el MERCOSUR disminuyó de una participación en las exportaciones de automóviles casi exclusiva en 1998, a una del 39% en 2005, principalmente a costa de mayores participaciones de México, que ahora se ubica en el orden del 35%, y de Chile, que se ubica en torno al 10% del total de ventas de este subsector.⁵

Conviene remarcar que el acceso argentino a nuevos mercados no ha sido espontáneo; en gran medida se debe a los acuerdos bilaterales de comercio de automóviles firmados con Chile y México.

Si se observa nuevamente el Cuadro 2, el patrón de concentración cambia al extraerse las exportaciones del sector automotriz de las ventas totales de manufacturas de origen industrial. Hechos los cálculos de esa manera, se registra una leve tendencia a la concentración, aunque dentro de exportaciones que se encuentran ampliamente diversificadas.

Otros sectores

En lo que respecta a otros sectores de exportación, la industria siderúrgica presenta una evolución externa similar a la del sector automotriz. Sin embargo, en este caso, las exportaciones del sector estuvieron históricamente volcadas a mercados extra-MERCOSUR. La participación del bloque como destino era del 16% en 1998, una cifra muy inferior al 62% que el MERCOSUR presentaba para las exportaciones MOI totales. Actualmente, la situación se ha acentuado. Mientras las exportaciones al Mundo del sector son 37% superiores a las de 1998, los envíos al MERCOSUR se han mantenido prácticamente en los niveles de aquel año. En gran medida, el aumento de los embarques al exterior se debe al crecimiento de las ventas de Chapas y Planchas, de Barras y del resto de productos de acero que se realizan a Chile y Estados Unidos. Ambos países se presentan ahora como destinos de importancia para estos productos.

Dada la competitividad internacional que registra el sector de Aluminio, las exportaciones respectivas han estado tradicionalmente destinadas a los mercados extra-regionales, en donde la demanda es más estable y la perspectiva de crecimiento es mayor. Notablemente, el sector ha logrado incrementar sus exportaciones en más de dos tercios. En la actualidad los envíos se encuentran fuertemente concentrados en Estados Unidos, país que explica el 70% de su crecimiento externo entre 1998 y 2005.

⁴ Sólo en el rubro Vehículos Automóviles se exportan USD 1968 millones menos al MERCOSUR que en 1998.

⁵ Para una descripción más exhaustiva, en el Anexo B se presenta un cuadro con la participación de los principales socios en las exportaciones de los rubros de exportación más significativos.

Otro sector que ha mostrado una trayectoria disímil en términos de desempeño global vis-à-vis el MERCOSUR es el de Papel y cartón y sus manufacturas. Pese al significativo crecimiento de las exportaciones al mundo (USD 91 millones más, o sea, un aumento del 60% con respecto a 1998), los envíos al MERCOSUR han mermado considerablemente. Si en 1998 el bloque absorbía alrededor del 60% de las exportaciones totales, hoy sólo representa el 28%. El crecimiento se explica por el excelente desempeño de las exportaciones a Chile, destino para el cual se triplicaron (unos USD 100 millones más) y que representa el 45% de los envíos totales del sector. Sin embargo, al interior del sector se registran comportamientos dispares. Los Productos Editoriales redujeron significativamente sus exportaciones, lo cual es en gran medida explicado por la disminución de las ventas al MERCOSUR.

No obstante lo señalado, el MERCOSUR no ha dejado de ser una fuente de crecimiento para las exportaciones de MOI. Por ejemplo, un sector que se ha expandido notablemente ha sido el de las Materias plásticas. Si en 1998 se registraban exportaciones al Mundo por USD 365 millones, en 2005 esa cifra se triplica ubicándose en USD 1.069 millones. En este caso, con una participación del 65%, los envíos al MERCOSUR han aumentado, con respecto a 1998, en igual medida que al mundo. Otros dos destinos latinoamericanos, Chile y la CAN, han contribuido al crecimiento. Con participaciones de, respectivamente, 13% y 7% en las exportaciones del sector, al primero más que se duplicaron las exportaciones, mientras que al segundo casi se triplicaron.

Los productos Químicos y conexos han tenido un comportamiento agregado destacable, ubicándose en el presente en torno a los USD 2.211 millones, un 65% por arriba del valor registrado en 1998. El Mercosur ha contribuido en gran medida a esta expansión. En este sentido, el bloque explica el 35% de aquel incremento. Sin embargo, otros mercados como la CAN, Chile y Estados Unidos han verificado un dinamismo apreciable. Considerables aumentos de exportaciones de Químicos orgánicos e inorgánicos, productos que concentran el 40% de las exportaciones del sector, se verifican a los tres destinos. Particularmente, las ventas a Estados Unidos evidencian un salto de USD 165 millones de 1998 a la actualidad (un 507% más), ubicándolo como el segundo destino de importancia luego del MERCOSUR. También, las ventas de Aceites esenciales (Perfumes, cosméticos, etc.) se incrementaron cualquiera sea el destino observado, sobresaliendo Chile y la CAN, que concentran el 21 y el 13% del total de exportaciones, respectivamente.

4. La Balanza Comercial

A pesar del buen desempeño del sector externo argentino en general, y de las exportaciones de manufacturas de origen industrial en particular, se verifican situaciones donde la evolución no coincide con la tendencia general.

Para ser abordado de manera correcta y como, por otra parte, lo indica la teoría económica, corresponde enfocar el tema de este comportamiento disímil desde una perspectiva global. Asimismo, conviene también evaluar cualitativamente las cifras poniéndolas en perspectiva, reconociendo que la «composición» de la balanza comercial es una cuestión que merece un seguimiento exhaustivo. Una inserción externa sustentable requiere tanto de un sector industrial dinámico y orientado al comercio exterior como del crecimiento de un comercio intraindustrial fluido, que recomponga y de sustancia a las cadenas de valor. El cambio en los precios relativos propiciado por la devaluación del peso en enero de 2002 constituye una medida de política que avanza en esa dirección.

A junio de 2005, y en un contexto de similar actividad económica al de 1998, el saldo de la balanza comercial total alcanzó a USD 10.709 millones. Si se compara con la de aquel año, en que el déficit fue de USD 5.176 millones, se observa una evolución favorable de USD 15.885 millones. El proceso ha sido similar para la balanza comercial de los bienes industriales, donde la cifra, si bien aún negativa, es USD 7.610 millones es inferior a la registrada en 1998. De esta forma, la mejora del saldo de balanza comercial MOI explica el 48% de la evolución favorable del saldo de la balanza comercial total (Ver Gráfico 2).

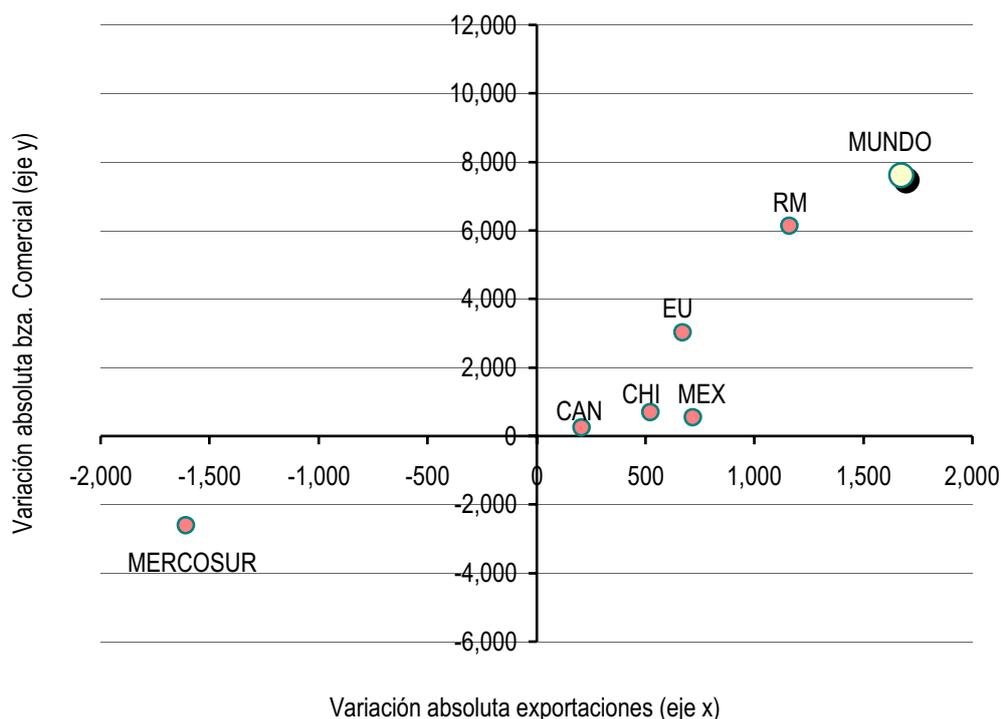
Como puede observarse en el Gráfico 5, las mejoras en la balanza comercial⁶ se ven típicamente acompa-

⁶ Se debe tener en cuenta que una variación positiva no necesariamente implica una reversión en el signo de la balanza; contrariamente, de lo que sí se puede estar seguro es de que, como mínimo, la balanza es menos negativa. Este último es el caso del intercambio bilateral con Estados Unidos y el Resto del Mundo. El caso de un aumento en el saldo positivo está reservado únicamente a Chile, la CAN y México.

ñadas por variaciones positivas de las exportaciones. Así, si bien el intercambio bilateral con el MERCOSUR se ha visto deteriorado tanto en términos de balanza comercial como en término de valores exportados, esta evolución se ve más que compensada por el buen desempeño que han tenido las exportaciones a otros socios comerciales. En definitiva, el agregado MUNDO del Gráfico 5 resume la mejora en el frente externo industrial luego del cambio de régimen que tuvo lugar a partir de la salida de la convertibilidad.

Gráfico 5

Evolución saldo de balanza comercial MOI vs. evolución de las exportaciones MOI en millones de USD



Fuente: CEI en base a INDEC

Dentro del contexto anterior, es importante notar que el incremento de las compras al MERCOSUR, especialmente desde Brasil, viene a sustituir importaciones que la Argentina efectuaba desde otros orígenes. Mientras que las importaciones totales MOI se muestran un 28% por debajo de aquellas de 1998, las compras al MERCOSUR son más de un 20% superiores a las de aquel año.

El Cuadro 3 muestra las variaciones porcentuales de las compras al Mundo y al MERCOSUR, como así también la evolución de la participación de este último en los principales rubros de importación. Los sectores incluidos en la tabla representan algo más del 70% de las importaciones argentinas totales. Es notable, reforzando el razonamiento anterior, la sustitución de origen de las importaciones. Salvo algunas excepciones, mientras se observan caídas (la mayoría de las veces apreciables) de las importaciones desde el mundo, se verifican al mismo tiempo crecimientos (la mayoría de las veces sustanciales) de compras al MERCOSUR.

Las participaciones de las compras de productos industriales han variado en favor de un mayor peso del MERCOSUR, el cual ha pasado de representar un 22% a un 37% de las importaciones totales respectivas. Entre los subsectores más significativos donde se dio la sustitución pueden mencionarse Maquinas y aparatos eléctricos, Automóviles, Químicos orgánicos, Otras máquinas y piezas, Materias plásticas artificiales y Computadoras, entre otros.

Cuadro 3**Sustitución de orígenes de importaciones: MERCOSUR vs. MUNDO en porcentaje**

	Variación 05/98 (en %)		Participación de MERCOSUR (%)	
	MUNDO	MERCOSUR	1998	2005
Máquinas y Aparatos Eléctricos	-39.3	91.5	8.5	26.7
Vehículos Automóviles	-32.3	20.4	47.0	83.5
Químicos Orgánicos	-1.5	57.5	13.4	21.5
Otras Máquinas y Piezas	-42.6	38.0	11.7	28.0
Materias Plásticas Artificial	-17.3	68.4	22.7	46.2
Partes y Piezas de Vehículos	-27.6	-24.8	37.4	38.8
Computadoras	-37.1	40.8	7.7	17.2
Otros Químicos	-9.7	21.7	20.8	28.1
Papel y Cartón	-40.0	-8.0	33.8	51.8
Productos Farmacéuticos	-7.1	-0.4	12.0	12.9
Instrumentos de Optica	-41.7	-11.7	6.4	9.7
Otros Productos de Acero	-6.5	12.3	39.0	46.8
Motores de Explosión	-27.6	-24.2	43.0	44.9
Caucho y sus Manufacturas	-9.3	17.7	32.1	41.7
Abonos y Fertilizantes	60.4	151.7	4.7	7.4
Químicos Inorgánicos	29.8	84.3	35.0	49.7

Fuente: CEI en base a INDEC

5. El Comercio Intraindustrial

La incipiente consolidación de las ventas al exterior de bienes industriales ha venido acompañada de un incremento en la intensidad del comercio intraindustrial (CII), que en buena medida habla de una mayor especialización de la producción. En esta sección se desarrolla una breve exploración del CII, efectuando un análisis comparado de la intensidad del comercio intraindustrial para las distintas exportaciones de MOI.

Se calculó el índice de comercio intraindustrial (ICI) de Fuchs y Kosacoff⁷ para todos los rubros de MOI. A partir de este cálculo, se distinguieron aquellos rubros que en 1998 ó en 2005 evidenciaban comercio intraindustrial, entendido éste como valores del índice entre 0.7 y 1.3. Se formaron cuatro grupos: aquellos que tenían CII en 1998 pero ahora no lo tienen, aquellos que no tenían CII en 1998 pero ahora lo tienen, aquellos que tenían y siguen teniendo CII y aquellos que nunca tuvieron comercio de ese tipo. Los resultados de esta categorización se presentan en el Cuadro 4.

Si bien las importaciones se mantienen por debajo de las registradas en 1998, en parte reemplazadas por la mayor producción interna, el crecimiento en las exportaciones de bienes manufacturados industriales propició parte sustancial de las mejorías notorias en el ICI con el mundo; sin embargo, para los estándares propuestos, el intercambio agregado aún no califica como de comercio intraindustrial.

A raíz del redireccionamiento de exportaciones hacia otros destinos y de la sustitución de importaciones por más desde el MERCOSUR, el indicador tuvo una evolución distinta según el mercado que se mire: mientras que con el resto del mundo el CII se profundiza, con el MERCOSUR ocurre lo contrario. En particular, llama la atención, cómo países con disímiles dotaciones factoriales, como lo son Estados Unidos y la Argentina, han intensificado su CII significativamente.

⁷ Ver anexo para más precisiones.

Pueden encontrarse aspectos positivos aún en aquellas ramas que han tradicionalmente verificado este tipo de comercio. Específicamente, rubros como los Aceites esenciales y los resinoides, así como también la Pasta para papel, fundamentalmente a partir de incrementos en sus exportaciones, han pasado de tener un intercambio neto negativo en 1998 a ser exportadores netos en el presente. Asimismo, el extraordinario dinamismo productivo que evidencian los sectores productores de Chapas y planchas y de Aluminio, lograron prácticamente el autoabastecimiento local evidenciando al mismo tiempo un notable dinamismo en el frente externo.

La performance de los sectores de MOI ha sido positiva no sólo en aquellos sectores que tradicionalmente han sido exportadores netos, como los productores de Tubos y caños de acero y de Manufacturas de cuero. Un número importante de sectores productores de MOI ha reaccionado de forma positiva al cambio de precios relativos, logrando sustituir con producción local lo que antes se importaba y, a la vez, emprender negocios en el exterior.

Entre ellos no pueden dejar de mencionarse las Materias plásticas, las Autopartes y algunos productos de la Industria Química. Otros sectores, si bien representando desempeños algo más discretos, han logrado ser exportadores netos aún viniendo de situaciones de una especialización importadora pronunciada. Se destacan entre ellos: Muebles y mobiliarios médicos y Quirúrgicos, Estructuras y hangares y Armas y municiones y sus partes.

Teniendo en cuenta la evolución señalada, el desafío consiste en profundizar el comercio intraindustrial sobre la base de la expansión de las exportaciones. Ello es importante sobre todo en este último grupo de productos reconociendo que, por no tener una escala de exportación significativa y no presentar una tradición exportadora, pueden tener un comercio intraindustrial volátil.

Cuadro 4

Exportaciones e índice de comercio intraindustrial millones de USD e Índice CII

Rubro MOI		Exportaciones		Índice de CII	
		1998	2005	1998	2005
Rubros con CII en 1998 y 2005	Vehículos Automóviles	2669	1587	1.03	1.11
	Aceites Esenciales y Resinoides	140	268	1.15	0.73
	Pasta para Papel	103	121	0.90	0.77
Rubros con CII en 1998 pero no en 2005	Chapas y Planchas	176	434	1.21	0.50
	Aluminio	242	417	0.88	0.42
	Barras	80	143	0.80	0.28
	Textiles Sintéticos o Artificiales Continuos	93	61	1.22	1.40
Rubros con CII en 2005 pero no en 1998	Barcos	60	32	0.96	1.36
	Materias Plásticas Artificial	365	1069	1.59	1.12
	Partes y Piezas de Vehículos y Tractores	450	774	1.58	1.20
	Productos Diversos Industrias Químicas	202	435	1.51	1.18
	Muebles, Mobiliarios Médicos y Quirúrgicos	282	345	1.33	1.26
	Productos Farmacéuticos	112	148	1.40	0.89
	Guatas y Filtros, Cordelería, Tejidos Especiales	65	77	1.35	1.14
	Productos Editoriales de las Industrias Gráficas	109	67	1.33	1.10
	Prendas de Vestir y Accesorios de Tejidos	49	65	1.67	1.26
	Productos Fotográficos y Cinematográficos	44	62	1.54	1.27
	Manufacturas de Piedra, Yeso y Amianto	28	48	1.47	1.03
	Productos Cerámicos	46	47	1.45	1.27
	Estructuras, Hangares, Etc	10	23	1.76	0.95
Armas, Municiones y Sus Partes	4	10	1.58	0.72	
Pólvora y Explosivos	6	6	1.40	1.25	
Rubros sin CII en 1998 ni en 2005	Tubos y Caños de Acero	660	642	0.52	0.55
	Piedras y Metales Preciosos	11	156	1.32	0.37
	Manufacturas de Cuero	114	119	0.65	0.54
	Plomo	0	26	1.98	0.04

Fuente: CEI

6. Consideraciones finales

Si en la década pasada la búsqueda de *economías de escala* en el comercio intra-Mercosur fue el determinante último del crecimiento de las exportaciones de MOI, en la actualidad, las economías de escala amparadas en la *diversificación*, en productos y destinos, son las que movilizan el dinamismo que evidencian los sectores exportadores de productos industriales.

La sustitución de importaciones con sesgo exportador, estimulada por el cambio de precios relativos, es un signo positivo. A industrias de tradición exportadora, como lo son la industria de los productos de Acero y de Aluminio, se sumaron con fuerza la del Plástico, los Químicos y, en menor medida, la del Papel y cartón.

La industria automotriz ha logrado en parte compensar la pérdida de mercado en Brasil con mayores exportaciones a otros destinos en la década pasada virtualmente inexplorados. En esta línea, otros mercados de la región así como también un mercado competitivo como lo es el de Estados Unidos, se erigen como complementos plausibles al MERCOSUR y abren las puertas a un desarrollo exportador sustentable.

Sin embargo, no se debe descuidar el papel que juega y ha jugado el MERCOSUR como plataforma de despegue para las exportaciones de productos de origen industrial. Lograr una oferta exportable con mayor valor agregado es un proceso lento y el MERCOSUR ha actuado como la primera estación dentro de un complejo esquema de aprendizaje exportador.

ANEXO A

Índice de Concentración de Hirschman-Hirfindahl (HHI)

El HHI es utilizado para medir el nivel de concentración en términos de productos industriales exportados y de destinos de exportación.

El indicador HHI se define como:

$$HHI_j = \sum_i \left(\frac{X_{ji}}{XT_j} \times 100 \right)^2$$

Donde:

i denota el rubro de exportación,

j el destino de exportación (bien puede ser el Mundo)

X las exportaciones de una actividad en particular y

XT las exportaciones totales al destino en consideración.

Definido de esta forma, el indicador oscila entre 0 y 10.000, siendo el primero el de menor nivel de concentración y el último el de mayor. Será 10.000 en el caso que un solo sector explique la totalidad del comercio y 0 en el caso extremo, inexistente, en el cual infinitos sectores registren la misma participación en las exportaciones totales. En el caso analizado, como la cantidad de rubros de MOI asciende a 75, el indicador tiene un piso de 133 puntos.

Índice de Comercio Intraindustrial (ICI)

El ICI utilizado es una modificación de Fuchs y Kosacoff (1992) al índice creado por Grubel y Lloyd (1971). Su mayor ventaja consiste en que permite identificar el signo de la balanza comercial sectorial.

El ICI se define como:

$$ICI_j = 1 - \frac{(X_j - M_j)}{(X_j + M_j)}$$

Donde: X_j exportaciones correspondientes al sector j , y

M_j importaciones correspondientes al sector j .

Este índice varía entre 0 y 2, siendo igual a 0 cuando el tipo de comercio es absolutamente exportador (el saldo es igual al volumen de comercio), e igual a 2, en la situación opuesta. En el caso en donde el índice toma un valor de 1, se habla de comercio intraindustrial pleno, pues el saldo es nulo entre exportaciones e importaciones con existencia de comercio.

ANEXO B

Cuadro 5

**MOI. Exportaciones totales, participación acumulada y según destinos
acumulado últimos 12 meses, junio 2005
millones de dólares y porcentaje**

Rubro	Exportaciones	Part. Acum.	Mercosur	CAN	CHI	MEX	EU	RM
Vehículos Automóviles	1,587	15	39	5	9	35	0	12
Materias Plásticas Artificiales	1,069	25	65	7	13	1	3	11
Partes y piezas de Vehículos y Tractores	774	32	51	4	2	7	15	20
Tubos y Caños de Acero	642	38	3	18	4	8	10	57
Químicos Orgánicos	607	43	33	3	6	1	27	30
Otros Productos Químicos	435	47	66	9	7	2	7	9
Chapas y Planchas de Acero	434	52	14	2	15	0	15	53
Aluminio	417	55	11	7	10	4	38	29
Productos Farmacéuticos	345	59	31	24	8	9	1	27
Máquinas y Aparatos Eléctricos	311	61	50	11	10	3	7	19
Papel Cartón y sus Manufacturas	304	64	25	9	45	1	5	15
Aceites Esenciales y Resinoides	268	67	27	13	21	7	11	21
Motores de Explosión	245	69	50	1	1	3	13	33
Otras Máquinas y Aparatos	243	71	33	13	12	4	11	27
Caucho y sus Manufacturas	218	73	57	5	5	1	12	20
Químicos Inorgánicos	213	75	46	6	15	1	17	15
Otros Productos de Acero	198	77	18	6	12	2	40	23
Piedras y Metales Preciosos	156	79	0	0	0	0	1	99
Muebles y Mobiliarios Médico y Quirúrgico	148	80	8	5	11	2	57	18
Barras de Acero	143	81	22	4	8	1	56	8
Total MOI	10,768	100	37	8	11	8	12	24

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro 6

MOI. Exportaciones totales, participación acumulada y según destinos acumulado últimos 12 meses, junio 1998 millones de dólares y porcentaje

Rubro	Exportaciones	Part. Acum.	Mercosur	CAN	CHI	MEX	EU	RM
Vehículos Automóviles	2,669	29	97	0	1	0	0	1
Tubos y Caños de Acero	660	37	5	32	8	4	4	48
Partes y Piezas de Vehículos y Tractores	450	42	65	3	2	5	5	20
Materias Plásticas Artificiales	365	46	62	6	18	1	4	9
Máquinas y Aparatos Eléctricos	337	49	71	6	8	1	3	10
Químicos Orgánicos	328	53	38	5	7	1	7	43
Motores de Explosión	283	56	82	3	0	1	5	9
Productos Farmacéuticos	282	59	59	13	10	3	1	14
Aluminio	242	62	10	5	13	0	15	56
Otras Máquinas y Aparatos	224	64	44	8	9	3	10	27
Otros Productos Químicos	202	66	56	12	11	2	7	13
Papel Cartón y sus Manufacturas	189	69	66	9	19	1	1	5
Chapas y Planchas de Acero	176	70	36	10	1	0	19	33
Químicos Inorgánicos	157	72	21	5	5	0	6	63
Caucho y sus Manufacturas	153	74	59	8	6	0	12	16
Otros Productos de Acero	143	75	25	5	7	6	23	35
Aceites Esenciales y Resinoides	140	77	38	8	15	4	16	19
Manufacturas de Cuero	114	78	5	1	3	0	30	62
Muebles y Mobiliarios Médicos y Quirúrgicos	112	79	25	2	4	3	41	26
Productos de Industrias Gráficas	109	81	57	9	12	6	2	13
Total MOI	9,094	100	62	7	7	2	7	15

Fuente: CEI en base a INDEC

02

Panorama Mercosur

Informe de Coyuntura del Mercosur

Carlos Gaspar y Hernán Sarmiento

Resumen

Superando la natural convergencia hacia tasas de crecimiento sostenibles de mediano y largo plazo, las cifras del segundo trimestre de 2005 confirman la elevada tasa de expansión que registra la actividad económica argentina; con un incremento que supera al 10% interanual; durante los meses de abril y junio se registró el trigésimo trimestre consecutivo de crecimiento. Así, en la primera mitad de este año la economía acumuló un alza de más de 9% que se explica principalmente por la buena performance que muestran tres importantes actividades como la Construcción, la Industria Manufacturera y el Agro.

La economía de Brasil recuperó dinamismo en el segundo trimestre mostrando un crecimiento del PIB del 3,9% interanual y acumulando en el primer semestre un aumento de 3,4% respecto a igual período del año pasado. El semestre fue liderado por la Industria que aumentó 4,4%, no sólo por la mayor demanda externa sino también doméstica que se refleja en incremento de la producción de bienes de consumo durables (vehículos y electrodomésticos). En tanto el sector Agropecuario muestra menores tasas de crecimiento, con un 3% para el primer semestre. Esta evolución se deriva de la sequía que afecta a la producción del sur del país y de la baja en los precios de los cereales y oleaginosas en los mercados internacionales.

Luego de la caída de 0,1% en agosto, el índice de precios al consumidor de Paraguay repuntó con fuerza en septiembre incrementándose un 1,4% ante los aumentos en los precios de los alimentos (especialmente productos frutihortícolas, afectados por las sequías) ítem que, desde el mes de mayo, exhibía una tendencia a la baja. La inflación acumulada en el año es de 6,9%, muy superior al 2,2% de igual período del año pasado; se explica en parte por los efectos derivados del aumento en el precio del petróleo.

Superada la caída de 0,2% en el primer trimestre, en el segundo el PIB de Uruguay creció un 3% en relación al trimestre anterior y 6,9% respecto a la primera parte del año 2004. En esta suba se destacó el alza en la actividad agropecuaria por los mejores resultados en la soja y el aumento tanto de la faena de carne como de la producción de leche. La industria manufacturera creció 5,7%, traccionada por la demanda externa de manufacturas agropecuarias y productos químicos. En tanto, los servicios aumentaron un 13% por el buen desempeño de la actividad comercial y el dinamismo del transporte.

1. Argentina

Superando la natural convergencia hacia tasas de crecimiento sostenibles de mediano y largo plazo, las cifras del segundo trimestre de 2005 confirman la elevada tasa de expansión que registra la actividad económica; con un incremento que supera al 10% interanual, durante los meses de abril y junio se registró el trigésimo trimestre consecutivo de crecimiento. Así, en la primera mitad de este año la economía acumuló un alza de más de 9% que se explica principalmente por la buena performance que muestran tres importantes actividades como la Construcción, la Industria Manufacturera y el Agro.

Los indicadores líderes que anticipan la marcha de la economía muestran que, en agosto, la Construcción registró un crecimiento interanual cercano al 27%, verificando la tasa de expansión más importante en lo que va del año. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por las Obras Viales que en el período presentaron un incremento del 45% anual. De este modo, en los primeros ocho meses del año la construcción acumula una mejora del 11% comparada con igual período del año anterior.

La actividad de la Industria Manufacturera ya se encuentra por encima de los niveles máximos de 1998 y hoy se ubica en nivel récord. En julio mostró un crecimiento interanual superior al 7% y un alza cercana al 2% en relación al mes anterior logrando una expansión de 7% para el acumulado anual. En un marco en que se registra una suba generalizada de la mayoría de las actividades industriales, hay que destacar el dinamismo del sector automotriz que presenta una tasa de crecimiento superior al 30% interanual.

En el costado de la demanda, la primera mitad del año muestra un fuerte dinamismo de los flujos de inversión al registrar un crecimiento promedio interanual cercano al 25%. La inversión representa aproximadamente en la actualidad más del 19% del PBI, uno de los registros más altos de los últimos diez años, en un marco en que el gobierno puso en marcha diversas medidas para incentivar las actividades relacionadas con la producción, entre ellas la Ley de Promoción de Inversiones y una batería de incentivos fiscales, generando una fuerte suba en importaciones de bienes de capital, piezas y accesorios.

En lo que hace al sector externo, durante agosto las exportaciones alcanzaron un nuevo récord histórico al llegar a USD 3.800 millones con importaciones que superaron los USD 2.600 millones. Con estas cifras, tanto las compras como las ventas muestran un alza del 29% interanual que arroja un superávit nominal mensual promedio de unos USD 1.200 millones.

En lo que va del 2005 las exportaciones acumularon ventas por USD 26.405 millones que muestran un alza interanual del 16%, explicada exclusivamente por un aumento de las cantidades (+17%) en un marco en el que los precios agregados mostraron un comportamiento levemente a la baja (-1%). Nuevamente se destaca la performance de los productos industriales, dado que las exportaciones de manufacturas de origen industrial continúan siendo el rubro más dinámico en valores (+31%) gracias al alza simultánea de precios (+15%) y de cantidades (+14%).

Por su parte, el acumulado anual muestra que las importaciones registraron entre enero y agosto compras por unos USD 18.500 millones aumentando un 31% respecto al mismo período del año pasado. En este caso, el alza de las compras se explica tanto por el incremento de cantidades (+21%) como de precios (+8%). Se destacan las mayores importaciones de Bienes de capital (+38%) y Piezas y accesorios (+31%) debido al aumento de las cantidades en un escenario de precios estables.

En un contexto de alto crecimiento, recomposición salarial y expansión de la demanda agregada, el Banco central mantuvo su estrategia anticíclica en sus intervenciones en el mercado financiero. También prosiguió con la política de recomposición del nivel de las reservas de divisas que llegaron a USD 26.047 millones, un nivel récord desde abril del 2001. Esto implica un crecimiento de USD 6.401 millones (32,6%) comparado con diciembre de 2004 y un aumento de USD 17.802 millones (215,9%) con respecto al mínimo registrado en enero de 2003. En tanto el tipo de cambio nominal se mantuvo en septiembre en 2,91 pesos por dólar, un 0,9% por encima de agosto y un 2% por debajo del que se verificaba a fines del 2004. Así, para el promedio del año hasta septiembre de 2005 la cotización alcanzó los \$2,90 por dólar.

Acompañando los buenos resultados de la economía, el Sector Público continuó mejorando sus cuentas y pudo mostrar en agosto un superávit primario que, sin computar el pago de intereses de la deuda, acumula en el año unos \$15.219 millones, resultando casi similar al obtenido en igual período del año pasado y estando muy por arriba de los \$ 14.200 millones previstos en la meta de Presupuesto del Gobierno para el presente ejercicio. El Gobierno proyecta para todo 2005 un ahorro equivalente a 3,5% del PIB, superando el 3,2% del PIB pautado.

El resultado fiscal se apoya en la favorable performance de la recaudación, consecuencia tanto del dinamismo del PIB como del aumento en la cantidad del empleo registrado y el crecimiento del comercio

externo. En los primeros ocho meses del año la recaudación superó \$78 mil millones mostrando un alza del 18% en comparación al mismo período del año anterior. Los impuestos tradicionales como el IVA, Impuesto a las Ganancias y Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social (que en conjunto explican aproximadamente el 70% del total recaudado) mostraron un alto dinamismo al crecer 17%, 16% y 26%, respectivamente. De menor importancia relativa, en el mismo período los ingresos por el cobro del denominado «impuesto al cheque» aumentaron un 22%. En este sentido, se destaca que, ante la permanente suba de las exportaciones, la participación de los ingresos por retenciones crecieron en el año un 25%, representando el 18% de la recaudación total.

En cuanto a las erogaciones, el acumulado anual, registra un crecimiento de 25% que supera en más de \$ 15 mil millones a los \$60 mil millones gastados en igual período del año pasado. Gran parte de este aumento se debe a alzas «automáticas» del gasto como el pago de intereses y las transferencias corrientes a las Provincias y la Ciudad de Buenos Aires en concepto de Coparticipación Federal (en conjunto son casi la mitad del aumento del gasto). El resto de la suba del gasto se deriva de decisiones de política económica tales como los planes sociales y la puesta en marcha de un conjunto de obras de infraestructura.

El favorable desempeño de las actividades económicas tiene su correlato en un mercado laboral en franca expansión. Las cifras correspondientes al segundo trimestre muestran un claro descenso de la tasa de desempleo que se ubicó en el 12,1%.

El empleo total registró un aumento cercano al 3% interanual ubicándose en el 40% de la población total. En lo que se refiere exclusivamente al empleo formal, el acumulado anual muestra un crecimiento interanual mayor al 10% que se explica en gran medida por las actividades relacionadas con la Construcción que es la actividad económica de mayor crecimiento. Asociada a esta, Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler lideran el crecimiento del empleo formal en el rubro Servicios. Mientras tanto, el porcentaje de trabajadores informales en relación al 2004 cayó un punto porcentual.

La normalización de las actividades económicas y la expansión del mercado laboral explican, en simultáneo, tanto la puja distributiva como la recomposición de los salarios nominales. En la coyuntura, las cifras del segundo trimestre muestran que el ingreso de los trabajadores continúa verificando una tendencia alcista a través de múltiples acuerdos y convenios colectivos que, homologados durante este año, explican el alza del salario medio por encima del 12% interanual.

Este favorable desempeño del mercado laboral contribuye directamente a la mejora de los principales indicadores sociales. En particular, en el primer semestre el porcentaje de personas pobres continuó descendiendo. Si entre enero y junio de 2003 el 54% de la población se encontraba por debajo de la línea de pobreza, desde entonces hay 3,5 millones de personas pobres menos que representan una baja mayor a 15 puntos porcentuales, a pesar de la recomposición del precio de los alimentos.

A su vez, se están redoblando los esfuerzos del Gobierno para contener la inflación, que en los primeros nueve meses del año acumuló una suba del 8,9%, consecuencia de una mayor demanda debida a la recomposición de los ingresos y de los altos precios internacionales de las materias primas exportadas por Argentina. El índice está muy cercano a la meta de 10,5% que el Ministerio de Economía estimó para todo el año y que después modificó al 11%.

2. Brasil

En el segundo trimestre de este año, la economía recuperó cierto dinamismo mostrando un crecimiento del PIB del 3,9% interanual y acumulando en el primer semestre un aumento de 3,4% respecto a igual período del año pasado. El semestre fue liderado por la Industria que aumentó 4,4%, no sólo por la mayor demanda externa sino también doméstica que se refleja en incremento de la producción de bienes de consumo durable (vehículos y electrodomésticos). En tanto el sector Agropecuario muestra menores tasas de crecimiento, con un 3% para el primer semestre. Esta evolución se deriva de la sequía que afecta

a la producción del sur del país y de la baja en los precios de los cereales y oleaginosas en los mercados internacionales.

Por el lado de la demanda, se destaca el crecimiento del consumo privado en 3,1% en el semestre, apoyado en la mejora del mercado laboral, la baja inflación (que aumenta el poder de compra real) y, principalmente, en el aumento de la tasa de crecimiento del crédito a personas físicas, a pesar de la elevada tasa de interés.

Es importante destacar que la tasa de inversión alcanzó al 19,9% del PIB en el segundo trimestre de este año, al crecer 4,5% interanual, después de dos trimestres continuos de caída. Estuvo impulsada por la compra de máquinas y equipamientos destinados a la ampliación del parque industrial y de la construcción civil. Se espera que el ritmo de crecimiento de las importaciones de bienes de capital persista en el mediano plazo impulsada por la apreciación del real frente a las principales divisas.

Luego de caer en julio, la producción industrial registró en agosto un crecimiento de 1,1% en razón del aumento en los sectores de alimentos e indumentaria. El crecimiento interanual fue de 3,8% y el acumulado en los primeros ocho meses del año del 4,3% respecto a igual período del año pasado. Se destaca la producción de bienes durables que creció 16% (por la importante producción de autos, teléfonos celulares y electrodomésticos). El uso de la capacidad instalada de la industria se mantuvo en el 82%.

Hasta agosto, el superávit acumulado en cuenta corriente fue USD 8.698 millones, superando en 9% el saldo de igual período del año pasado. El incremento en el pago de intereses fue más que compensado por los buenos resultados en el saldo de comercio de bienes con el exterior. Además, la inversión extranjera directa se elevó considerablemente en los últimos meses, sumando en el año USD 14.164 millones y siendo el sector de servicios el mayor beneficiario al recibir el 59% de la inversión externa. La industria captó el 37% del total.

Los buenos resultados de la economía se reflejaron en el mercado laboral con una tasa de desempleo que en agosto permaneció en 9,4% por tercer mes consecutivo, y es 2% menor a la de igual período del año pasado. Ante la caída de la inflación se produjo una mejora de los ingresos reales de los trabajadores que acumularon en el año un incremento del 3,7%.

En cuanto a las cuentas del Sector Público, a nivel federal se registró un superávit primario récord en los primeros ocho meses de 2005, equivalente a 6,26% del PIB (R\$78.931 millones) que supera al 5,61% obtenido en igual período del año pasado. Esto es resultado de la mejora en el superávit en las cuentas del Gobierno Central (5,7% del PIB) y supero la meta fiscal para todo el año equivalente a 4,25% del PIB.

Sin embargo, el resultado financiero del presupuesto fue negativo en 2,12% del PIB porque se debió afrontar un mayor pago de intereses de la deuda pública (8,4% del PIB). La deuda del sector público sumo R\$973,7 mil millones, equivalente al 51,7% del PIB, quedando a igual nivel de diciembre de 2004.

El índice de precios al consumidor tuvo un pequeño repunte en septiembre, incrementándose en 0,35%, consecuencia del aumento en el precio de la gasolina y a pesar de la caída en los precios de los alimentos. En el año acumula un incremento de 3,95%, estando un punto y medio por debajo de lo alcanzado en el mismo período de 2004.

Ante los resultados de control de la inflación, de aumento de la actividad económica y de superávit del sector externo, en el mes de septiembre, el Comité de Política Monetaria (Copom) del Banco Central, decidió en el mes de septiembre reducir 25 puntos porcentuales la tasa de interés de la economía (Selic) y revertir el ciclo de alzas iniciado un año atrás. La tasa de interés de referencia del mercado quedó en 19,5% anual. El Banco Central pudo incrementar sus reservas internacionales hasta los USD 57.043 millones en septiembre. A pesar de las intervenciones en el mercado de cambios apenas pudo mantener en el mes la cotización de la moneda local en R\$ 2,3 por dólar, la que acumuló en el año una apreciación de 15% respecto a la divisa de los Estados Unidos.

El saldo de la balanza comercial de septiembre fue de USD 4.320 millones, superando en mil millones el resultado del mismo mes del año pasado, a pesar de registrarse en el mes la cotización más baja del real frente al dólar desde mayo de 2001. Las exportaciones llegaron a USD 10.635 millones y las importaciones a USD 6.306 millones, mostrando un crecimiento interanual de 19% y 9,6% respectivamente.

En el acumulado del año se registra un superávit de USD 32.671 millones que está 30% por encima del valor del mismo período del año pasado. Las exportaciones alcanzaron USD 86.720 millones, el 25% más que el año 2004, alentadas por las ventas de manufacturas que crecieron 27% y representan 55% del total exportado, destacándose las ventas de los sectores automotriz y de telecomunicaciones, mientras que los principales países de destino fueron EE.UU., Argentina y China.

Las importaciones sumaron, hasta septiembre, USD 54.050 millones, creciendo un 26% sobre las cifras del año pasado por el fuerte incremento en las compras de bienes de capital (29%) y siendo los principales países de origen nuevamente EE.UU., Argentina y China.

Se debe destacar, que en este mes, el Gobierno Federal reglamentó las salvaguardas específicas contra China, dejando que los sectores que se sientan lesionados por el aumento de las importaciones desde ese país puedan realizar un pedido para que el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior adopte medidas de protección. Además, se pedirá autorización a la OMC (Organización Mundial de Comercio) para sancionar a los EE.UU. por no haber eliminado subsidios ilegales a los productores de algodón. La sanción puede ser por un valor de mil millones de dólares y tomaría la forma de un aumento en el arancel de importación de los productos comprados a los EE.UU.

En vista del desenvolvimiento hasta el momento de la economía, el Banco Central prevé que el PIB crezca 3,4% para todo el año, liderado por el aumento de la industria en 4,4%. También estima que se estará por debajo de la meta de inflación de 5,1% fijada para el 2005 en virtud de la desaceleración de precios como consecuencia de la política de tasa de interés. El Ministerio de Desarrollo proyecta para este año exportaciones por USD 117 mil millones apostando a un fuerte dinamismo en el último trimestre del año.

Así, el país cerrará el 2005 con su séptimo año consecutivo de superávit primario y metas cumplidas, tres años con superávit en la cuenta corriente del balance de pagos, un saldo de USD 40 mil millones en la balanza comercial, con caída de la deuda externa respecto del PIB y el pago anticipado de obligaciones en el FMI, cerrando un largo período de monitoreo de la economía por dicho organismo. Las preocupaciones se concentran en la evolución de la crisis política con vistas a las elecciones presidenciales de 2006 y en los efectos que genera la apreciación cambiaria en la producción y en el comercio externo a mediano y largo plazo.

3. Paraguay

Luego de la caída de 0,1% en agosto, el índice de precios al consumidor repuntó con fuerza en septiembre incrementándose un 1,4% ante los aumentos en los precios de los alimentos (especialmente productos frutihortícolas, afectados por las sequías) y luego que, desde el mes de mayo, exhibieran una tendencia a la baja. La inflación acumulada en el año es de 6,9%, muy superior al 2,2% de igual período del año pasado, se explica en parte por los efectos derivados del aumento en el precio del petróleo.

Se debe aclarar que la política monetaria del Banco Central del Paraguay (BCP) desde principios de año se maneja con un objetivo de inflación anual de 5% y un rango de tolerancia de 2,5%. El Gobierno señaló que la inflación de 2005 no alcanzará los dos dígitos y, en caso necesario, el BCP tomará las medidas correctivas de política monetaria para alcanzar esa meta.

El BCP realizó intervenciones moderadas en el mercado cambiario haciendo que el guaraní presente una ligera apreciación acumulada en el 2005 de aproximadamente el 1,8%, cotizando actualmente en 6.090 guaraníes por dólar. En tanto, continuó con la política prudencial de acumulación de Reservas

Internacionales Netas (RIN), que se encuentran a fines de septiembre en USD 1.720 millones, superando holgadamente la meta indicativa establecida con el Fondo Monetario Internacional.

El resultado acumulado del presupuesto del Gobierno Central hasta el mes de agosto fue un superávit de 770 mil millones de guaraníes o 1,8% del PIB, que es un 25% menor al de igual período del año pasado. Esto se produjo por un menor incremento de los ingresos con relación a los gastos, de 11,6% y 20,8% interanual respectivamente. Si no se considera el pago de intereses, se acumula hasta agosto un superávit primario de 1,1 billones de guaraníes, que representa 2,8% del PIB y es 14% menor que el presentado en el mismo período del año anterior. La deuda pública externa en agosto alcanzó a USD 2.294,2 millones.

El déficit de la Balanza Comercial se acentuó este año con respecto al 2004, dado que en los primeros ocho meses del año las importaciones se mostraron más dinámicas que las exportaciones. Las primeras acumulan casi USD 1.809 millones contra exportaciones de sólo USD 1.153 millones, aumentando 10,4% y disminuyendo 1% interanual, respectivamente. En las importaciones se destacan las compras de combustibles y lubricantes, que suponen casi la mitad del incremento. En tanto que en las exportaciones, la estrella es la carne, que a agosto de 2005 totalizó ventas externas por USD 165 millones, casi el doble que el año pasado.

El BCP postergó la difusión de las cifras del PIB porque el sector agrícola se encuentra con 8 de los 11 principales productos afectados por la sequía. Se supone que el gran crecimiento de la exportación de carne paliará en parte la contracción de la oferta agrícola. El BCP estima el crecimiento del PIB en 3,5% para el 2005.

El sector agrícola representa el 20% del PIB y los ocho sectores afectados más del 87% de toda la producción agrícola, donde los principales productos son la soja y el algodón. Los representantes del sector productivo vaticinaron una fuerte caída en la producción de los principales rubros agrícolas, incluso plantearon al gobierno la concesión de prórrogas para el pago de las deudas financieras.

A pesar de los magros resultados exhibidos en el año, el Gobierno espera que la economía se recupere y se pueda llegar a un nuevo acuerdo trianual con el FMI por tres años, en el que se estipularían metas de reforma estructural y de apertura de las empresas públicas al capital privado.

4. Uruguay

Luego de la caída de 0,2% en el primer trimestre, en el segundo el PBI creció un 3% en relación al trimestre anterior. Con relación al primer semestre de 2004, el PIB creció 6,9% y todos los sectores de la actividad productiva presentaron tasas positivas de crecimiento.

Se destacaron la suba en la actividad agropecuaria en 4,3%, principalmente por los mejores resultados en la soja y el aumento tanto de la faena de carne como de la producción de leche. La industria manufacturera creció 5,7%, traccionada por la demanda externa de manufacturas agropecuarias y productos químicos. En tanto, los servicios aumentaron un 13% por el buen desempeño de la actividad comercial y el dinamismo del transporte.

La perceptible reactivación de la demanda del mercado interno (observada en el aumento de las importaciones de bienes de consumo) y la mejora del nivel de actividad propició la caída en la tasa de desempleo de julio en medio punto porcentual, ubicándose en 12,3%. El Ministro de Economía anticipó que un crecimiento del PIB superior al 6% en el año 2005 permitirá superar los efectos de la crisis económico-financiera de 2001-2002.

La balanza de pagos registró un muy fuerte ingreso de capitales en el segundo trimestre y un ligero superávit, parecido al de igual lapso de 2004, en la cuenta corriente. Sin embargo, estos resultados no alcanzaron a compensar los datos negativos del primer trimestre del año por lo que se acumula un déficit en cuenta corriente de USD 61 millones y en la cuenta capital de USD 204 millones.

Un factor que está apuntalando la mejoría económica es la expansión de las exportaciones que este año pueden superar los USD 3.500 millones. Las exportaciones de mercaderías crecieron 16,7% en lo que va del año, en relación al mismo período del año pasado, acumulando entre enero y setiembre USD 2.259 millones. Las más destacadas son las ventas de carnes y despojos comestibles que crecieron 22% y representan el 22,3% del total. También se destacan por su aumento las ventas de plásticos (37,8%), madera (37,8%) y lácteos (33%). En cuanto a destinos, las exportaciones a EE.UU. fueron las que más crecieron, 38% en lo que va del año, representando el primer país de destino. Las exportaciones a Brasil, segundo país de destino, cayeron 2,3% y sumaron USD 343 millones, mientras que las colocaciones a Argentina crecieron 13,3% hasta los USD 162 millones. Después de la caída que registraron en julio, las importaciones volvieron a crecer con fuerza en agosto, gracias al mayor valor de las compras de bienes tanto energéticos como no energéticos. Así, el valor acumulado desde que empezó el año fue de USD 2.472 millones y resultó 23,6% superior a igual período del año pasado.

En agosto hubo un leve empeoramiento del resultado primario del Gobierno, que se ubicó en 3,6% del PIB, debido principalmente a Ancap (empresa estatal de petróleo) que aumentó su stock de crudo. Sin embargo, el superávit aún se mantiene por encima de la meta pactada entre el gobierno y el FMI de 3,5% del PIB. En el año el aumento de los ingresos (5%) fue superado por el incremento de los egresos (6,2%), particularmente por mayores gastos en remuneraciones e inversiones.

El endeudamiento total llegó a USD 13.500 millones, representando 88% del PIB y determinando una baja del ratio deuda-producto en comparación con el nivel de 2004, cuando se había elevado a 101%. Esto se explicó por el crecimiento que ha tenido el producto medido en dólares, puesto que la deuda en términos absolutos creció.

El Comité de Política Monetaria del Banco Central del Uruguay aconsejó un manejo prudente de los agregados monetarios y decidió mantener el objetivo pautado de inflación entre el 5% y 7% anual, al considerar que impera un adecuado nivel de liquidez aunado a la observada tendencia expansiva del crédito bancario (del orden del 10% anual en agosto) y la persistencia de factores que indican posibles presiones inflacionarias para los próximos trimestres.

Finalmente, el índice de precios al consumidor se incrementó un 0,78% en septiembre, ante el aumento en los combustibles y el transporte. En los primeros nueve meses del año se acumula una inflación de 4,47%, que es un poco más de la mitad que en igual período del año pasado. Además, los precios mayoristas de los productos nacionales disminuyeron en septiembre 0,22%, debido a la caída en el precio del dólar y a que el aumento de los combustibles, no incluido en esta medición, acumularía en el año una baja de 0,88%.

03

**Negociaciones
Comerciales**

Las Negociaciones Comerciales de la Ronda de Doha: ¿Cómo se llega a Hong Kong?

Verónica Fossati, Carlos Galperín, Santiago García,
Mariángeles Polonsky y Hernán Sarmiento

Resumen

Dada la proximidad de la VI Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong, este trabajo resume los ejes centrales de los principales temas que se están negociando, muestra la complejidad que ha adquirido la negociación actual y las divergencias que todavía existen, y presenta resultados cuantitativos de las posibles implicancias sobre el comercio exterior argentino y el comercio internacional.

1. Introducción

En la definición de las políticas comerciales que lleva a cabo un país, ya no puede obviarse el papel de las negociaciones internacionales, sean bilaterales, regionales o multilaterales. En este último caso, las negociaciones que se realizan en el marco de la Organización Mundial de Comercio y los diversos textos que resultan de ellas, son un marco ineludible para estudiar las medidas que puede adoptar cada país y entender la evolución de los flujos comerciales.

En las ocho rondas negociadoras que hubo desde la creación del GATT en 1947, se fue armando un marco que regula la adopción de instrumentos de política comercial y pone límites a la discrecionalidad de los gobiernos. Sin embargo, las barreras que más se redujeron han sido las que convenían a los países desarrollados, esto es, las trabas al comercio de productos industriales, quedando el sector agrícola en cierta medida aislado, hasta que se incorporó al conjunto de reglas hace 10 años.

Desde la Ronda Uruguay, finalizada en 1994, estas negociaciones incluyen una amplia gama de temas. Por ejemplo, el Programa de Trabajo de la actual ronda, conocida como Ronda Doha, comprende áreas como agricultura, acceso para productos no agrícolas, servicios, aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, facilitación del comercio y normas sobre antidumping y subvenciones, y otras como inversiones, política de competencia y contratación pública, que desde julio de 2004 han quedado fuera de la negociación actual.

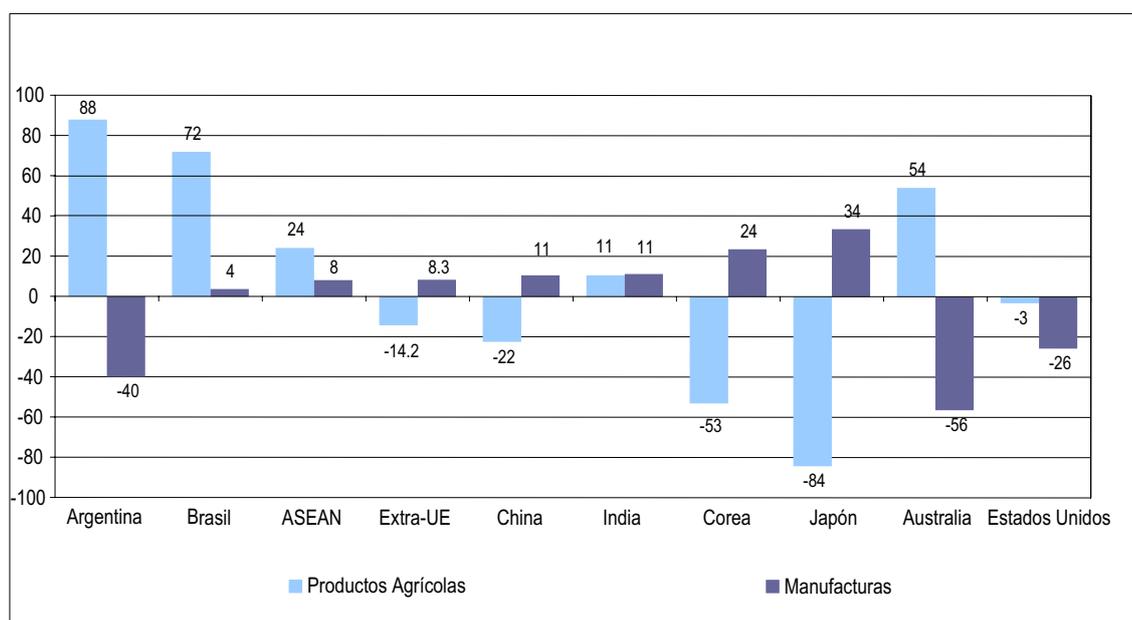
Esta diversidad de temas tiene dos efectos en cierta medida contrapuestos. Por un lado aumenta la complejidad de las negociaciones y torna difícil llegar a acuerdos individuales aceptables para todos. Por otro lado, en virtud del principio de compromiso único –conocido en inglés como *single undertaking*–, vigente desde la Ronda Uruguay, ningún tema se considera cerrado hasta que no se terminen de negociar todos. De este modo, da lugar a negociaciones cruzadas, donde un país puede aceptar ceder en

algún tema a cambio de recibir concesiones en otro.

Una manera rápida de entender en qué áreas un país es demandante en la negociación y en cuáles pretende menos cambios, es observar de manera conjunta la composición del comercio y la estructura de la protección arancelaria.

Por ejemplo, en el Gráfico 1 se nota que países como la Argentina, Brasil y Australia son exportadores netos en productos agrícolas, mientras que la Unión Europea (UE), China, Corea y Japón son importadores netos en este rubro. Por otra parte, en los productos industriales la Argentina es un importador neto, y Corea y Japón son exportadores netos.

Gráfico 1
Exportadores e importadores netos
promedio 2003/2004, en porcentaje



Nota: se muestra el coeficiente de comercio intra-sectorial, calculado como el indicador de Grubel y Lloyd (1971). El valor de 100 muestra un exportador neto, uno de -100 a un importador neto, y uno de 0 a un comercio equilibrado.

Fuente: CEI en base a Comtrade

Desde el punto de vista de la protección arancelaria, quienes colocan los aranceles más altos para los productos agrícolas son los países europeos, Japón y la India; en cambio, en las manufacturas no textiles los aranceles son más altos en la Argentina, Brasil y la India (Cuadro 1).

Cuadro 1
Protección arancelaria, 2005
promedios ponderados por importaciones

	Agricultura	Textiles	Otras manufacturas
Australia y Nueva Zelandia	2.6	13.9	4.1
UE-25 + EFTA	13.9	5.1	1.7
EE.UU.	2.4	9.6	0.9
Japón	29.3	9	0.4
Argentina	7.1	11.1	10.1
Brasil	5	14.7	9.7
India	49.9	26.5	24.2

Fuente: Anderson, Martin y Van der Mensbrugge (2005)

Esto ayuda a entender, aunque de manera simplificada, por qué los demandantes en el terreno agrícola son países como la Argentina, Brasil y Australia, y los más resistentes son la UE y Japón, en particular en lo que hace al acceso al mercado. En cambio, el papel se revierte en los bienes no agrícolas, donde los demandantes son los países desarrollados y los más reticentes son los países en desarrollo.

Además, la dificultad de llegar a acuerdos ha crecido pues se están tratando temas que corresponden a cuestiones muy sensibles para cada país, ya que trascienden a la definición restringida de política comercial, como son los casos de inversiones, propiedad intelectual y competencia.

En la actual negociación de la Ronda Doha, la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC se va a realizar en Hong Kong, del 13 al 18 de diciembre próximo. La fecha de esta reunión fue definida por el Consejo General de la OMC durante las reuniones del mes de julio de 2004, cuando adoptó un Programa de Trabajo para proseguir las negociaciones.

Dada la proximidad de esta reunión, y la complejidad de los temas involucrados, este artículo tiene como propósito brindar una guía para seguir las tratativas de Hong Kong y las que continúen luego. Con este objetivo, primero se hace una breve reseña de la OMC; luego se presentan los temas más importantes en negociación, como agricultura, acceso de bienes no agrícolas, servicios y propiedad intelectual; y en tercer lugar se presentan los resultados de estudios cuantitativos que evalúan el impacto comercial de las posibles decisiones que se adopten. Como los detalles de las posiciones de los países pueden variar con el correr de la negociación, la apreciación que se formula tiene en cuenta los ejes centrales de los principales temas.

2. La OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) cumplió el 1 de enero del corriente su 10° aniversario, instituida como consecuencia de la entrada en vigor de los Acuerdos concluidos durante la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, que se llevó a cabo entre 1986 y 1994.

La OMC cumple las funciones, en lo que respecta al comercio de bienes, de su antecesor multilateral de 1947, surgido del diseño institucional posterior a la segunda guerra Mundial, conocido como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). Luego de la Ronda Uruguay, engloba también los acuerdos sobre el Comercio de Servicios y de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. En su origen el GATT contó con 23 miembros, los que aumentaron a 128 al crearse la OMC y se elevaron a 148 a principios de 2005.

Las decisiones en la OMC se adoptan mediante el consenso, es decir, la ausencia de oposición, hecho que estimula la conformación de alianzas para aumentar las capacidades negociadoras individuales. Estas alianzas se pueden observar en todos los consejos y comités donde los miembros participan, con la excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias y los Acuerdos Plurilaterales.

La estructura interna de la OMC cuenta con órganos dedicados al desarrollo de sus tareas normales, otros donde los países miembros participan en negociaciones continuas y otros para las negociaciones especiales que suceden durante las Rondas. En el anexo 1 se presenta el organigrama, siendo los principales órganos los siguientes:

a. *Conferencias Ministeriales*: es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC. Se reúne por lo menos una vez cada dos años y adopta decisiones sobre todas las cuestiones que surjan en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. En el recuadro 1 se mencionan las reuniones celebradas a partir de la creación de la OMC.

Recuadro 1

Reuniones Ministeriales de la OMC

1 Conferencia Ministerial de Singapur: 9 al 13 de diciembre de 1996. La innovación de la Conferencia radicó en la incorporación de nuevos grupos de trabajo, que en su conjunto son conocidos como «Temas de Singapur»:

- a. La relación entre comercio e inversiones;
- b. La interacción entre comercio y política de competencia;
- c. La transparencia de la contratación pública;
- d. Trabajos exploratorios y analíticos sobre facilitación de comercio.

2. Conferencia Ministerial de Ginebra: del 18 al 20 de mayo de 1998. La principal incorporación a la agenda fue la realización de un estudio sobre comercio electrónico.

3. Conferencia Ministerial de Seattle: 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. Esta Conferencia pretendía dar inicio a una nueva ronda negociadora. Pero el objetivo no se concretó, en parte por la complejidad de los temas presentados, la falta de consenso y la diversidad de intereses.

4. Conferencia Ministerial de Doha: 9 al 13 de noviembre del 2001. En esta Conferencia se dio por iniciada una nueva ronda de negociaciones, denominada también como la Ronda del Desarrollo. La Conferencia estableció el 1 de enero de 2005 como fecha límite para la finalización de la Ronda. ^a

5. Conferencia Ministerial Cancún: 10 al 14 de septiembre del 2003. La Conferencia es considerada por los analistas como un fracaso, teniendo en cuenta que debía mostrar avances en las negociaciones, en especial en el área agrícola. La falta de consenso hizo que las negociaciones continuaran mediante una combinación de reuniones de alto nivel en diversas ciudades y las habituales en Ginebra en el seno de la OMC.

a. En julio de 2004, el Consejo General de la OMC decidió prolongar las negociaciones más allá del plazo original de enero 2005, pero sin definir una nueva fecha límite.

b. *Consejo General:* es el órgano de adopción de decisiones más importante en la actividad diaria. Se reúne con regularidad, normalmente en Ginebra. Se compone por los representantes de todos los Miembros y se reúne regularmente de acuerdo al temario preparado conforme al interés de los miembros. En los intervalos de la Conferencia Ministerial, este Consejo actúa en su representación tratando todos los asuntos de la OMC. Asimismo, se reúne en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

Debajo del Consejo General se ubican el Consejo del Comercio de Mercancías (GATT y Acuerdos respectivos de la Ronda Uruguay), el Consejo del Comercio de Servicios (GATS) y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS). Continuando en orden descendente se ubican diversos Comités y Grupos de Trabajo especializados.

c. *Comité de Negociaciones Comerciales (CNC):* fue establecido en la Declaración de Doha –párrafo 46– y tiene como función supervisar el desarrollo de las negociaciones bajo la autoridad del Consejo General. Para su funcionamiento ha establecido diferentes órganos subsidiarios como el de Acceso a los mercados, Acuerdos comerciales regionales (ACR), Agricultura, Desarrollo, Medio ambiente, Propiedad intelectual (ADPIC), Servicios y Solución de Diferencias.

3. Áreas de Negociación

3.1. Agricultura

El agro es uno de los principales temas de la agenda negociadora de la OMC, desde que la Ronda Uruguay lo incorporó de manera plena al conjunto de disciplinas multilaterales¹. Para constatar esta preeminencia basta conocer cómo el grado de avance de toda la negociación depende de lo que suceda en agricultura, pudiendo decirse que no es esperable la finalización de la ronda sin que haya progresos sostenidos en esta área.

En la Declaración de Doha, en sus párrafos 13 y 14, se presentan los objetivos a alcanzar en los denominados tres pilares de la negociación, vinculados con la liberalización del comercio agrícola y la eliminación o reducción sustancial de las distorsiones:

- i) *acceso a los mercados*: «mejoras sustanciales»
- ii) *competencia de las exportaciones*: «reducción de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva»
- iii) *ayuda interna*: «reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio»

Al mismo tiempo la Declaración establece que habrá de considerarse un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y que se tomarán en cuenta las preocupaciones no comerciales, cuestiones presentes en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay.

En cuanto a los plazos, se estableció que las especificaciones o modalidades de los tres pilares y las listas de oferta de cada país debían estar finalizadas para la V Conferencia Ministerial de 2003, que se llevó a cabo en Cancún. Como es conocido, los plazos no se cumplieron y el proceso respectivo, que continuó en la sede de la OMC en Ginebra, recién produjo lineamientos para proseguir las negociaciones en julio de 2004.

En esta área, durante el año 2003 se verificaron dos hechos de significación. El primero es la propuesta elaborada en forma conjunta por Estados Unidos y la Unión Europea en agosto que, fue rechazada por los países en desarrollo. Dicha propuesta pretendía un resultado de mínima, dejando varios puntos importantes sin definir, en especial los porcentajes de reducción de ayudas y aranceles, además de presentar mucha ambigüedad respecto a la eliminación de los subsidios a la exportación.

En respuesta a ello, y dando lugar al segundo hecho significativo, se conformó un grupo negociador de países en desarrollo, conocido como G-20. Este grupo, en cuya formación participaron Brasil, India, Argentina, China y Sudáfrica, introdujo un nuevo elemento de poder en las negociaciones, permitiendo mantener, dentro de los elementos prioritarios, el objetivo de alcanzar un resultado sustancial agricultura.

El G-20 no fue el único grupo que surgió luego del fracaso de la Reunión de Cancún. A partir de allí surgieron otras coaliciones de países desarrollados y en desarrollo, y algunas con participación de países de ambas categorías. Una de ellas se conformó con un grupo con 5 miembros: EE.UU., UE, Brasil, India (los dos últimos en representación del G-20) y Australia (en representación del Grupo Cairns), grupo que recibió el nombre de FIP (*five interested parties*). Desde su creación en abril de 2004, ha ayudado a plantear las cuestiones claves a nivel de las más altas autoridades de los principales países intervinientes.

Como fue señalado, la negociación cobró nuevo impulso en julio de 2004 con la decisión del Consejo General de la OMC titulada «Programa de Trabajo de Doha», más conocida como el «*framework* de julio».²

Desde ese momento, la negociación consiste en trabajar a nivel de detalle lo definido en el «*framework*» que, a pesar de haber incluido decisiones sobre los tres pilares clásicos, dejó sin definir cuestiones

¹ Para una reseña del proceso de reforma agrícola a nivel multilateral y sus consecuencias sobre el comercio, ver el trabajo de Néstor Stancanelli en la sección Artículos de este mismo número de la Revista CEI.

² Programa de Trabajo de Doha -Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004. WT/L/579. 2 de agosto de 2004. La decisión borrador fue del 31 de julio de 2004, de allí el nombre de *framework* de julio.

importantes como los parámetros de los diversos instrumentos involucrados y las fechas de inicio y finalización del período de implementación.

A nivel de los principales grupos negociadores, el fracaso producido en Cancún hizo que el **G-20** logre notoriedad, desplazando al Grupo CAIRNS como el contrapeso de EE.UU. y la UE, esta última con el agregado de los 10 nuevos miembros ingresados en 2004. Otros países que defienden el *statu quo* en el agro se han agrupado en el G-10, integrado por Japón, Corea, Suiza, Noruega, entre otros, que dada su menor competitividad en materia agrícola sostienen el carácter multifuncional del sector como argumento para defender el mantenimiento de las ayudas y las barreras de acceso. Otro grupo es el G-33, que reúne a países en desarrollo más débiles que también poseen baja competitividad y quieren mantener ciertas preferencias relativas en el acceso al mercado europeo, de EE.UU. y de Japón. Además, algunos países menos adelantados y algunos países en desarrollo se alinearon en el G-90. En último término, los Miembros de reciente adhesión (MRA) a la OMC presentaron sus intereses particulares, mediante la participación en diversos grupos de los mencionados. En el anexo 2 se presenta un cuadro con la conformación de estos grupos a la fecha.

3.1.1. Estado de las negociaciones

Seguidamente se presentan los principales puntos del *framework*, qué es lo que se está discutiendo en cada uno de ellos y la posición del G-20, como una guía para seguir las negociaciones actuales en vistas de la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

a) Ayuda interna

En relación a la ayuda interna, se acordó que las rebajas se hagan a partir de los niveles consolidados en la OMC, y no sobre los niveles aplicados. Este es uno de los principales puntos de debate, pues como los niveles actuales son inferiores a los máximos comprometidos –lo que genera la denominada «agua»–, la reducción del consolidado debe ser lo suficientemente grande para que obligue a reducir los niveles efectivos de ayuda.

En el caso de la ayuda de *caja ámbar* –que incluye sostén de precios y subvenciones a los insumos–, las mayores reducciones deberán estar a cargo de quienes más subsidian, que son la UE, EE.UU. y Japón. Para eso se está discutiendo, en función de las propuestas presentadas por el G-20, los Estados Unidos y la UE la clasificación de los países en bandas o estratos según el nivel de ayuda y el porcentaje de reducción que le corresponde a cada banda.

El otro punto en debate para *caja ámbar* es la definición de un nivel máximo de ayuda por producto –denominado *capping*, en inglés–, para evitar que la reducción se aplique a un grupo de productos en promedio pero se deje sin afectar a alguno, que es lo que ocurrió con lo acordado en la Ronda Uruguay.

También se deberá definir la magnitud de la reducción de las ayudas *de minimis*, que corresponden a la *caja ámbar* pero que no superan ciertos niveles por producto. Este es un punto sensible para Estados Unidos, que utiliza este tipo de subvenciones, y para muchos países en desarrollo, que pretenden que no se afecte el tratamiento especial y diferenciado para el uso de este tipo de ayuda.

Las ayudas de *caja azul* –creación de los EE.UU. y la UE para «legalizar» sus programas de pagos en deficiencia, que consisten en pagos directos vinculados con programas de «reducción» de la producción– tienen un techo, fijado como 5% del valor de la producción agrícola de un período a definir. Las propuestas presentadas contemplan la reducción de estas subvenciones y la fijación de criterios para que estos pagos sean menos distorsivos que las ayudas de *caja ámbar*. Aquí la mayor resistencia se da en los que más subsidian al agro, en especial EE.UU. y la UE.

A los fines de armonizar los niveles de ayuda, el marco de julio de 2004 dispone que la suma del valor consolidado de los tres principales tipos de ayuda (*caja ámbar*, *de minimis* y *caja azul*) verifique una reducción global.

También señala que los países con mayores niveles de ayuda apliquen reducciones mayores. De tal forma, deben definirse las bandas y las fórmulas a aplicar. Además, desde el inicio del período de implementación, a la suma de estos tres tipos de ayuda se le deberá aplicar una reducción de por lo menos el 20%.

Para ayudas de *caja verde* –que se consideran de menor impacto en el nivel de producción–, como ser programas de capacitación, seguros o pagos por problemas climáticos, sostén al ingreso de los productores rurales desconectado de los precios y la producción y fondos para mejoras ambientales, se revisarán los criterios que definen las medidas de esta categoría. Esta definición es importante para los países que no subsidian su agricultura, a fin de evitar que las reducciones de ayudas distorsivas de las otras cajas puedan ser otorgadas bajo un formato aceptado para la caja verde, esto es, colocando en una caja lo que se saca de otra.

En relación a las ayudas internas, la posición del G-20 es la siguiente:

- a. el nivel de reducción debe estar en relación directa con el nivel de ayuda que se otorga, por lo que los porcentajes de reducción deben ser mayores para la UE, EE.UU. y Japón.
- b. la ayuda consolidada debe disminuir de modo tal que no sólo se elimine el «agua» (diferencia entre el nivel consolidado y el aplicado), sino que también disminuya el nivel aplicado actualmente.
- c. las disciplinas son importantes para evitar que la ayuda distorsionante pueda continuar bajo otra forma aceptada –evitar el efecto denominado como *box shifting*–.
- d. la ayuda por producto debe tener un techo, para que no haya elusión de los compromisos mediante las compensaciones entre productos.
- e. deben reducirse de manera sustancial las ayudas *de minimis* y de caja azul.

b) Competencia de las exportaciones

Se reafirmó el compromiso de la Declaración de Doha de eliminar todas las formas de subsidios a las exportaciones, agregando que esa eliminación debe hacerse en forma paralela para las distintas medidas en aplicación.

Se acordó en eliminar:

- Los subsidios a las exportaciones, donde el principal otorgante es la UE.
- Los créditos a las exportaciones, garantías de créditos y programas de seguros. Si los plazos de estos programas son de menos de 180 días, se podrán mantener pero sujetos a disciplinas a definir. Afecta en particular a EE.UU. y cumple el trato compromiso paralelo para las diversas formas de subsidios que solicitaba la UE.
- Las prácticas distorsivas de empresas comercializadoras del Estado. Afecta en especial a Canadá y Australia.
- La ayuda alimentaria que no sea donaciones. El objetivo es evitar subsidios encubiertos bajo esta forma de ayuda, practicada principalmente por EE. UU.

Los dos puntos centrales a definir en las actuales negociaciones son el plazo y la forma en que se eliminarán estos subsidios.

Al respecto, el G-20 sostiene que deben mantenerse los compromisos fijados en la Declaración de Doha y el *framework* de julio, y que los subsidios directos y otros subsidios de efectos similares deben eliminarse en un período de 5 años.

c) Acceso a mercados

Por la diversidad de cuestiones involucradas y la variedad de instrumentos aplicados, es uno de los temas más complejos del área agrícola. En el *framework* se plantearon diversas cuestiones que aún no han sido definidas.

En primer lugar, para los aranceles se aplicará una fórmula estratificada o de tratamiento diferencial según bandas. Si bien se han definido las bandas, aún no hay acuerdo sobre los límites de cada banda y la reducción a aplicar. La reducción debe ser «sustancial», pero resta acordar su magnitud.

La reducción se hará sobre el arancel consolidado y no sobre el aplicado³. Se acordó que la reducción se haga sobre los aranceles pero expresados en porcentaje; en el caso de los productos con aranceles específicos, se debe calcular el correspondiente equivalente *ad valorem*. En este último caso, en el mes de mayo pasado se acordó el método de conversión, luego de seis meses de negociación, la cual paralizó todo avance en este pilar.⁴

Otro tema de la agenda, aún sin acuerdo, es la reducción o eliminación de los aranceles de las cuotas arancelarias y de las mejoras de sus métodos de administración. También se decidió revisar el tema de la progresividad arancelaria –mayores aranceles a medida que aumenta el grado de elaboración de un producto–, la simplificación de las estructuras arancelarias y la salvaguardia agrícola especial –acordada en la Ronda Uruguay para los productos en los que se convirtieron las restricciones cuantitativas en barreras arancelarias.

Con el *framework* se creó la categoría de productos sensibles, esto es, productos exceptuados de la reducción general y que van a tener un tratamiento preferencial. Todos los países podrán incluir una cantidad «apropiada» de productos en esta categoría, número que resta negociar. Los estados Unidos y el G-20 pretenden un porcentaje muy bajo de las líneas arancelarias agrícolas, no mayor del 1%, mientras que la UE ha propuesto el 8% de las líneas arancelarias. Para cada producto incluido, como una forma de compensación deberá acordarse una «mejora sustancial» en el acceso, que podrá hacerse a través de nuevas cuotas arancelarias, expansión de las existentes y reducción de aranceles.

En este pilar, el G-20 sostiene que:

- a. la reducción de los aranceles debe ser sustancial de modo que haya una mejora en el acceso a los mercados. Por eso las bandas para los aranceles más altos deben recibir una reducción arancelaria mayor, además de que los países desarrollados deberían tener un arancel máximo que no supere el 100%.⁵
 - b. debe reducirse la progresividad o escalonamiento arancelario, para mejorar el acceso de los productos elaborados.
 - c. deben simplificarse las estructuras arancelarias mediante la expresión de todos los aranceles en porcentaje.
 - d. limitar el número de productos sensibles y a cambio crear acceso mediante creación de cuotas arancelarias o ampliación de las existentes.
- d) Trato especial y diferenciado para países en desarrollo y de menor nivel de desarrollo

Un tema transversal a los tres pilares es el del trato especial y diferenciado, el cual se incluyó a fin de que estos países no rechacen el acuerdo.

Por ejemplo, los países en desarrollo podrán mantener su nivel mínimo actual de ayuda interna no sujeto a reducciones (nivel de *minimis*) en ciertos casos.

En subsidios a la exportación: i) tendrán plazos más largos de implementación para la eliminación; ii) para algunas formas de subsidios –gastos de comercialización y transporte y fletes– podrán postergar su eliminación; iii) se verá que la eliminación de créditos a las exportaciones no perjudique las ventas a países en desarrollo importadores netos de alimentos (PEDINAs); iv) las empresas comercializadoras del estado tendrán un trato especial.

³ Esto no afecta a la UE y EE.UU., pues su aplicado coincide con el consolidado.

⁴ Para un análisis del problema de la conversión y de lo negociado, ver Petri y Ferrando (2005).

⁵ Es común encontrar productos con aranceles que su equivalente *ad valorem* supera 50% y a veces llega a 900%.

En acceso a mercados: i) podrán reducir menos los aranceles y ampliar menos las cuotas arancelarias; ii) se crea la categoría de productos especiales, que tendrán un tratamiento más flexible; iii) se crea un mecanismo especial de salvaguardia sólo para países en desarrollo, algo no existente en la Ronda Uruguay; iv) se buscará la liberalización completa de productos tropicales por parte de los países desarrollados; v) se tratará el problema de la erosión de preferencias derivado de la reducción de aranceles por los países desarrollados, debido a que se reducirían las ventajas vinculadas con los sistemas generalizados de preferencias (SGP) y de acuerdos como el de Lomé.

Para los países de menor nivel de desarrollo, el trato contemplado es todavía más favorable. Por ejemplo: i) no están obligados a asumir compromisos de reducción en ninguno de los tres pilares; ii) los otros países proveerán acceso con arancel cero o cuotas con arancel cero para sus productos; iii) el algodón deberá recibir un tratamiento especial, que fue uno de los temas ríspidos en la Conferencia Ministerial de Cancún y que condujo a la creación de un sub-comité especial.

3.2. Productos no agropecuarios

Las negociaciones sobre productos no agropecuarios –conocidas como NAMA por sus iniciales en inglés de *non agricultural market access*– abarcan todo lo relacionado a los productos pesqueros y sus derivados, la madera y productos forestales, la electrónica, productos manufacturados diversos, vehículos automóviles, maquinaria, textiles y vestido, artículos de cuero, productos químicos y productos minerales. En la última ronda de negociaciones comerciales multilaterales, la Ronda Uruguay, se continuó el proceso de las anteriores rondas del GATT de reducción de los aranceles y las restricciones cuantitativas.

El principal compromiso asumido en la Ronda Uruguay fue que el nivel medio de los aranceles en los países desarrollados se recortara en un 40%, mientras que los países en desarrollo y las economías en transición –ex economías socialistas–, debían reducir su nivel de protección arancelaria en torno a un 25 a 30% y aumentar sustancialmente su nivel de consolidación. Al respecto, es de destacar que una resolución del Comité de Negociaciones sobre Acceso a los Mercados de dicha Ronda determinó que la consolidación del universo arancelario a un nivel del 35% permitía cumplir las condiciones de reducción para los países en desarrollo. Los compromisos acordados, con escasas excepciones, se pusieron en práctica en cinco períodos anuales iguales, los cuales finalizaron el 1 de enero de 1999. Así, el nivel medio ponderado de los aranceles industriales debió reducirse 3 puntos porcentuales en los países en desarrollo (del 15,3% al 12,3%), 2,6 puntos en las economías en transición (del 8,6% al 6%) y 3,5 puntos en los países desarrollados (del 6,3% al 3,8%) al final del período de aplicación.

Además, se acordó que el porcentaje de líneas arancelarias consolidadas aumentara en los países desarrollados de 78% a 99%, en los países en desarrollo de 21% a 73% y en las economías en transición de 73% a 98%; se decidió abolir todas las restricciones cuantitativas (RC) sobre los productos industriales; se llegó al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), estableciendo un programa de cuatro fases para la total eliminación de las RC al 1 de enero de 2005; y se fijaron disciplinas cuyo objetivo es la eliminación de sus efectos distorsivos sobre el comercio (Acuerdo sobre tramitación de licencias de importación, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdo sobre Valoración en Aduana, Acuerdo sobre Normas de Origen, entre otras).

A pesar de los resultados de la Ronda Uruguay, los aranceles continúan presentando dispersiones relativamente importantes, dado que en varios países desarrollados existen picos arancelarios⁶, mientras que en diversos países en desarrollo se alcanzó una escasa consolidación o bien se consolidó a niveles relativamente elevados.

A nivel general, las estructuras arancelarias de los países desarrollados tienen una cantidad significativa de tasas específicas y no *ad valorem*⁷ y también presentan progresividad arancelaria, circunstancia que

⁶ Los «picos o crestas arancelarias» –*tariff peaks*– suelen ser definidos por en trabajos de la UNCTAD como los que superan el 12% *ad valorem*; mientras que trabajos de la OCDE se los define como los aranceles que más que triplican el promedio nacional.

⁷ Los aranceles *ad valorem* se expresan como porcentaje del valor de los productos importados, mientras que los no *ad valorem* incluyen, entre los más utilizados, aranceles específicos (un importe fijo por cantidad) y aranceles compuestos (que presentan un elemento específico más uno no *ad valorem*).

dificulta la diversificación de las exportaciones de materias primas o productos sin procesar hacia productos con un mayor grado de elaboración.

En vista de las cuestiones señaladas, la Conferencia Ministerial de Doha promovió las negociaciones sobre el acceso a los mercados de productos no agropecuarios.

El párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha otorgó un mandato amplio para las negociaciones, al establecer que su objetivo es reducir (o eliminar) los aranceles, incluyendo la reducción (o la eliminación) de los picos arancelarios, los aranceles elevados, la progresividad arancelaria y los obstáculos no arancelarios.⁸

A su vez, en el párrafo 50 se hace referencia a que las negociaciones deberán tener en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados. La reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios deberían dirigirse a determinados productos en que los países en desarrollo están interesados desde el punto de vista de la exportación. Además, no debe esperarse una reciprocidad total por parte de esos miembros de la OMC a la hora de adoptar compromisos de reducción. También establece la necesidad de creación de capacidades y los estudios adecuados para contribuir a una verdadera participación de los Países Menos Adelantados (PMA) en las negociaciones.

En julio de 2002 se terminó de negociar un programa de trabajo en el que se destacaba el plazo de mayo de 2003 como fecha límite para el establecimiento de las modalidades de negociación y que los bienes y servicios ambientales deberían incluirse en las conversaciones y no en el grupo de negociación sobre el medio ambiente. En mayo de 2003, el Presidente del Grupo de Negociaciones sobre el Acceso a los Mercados (GNAM) presentó una propuesta en forma de proyecto que incluía elementos sobre las modalidades de negociación (el «Texto Girard»⁹). El proyecto no era exhaustivo, algunas partes no estaban totalmente desarrolladas y omitía diversos temas, no contenía propuestas en el texto sobre las cifras más importantes (v.g., el coeficiente que se utilizaría en la fórmula de reducción y el período de aplicación) que pudiesen determinar el alcance y los plazos de las reducciones arancelarias, dejando esto para posteriores negociaciones.

Así, lo más destacable y debatido fue que proponía una fórmula armonizadora y no lineal que debían aplicar todos los países a excepción de los países menos adelantados (PMA), sobre un esquema de línea por línea. La fórmula de Girard se expresa como ¹⁰:

$$t_1 = \frac{(B * t_a) * t_0}{(B * t_a) + t_0}$$

t_1 : tasa final de arancel, que se consolida en términos *ad valorem*

B: coeficiente de valor exclusivo a determinar por los países

t_a : tasa promedio del arancel base

t_0 : tasa de arancel base

En la fórmula se trata de establecer el principio de reciprocidad no plena incorporando una media arancelaria como coeficiente. De este modo, al reducir los aranceles más altos en mayor medida que los más bajos, la fórmula daría como resultado unos menores compromisos de reducción por parte de los países que tuviesen aranceles consolidados medios más altos (en su mayoría, países en desarrollo). Además, planteó un programa obligatorio de tres fases destinado a la supresión de los aranceles para siete sectores considerados de especial interés para los países en desarrollo: electrónicos y eléctricos; pesca y productos pesqueros; calzado; artículos de piel; piezas y componentes de motores para vehículos; piedras, gemas y metales preciosos; y productos textiles e indumentaria.

⁸ Los obstáculos no arancelarios (ONA) incluyen, por ejemplo, los contingentes, las normas de salud y seguridad, las prescripciones técnicas, las prescripciones de embalaje y las normas ambientales. Algunos de estos obstáculos son negociados en grupos como el relativo a las subvenciones, obstáculos técnicos al comercio (OTC) y medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF).

⁹ Por el embajador de Suiza, Pierre -Louis Girard, que fue el Presidente del GNAM hasta febrero de 2004.

¹⁰ La denominada «fórmula Suiza» se expresa de igual manera, pero el término «(B x t)» es remplazado por un único coeficiente.

La Conferencia Ministerial de Cancún de septiembre de 2003, sólo contuvo un breve párrafo sobre NAMA, dado que no se pudieron solucionar las diferencias. En el texto ministerial (denominado «Texto Derbez»¹¹), basado en el texto Girard, se mostraba que las posiciones de los participantes continuaban estando alejadas.

Los principales temas de controversia se mantenían en torno a si la fórmula debería tener un sólido efecto armonizador; si debería utilizarse el mismo coeficiente para los países desarrollados y en desarrollo, y cómo se establecerían elementos de flexibilidad para que se pudiese respetar el principio de reciprocidad no plena, la cobertura de productos y la participación en las iniciativas sectoriales. Aunque los detalles técnicos (año base, métodos de cálculo, clasificación) parecían ser aceptados por todos, algunos países expresaron su preocupación por el hecho de que las reducciones arancelarias comenzasen a partir del doble de las tasas NMF para las líneas no consolidadas, y se acordaba que los PMA deberían quedar exentos de cualquier compromiso de reducción y que únicamente deberían aumentar su cobertura de consolidación.

Las negociaciones continuaron hasta que en julio 2004 se acordó el *framework* o programa de trabajo, que incluye también definiciones sobre NAMA. En el Anexo B de la Declaración se incluyó el marco para el establecimiento de las modalidades. En los párrafos 2 a 17 se reproduce el texto Derbez, aunque con una menor flexibilidad, y se le antepone un párrafo inicial referido a las preocupaciones de los países en desarrollo sobre el texto. Este párrafo estipula que se requieren más negociaciones para alcanzar un acuerdo sobre el detalle de algunos de los elementos iniciales relacionados con la fórmula de reducción arancelaria, las cuestiones concernientes al trato de los aranceles no consolidados, las flexibilidades para los participantes que en desarrollo, la cuestión de la participación en las negociaciones sectoriales y las preferencias.

Las principales consignas establecidas en el Anexo B son:

- Reafirma que las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas tendrán por finalidad reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo; y la importancia del trato especial y diferenciado y de la no reciprocidad plena en los compromisos de reducción como partes integrantes de las modalidades.
- Establece que para la reducción arancelaria la cobertura de productos será amplia y se tendrá en cuenta la liberalización autónoma por parte de los países en desarrollo¹², siempre que las líneas arancelarias estuvieran consolidadas sobre una base NMF en la OMC desde la Ronda Uruguay. Todos los aranceles que no sean *ad valorem* se convertirán en *ad valorem* y se utilizarán los años 1999-2001 como período de referencia para los datos de importación. La reducción o la supresión arancelaria mediante la fórmula comenzará a partir de las tasas consolidadas o, para los elementos no consolidados, a partir del doble de las tasas arancelarias NMF aplicadas en 2001. Dado que el primer párrafo hace referencia expresamente al tratamiento de los aranceles no consolidados como una cuestión abierta, este elemento será objeto de posteriores debates.
- Los países que hayan consolidado menos del 35% de sus productos no agrícolas se eximirán de la fórmula, pero a cambio deberán consolidar el 100% de sus líneas arancelarias a un nivel medio que no exceda el promedio general de los aranceles consolidados de todos los países en desarrollo después de la plena aplicación de las concesiones actuales.
- Los países en desarrollo disfrutarán de períodos de implementación más amplios y podrán optar por el uso de reducciones inferiores a la fórmula para lo sumo el 10% de las líneas arancelarias, siempre y cuando las reducciones no sean inferiores a la mitad de la reducción de la fórmula y las importaciones de estas líneas arancelarias no superen el 10% del valor total; o no aplicar la fórmula para el 5% de las líneas arancelarias, siempre y cuando esta excepción no supere el 5% del valor total de las importaciones

¹¹ También en el tema NAMA este texto refleja las propuestas de Canadá, EE.UU. y la Unión Europea de agosto de 2003.

¹² En el Anexo B dice, en el particular lenguaje de las negociaciones, que «se atribuirá crédito por la liberalización autónoma».

(párrafo 8 del Anexo B). El uso de estas medidas de flexibilidad no podrá tener como resultado la exclusión de todas las partidas de un capítulo del sistema armonizado.¹³

- Reconoce como clave para cumplir los objetivos del mandato de negociación el componente arancelario sectorial, que tiene como objetivo armonizar o suprimir los aranceles en determinados sectores.
- Exime a los PMA de aplicar las reducciones arancelarias establecidas por la fórmula y por cualquier iniciativa sectorial, esperando que estos países aumenten sustancialmente el nivel de su cobertura de consolidación. En los compromisos relativos al acceso a los mercados los países de reciente adhesión podrán recurrir a disposiciones especiales (por especificar) para la reducción de los aranceles.
- Mantiene la posibilidad de utilizar distintos tipos de modalidades complementarias para la reducción arancelaria, como la armonización sectorial, la supresión arancelaria sectorial cero por cero y las peticiones y ofertas.
- Se establece que los Obstáculos No Arancelarios (ONA) son parte integrante de las negociaciones; las modalidades para negociar podrán incluir las peticiones y ofertas o enfoques horizontales o verticales, considerándose el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y para los PMA. A su vez, identifican los procedimientos y formalidades aduaneras como el ONA más importante que afrontar y como un complemento adecuado del debate sobre el NAMA.

3.2.1. Estado de las negociaciones

Los Miembros de la OMC habían acordado en febrero de 2005, en seguimiento a una decisión tomada en una reunión mini-ministerial, que buscarían llegar a un compromiso sobre «primeras aproximaciones» bastantes detalladas de un posible acuerdo en Hong Kong, para finales de julio. Sin embargo, el proceso de negociación aún no dio resultados satisfactorios, aunque se lograron acercar varias posiciones.

El estado de situación de las negociaciones se refleja en el informe a julio de 2005 realizado por el Presidente del Grupo de Negociación de NAMA, Emb. Jóhannesson, en el cual recoge las discusiones que se han tenido dentro del proceso de negociación de productos no agrícolas y del que se puede destacar:

- La mayoría de los países muestra consenso para el uso de una fórmula Suiza o variaciones de la misma, centrándose la discusión sobre la determinación del coeficiente y su relación con el principio de flexibilidad. Se planteó la posibilidad de tener dos coeficientes: uno para los países desarrollados y uno o un número limitado de coeficientes para los países en desarrollo que deberían resignar totalmente (propuesta EE.UU.) o parcialmente (propuestas de Noruega, la Unión Europea, Chile, Colombia y México) la flexibilidad que se les otorgó para la aplicación de la reducción arancelaria. Además, se propuso que la reducción esté vinculada al nivel promedio de aranceles de cada país y a un coeficiente que refleje el nivel de recorte de aranceles a ser determinado para cada país (propuesta Argentina, Brasil e India); junto a otra que también vincula la reducción arancelaria al nivel promedio arancelario de cada país y un componente adicional, en términos de «créditos» más un coeficiente que sería establecido para cada país (propuesta de países del Caribe).

Por lo tanto, existen divergencias en cuanto a los conceptos de «reciprocidad menos que plena» (coeficientes) y tratamiento especial y diferenciado (flexibilidades). En particular, estos conceptos aparecen confundidos en ciertas propuestas, principalmente de países desarrollados, dado que para los EE.UU. la existencia de dos coeficientes reemplaza las flexibilidades y la UE propone un *trade-off* entre ambición de la reducción (coeficiente) y flexibilidades.

- Se logró cierto consenso respecto del tratamiento de los aranceles no consolidados: la consolidación debería ser del 100% de las líneas (manteniéndose, sin embargo, la flexibilidad o exclusión de consolidación para países en desarrollo del 5% establecida en el párrafo 8.b del Anexo B del paquete de julio), y la fórmula de reducción debería aplicarse sobre todas ellas. Pero existen varios países que no están dispuestos a consolidar sus aranceles a un nivel bajo (comparable al de sus aranceles aplicados) y después

¹³ Para un trabajo que analiza los productos que podrían verse exceptuados en el caso de la Argentina, ver Galperin y Castagnino (2005).

ser obligados a reducir aún más este nivel por medio de una fórmula.

- La mayoría de los países consideran que puede ser voluntaria la participación de los países en desarrollo en las negociaciones sectoriales, donde se tiene como objetivo alcanzar una eliminación plena de aranceles.

- Se reafirmó la necesidad de contar con una evaluación del impacto que tendría sobre el empleo y el desarrollo, así como el impacto potencial que una reducción general tendría sobre las preferencias otorgadas, lo que resultaría negativo para numerosos países en desarrollo (a menudo son PMA) que reciben un acceso preferencial (aranceles por debajo del tipo NMF) a los mercados de los países desarrollados.

Una cuestión planteada se refiere a que los países desarrollados tienen niveles arancelarios promedio y aranceles consolidados inferiores a los países en desarrollo, perdiendo relevancia como barreras en frontera. Se arguye que los aranceles han sido sustituidos por medidas no arancelarias, las que muchas veces anulan cualquier concesión arancelaria (ver UNCTAD, 2005). Puede decirse que en muchos países desarrollados el acceso a sus mercados no requiere de rebajas arancelarias y por tanto las compensaciones que puedan obtenerse deben dirigirse a restricciones no arancelarias o a otras áreas de la negociación.

3.3. Servicios

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, o GATS, por sus iniciales en inglés) es uno de los nuevos acuerdos de mayor alcance de la OMC. Establece un conjunto de principios y reglas sobre el comercio de servicios con miras a su expansión bajo las condiciones de transparencia y liberalización progresiva y con el objetivo de promover el crecimiento económico de todos los socios comerciales.

El GATS entró en vigor en enero de 1995, pero las negociaciones de la Ronda Uruguay continuaron en la práctica hasta principios de 2000. En marzo de 2001, el Consejo del Comercio de Servicios (CCS) estableció las directrices y procedimientos para las negociaciones, y la Declaración de la Conferencia Ministerial de Doha respaldó la labor realizada, reafirmó lo actuado por el CCS y estableció el 1 de enero de 2005 como fecha para la conclusión de las negociaciones.

En julio de 2004, la decisión del Consejo General de la OMC reafirmó las Declaraciones Ministeriales de Doha, incluyendo el mandato de negociación sobre Servicios, y prolongó el plazo de las negociaciones, sin establecer una nueva fecha límite.

El AGCS establece dos clases de obligaciones para los países miembros. Las primeras son «obligaciones generales» que se aplican a todas las medidas relacionadas con el comercio de servicios, e incluyen quince obligaciones entre las que se destacan el «Trato de la Nación Más Favorecida o NMF» (Art. II del AGCS), la obligación de «Transparencia» (Art. III), la «Participación creciente de los Países en Desarrollo» (Art. IV), de «Integración Económica» (Art. V) que permite restringir la obligación de dar trato NMF, y de «Reglamentación Nacional» (Art. VI).

Las segundas, «obligaciones específicas o sectoriales», son asumidas individualmente. Están compuestas fundamentalmente por un compromiso de «Acceso a Mercados» (Art. XVI), por las que ciertas restricciones al acceso no alcanzarán al sector o el subsector referido, y un compromiso de «Trato Nacional» (Art. XVII) donde, en el sector de referencia, el país indica la reducción de la discriminación a los servicios y proveedores de servicios extranjeros en relación a los servicios y proveedores de servicios nacionales. Estas se complementan con la posibilidad de solicitar la adopción de «Compromisos Adicionales» (Art. XVIII).

Los compromisos de «acceso a mercado» y «trato nacional» son asumidos en sectores de servicios individuales, o a nivel «horizontal», donde se aplican de igual forma a todos los sectores de servicios en los que el país asumió compromisos. Además, se pueden incluir reservas que limiten esos compromisos y restringir también la cobertura de un compromiso a través de las definiciones de los sectores de servicios que utilicen, dado que los países no pueden ser obligados a abrir los sectores públicos y las normas de la OMC no requieren que servicios prestados por el gobierno sean privatizados o liberalizados. Ade-

más, la obligación de «acceso a mercado» prohíbe la aplicación de limitaciones al número de proveedores, al valor de los activos o transacciones, al número total de operaciones o la cuantía de producción, al número de personas físicas y a la participación del capital extranjero.

El GATS se aplica a cuatro modos de suministro de servicios:

El «Modo 1» representa el comercio transfronterizo. Corresponde a la forma normal del comercio de mercancías, entre otras cosas porque mantiene una clara separación geográfica entre el vendedor y el comprador –v.g., telecomunicaciones o correos–. Ese suministro puede incluir desde servicios de consultoría o informes sobre investigación de mercado, hasta asesoramiento telemédico, capacitación a distancia o proyectos de arquitectura.

El «Modo 2» de prestación es el consumo en el extranjero. Típicamente, esto implicaría el traslado del consumidor al país proveedor, siendo el ejemplo más claro de este modo el de un turista que se traslada a otro país para pasar sus vacaciones. Al igual que el suministro transfronterizo, ésta es una forma directa de comercio que plantea pocos problemas, dado que no exige que el proveedor del servicio sea admitido en el país del consumidor.

El «Modo 3» se manifiesta en la presencia comercial y es el modo asociado con la inversión, ya que implica el establecimiento en el territorio de otro país, por ejemplo, de una cadena de hoteles o de un estudio jurídico y contable. Este es probablemente el modo más importante de suministro, ya que involucra la inversión y plantea también las cuestiones más difíciles para los gobiernos de los países receptores y para las negociaciones de este Acuerdo. El GATS se ha visto obligado a abordar desde el primer momento cuestiones de política interior, tales como los derechos de establecimiento inherentes a la presencia comercial de empresas extranjeras. Al hacerlo, y al fijar normas multilaterales que garantizan la posibilidad de que empresas y personas individuales se establezcan en un mercado extranjero, el GATS ha abierto sendas nuevas.

Por último, el «Modo 4» de prestación es el movimiento de personas físicas, referido al movimiento del prestador del servicio y no al movimiento del consumidor. Este es un modo de prestación que resulta de sumo interés para los países en desarrollo. No debe confundirse este modo de prestación con los trámites migratorios. En un anexo al GATS se aclara que el Acuerdo nada tiene que ver con las personas que buscan trabajo en otro país, ni con los requisitos relacionados con la ciudadanía, la residencia o el empleo. Incluso si los Miembros asumen compromisos relacionados con el modo 4, por los que permiten a personas físicas suministrar servicios en sus territorios, pueden seguir regulando la entrada y la estancia de las personas de que se trate, por ejemplo, exigiendo visados, mientras ello no impida el cumplimiento de los compromisos contraídos.

Se debe señalar que cada país debe establecer las obligaciones específicas en una lista, donde se identifican sectores o subsectores de servicios así como los modos de suministro. El proceso de negociación se lleva a cabo por el método de «peticiones y ofertas», por el cual se realiza un intercambio de solicitudes bilateral y confidencial, donde cada participante comunica a sus contrapartes las concesiones que desearía ver incluidas en las ofertas de estos últimos. Asimismo, la oferta presentada como un proyecto de revisión a la lista nacional, especifica los compromisos que cada participante estaría dispuesto a consolidar ante el GATS, condicionado al logro de concesiones satisfactorias.

También se pueden incluir obligaciones adicionales sobre asuntos que no están en el ámbito de las disposiciones del GATS sobre el acceso a los mercados y el trato nacional – v.g., principios reglamentarios y de competencia–.

3.3.1. Estado de las negociaciones

Por medio de sesiones extraordinarias, el Consejo de Comercio de Servicios (CCS) continúa discutiendo los temas de interés. A continuación se repasan los avances logrados y las divergencias planteadas en las

distintas áreas de negociación.

Acceso a Mercados

La información al mes de julio de 2005 muestra que en total se han presentado 68 ofertas iniciales, correspondientes a 92 países. Sin embargo, se debe destacar que, sin incluir a los países menos adelantados, hay cerca de 24 ofertas pendientes, y que incluyendo a estos aún quedan 55 ofertas iniciales pendientes. En promedio, en las ofertas se incluyen compromisos para 57 subsectores, y menos de la mitad de las listas incluyen compromisos de algún tipo en sectores tales como la distribución, los servicios postales y de correos y el transporte por carretera; mientras que menos de la mitad de las ofertas contemplan mejoras en los compromisos horizontales relativos al movimiento de personas físicas, donde las exenciones del trato NMF aún son 400. En términos generales, el Consejo del Comercio de Servicios reconoce que la calidad general de las ofertas iniciales y revisadas es insatisfactoria, creando pocas oportunidades para los proveedores de servicios. La evaluación realizada sobre la calidad de las ofertas deja un espacio importante para la mejora de la cobertura sectorial y modal, así como la profundidad de los compromisos.

Elaboración de Normas

Las negociaciones sobre normas recibieron comparativamente más atención desde el fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún, logrando avances en las negociaciones sobre mecanismos de salvaguardia, subvenciones y contratación pública como sobre reglamentación nacional.

- Mecanismos de Salvaguardia Urgente (MSU): mientras los países en desarrollo proponen MSU para casos en que los aumentos repentinos de las importaciones, medidos por valor o volumen, pudieran perjudicar a un sector o proveedor nacional, los otros países no están convencidos de su necesidad. Por lo tanto, aún no se acordaron las diferencias en cuanto a la interpretación del mandato negociador y la conveniencia del MSU.

- Contratación Pública: las negociaciones no han producido todavía ningún resultado concreto dado que no convergieron las posiciones de las delegaciones, sobre todo en cuanto a si el mandato de negociación se extiende al acceso a los mercados y al trato nacional y NMF. Especialmente, los países en desarrollo son los más renuentes a establecer disciplinas sobre este tema.

- Subvenciones: varios países en desarrollo, en parte por motivos económicos y en parte por motivos tácticos, mantuvieron sus esfuerzos para reactivar estas negociaciones. Mientras distintos países, incluyendo algunos industrializados, decidieron participar en el debate más activamente y expresaron posiciones más firmes, los países desarrollados más influyentes –EE.UU., UE, Japón y Canadá– tuvieron un enfoque cauteloso.

- Reglamentaciones nacionales: Muchos miembros dieron prioridad al establecimiento de disciplinas horizontales en las que la transparencia debía ser la clave, pero no necesariamente el único elemento. Si bien varios países continuaban pensando que las negociaciones debían avanzar, algunas delegaciones indicaron que era prematuro comenzar el trabajo a partir de un texto de negociación consolidado y se continuó con el compromiso de recopilar los obstáculos reglamentarios.

Modos de suministro

- Varios países evaluaron que las ofertas formuladas en el marco del «modo 1» eran insuficientes, y si bien el comercio transfronterizo era ahora factible en muchos sectores, a diferencia de 10 años atrás, ello no quedaba reflejado en las ofertas. Algunos señalaron que los compromisos contraídos con respecto al «modo 1» debían complementarse con compromisos respecto al «modo 2».

- En el «modo 3» varios países señalaron que la falta de compromisos pertinentes con respecto a ese

modo tan dinámico no se ajustaba a la realidad económica.

- Para varios países, el «modo 4» es la esfera principal de sus intereses de exportación en el sector de los servicios y un elemento fundamental para garantizar el equilibrio en términos de ventaja comparativa entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sin embargo, aún se requieren mayores esfuerzos a fin de hacer la cobertura extensiva a las categorías no vinculadas con la presencia comercial. También se sugirió la ampliación del alcance de los compromisos para que abarcaran también a las personas físicas con un nivel de calificación bajo.

En el debate a nivel sectorial se destaca que: se reclamó una mayor participación en servicios jurídicos; la mayor parte de los países pidieron compromisos plenos o sin limitaciones sobre toda la gama de servicios de informática y servicios conexos; a pesar de que las telecomunicaciones eran objeto de muchos compromisos y ofertas, las limitaciones al acceso a los mercados y al trato nacional siguen siendo habituales; en enseñanza, las ofertas presentadas eran muy escasas y de alcance limitado, salvo en el caso de algunos países en desarrollo.

Además, se hizo hincapié en que la propiedad de los recursos naturales queda fuera del ámbito de las negociaciones, y se insistió en que el GATS preserve la facultad de los países para regular, entre otras cosas, el acceso a la energía, la fiabilidad del suministro y la protección de los consumidores y del medio ambiente; en servicios financieros se señaló que muchas ofertas no reflejan los niveles de liberalización existentes; en transporte marítimo persiste un número limitado de ofertas, mientras que en servicios de logística y los servicios auxiliares de todos los modos de transporte, las ofertas son más alentadoras.

C u a d r o 2

 Ofertas presentadas al 1° de julio de 2005

Sector	Países Desarrollados	Países en Desarrollo
Servicios Jurídicos	8	9
Demás Servicios Profesionales	8	20
Serv. de Informática y conexos	5	27
Demás Serv. Prestados a Empresas	9	28
Serv. Postales y de Mensajería	6	8
Serv. de Telecomunicaciones	8	26
Serv. Audiovisuales	1	5
Serv. de Construcción e Ingeniería	6	17
Servicios de Distribución	8	13
Servicios de Enseñanza	4	14
Servicios de Energía	4	8
Servicios Ambientales	7	14
Servicios de Seguro y conexos	10	22
Servicios Bancarios y otros	10	20
Servicios de Salud	10	-
Servicios Turísticos	6	21
Serv. de Transporte Marítimo	7	17
Serv. de Transporte Aéreo	6	8
Serv. de Transporte por Carretera	6	7
Serv. de Transporte por Ferrocarril	4	5
Serv. Auxiliares de Transporte	4	9
Total de Ofertas	10	58

Fuente: CEI en base a OMC (2005 b)

En la Reunión mini-ministerial de Dalian (China), de julio de 2005, se dispuso que el primer semestre del 2006 sea el nuevo plazo para la presentación de ofertas revisadas más allá de Hong Kong, y se alcanzó un reconocimiento explícito sobre la necesidad de definir el nivel de ambición para las negociaciones de servicios, tal que asegure la existencia de oportunidades de acceso a mercados comercialmente significativos para países en desarrollo, existiendo cada vez más consenso para que el esquema de negociación se oriente al uso de una lista positiva.

3.4. Propiedad intelectual

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio – ADPIC, o TRIPS por sus siglas en inglés– fue negociado por primera vez en la Ronda Uruguay¹⁴ y entró en vigor en 1995. Dicho acuerdo incorporó la normativa sobre la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio, reflejando el crecimiento explosivo de la tecnología de la información y la biotecnología en el comercio internacional y la fuerte presión de los países industrializados y de las empresas transnacionales para proteger los resultados de sus investigaciones.

El objetivo principal del acuerdo, según sus enunciados, es el de reducir las distorsiones y obstáculos al comercio internacional generados, fundamentalmente, por una inadecuada protección de la propiedad intelectual y diferencias internacionales en la manera de proteger tales derechos. En este sentido, pretende que las medidas y procedimientos de protección no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

El Acuerdo define a los derechos de propiedad intelectual como aquellos derechos conferidos a personas sobre sus creaciones intelectuales, otorgando utilización exclusiva por un plazo determinado. Los mismos se dividen en dos sectores principales:

■ *Derechos de autor y relacionados*

Hace referencia a los derechos de los autores de obras literarias y artísticas. También están protegidos los derechos de artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social de esta protección es fomentar y recompensar la labor creativa.

■ *Derechos de propiedad industrial*

Con el objetivo de estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores se establece la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio, e indicaciones geográficas¹⁵. A esta categoría también pertenecen las invenciones, los dibujos, modelos industriales y los secretos comerciales. La finalidad es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología para que existan incentivos y medios que financien las actividades de investigación y desarrollo.

El Acuerdo sobre TRIPS parte de la enunciación de dos principios básicos: el principio de no discriminación, que exige igualdad en el trato para nacionales y extranjeros, y el trato de nación más favorecida, mediante el cual se brinda igualdad de trato para los nacionales de todos los interlocutores en el marco de la OMC. Anuncia también un principio adicional bajo el cual se establece que la protección de la propiedad intelectual debe contribuir a la transferencia de tecnología, deben beneficiarse productores y usuarios y debe acrecentarse el bienestar económico y social.

El Acuerdo incorpora como principios fundamentales los del Convenio de la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial y los del Convenio de Berna para la Protección de la Obras Literarias y Artísticas, principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de que se creara la OMC, ampliando las normas de protección y otorgándoles más rigurosidad.

En cuanto al método de aplicación de las disposiciones del Acuerdo, establece que el mismo puede

¹⁴ El Acuerdo sobre TRIPS es el Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994.

¹⁵ Identifican un producto como originario de un lugar cuando posee una determinada característica que es imputable, principalmente, a su origen geográfico.

determinarse con libertad dentro del «propio sistema y prácticas jurídicas» de cada nación, ya que el Acuerdo sobre TRIPS no pretende llegar a leyes de propiedad intelectual iguales entre naciones sino que establece normas mínimas. Prevé, además, la aplicación del mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC en caso de incumplimiento de las disposiciones del acuerdo.

Además, establece que los países desarrollados tenían hasta el 01/01/1996 para poner sus leyes y prácticas en conformidad con el Acuerdo, los países en desarrollo tenían que aplicarlo en su totalidad desde el 01/01/2000 y los países menos adelantados disponían de 11 años, hasta 2006, plazo que se ha prorrogado hasta 2016 en el caso de las patentes de productos farmacéuticos.¹⁶

En la Declaración de la Conferencia Ministerial de Doha se planteó un programa de trabajo de tres puntos. En el primero (párrafo 17) se recalca que la aplicación e interpretación del Acuerdo debe apoyar a la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como a la creación de nuevos medicamentos. El Acuerdo no impide que los gobiernos miembros adopten medidas que apoyen la salud pública y reconoce que tienen derecho a utilizar las flexibilidades previstas¹⁷. Estipula, además, que los miembros de la OMC con capacidades insuficientes o inexistentes de fabricación en el sector farmacéutico podrían tener dificultades en la utilización de licencias obligatorias y encomienda al Consejo de los ADPIC que informe sobre el particular al Consejo General antes del 2003.

El 30 de agosto de 2003 los Gobiernos Miembros de la OMC acordaron modificaciones jurídicas a fin de facilitar la importación de medicamentos genéricos, fabricados al amparo de licencias obligatorias, por parte de los países más pobres que no tienen la capacidad de fabricarlos por sí mismos.¹⁸

También en la Declaración de Doha se conviene en negociar un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas para la quinta Conferencia Ministerial, que se llevó a cabo en 2003¹⁹ (párrafo 18), pero dos años después de dicho plazo aún no se llegó a un acuerdo. Vinculado con esto, se comenzó a debatir la extensión de la protección a indicaciones geográficas de productos que no sean vinos ni bebidas espirituosas, punto sobre el cual tampoco hay acuerdo.

Por otra parte, el párrafo 19 prevé que se lleve a cabo un examen del párrafo 3 (b) del artículo 27 del Acuerdo TRIPS, que trata sobre la posibilidad de excluir de las patentes a las plantas y animales y a los procesos biológicos para producción de plantas y animales. Sin embargo, los miembros de la OMC deben ofrecer protección a variedades vegetales ya sea por medio de patentes y/o por un efectivo sistema *sui generis*, que significa un sistema de derechos que sea exclusivo para un artículo o una tecnología específica. El conflicto surge porque el Acuerdo no define *sui generis*.

3.4.1. Estado actual de las negociaciones

Las distintas reuniones del Consejo de los ADPIC en Sesión Extraordinaria, en el marco de reuniones formales y consultas informales realizadas a lo largo del año 2005, no han logrado mostrar un avance importante. Los siguientes son algunos de los puntos sobre los que se está dando la discusión actual.

- Se planteó la necesidad de una modificación del Acuerdo sobre TRIPS, que incluya la obligación de divulgación del origen, que es apoyada por varios países en desarrollo que señalaron que se ven perjudicados por el actual sistema de propiedad intelectual ya que es inadecuado para abordar los problemas de biopiratería a que se enfrentan. El sistema no es equitativo porque facilita las actividades de los intereses industriales pero no da salvaguardias a los países en desarrollo y sus comunidades indígenas para proteger sus derechos. Tal es así que, mientras se protegen los derechos de las nuevas invenciones, muchos países en desarrollo se siguen viendo perjudicados cuando los recursos y conocimientos transmitidos por generaciones se utilizan en esas invenciones protegidas.

¹⁶ El 27 de junio de 2002, el Consejo de la OMC (responsable de la propiedad intelectual), aprobó una decisión por cual se prorroga hasta el año 2016 el período de transición durante el cual los países menos adelantados no han de proteger a los productos farmacéuticos mediante patentes.

¹⁷ Declaración aparte. «Declaraciones de Doha», Organización Mundial de Comercio, Ginebra, 2003.

¹⁸ Aplicación del párrafo 6 de la declaración de Doha relativa al acuerdo sobre TRIPS y la salud pública.

¹⁹ El artículo 23.4 del Acuerdo sobre los ADPIC contiene el mandato original pero no se fijó un plazo para completar las negociaciones.

- Se convino en la necesidad de establecer un marco internacional sobre la divulgación y el consentimiento fundamentado previo, así como sobre el acceso y la distribución de los beneficios resultantes de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales.
- Se señaló la importancia del apoyo mutuo entre el Acuerdo sobre TRIPS y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB). El artículo 5 del CDB prevé la cooperación internacional con las organizaciones idóneas, y la OMC es competente con respecto a las normas mínimas internacionales para las patentes basadas en recursos biológicos y/o conocimientos tradicionales y, por consiguiente, con respecto a la biopiratería y la apropiación transfronteriza indebida.
- Aunque existen entre las delegaciones diferencias significativas respecto del contenido sustantivo de una enmienda que sustituya la «Aplicación del párrafo 6 de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre TRIPS y la Salud Pública», se produjeron algunos indicios de flexibilidad en relación con la cuestión de la forma jurídica. Existe bastante consenso entre los países en desarrollo para el apoyo de la propuesta del Grupo Africano respecto al tema de la salud pública, señalando que en la misma se impone a los importadores y exportadores que deseen utilizar la exención de patentamiento, varias condiciones que pueden afectar la capacidad del mecanismo para cumplir su objetivo, como ser el suministro de medicamentos genéricos esenciales a países con capacidad de fabricación insuficiente o inexistente. Además, en la declaración se pide «una «solución permanente» más adecuada que revise el Acuerdo sobre TRIPS y elimine la limitación del párrafo f) del artículo 31 sin establecer nuevas limitaciones de modo que la exportación e importación de medicamentos genéricos se facilite sin problemas.
- En cuanto a la calidad, inocuidad y eficacia de los productos fabricados al amparo de licencias obligatorias, en las reuniones celebradas durante el año 2005 se observó que varios países que eran productores importantes de productos farmacéuticos no imponían a los fabricantes la obligación de obtener autorización para la comercialización de los productos destinados únicamente a la exportación.
- En cuanto a la conveniencia de desarrollar patentes regionales, hubo consenso en las últimas negociaciones sobre la necesidad de examinar más a fondo las medidas prácticas que habrían de adoptarse para el desarrollo del comercio y la producción en el ámbito regional.
- En la negociación sobre el establecimiento de un registro multilateral de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, tanto países en desarrollo como desarrollados coinciden en señalar que la propuesta de la Unión Europea²⁰ es de un carácter demasiado amplio y trasciende con creces el mandato previsto en el párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre TRIPS.

4. Estudios de Impacto

Existen numerosos intentos de describir en forma cuantitativa los efectos potenciales de la liberalización comercial. Una de las herramientas comúnmente utilizadas para estimar *ex ante* los efectos de las reformas de las políticas comerciales son los modelos de equilibrio computado. Su objetivo es determinar el cambio en ciertas variables de interés – v.g., flujos comerciales, producción, bienestar²¹– asociados con un cambio en las variables de política –v.g., aranceles–. La metodología empleada consiste en la realización de experimentos contrafácticos o simulaciones.

El objetivo de esta sección es resumir brevemente los principales hallazgos respecto al impacto económico de la liberalización del comercio de bienes agrícolas y no agrícolas y del comercio de servicios, en vista de la próxima conferencia ministerial de la OMC. Para ello se seleccionaron trabajos recientes que trataran escenarios de liberalización comercial relacionados con las distintas alternativas consideradas en las negociaciones de la Ronda Doha.

²⁰ Esta propuesta consiste en establecer una «presunción» de que la indicación geográfica registrada va a estar protegida en todos los demás países.

²¹ El bienestar se define como la suma del excedente del consumidor, el excedente del productor y la recaudación del gobierno.

Es necesario destacar que los modelos utilizados para efectuar análisis de equilibrio computado difieren ampliamente. En primer lugar, los modelos pueden ser de equilibrio parcial o de equilibrio general. En un análisis de equilibrio general se modela toda la economía, analizando los efectos directos e indirectos de un cambio de política. Se pregunta al modelo qué habría pasado en el año base si hubiese sido implementada la política de interés y el resto de las políticas domésticas y las condiciones externas hubieran permanecido sin cambios. En cambio, un análisis de equilibrio parcial analiza la situación de un mercado o producto en particular, sin considerar las condiciones del resto de la economía.

Por otra parte, los modelos difieren en cuanto a su especificación: pueden suponer distintas estructuras de mercado –competencia perfecta o imperfecta– y pueden ser de carácter estático o incluir efectos dinámicos asociados con cambios en la inversión o la productividad. Además, los modelos suelen diferir respecto al año elegido como base para las comparaciones y la base de datos utilizada para simular la economía mundial.

Los estudios también difieren en cuanto a su alcance: mientras algunos analizan el impacto de la liberalización de todo el comercio de bienes, otros se concentran exclusivamente en la liberalización del comercio agrícola o de los productos no agropecuarios. Son menos los trabajos que examinan las consecuencias de la liberalización del comercio de servicios, principalmente debido a la escasez de información adecuada sobre los flujos comerciales en el sector y la falta de mediciones detalladas de las restricciones al intercambio de servicios.

Por otro lado, los trabajos se diferencian en cuanto al grado de liberalización analizado: algunos se concentran en el impacto potencial del libre comercio, en tanto que otros examinan distintas alternativas de liberalización parcial.

De esta forma, los resultados de las distintas simulaciones difieren bastante, en parte debido a las especificaciones del modelo, al alcance de cada estudio y a los distintos escenarios de liberalización analizados.

En general, las ganancias de bienestar estimadas tienden a ser mayores en los modelos dinámicos. Del mismo modo, los estudios que suponen competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala suelen ofrecer estimaciones más elevadas que aquellos que asumen una estructura de mercado perfectamente competitiva. Adicionalmente, cuanto más actualizada sea la base de datos de un modelo, menores tienden a ser los resultados ya que son menores las barreras arancelarias en el *statu quo*.

Por estos motivos, existe consenso entre los diversos trabajos en que los resultados de los modelos deben ser interpretados en términos relativos, poniendo más énfasis en los aspectos cualitativos de los resultados que en los números específicos.

A pesar de las diferencias encontradas en los diferentes estudios, se puede identificar un número de hallazgos comunes, que se detallan a continuación:

- La eliminación de las distorsiones en el comercio internacional tiene un efecto positivo sobre el bienestar y el intercambio comercial tanto a nivel mundial como para la mayoría de los países participantes.
- La reforma del sector agrícola proporciona importantes ganancias de bienestar: si se liberalizara completamente el comercio de bienes, la participación de la agricultura en las ganancias de bienestar sería mayor al 60%. Este resultado es común a modelos de equilibrio general computado estático como dinámico. Por ejemplo, Hertel y Keeney (2005) encuentran que la contribución del comercio agrícola en las ganancias mundiales de bienestar debidas a la reforma del comercio de bienes alcanza 66%, mientras que según Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) dicha participación es de 67%. Dentro de los trabajos que utilizan modelos dinámicos, Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) encuentran que la contribución de la agricultura a las ganancias obtenidas por liberalizar el comercio de bienes es de 63%. Con respecto al intercambio comercial, las exportaciones de bienes agrícolas se incrementarían más del 20% como resultado de la liberalización total del comercio de bienes.
- La liberalización del comercio de bienes no agrícolas no resulta tan importante en términos de

ganancias potenciales como la del sector agrícola o la de los servicios. Su contribución a las ganancias obtenidas como resultado de la liberalización total del comercio de bienes varía entre 30% y 37%, según el trabajo que se tome en cuenta. Las exportaciones de productos no agrícolas aumentarían 24% debido a la liberalización del comercio de bienes.

■ Los beneficios atribuidos a la liberalización del comercio de servicios también aparecen como significativos: de acuerdo con el trabajo de Hertel y Keeney (2005), la reforma del sector servicios representa un 44% de la liberalización total del comercio de bienes y servicios, mientras que según Dee y Hanslow (2000) alcanza el 50%. En cambio, en el trabajo de Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) la participación de los servicios en las ganancias debidas a la liberalización es de sólo 25%. En cuanto al intercambio comercial, Brown y Stern (2000) estiman que el incremento de las exportaciones superaría los 100.000 millones de dólares.

■ Los países en desarrollo se beneficiarían por la liberalización del comercio de bienes en una proporción mayor que la correspondiente a su participación en el comercio y la producción mundiales: aproximadamente 30% de los beneficios obtenidos recae en los países en desarrollo, lo que constituye un porcentaje muy superior a su participación en el producto mundial, que es cercana a un sexto.

■ Una de las principales fuentes de ganancias argumentadas para los países en desarrollo está relacionada con su propia liberalización.

■ Un ejemplo de cómo se distribuyen sectorial y regionalmente las ganancias de bienestar se puede observar en el cuadro 3.

Cuadro 3

Fuentes regionales y sectoriales de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización completa del comercio de bienes al 2015 ^a en porcentaje de las ganancias totales ^b

Región que liberaliza / Componente	Región beneficiaria		
	Países en desarrollo	Países desarrollados	Total mundial
Países en desarrollo			
. Agricultura y alimentos	10	7	16
. Textiles e indumentaria	3	5	8
. Otros bienes	2	18	20
. Total	15	30	45
Países desarrollados			
. Agricultura y alimentos	9	38	47
. Textiles e indumentaria	5	1	5
. Otros bienes	1	2	3
. Total	15	40	55
Todos los países			
. Agricultura y alimentos	19	45	63
. Textiles e indumentaria	8	6	13
. Otros bienes	3	20	23
. Total	30	70	100

a Proyección desde el año base 2001 hasta el año 2015

b Los totales pueden no coincidir debido al redondeo

Fuente: Anderson, K., W. Martin y D. van der Mensbrugge (2005)

■ Si bien los países en desarrollo ganan menos que las economías industrializadas en términos

absolutos, las ganancias para este grupo de países son mayores como porcentaje del ingreso nacional. Por ejemplo, Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) encuentran que las ganancias de bienestar para los países en desarrollo debidas a la liberalización del comercio de bienes representan el 1,2% del ingreso, mientras que para las economías industrializadas representan el 0,6%.

- Las ganancias obtenidas por los países en desarrollo no están distribuidas uniformemente entre países: los países asiáticos son los que obtienen mayores beneficios, mientras que las ganancias para los países latinoamericanos son más limitadas. Además, existen posibles pérdidas de bienestar asociadas con la liberalización para los países africanos sub-saharianos, debido al deterioro de los términos de intercambio y la erosión de preferencias.

- Al descomponer el impacto sobre el bienestar en el efecto ocasionado por el incremento de eficiencia y el efecto debido al cambio en los términos de intercambio, se observa que en general el efecto eficiencia es positivo, mientras que el componente de términos de intercambio es el que genera pérdidas en algunos países.

- La redistribución de las ganancias entre los distintos grupos de un país es importante. De acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrugge (2005) las remuneraciones de los trabajadores menos calificados, tomando los países en desarrollo como grupo, se incrementan más que los salarios de los empleados calificados y aún en mayor proporción que las retribuciones al capital y la tierra. En cambio, en los países de altos ingresos los salarios de los trabajadores calificados se incrementan más que los de los no calificados y que la retribución al capital, mientras que cae la retribución a la tierra.

- Las exportaciones de los países en desarrollo se incrementan en mayor proporción que las de los países industrializados. Aproximadamente un tercio del aumento del intercambio comercial de los países en desarrollo se debe al comercio sur-sur.

- Se precisan importantes reducciones en los aranceles consolidados para que efectivamente se reduzcan los aranceles aplicados.

- Incluso si existen grandes reducciones en los aranceles consolidados, las ganancias mundiales se reducen perceptiblemente al permitir una proporción de productos sensibles, esto es, que se excluyen de la reducción.

- Las ganancias globales también disminuyen sensiblemente al aplicar un tratamiento diferencial – v.g., menores reducciones arancelarias– para las economías en desarrollo.

Con respecto a la liberalización agrícola, la mayoría de los estudios coinciden en que:

- El acceso al mercado es el más importante de los tres pilares de la negociación agrícola, representando más del 90% de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización agrícola.

- La eliminación de los subsidios a las exportaciones en los países de altos ingresos perjudica a los países en desarrollo que son importadores netos de los bienes subsidiados, al incrementarse los precios de los bienes que importan.

- Es reducido el impacto sobre el bienestar de la eliminación de las medidas de apoyo doméstico, y resulta negativo para algunos países en desarrollo.

El impacto potencial de cada pilar se ilustra en el cuadro 4:

Cuadro 4**Distribución de los efectos de la liberalización del comercio agrícola sobre el bienestar al 2001 ^a en porcentaje de las ganancias totales ^b**

Región que liberaliza / Componente	Región beneficiaria		
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Mundo
Países desarrollados	66	19	86
. Acceso al mercado	57	22	79
. Subsidios a las exportaciones	5	-3	2
. Apoyo doméstico	4	1	5
Países en desarrollo	9	6	14
Total	75	25	100

^aAño base de la simulación.^bLos totales pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Hertel y Keeney (2005)

■ Hoekman, Ng y Olarreaga (2004) encuentran, utilizando un modelo de equilibrio parcial, que el incremento en el intercambio comercial y en el bienestar es mayor en el caso de un recorte de 50% en los aranceles agrícolas que ante una reducción de igual magnitud en las medidas de apoyo doméstico. Francois, van Meijl y van Tongeren (2003), empleando un modelo de equilibrio general computado, observan que si bien la liberalización de las medidas de apoyo doméstico genera efectos de bienestar positivos para los países de la OECD, tiene consecuencias negativas para los países importadores de alimentos. El trabajo de van der Mensbrughe y Beghin (2004) también destaca el rol predominante de la eliminación de los aranceles, mientras que los demás instrumentos tienen efectos pequeños sobre el ingreso, positivos en promedio en los países industrializados y negativos en los países en desarrollo.

■ La principal fuente de ganancias como resultado de la liberalización del comercio agrícola se debe a la reforma en los países desarrollados.

■ Los países en desarrollo perciben cerca del 30% de los beneficios totales obtenidos por liberar el comercio agrícola.

■ Este resultado se observa tanto en escenarios de liberalización total –25% según Hertel y Keeney (2005) y 30% de acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005)–, como parcial. Por ejemplo Peters y Vanzetti (2004), utilizando un modelo de equilibrio parcial, encuentran que en un escenario de liberalización parcial ambicioso las ganancias para los países en desarrollo alcanzan el 27% de las ganancias globales.

■ Una de las principales fuentes de ganancias para el grupo de países en desarrollo está relacionada con su propia liberalización. De acuerdo con los resultados encontrados por Hertel y Keeney (2005), este porcentaje es de 25%, mientras que para Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005) asciende al 50% de las ganancias.

■ Las exportaciones agrícolas se incrementan en mayor medida en los países en desarrollo que en los industrializados. La mayor parte del incremento del intercambio se produce con los países desarrollados.

En cuanto a la liberalización del comercio de productos no agrícolas se observa que:

■ La reforma del sector textil representa aproximadamente el 35% de las ganancias potenciales de

bienestar debidas a la liberalización del comercio de bienes no agrícolas. Este resultado es común tanto a modelos de equilibrio general computado estático (Hertel y Keeney, 2005) como dinámico (Anderson, Martin y van der Mensbrugghe, 2005).

- Las exportaciones de textiles se incrementan en mayor medida en los países en desarrollo que en los industrializados, debiéndose la mayor parte del aumento al mayor acceso a los mercados de los países desarrollados. En el caso de las demás mercancías, el crecimiento de las exportaciones es superior para los países desarrollados.

- La principal fuente de ganancia como resultado de la reforma del comercio de bienes no agrícolas se debe a la liberalización en los países en desarrollo –entre el 60% y el 75%–.

- Los países en desarrollo se apropian de un tercio de las ganancias debidas a la liberalización del comercio de productos no agrícolas, correspondiendo la mayor parte de las mismas a la reforma comercial en el sector textil. Según Hertel y Keeney (2005), el 80% de las ganancias para los países en desarrollo se debe a la reforma del sector textil y de indumentaria, mientras que de acuerdo con Anderson, Martin y van der Mensbrugghe (2005) este porcentaje es de 69%.

- Los países en desarrollo obtienen importantes ganancias provenientes de la liberalización del mercado textil por parte de los países desarrollados, mientras que los países industrializados se benefician por la reforma del comercio de otras mercancías por parte de las economías en desarrollo.

En el sector servicios se destaca que:

- Si bien se han realizado distintos esfuerzos para poder evaluar el impacto de la liberalización de los servicios, de los distintos trabajos realizados surge como común denominador la dificultad para una adecuada cuantificación estadística del tamaño y el comercio de servicios, además de las limitaciones que presentan los países en desarrollo en cuanto a capacidad de producción y escasez de políticas específicas para el desarrollo de una regulación adecuada para aprovechar el potencial de crecimiento del sector. A su vez, se señala la existencia de estructuras anticompetitivas y monopólicas que actúan como barreras para entrar a los mercados de servicios de los países desarrollados.

- La mayor parte de las ganancias de bienestar obtenidas a partir de la liberalización del comercio de servicios provienen de la reforma comercial en los países desarrollados –cerca del 70%–.

- Los estudios no coinciden respecto a la distribución de estas ganancias entre grupos de países. Por ejemplo, según Dee y Hanslow (2000) los países en desarrollo obtendrían un 97% de las ganancias de bienestar debidas a la liberalización de servicios, siendo China el país más beneficiado, mientras que algunos países desarrollados –UE, Canadá, EE.UU., Singapur, Taiwán– enfrentarían pérdidas. En cambio, de acuerdo con Hertel y Keeney (2005) los países de altos ingresos serían los que reciben la mayor parte de las ganancias. Entre los países en desarrollo, India y la Unión Aduanera de África del Sur serían los más beneficiados. En forma similar, Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) estiman que los países más beneficiados por la eliminación de las barreras sobre el comercio de servicios serían EE.UU. y la India.

Con respecto a los resultados para la Argentina se observa que:

- En general, tanto la liberalización del comercio agrícola como del comercio de productos no agrícolas generará ganancias de bienestar e incrementos en las exportaciones, siendo, junto con Brasil, uno de los mayores ganadores de América Latina. Algunos estudios preliminares de equilibrio parcial sobre NAMA indicarían una pérdida de participación de las exportaciones argentinas, por efectos desplazamiento, en los mercados con preferencias arancelarias y un incremento de las importaciones.

- En las simulaciones con modelos de equilibrio general revisadas, las ganancias de bienestar como resultado de la liberalización del comercio de bienes representan aproximadamente el 1,2% del

ingreso nacional, resultando más significativo el impacto de la reforma del comercio agrícola que la liberalización del comercio de bienes no agrícolas, principalmente debido al efecto negativo de la liberalización del sector textil.

- En cuanto a los distintos pilares del sector agropecuario, las ganancias de bienestar resultan ser positivas en todos los casos, observándose mayores beneficios ante la eliminación de los aranceles y de las políticas de apoyo doméstico.

En el cuadro del Anexo 3 se resumen los principales resultados de algunos trabajos recientes. Los resultados tanto con respecto al bienestar como a las exportaciones deben interpretarse como variaciones respecto al equilibrio inicial. En la mayoría de los casos las variaciones están expresadas en millones de dólares anuales, a precios constantes del año base de cada trabajo, excepto en los casos en que están expresadas en porcentaje. Se presentan los resultados de distintas simulaciones de liberalización total y parcial, para el mundo, para el grupo de países en desarrollo y para la Argentina.

5. Bibliografía

Anderson, K. y W. Martin (2005). Agriculture, Trade Reform and the Doha Agenda. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Anderson, K., W. Martin y D. van der Mensbrugghe (2005). Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Bouët, A., J.C. Bureau, Y. Decreux y S. Jean (2004). *Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round*. Working Paper n° 2004-18. CEPII.

Brown, D. K., y R. M. Stern (2000). *Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services*. Discussion Paper N° 453. Research Seminar in International Economics.

Brown, D. K., A. V. Deardoff y R. M. Stern (2003). *Developing Countries' Stake in the Doha Round*. Discussion Paper N° 495. Research Seminar in International Economics.

CEI (2002). *Alternativas de Integración para la Argentina: Un Análisis de Equilibrio General*. Estudios del CEI N°1, junio.

Conforti, P. y L. Salvatici (2004). *Agricultural Trade Liberalization in the Doha Round. Alternative Scenarios and Strategic Interactions between Developed and Developing Countries*. FAO Commodity and Trade Policy Research Working Paper n° 10. FAO.

Dee, P. y K. Hanslow (2000). *Multilateral Liberalization of Services Trade*. Productivity Commission Staff Research Paper. Canberra: Ausinfo.

Diao, X., E. Diaz Bonilla, S. Robinson y D. Orden (2005). *Tell me where it hurts, and I'll tell you who to call: Industrialized countries' agricultural policies and developing countries*. MTID Discussion Paper n° 34. International Food Policy Research Institute.

Fernandez de Córdoba, S., y D. Vanzetti (2005). *Now What? Searching for a Solution to the WTO Industrial*

Tariff Negotiations. Presentado en el seminario Adjusting to Trade Reforms: What are the Major Challenges for Developing Countries?, Enero 2005, Ginebra, Suiza. UNCTAD.

Fernandez de Córdoba, S., S. Laird y D. Vanzetti (2004). *Trick or Treat? Development opportunities and challenges in the WTO negotiations on industrial tariffs*. UNCTAD, mimeo.

Fontagné, L., J. L. Guérin y S. Jean (2003). *Market Access Liberalization in the Doha Round: Scenarios and Assessment*. Working Paper n° 2003-12. CEPII.

Francois, J., H. van Meijl y F. van Tongeren (2003). *Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round*. CEPR Discussion Paper 4032.

Galperín, C. y T. Castagnino (2005). La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino. *Revista de Comercio Exterior e Integración* 2: 17-25.

Grubel, H. y P. Lloyd (1971). The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record* 47: 494-517.

Hedi Bchir, M., L. Fontagné y S. Jean (2005). *From Bound Duties to Actual Protection: Industrial Liberalization in the Doha Round*. Working Paper n° 2005-12. CEPII.

Hertel, T. W. y R. Keeney (2005). What's at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies and Domestic Support. En: Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Banco Mundial y Palgrave MacMillian. En prensa.

Hoekman, B., F. Ng y M. Olarreaga (2004). Reducing Agricultural Tariffs versus Domestic Support. What's More Important for Developing Countries?. *World Bank Economic Review* 18 (2): 175-204.

OMC (2005 a). Informes de los presidentes de los grupos negociadores. Varios informes.

OMC (2005 b). Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria. Informe del Presidente al Comité de Negociaciones Comerciales. TN/S/20. 11 de julio.

Peters, R. y D. Vanzetti (2004). *Shifting Sands: Searching for a Compromise in the WTO Negotiations on Agriculture*. Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series n° 23. UNCTAD.

Petri, G. L., M. Méndez Parra y F. Sember (2003). *Estudio Analítico del Proteccionismo Agrícola para Argentina y sus Consecuencias en la Seguridad Alimentaria*. Proyecto FAO de integración del sector agropecuario para el Cono Sur para contribuir a las políticas de seguridad alimentaria (TCP/RLA/2910). Buenos Aires.

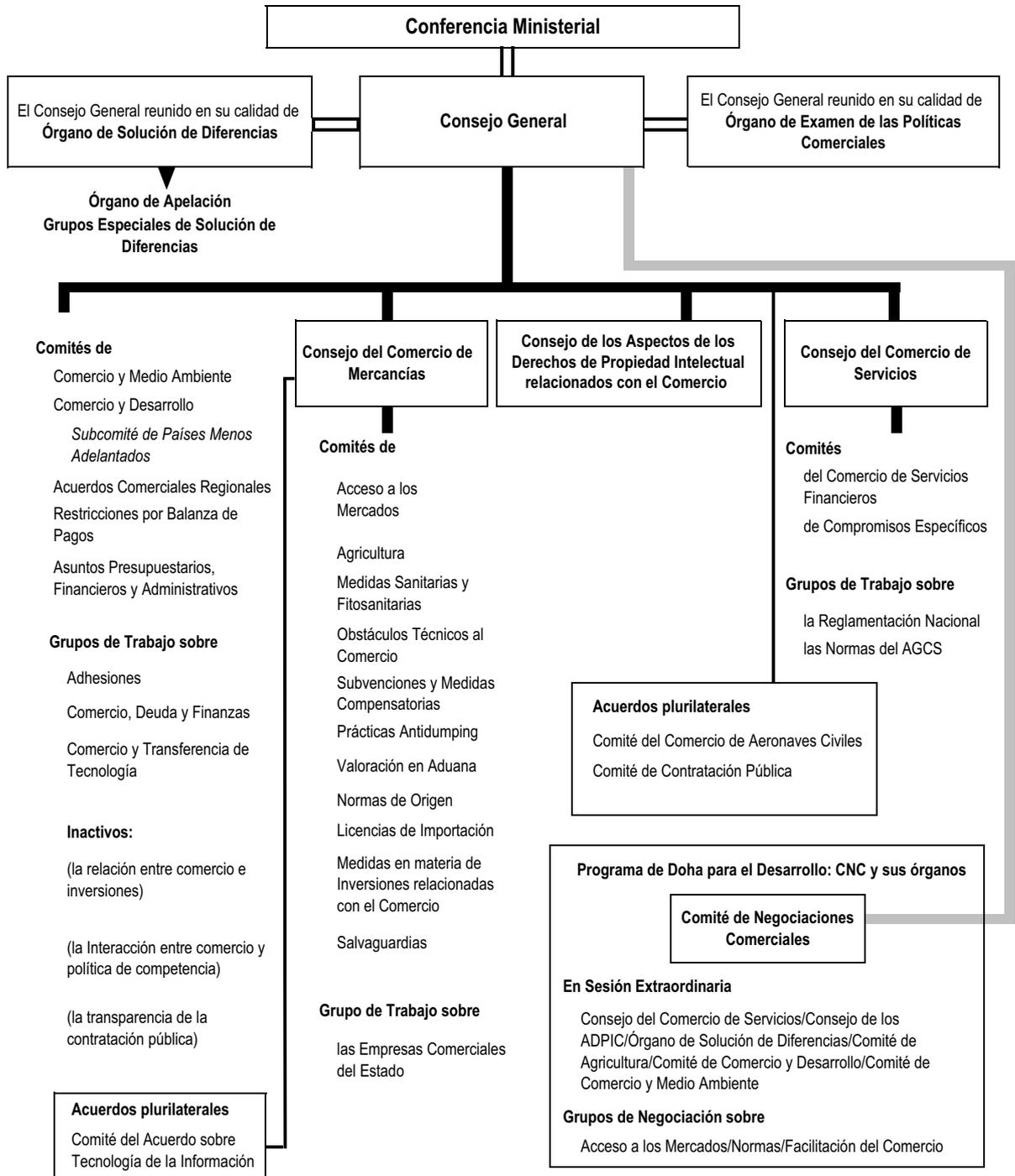
Petri, G. y A. Ferrando (2005). Resultados e implicancias para la negociación agrícola en la OMC del acuerdo para el cálculo de los Equivalentes *Ad Valorem* (AVEs). *Revista de Comercio Exterior e Integración* 3: 69-82.

UNCTAD (2005). *Metodologías, clasificaciones y cuantificación de las barreras no arancelarias y sus efectos en el desarrollo*. Nota de la secretaría de la UNCTAD. TD/B/COM.1/EM.27/2. Ginebra: UNCTAD.

van der Mensbrugge, D. y J. C. Beghin (2004). *Global Agricultural Liberalization: An In-Depth Assessment of what is at Stake*. Working Paper 04-WP 370. Center for Agricultural and Rural Development.

Anexo 1

Estructura de la OMC



Explicación

- Informan al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- ▼** Informan al Órgano de Solución de Diferencias
- Los comités de los Acuerdos plurilaterales informan de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- El Comité de Negociaciones Comerciales informa al Consejo General

Anexo 2

Principales grupos negociadores en la negociación agrícola ^a

G-10

Bulgaria	Japón	Suiza (Coordinador)
Corea	Liechtenstein	Taipei Chino (Taiwán)
Islandia	Mauricio	
Israel	Noruega	

Grupo Cairns

Argentina (*)	Colombia	Nueva Zelanda
Australia (Presidente)	Costa Rica	Paraguay (*)
Bolivia (*)	Filipinas (*)	Sudáfrica (*)
Brasil (*)	Guatemala	Tailandia (*)
Canadá	Indonesia (*)	Uruguay (*)
Chile	Malasia	

G-20

Argentina (*)	Filipinas (*)	Paraguay (*)
Bolivia (*)	India (*)	Sudáfrica (*)
Brasil (Coordinador) (*)	Indonesia (*)	Tailandia (*)
Cuba (*)	Guatemala	Tanzania (*)
Chile (*)	México	Uruguay (*)
China	Nigeria	Venezuela (*)
Egipto	Pakistán (*)	Zimbabwe(*)

G-33 (Alianza SP/SSM)

Antigua y Barbuda	Honduras	República Dominicana
Barbados	India (*)	Saint Kitts y Nevis
Belice	Indonesia (Coordinador) (*)	San Vicente y las Granadinas
Benin	Jamaica	Santa Lucía
Botswana	Kenya	Senegal
Congo	Mauricio	Sri Lanka
Corea	Mongolia	Suriname
Costa de Marfil	Montserrat	Tanzania (*)
Cuba (*)	Mozambique	Trinidad y Tobago
China	Nicaragua	Turquía
Filipinas (*)	Nigeria	Uganda
Granada	Pakistán (*)	Venezuela (*)
Guyana	Panamá	Zambia
Haití	Perú (*)	Zimbabwe (*)

G-90 = Grupo Africano + ACP + PMA

Grupo Africano

Angola	Guinea	República Centroafricana
Benin	Guinea Bissau	República Democrática del Congo
Botswana	Kenya	Rwanda
Burkina Faso	Lesotho	Senegal
Burundi	Madagascar	Sierra Leone
Camerún	Malawi	Sudáfrica
Congo	Malí	Swazilandia
Costa de Marfil	Marruecos	Tanzania
Chad	Mauricio (Coordinador)	Togo
Djibouti	Mauritania	Túnez
Egipto	Mozambique	Uganda
Gabón	Namibia	Zambia
Gambia	Níger	Zimbabwe
Ghana	Nigeria	

^a Este anexo se basa en información provista por la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales (DIREM) – MRECIC, Argentina.

* Estos países pertenecen a más de un grupo.

PAISES MENOS AVANZADOS (LEAST-DEVELOPED COUNTRIES LDC'S)***PMA miembros de la OMC:***

Angola	Maldivas
Bangladesh	Malí
Benin	Mauritania
Burkina Faso	Mozambique
Burundi	Myanmar
Chad	Nepal
Congo, Rep.Dem.del	Níger
Djibouti	Rep.Centroafricana
Gambia	Rwanda
Guinea	Senegal
Guinea Bissau	Sierra Leona
Haití	Tanzanía
Islas Salomón	Togo
Lesotho	Uganda
Madagascar	Zambia
Malawi	

ACP (Africa, Caribe y Pacífico) miembros de la OMC

Angola	Madagascar
Antigua y Barbuda	Malawi
Barbados	Malí
Belice	Mauritania
Benin	Mauricio
Botswana	Mozambique
Burkina Faso	Namibia
Burundi	Nigeria
Camerún	Níger
Chad	Papua Nueva Guinea
Congo	República Centroafricana
Costa de Marfil	Rep.Democrática del Congo
Cuba	República Dominicana
Djibouti	Rwanda
Dominica	Saint Kitts y Nevis
Fiji	Santa Lucía
Gambia	San Vicente y las Granadinas
Gabón	Senegal
Granada	Sierra Leona
Ghana	Sudáfrica
Guinea-Bissau	Suriname
Guinea	Swazilandia
Guyana	Tanzanía
Haití	Togo
Islas Salomón	Trinidad y Tabago
Jamaica	Uganda
Kenya	Zambia
Lesotho	Zimbabwe

Resumen de resultados de la liberalización multilateral del comercio

Autores / Modelo	Simulación	Resultados						
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina		
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	
<i>en millones de dólares</i>								
1	Hertel y Keeney (2005) EGC - estático - GTAP-AGR (GTAP 6) año base 2001 (pre simulación a 2004) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total . Agricultura - Acceso al mercado - Subsidios a la exportación - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas - Textiles - Otros bienes . Servicios	151.338 55.658 51.806 1.043 2.809 28.680 9.817 18.863 67.000	411.693 96.048	24.889 14.089 15.240 -1.511 360 10.800 8.486 2.314	166.898 48.314 558 75 503 118.584 68.700 49.884	1.275 1.137 1.514	2.705 1.514
2	Francois, van Meijl y van Tongeren (2003) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 (con pre simulación) efectos de corto y largo plazo (stock de capital variable) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	Liberalización total . Agricultura - Medidas de frontera - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas . Servicios Liberalización parcial (reducción 50%) . Agricultura - Medidas de frontera - Apoyo doméstico . Bienes no agrícolas . Servicios	216.411 109.111 96.743 12.368 54.247 53.053 124.091 65.672 56.928 8.744 34.287 24.132	198.959				
3	Dee y Hanslow (2000) EGC - estático - FTAP (GTAP 5) año base 1997 (proyección a 10 años) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala acumulación de capital servicios directos + IED (indirectamente movimiento de personas)	Liberalización total . Agricultura . Bienes no agrícolas . Servicios	266.901 51.000 82.515 133.386	129.728				
4	Brown, Deardorff y Stern (2003) EGC - estático Michigan Model of World Production and Trade (GTAP 4) año base 1995 (proyectado a 2005) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	. Reducción 33% barreras agro . Reducción 33% barreras industria . Reducción 33% barreras servicios . Reducción 33% bienes y servicios . Liberalización total	-8.060 267.260 427.200 686.410 2.079.830	-6.240 76.350 72.150 142.260 431.130				
5	van der Mensbrugghe y Beghin (2004) EGC - dinámico - LINKAGE (GTAP 5) año base 1997 (proyectado a 2015) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes . Agricultura y alimentos . Bienes no agrícolas	384.800 265.200 119.600	522.300	196.500 128.600 67.900	301.100		
6	CEI (2002) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes	1.044				1.044	20,6%

Autores / Modelo	Simulación	Resultados					
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina	
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
7 Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2005) EGC - recursivo dinámico - LINKAGE (GTAP 6) año base 2001 (proyectado a 2015) competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización total bienes . Agricultura . Bienes no agrícolas - Textiles - Otros bienes Liberalización parcial - Agricultura . Harbinson (tratamiento diferencial) . Harbinson + bienes sensibles . Harbinson + más bienes sensibles . Harbinson + bienes sensibles + cap 200% . Uniforme (tratamiento diferencial) . Uniforme + bienes sensibles - Agricultura + bienes no agrícolas . Harbinson (tratamiento diferencial) + uniforme . Harbinson (sin tratamiento diferencial) + uniforme	287.300 181.000 106.300 38.470 67.830	307.700	85.700 54.000 31.700 21.794 9.906	191.900	4.900	10.400
				<i>en millones de dólares</i>			
8 Fontagné, Guérin y Jean (2003) EGC - dinámico - MIRAGE (GTAP 5) año base 1997 (proyectado a 2011) reducciones arancelarias sobre aranceles efectivos competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala	Liberalización parcial bienes . Uniforme . Uniforme excepto picos . Fórmula Suiza . Fórmula Suiza + tratamiento diferencial	74.500 17.700 13.400 44.300 66.300 17.900	9.000 -400 -1.700 1.700 9.100 100			1.300 1.000 1.000 1.000 1.400 1.100	
		96.100 119.300	16.100 22.900			1.300 1.600	
		<i>(promedios)</i>					
		0,5%	8,2%				
		0,2%	4,1%				
		0,7%	10,4%				
		0,6%	8,0%				
9 Diao, Diaz Bonilla, Robinson y Orden (2005) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 desempleo rural en países en desarrollo - salarios no flexibles	Liberalización bienes agrícolas . Con cambios productividad	10.530 19.891	198.200 199.300			0,50% 1,20%	
10 Conforti y Salvatici (2004) EGC - estático - GTAP 5 año base 1997 proyectado a 2013 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes agrícolas . Reducción Ronda Uruguay . Fórmula Suiza . Total	20.229 37.498 60.030				1,347 2,797 7,361	
11 Bouët, Bureau, Decreux y Jean (2004) EGC - estático - MIRAGE - agricultura (GTAP 6) año base 2001	Liberalización bienes agrícolas Propuesta Harbinson - Acceso al mercado	0,08% 0,02%	6,1% -0,5%	-0,03% -0,09%	9,4% 2,4%		

Autores / Modelo	Simulación	Resultados					
		Total mundial		Países en desarrollo		Argentina	
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
12 Hoekman, Ng y Orlareaga (2004) Equilibrio parcial - estático competencia perfecta	Liberalización bienes agrícolas . Reducción 50% aranceles agrícolas . Reducción 50% apoyo doméstico	16.809 304	7.524 882	2.293 -273	4.146 504	(US\$ per capita) 4,9 2,4	4,6% 1,5%
13 Peters y Vanzetti (2004) Equilibrio parcial - estático ATPSM	Liberalización bienes agrícolas . Cancún (1) Harbinson . Ronda Uruguay . Fórmula Suiza (a=25 s/aranceles aplicados)	7.242 12.824 5.725 21.707	12.237 19.001 10.859 43.690	163 1.040 742 5.752	12.272 16.557 9.815 31.106		
14 Petri, Méndez Parra y Sember (2003) Equilibrio parcial - estático ATPSM	Liberalización bienes agrícolas . Total . Unión Europea (2) . Harbinson . Fórmula Suiza . Cairns (3) . Estados Unidos (4)					452 300 1.457 857 650 585	3.047 852 1.303 1.568 1.572 2.138
15 Heidi Bchir, Fontagné y Jean (2005) EGC - estático - MIRAGE (GTAP 6) año base 2001 (pre simulación a 2004) competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala diferenciación horizontal y vertical de productos	Liberalización bienes no agrícolas . Eliminación de picos . Liberalización total Girard - B=0,65 Girard - B=1 Girard - B=2 Girard - B=1 para PD y B=2 para PED Girard - B=1 s/aranceles efectivos	0,04% 0,03% 0,04% 0,04% 0,03% 0,03% 0,04%	1,32% 8,82% 3,97% 3,15% 2,25% 2,67% 3,88%	0,04% -0,50% -0,02% 0,03% 0,07% 0,08% -0,03%	2,51% 12,53% 5,05% 3,95% 2,78% 2,93% 5,18%	-0,02% -0,51% -0,05% 0,00% 0,01% 0,02% -0,10%	3,53% 27,59% 5,40% 2,60% 0,13% 0,22% 7,50%
16 Fernandez de Cordoba y Vanzetti (2005) EGC - estático - GTAP 6 año base 2001 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes no agrícolas . Libre comercio . Fórmula Suiza (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible . Fórmula Girard (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible . Fórmula Uniforme (5) . Ambicioso . Moderado . Flexible	200.800 134.700 122.200 107.600 127.600 102.700 98.700 122.800 104.100 93.700	7,70% 4,60% 3,90% 2,90% 4,30% 3,20% 2,90% 4,10% 3,20% 2,50%			78.000 66.000 54.000	

Autores / Modelo	Simulación	Resultados			
		Total mundial	Países en desarrollo		Argentina
		Bienestar	Exportaciones	Bienestar	Exportaciones
		<i>en millones de dólares</i>			
17 Fernandez de Cordoba, Laird y Vanzetti (2004) EGC - estático - GTAP 5 año base 1987 competencia perfecta - rendimientos constantes a escala	Liberalización bienes no agrícolas · Libre comercio · Girard - B=0.5 · Girard - B=1 para PD y B=2 para PED · Uniforme	42.417 40.961 31.947 27.665	4.40% 3.50% 2.20% 1.70%		
18 Brown y Stern (2000) EGC - estático Michigan Model of World Production and Trade (GTAP 4) año base 1985, proyectado a 2005 competencia imperfecta - rendimientos crecientes a escala servicios directos + IED	Liberalización servicios · Movilidad perfecta y stock de capital fijo · Movilidad imperfecta y stock de capital fijo · Movilidad imperfecta y stock de capital variable	90.300 75.600 703.700	105.900 101.300 132.000	21.200 19.600 145.300	35.100 33.700 55.400

Fórmulas de reducción arancelaria presentadas en el cuadro:

- Fórmula Uniforme: $T_1 \frac{(a^*T_0)}{(a^*T_0)}$

- Fórmula Suiza: $T_1 \frac{B^*I_a^*T_0}{B^*I_a^*T_0}$

- Propuesta Harbinson: fórmula escalonada para aranceles agrícolas, se aplican distintos recortes para aranceles agrícolas, reduciendo los aranceles más elevados en mayor medida que los más bajos.

Notas:

(1) Países desarrollados: 40% de las líneas arancelarias sujeto a la fórmula de la Ronda Uruguay, 40% siguiente sujeto a la fórmula Suiza (a=25.2), el resto se reduce a 0, los subsidios a la exportación se reducen 80%, y el apoyo doméstico 60%. Países en desarrollo: 10% de las líneas arancelarias se recortan 5%, 40% siguiente sujeto a la fórmula de la Ronda Uruguay, 40% siguiente a la fórmula Suiza (a=50) y 10% restante se reduce 5%, los subsidios a la exportación se reducen 70% y el apoyo doméstico 20%.

(2) Países desarrollados: reducción arancelaria de 36%, recorte de 45% en los subsidios a la exportación, y de 55% en los subsidios a la producción. Países en desarrollo: reducción arancelaria de 24%, los subsidios a la exportación se reducen 30% y los subsidios a la producción 36.7%. Se eliminan los subsidios al trigo, oleaginosas, tabaco y aceite de oliva.

(3) Países desarrollados: fórmula Suiza (a=25). Países en desarrollo: para aranceles hasta 50% fórmula Suiza (a=50), para aranceles entre 50-250% reducción lineal de 50%, y los aranceles mejores a 250% se reducen de forma tal que su límite sea 125%. Se eliminan los subsidios a la exportación, y a la producción.

(4) Los aranceles se reducen mediante la fórmula Suiza sobre aranceles aplicados, los subsidios a la exportación se eliminan, los subsidios a la producción se reducen al 5% del valor de producción agrícola y al 10% para países en desarrollo.

(5) Los casos difieren respecto al grado de reducción arancelaria, la eliminación sectorial y de los aranceles más bajos, las excepciones para ciertos productos y el tratamiento diferencial para los países en desarrollo.

Efectos de una liberalización del comercio en el continente: impacto en Argentina, Brasil y EE.UU.

Martín Cicowiez, Fernando Pioli y Néstor Stancanelli

Resumen

Dentro de los escenarios de liberalización en el continente, el trabajo contiene dos ejercicios de equilibrio parcial donde se simulan los efectos de la liberalización comercial para Argentina, teniendo particularmente en cuenta, además del mercado doméstico, los mercados de Brasil y Estados Unidos. Las simulaciones suponen una serie de simplificaciones que limitan el análisis a lo estrictamente comercial. Por tanto, no se tienen en cuenta otros aspectos relacionados con la firma de tratados de libre comercio como los impactos sobre la inversión o los efectos dinámicos de la integración comercial. Asimismo, dentro de los ejercicios realizados se imponen dos restricciones: a) sólo se considera el caso de la liberalización inmediata total para todos los productos y b) se tienen en cuenta los principales productos según distintos criterios de selección. En razón de lo expresado, los resultados mostrados deben ser interpretados como parciales y demostrativos de la posible trayectoria de los flujos de comercio para Argentina y los dos países mencionados. Una extensión del análisis para abarcar los países de la Comunidad Andina de Naciones e introducir otros supuestos, como ser las restricciones en algunos sectores, habida cuenta de la continuidad de políticas de protección y distorsión a nivel multilateral, aparece como necesaria.

1. Introducción

El principal objetivo del trabajo, de índole preliminar, es estimar el impacto sobre el comercio exterior de Argentina de una eventual apertura comercial en el ámbito continental, como sería el caso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En este caso, el análisis se limita a simular los efectos comerciales de la liberalización entre Argentina, Brasil y Estados Unidos (EE.UU.).

A tal efecto, previamente se propone una selección de productos (a 6 dígitos del Sistema Armonizado)¹ de interés para nuestro país en esta negociación, utilizando una serie de indicadores de comercio y barreras arancelarias. El sentido de esta selección es acotar el número de productos incluidos en las estimaciones, de forma de abarcar, dentro de un escenario de libre comercio en el hemisferio, a aquellos que potencialmente tienen oportunidades o se enfrentan a amenazas.

Las simulaciones incluyen el comercio y aranceles entre Argentina, Brasil y Estados Unidos. Además incorporan al Resto del mundo englobando a todos los demás países con los cuáles estos tres países comercian.

El escenario simulado es uno de liberalización total de los flujos bilaterales de comercio entre los tres países. No obstante, es útil aclarar que dicho escenario es poco probable para algunos de los bienes agrícolas incorporados en este trabajo. Por ese motivo, los resultados pueden estar sobrestimando las oportunidades que Argentina tendría en el mercado estadounidense.

¹ Debido a la restricción que imponen los datos el máximo nivel de desagregación que se puede utilizar es seis dígitos (subpartidas) del Sistema Armonizado (SA).

2. Los sectores industrial y agrícola

a. Industria

Los bienes industriales argentinos representan un 30% del valor total de las exportaciones, al tiempo que en el caso de las importaciones dicho porcentaje alcanza el 95%. En función de esta diferencia, los beneficios de la desgravación total de aranceles para las exportaciones de manufacturas industriales al continente quedarían más que neutralizados por la sustitución de producción doméstica por importaciones.

En particular, cabe tener en cuenta que los productos industriales tienen un nivel muy bajo de protección en los países de mayor peso económico, como son los Estados Unidos y Canadá, con aranceles entre 3% y 5% en promedio, con muchas posiciones donde estos países han eliminado los aranceles. La liberalización implicaría, en su caso, una rebaja mínima, dando lugar a un impacto menor sobre la competitividad de las exportaciones argentinas *vis-à-vis* la producción interna y las importaciones provenientes de terceros países.

La situación difiere para la Argentina y el MERCOSUR, con aranceles consolidados del 35% *ad valorem* y aplicados de un 12% en promedio. En un escenario de liberalización total, teniendo en cuenta ese nivel de protección, las consecuencias más significativas serían: a) la sustitución de la producción doméstica por importaciones, y b) el efecto desplazamiento de nuestras exportaciones en terceros mercados. Las preferencias regionales para Argentina, particularmente en el MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), desaparecerían.

Una cuestión adicional a analizar está dada por la elasticidad ingreso de la demanda dirigida a los productos industriales, mayor a la unidad, contrariamente a lo que sucede con la correspondiente a los productos agrícolas. El aumento del bienestar derivado de un acuerdo de libre comercio a nivel continental, debería computarse como factor de expansión de la demanda de productos industriales y por tanto, con efecto favorable sobre las exportaciones argentinas respectivas. Sin embargo, la reducida participación del país en las importaciones de dichos productos a nivel continental (inferior al 0,4%), implicaría que el efecto elasticidad ingreso sea de impacto menor al derivado de los efectos desplazamiento y sustitución a que se ha hecho referencia.

b. Agricultura

Teniendo en cuenta la composición del comercio exterior argentino, donde las exportaciones de productos agrícolas y procesados suman más del 50% del valor de las exportaciones totales y apenas un 5% de las importaciones, así como su situación arancelaria, con niveles de protección sustancialmente más bajos que otros países del continente, aparece como lógico que la liberalización del comercio agrícola es la que ofrece una ganancia neta. Ello contrasta con la situación neutra o negativa, de la eliminación de aranceles sobre los productos industriales.

En el sector agrícola la liberalización a escala continental, conforme a las tratativas hasta ahora realizadas, ha quedado subordinada a los avances, especialmente en apoyo doméstico y subvenciones a la exportación, que se produzcan en las negociaciones bajo la Organización Mundial del Comercio (OMC). En ese ámbito, las principales propuestas, tomando como base el marco definido en julio de 2004 por el Consejo General de la OMC, recién han terminado de presentarse. Los documentos de Estados Unidos, del G-20 (grupo que incluye a diversos países en desarrollo) y de la Unión Europea, conforman los datos sobre los que girará la negociación. Por el momento, la posición rígida de esta última y de otras contrapartes como Japón, Suiza, Noruega y Corea, hace predecir una negociación prolongada y, eventualmente, un resultado que difícilmente se acerque a una liberalización similar a la ya alcanzada para los productos industriales.

Consiguientemente, el escenario que puede asumirse para el hemisferio sería el de una liberalización agrícola acotada, con la continuidad de políticas de protección y distorsión. Ello llevaría a resultados mucho más modestos que los que caracterizan al supuesto de libre competencia.

Las observaciones formuladas para los dos principales sectores del comercio de mercancías aparecen como relevantes para las estimaciones de impacto del presente trabajo, sobre todo en lo que concierne al grado de certeza de las oportunidades y amenazas en los resultados.

3. Metodología

La metodología empleada se divide en dos etapas diferenciadas.

1er Etapa: Selección de productos

En esta parte, se realiza una selección de productos que cumplen con distintos criterios para los casos de desplazamiento, amenazas y oportunidades para nuestro país en los países incorporados, según se detalla seguidamente:

a) Desplazamiento de las exportaciones argentinas a Brasil por parte de EE.UU.

Para seleccionar los productos argentinos que podrían ser desplazados por los EE.UU. en Brasil se tienen en cuenta los siguientes indicadores:

- Complementariedad comercial o grado de asociación comercial entre las exportaciones de EE.UU. y las importaciones de Brasil.²
- Productos con arancel para importaciones de extrazona mayores a 5% en Brasil.
- Exportaciones de EE.UU. a Brasil mayores a US\$ 300 mil.
- Exportaciones de Argentina a Brasil mayores a US\$ 300 mil.

b) Incremento de las importaciones argentinas desde EE.UU.

Para seleccionar los productos argentinos amenazados por las exportaciones de EE.UU. al mercado local se hace uso de los siguientes indicadores:

- Complementariedad comercial entre las exportaciones de EE.UU. y las importaciones de Argentina.
- Productos con aranceles en Argentina mayores al 5%.
- Exportaciones de EE.UU. a Argentina mayores a US\$ 100 mil.

c) Aumento de las exportaciones argentinas a EE.UU.

Para seleccionar los potenciales productos que podrían incrementar sus exportaciones al mercado de EE.UU se consideran los siguientes indicadores:

- Complementariedad comercial de las exportaciones de Argentina y las importaciones de EE.UU.
- Productos donde Argentina enfrenta aranceles mayores a 5% en EE.UU.
- Exportaciones de Argentina a EE.UU. mayores a US\$ 100 mil.

Como resultado de la aplicación de los criterios comentados las simulaciones cubren los siguientes valores, cantidad de productos y participaciones de comercio (Cuadro 1).

² El trabajo considero aquellos productos para los cuales el índice de complementariedad comercial (ICC) es mayor a uno. Para una presentación del indicador ver el Estudio del CEI Nro. 6.

Cuadro 1

Relevancia del comercio en las simulaciones

	Comercio comprometido		Productos Incorporados Simulaciones		
	millones de US\$	nro. subpartidas	millones de US\$	nro. subpartidas	Part. en comercio comprometido (%)
Amenazas mercado brasileño	2,023	208	1618	30	80
Amenazas mercado local	1,291	80	994	40	77
Oportunidades mercado Estados Unidos	112	17	112	17	100

Nota: La última columna muestra la participación de los productos incorporados en las simulaciones en el comercio comprometido para cada caso. Se puede ver que los productos analizados comprenden más del 70% del comercio que puede ser amenazado o tener oportunidades desde el punto de vista de Argentina.

Fuente: CEI

Como se puede observar, en cada caso se eligieron las principales subpartidas que representan la mayor proporción de flujos de comercio. Por ejemplo, en el caso de las amenazas al mercado brasileño, las simulaciones incorporan 30 de los 208 productos comprometidos, cubriendo el 80% del comercio bajo amenaza como se observa en el Cuadro 1.

En el caso de las oportunidades de Argentina, la incorporación de sólo 17 productos se debe a que existen un número reducido de bienes que ingresan al mercado estadounidense con aranceles mayores a 5% (Kume y Piani, 2004)³. Al respecto, los EE.UU. otorgan ingreso con arancel 0% al 55% de las exportaciones argentinas en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o del Tratamiento de Nación más Favorecida (NMF), circunstancia que restringe el universo de bienes con potenciales ganancias en el comercio bilateral para nuestro país a partir de la eliminación de aranceles.

2da Etapa: Simulaciones de equilibrio parcial

En este caso, con las subpartidas seleccionadas previamente, se realizan simulaciones que permiten ver los cambios en los flujos de comercio luego de la liberalización.

Las simulaciones permiten estimar los cambios en los flujos bilaterales de comercio que se producen como consecuencia de la desgravación arancelaria en categorías desagregadas de productos.

Como año base se utiliza 2003, último año para el cual se contó con información compatible para los productos y los países analizados.

4. Modelos de equilibrio parcial utilizados

En el presente trabajo se realizan dos ejercicios de simulación utilizando dos modelos de equilibrio parcial diferentes:

1) Ejercicio 1: se utiliza el modelo empleado en el estudio de Kume y Piani (2004) para IPEA⁴ donde se simula la liberalización bilateral entre Argentina y los EE.UU.

2) Ejercicio 2: se utiliza el modelo CEI (ver Apéndice Metodológico) que al ser multipaís permite incorporar también a Brasil. Esto permite analizar el posible desplazamiento de nuestras exportaciones a Brasil por parte de EE.UU.

En esta instancia, caben realizar dos distinciones respecto de la información que procesan ambos modelos: a) en la implementación del modelo IPEA sólo se tiene en cuenta el comercio bilateral entre EE.UU. y Argentina mientras que en el modelo CEI entran Argentina, Brasil, EE.UU. y el Resto del mundo, y b) en la

³ Kume y Piani (2004) «ALCA: Una estimativa do impacto no comercio bilateral Brasil-Estados Unidos», Instituto de Pesquisa Economica Aplicada, Rio de Janeiro.

⁴ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

simulación del primer modelo se toman los productos en los cuales hay importaciones entre Argentina y EE.UU. al tiempo que en el segundo se hizo una selección de productos de acuerdo a los criterios aquí mencionados.

Asimismo, es importante considerar los diversos enfoques de equilibrio parcial que son utilizados usualmente y los resultados que se obtienen en cada caso. El modelo de equilibrio parcial utilizado por el CEI presta atención al mercado mundial del bien que se estudia, de tal manera que las exportaciones de un país son exactamente iguales que las importaciones de otro. Por su parte, el modelo utilizado en Kume y Piani (2004) para IPEA la atención esta solamente localizada en el mercado de importaciones. Por este motivo, este último modelo brinda resultados más parciales en relación a los propuestos por el modelo del CEI.

5. Resultados obtenidos

En ambos ejercicios de equilibrio parcial se consideró la liberalización total de comercio bilateral entre los países incorporados, dejando sin cambios los aranceles de y con el Resto del Mundo (REM).

Como resultado de dichos cambios arancelarios se obtuvieron los siguientes resultados para cada uno de los ejercicios de simulación.

a. Ejercicio 1

Para este ejercicio donde se utilizó el modelo IPEA (2004) se simuló la liberalización total del comercio entre Argentina y Estados Unidos. En esta simulación se tuvieron en cuenta todos los productos (3791) para los cuales existe comercio bilateral entre ambos países. Vale aclarar que para estos productos puede existir comercio en ambos sentidos o sólo en un sentido.

Los resultados de este ejercicio indican que las exportaciones argentinas a los EE.UU. crecerían en US\$ 457 millones, un 17.5% en relación al período base (2003). Al mismo tiempo, la liberalización del comercio a los productos estadounidenses mostraría un crecimiento de US\$ 710 millones en las compras argentinas a EE.UU. En suma, esto resultaría en un deterioro del saldo comercial vigente en 2003 por US\$ 253 millones de dólares.

b. Ejercicio 2

El escenario simulado en este ejercicio supone una eliminación total de los aranceles entre Argentina, Brasil y Estados Unidos.

Respecto de los resultados, estos se reflejan en la matriz del Cuadro 2:

Cuadro 2
Matriz de cambios absolutos en el comercio entre países en millones de dólares

País exportador	País importador				TOTAL
	ARG	BRA	USA	REM	
ARG	0	-125	110	0	-15
BRA	-65	0	442	0	377
USA	252	982	0	0	1,233
REM	-76	-493	-81	0	-649
TOTAL	111	364	471	0	0

Fuente: CEI en base a simulaciones propias

- El balance para Argentina supone una pérdida neta en la balanza comercial global de US\$ 126 millones. En particular, la balanza comercial con EE.UU. empeora en US\$ 142 millones.
- Las importaciones argentinas desde EE.UU. (amenazas en el mercado local) crecen en US\$ 252 millones. Esto representa una suba del 39% en las importaciones amenazadas desde ese origen.
- Por el lado de las exportaciones (amenazas en el mercado brasileño), los envíos argentinos al mercado brasileño disminuyen en US\$ 125 millones. Esto significa para Argentina alrededor de un 7% de las exportaciones pre-liberalización al Brasil.
- Las exportaciones argentinas a EE.UU. (oportunidades en EE.UU.) experimentan una suba de US\$ 110 millones, lo cual significa un crecimiento del 19%. El incremento señalado de las exportaciones a los Estados Unidos debería evaluarse tomando en cuenta las observaciones formuladas en el punto II anterior relativo al comercio de productos agrícolas.
- A nivel de grandes rubros (ver Anexo)⁵, las manufacturas de origen industrial explican casi la totalidad del incremento de las importaciones desde EE.UU. y el 75% del desplazamiento en las exportaciones al Brasil.
- El 77% del incremento de las exportaciones a EE.UU. está compuesto por productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA). La baja participación de los productos industriales se debe a que la gran mayoría se encuentran actualmente desgravados bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o tienen un arancel NMF del 0%.

En resumen los resultados obtenidos conducen a tres conclusiones preliminares: 1) habría un retroceso de la participación de las exportaciones argentinas al MERCOSUR; 2) ocurriría un aumento de la sustitución de producción doméstica por importaciones desde Estados Unidos; y 3) se verificaría un deterioro en la balanza comercial con los Estados Unidos y un escenario poco probable de aumento de las exportaciones argentinas a Estados Unidos. Este último punto se debe a que las potenciales ganancias se encuentran en productos agrícolas donde es dudosa la eliminación de aranceles, en razón de la resistencia por parte de los países desarrollados.

6. Extensiones

Si bien se pueden realizar algunas lecturas interesantes a partir de estos ejercicios, la evaluación de los escenarios correspondientes al ALCA necesita de un análisis más complejo. En este sentido, la inclusión de los países integrantes de la Comunidad Andina de Naciones, de México y Canadá permitiría completar la evaluación de las oportunidades y amenazas para la Argentina dentro del escenario de liberalización continental.

⁵ En este caso se consideraron bienes agrícolas a los comprendidos entre el capítulo 1 al 24 del Sistema Armonizado mientras que los bienes industriales están compuestos por el resto de los capítulos.

Anexo

Cuadro 3**Matriz de cambios absolutos en el comercio entre países
Bienes Agrícolas
en millones de dólares**

País exportador	País importador				TOTAL
	ARG	BRA	USA	ROW	
ARG	0	-30	84	0	54
BRA	-1	0	393	0	392
USA	6	46	0	0	52
ROW	-3	-6	-62	0	-71
TOTAL	2	10	414	0	0

Fuente: CEI en base a simulaciones propias

Cuadro 4**Matriz de cambios absolutos en el comercio
Bienes Industriales
en millones de dólares**

País exportador	País importador				TOTAL
	ARG	BRA	USA	ROW	
ARG	0	-95	26	0	-69
BRA	-64	0	49	0	-16
USA	245	936	0	0	1,181
ROW	-73	-487	-18	0	-578
TOTAL	108	354	56	0	0

Fuente: CEI en base a simulaciones propias

Cuadro 5**Importancia de las oportunidades bilaterales
Argentina-Estados Unidos**

Dirección del comercio	Cantidad Productos	Exportaciones 2004 millones US\$
Expos Argentina a Estados Unidos		
Valores > US\$ 100 mil	590	2910
+ Aranceles > 5%	76	378
Expos Estados Unidos a Argentina		
Valores > US\$ 100 mil	1688	3182
+ Aranceles > 5%	1408	2440

Fuente: CEI

04

Promoción Comercial

Modelos Gravitacionales para el Análisis del Comercio Exterior

José A. Cafiero*

Resumen

El denominado modelo gravitacional se ha convertido en una de las herramientas de mayor eficacia para analizar los flujos de comercio entre países. En el presente trabajo, con datos correspondientes a los 74 principales actores del comercio internacional y utilizando técnicas estadísticas de datos de panel, se ha realizado una estimación sobre el efecto que distintas variables económicas generan sobre el intercambio comercial a escala mundial. Los resultados resaltan la importancia del ingreso y del tipo de cambio. Por su parte, tales estimaciones permiten comparar la posición relativa de las exportaciones e importaciones de los distintos países. Se presenta un ejemplo para el caso de Argentina, respecto del arquetipo que subyace en el ámbito internacional, de esta forma es posible detectar fortalezas y debilidades en las relaciones comerciales bilaterales.

1. Introducción

Las políticas relacionadas con el comercio exterior, sean al nivel de negociaciones o de promoción comercial, suponen la toma de decisiones en forma cotidiana. En muchas de ellas el empleo adecuado de la información estadística puede resultar de ayuda. En tal sentido, existen métodos que suelen brindar un panorama más acabado acerca de lo que está sucediendo «adentro» de los datos y en consecuencia ampliar la comprensión del problema.

En el presente trabajo se describe un modelo gravitacional apto para el análisis del comercio exterior, con el objeto de examinar los principales determinantes de los flujos de comercio en el ámbito mundial. Sus resultados permiten «calibrar y calificar» el nivel de comercio de Argentina *vis-à-vis* sus socios comerciales.

En la próxima sección se describen brevemente los modelos gravitacionales y su justificación teórica. En la tercer sección se presenta la estimación del modelo, y en la cuarta sección se presentan los resultados obtenidos respecto a la posición bilateral de Argentina como país exportador en relación al promedio mundial. La última sección es de conclusiones.

2. Modelos gravitacionales

Una de las herramientas de mayor uso, y éxito, para el estudio de las corrientes de comercio internacio-

*Asesor de la Subsecretaría de Coordinación Económica. Ministerio de Economía

nal, en los últimos años, los denominados modelos gravitacionales se destacan por su popularidad. La idea central consiste en aplicar a las relaciones comerciales un concepto análogo a la ley de Newton que relaciona la atracción o gravedad entre dos objetos al tamaño de su masa y a la distancia entre ellos.

En este sentido, se suele afirmar que el flujo de comercio bilateral entre dos países está relacionado en forma directa con el tamaño de sus economías (aproximado por su nivel de ingreso o su población), la distancia entre ambos, los tipos de cambio bilaterales, la existencia de una frontera común, el lenguaje, la cultura, entre otros factores.

Se espera que el flujo de comercio esté positivamente relacionado con el nivel de ingreso de cada uno de los países e inversamente relacionado con la distancia entre ellos. En cuanto a las poblaciones, se han proporcionado distintas interpretaciones que han dado lugar a una ambigüedad en los signos esperados de sus coeficientes.¹ Con respecto al tipo de cambio, se espera que la revaluación de la moneda de un país en términos reales incremente sus compras externas.

Una de las formas de traducir estas relaciones a una expresión de tipo matemático y estadístico es la siguiente:

$$fc_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt} + \beta_3 n_{it} + \beta_4 n_{jt} + \beta_5 d_{ijt} + \beta_6 tc_{ijt} + \mu_{ijt} \quad (1)$$

$i, j = 1, 2, \dots, G$
 $t = 1, 2, \dots, T$

donde:

- i : indica el país importador, j el país exportador y t el tiempo
- fc_{ijt} : denota el logaritmo natural del flujo de comercio entre los países i y j en el año t .
- y_{it} , y_{jt} : representan los respectivos logaritmos de los niveles de ingreso.
- n_{it} , n_{jt} : indican los logaritmos de la población de ambos países.
- d_{ijt} : es el logaritmo de la distancia entre ambos países.
- tc_{ijt} : es el logaritmo del tipo de cambio bilateral.
- μ_{ijt} : es el error aleatorio, que agrupa una serie de variables que influyen en los flujos de comercio pero que no es posible observar.

2.1. La justificación teórica

Aunque el modelo constituye un verdadero «suceso» por sus capacidades predictivas (las primeras aplicaciones datan de 1960), durante más de cuarenta años se trató de encontrar una justificación teórica de acuerdo a las distintas conjeturas sobre el comercio internacional.

En tal sentido, uno de los primeros intentos formales fue el realizado por Anderson (1979), quien demostró que la ecuación de gravedad puede ser derivada de las propiedades de los modelos de gasto en un contexto de bienes diferenciados, usando el denominado supuesto de Armington (1969), donde los productos se distinguen por su país de origen. A partir de allí un número considerable de estudios demostraron que dicha ecuación puede provenir tanto de las tradicionales como de las nuevas teorías del comercio internacional. Por ejemplo, Bergstrand (1985, 1989, 1990) propone un híbrido entre el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) y el de un sector con competencia monopolística propuesto por Krugman (1979). Helpman (1987), por su parte, usó la relación entre (1) y el modelo de competencia monopolística para justificarla.

Deardoff (1995) señala que «cualquier modelo de comercio internacional generará algo parecido a la

¹ Por un lado, cuanto más grande es la población de un país, más diversificada podría estar su producción, haciendo que sea más autosuficiente. Esto implica menores importaciones. Por otro lado, cuanto más grande es la población, más posibilidades tiene el país de aprovechar las economías de escala, incrementando así su especialización productiva. Como consecuencia, las importaciones serían mayores.

ecuación de gravedad, cuyo éxito empírico ... es sólo algo común y corriente». Para agregar posteriormente «... lo que la ecuación de gravedad indica después de todo ... es que el comercio bilateral debe estar relacionado en forma positiva al ingreso de los dos países y en forma negativa a la distancia entre ellos».

Por su parte, Evenett y Keller (1998) sostienen que la ecuación (1) representa uno de los resultados más importantes en relación con los determinantes del volumen del comercio internacional. Ellos señalan que en el contexto del modelo HOS las diferencias en las proporciones de factores entre dos países deben ser muy importantes y estar fuera del espacio de diversificación para generar especialización de productos, este sería el caso del comercio tipo Norte-Sur. Por otra parte, un modelo con rendimientos crecientes a escala² podría ser el sustento teórico de (1) en el caso de comercio entre países desarrollados (comercio Norte-Norte) donde la diferenciación de productos y el comercio intraindustrial prevalecen. La evidencia que presentan en su estudio apunta más hacia la segunda conjetura que hacia la primera, no obstante queda demostrada la importancia que ejercen tanto la dotación relativa de factores como la existencia de rendimientos crecientes a escala, los determinantes del grado de especialización y los flujos de comercio internacional.

3. Estimación del modelo³

Inicialmente, para estimar la ecuación (1), se utilizó el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de corte transversal (los datos corresponden a un único momento del tiempo). Sin embargo, este procedimiento adolece de una falla esencial y es que no tiene en cuenta cualquier característica heterogénea relacionada con la relación comercial bilateral. Por ejemplo, un país puede importar en forma distinta de dos países aunque estos sean de igual tamaño y estén a igual distancia, de esta forma el modelo adolece de un sesgo de heterogeneidad.

En la actualidad, las estimaciones generalmente se realizan a través de las técnicas de paneles de datos. Un panel de datos es aquel que contiene una serie de observaciones repetidas, sobre las mismas unidades, a través del tiempo. Esto es, se utilizan, en forma conjunta, datos de tipo transversal con datos en serie de tiempo. De este modo, mejora la cantidad de datos y la calidad del análisis. Es de aceptación generalizada que los estimadores basados en este tipo de modelo son mucho más precisos que los obtenidos por otros métodos y, además, reducen los problemas relacionados con la identificación de los modelos.

De la innumerable cantidad de técnicas que se han utilizado para estimar (1), en este artículo se seguirá la propuesta por Cheng y Wall (2004), quienes sugieren utilizar el modelo de efectos fijos (EF). Con relación al sesgo por heterogeneidad dichos autores señalan: «... en este sentido la modelización con efectos fijos es el resultado de nuestra ignorancia: nosotros no sabemos bien que variables son las responsables de esta heterogeneidad, entonces simplemente incorporamos una variable ficticia para cada par de países ... aquí se incluyen todas aquellas variables que son específicas de un corte de tipo transversal pero permanecen constantes en el tiempo, tales como distancia, frontera común, lenguaje, cultura, etc.». Es de señalar que este es un gran avance, entre otras cosas, teniendo en cuenta los serios problemas de medición que implica la distancia, como así también la consideración de todas aquellas variables constantes que influyen en la determinación de los flujos de comercio.

En este caso particular, la ecuación a estimar será:

$$fc_{ijt} = \varnothing_{ij} + \varnothing_t + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt} + \beta_3 n_{it} + \beta_4 n_{jt} + \beta_5 tc_{ijt} + \mu_{ijt} \quad (2)$$

donde:

- fc_{ijt} : es el logaritmo de las importaciones del país i provenientes del país j en el año t .
- \varnothing_{ij} : es el coeficiente que intenta captar el efecto específico entre cada país e incluye todas aquellas variables que son «típicas» al nivel de corte transversal pero permanecen constantes en el tiempo

² Una función de producción presenta rendimientos crecientes a escala cuando el costo de producir una unidad de producto disminuye a medida que se producen más unidades.

³ Esta sección es algo técnica, al igual que el Anexo, por lo cual es factible pasar directamente a la siguiente.

(distancia, frontera común, lenguaje común, cultura, etc.).

\emptyset_i : son variables ficticias temporales que tratan de captar shocks particulares a cada período. Se incluyó también una variable de tiempo con el fin de captar movimientos tendenciales, tales como el proceso de globalización.

y_{it} : es el logaritmo del ingreso del país i en t .

y_{jt} : es el logaritmo del ingreso del país j en t .

n_{it} : es el logaritmo del número de habitantes del país i en t .

n_{jt} : es el logaritmo del número de habitantes del país j en t .

tc_{ijt} : es el logaritmo del tipo de cambio real bilateral entre i y j en t .

Los datos empleados para la estimación del modelo corresponden al período 1998-2002, para 74 países compradores y 147 países proveedores. Las fuentes de información utilizadas son las siguientes:

Los datos del intercambio comercial, expresados en dólares estadounidenses, se obtuvieron de la base de datos PC-TAS.

El ingreso, expresado en dólares estadounidenses, y la población de cada país fueron obtenidos de la base de datos World Development Statistics del Banco Mundial.

Los tipos de cambio bilaterales se elaboraron con información obtenida del International Financial Statistics del Fondo Monetario Internacional, utilizando como defactor el índice de precios al consumidor de cada país.

En primer lugar, la ecuación (2) se estimó a través del modelo de efectos fijos, presentándose a continuación solamente los resultados de la estimación final (para más información sobre el método y los pasos previos de la estimación, ver Anexo).

Cuadro 1

Resultados estimación modelo 1 - Efectos Fijos

variable dependiente: importaciones del país i provenientes del país j

N° de obs: 27.104

N° de grupos: 6.776

R²: 0,9640

Flujo comercial _{ij}	Coefficiente	t	
ingreso _i	0,8274	12,66	***
ingreso _j	0,1734	2,64	***
población _i	-0,5208	-1,08	
población _j	-2,0126	-4,47	***
tipo de cambio bilateral _{ij}	0,1138	2,26	**
tiempo	0,0518	7,72	***
constante	11,5980	1,88	*

Nota: *** significativo al 1% ** significativo al 5% * significativo al 10%

Los signos están, en general, alineados con los esperados. Con respecto al valor de los coeficientes cabe señalar:

La importancia del ingreso de los países demandantes en la determinación de los flujos de comercio (un aumento del 1% en el ingreso de los países compradores genera una variación en igual sentido del 0,83% en las importaciones, todo lo demás constante).

El efecto también positivo del Producto Interno Bruto de los países exportadores sobre el comercio (un

- aumento del 1% en el ingreso de los países vendedores genera una variación en igual sentido del 0,17% en las importaciones, todo lo demás constante).

El signo positivo de la influencia del tipo de cambio real sobre los flujos de comercio, indicando que en promedio la devaluación del valor de la moneda local en términos reales es beneficiosa para las exportaciones (una devaluación del 1% en términos reales aumenta las compras del país que revalúa su moneda en un 0,11% aproximadamente, todo lo demás constante).

- El efecto positivo que las variables de tiempo, asimilables al proceso de globalización, generan sobre el comercio.

El efecto negativo de la población del país oferente.

Bun y Klaasen (2002) han analizado la importancia de introducir en la ecuación (2), como explicativa, la variable dependiente con algún tipo de rezago. Es de mucho sentido y práctica común que las operaciones de comercio exterior de un año estén relacionadas con las realizadas en períodos previos, en particular las del año anterior. Ahora bien, incorporar la variable dependiente rezagada dentro de las variables explicativas genera inconsistencias cuando se trabaja con datos de panel (Greene (2000)). Urge en consecuencia el uso de un modelo apropiado para hacer frente a este problema. En tal sentido, Bun y Klaasen recurren a una suerte de modelo con efectos fijos. Anderson y Hsiao (1981), por su parte, proponen tomar la primera diferencia de la ecuación gravitacional para eliminar los efectos fijos y luego utilizar como variables instrumentales⁴ valores desfasados de la variable dependiente (en niveles o diferencias). Este método, si bien elimina la inconsistencia no es eficiente, al no utilizar todos los momentos disponibles. Este problema es solucionado por el método generalizado de momentos de Arellano y Bond (1991).⁵

En este trabajo se estima el modelo gravitacional mediante el método de Arellano y Bond (AB) (para mayor detalle ver Anexo). La ecuación (2) se transforma de la siguiente forma:

$$fc_{ijt} = \varnothing_{ij} + \varnothing_t + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt} + \beta_3 n_{it} + \beta_4 n_{jt} + \beta_5 tc_{ijt} + \beta_6 tc_{ijt-1} + \mu_{ijt} \quad (3)$$

Donde : $\mu_{ijt} = \mu_{ij} + u_{ijt}$ y $t = 1, \dots, T$

A continuación se presenta el resultado final de la estimación (al igual que en caso anterior los pasos previos constan en el Anexo).

Cuadro 2

Resultados estimación modelo 2 - Arellano-Bond

variable dependiente: importaciones del país i provenientes del país j

N° de obs: 20.328

N° de grupos: 6.776

Flujo comercial _{ij}	Coefficiente	t
flujo comercial _{ij-1}	0,2371	5,92 ***
ingreso _i	0,6417	7,55 ***
ingreso _j	0,3054	3,82 ***
población _i	-1,5072	-2,77 ***
población _j	-1,6338	-3,36 ***
tipo de cambio bilateral _{ij}	0,1626	-2,66 ***
constante	0,0475	6,75 ***

Nota: *** significativo al 1% ** significativo al 5% * significativo al 10%

⁴ Si una variable explicativa está relacionada con el error aleatorio el estimador de su coeficiente será sesgado e inconsistente. Una de las formas de solucionar este problema es a través de uso de variables instrumentales que son variables que están correlacionadas con la variable explicativa en cuestión pero son independientes de error aleatorio.

⁵ Con posterioridad surgieron otros métodos más eficientes aún.

Los resultados indican que:

- Se detecta un componente inercial, a escala mundial, en el comercio internacional y una tendencia creciente en el mismo: un 1% de aumento del volumen del comercio en un año, todo lo demás constante, genera un incremento del 0,24% en el volumen del año siguiente.
- Los demás estimadores, excepto en el caso de la población del país demandante, confirman lo observado en el modelo anterior:

El efecto positivo del ingreso de los países demandantes sobre los flujos de comercio (un aumento del 1% en el Producto Interno Bruto de los países compradores genera una variación en igual sentido del 0,64% en las importaciones, todo lo demás constante).

El efecto también positivo del crecimiento de los países exportadores sobre el comercio (un aumento del 1% en el Producto Interno Bruto de los países vendedores genera una variación en igual sentido del 0,30% en las importaciones, todo lo demás constante).

El signo positivo de la influencia del tipo de cambio real sobre los flujos de comercio (una devaluación del 1% en términos reales aumenta las compras del país que revalúa su moneda en un 0,16% aproximadamente, todo lo demás constante).

El efecto negativo de la población tanto del país demandante como del país oferente.

4. Resultados

Se presenta a continuación una de las posibles aplicaciones de los resultados obtenidos en los modelos estimados en la sección anterior. En ella se determina, para cada país (en este caso Argentina), si el nivel de comercio bilateral está por sobre o en la media que «marca» el mercado mundial o, por el contrario, si se está por debajo de dicho promedio. En los dos primeros casos, el comercio es considerado «normal». En el último caso, en cambio, se considera que el comercio registrado está «por debajo del normal». Es decir, que nuestro país no estaría aprovechando plenamente la potencialidad del mercado de destino para sus exportaciones. Esta clasificación se realiza sobre la base de los valores estimados de los parámetros de ambos modelos.⁶

Cuadro 3

Posición bilateral de Argentina como país exportador respecto del promedio mundial

País demandante	Resultado respecto al Promedio Mundial según el modelo 1 (EF)	Resultado respecto al Promedio Mundial según el modelo 2 (AB)
ALBANIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ALEMANIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
AUSTRALIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
AUSTRIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio por Debajo del Normal
BELGICA-LUXEMBURGO	Comercio Normal	Comercio Normal
BELICE	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
BIELORRUSIA	Comercio Normal	Comercio Normal
BOLIVIA	Comercio Normal	Comercio Normal
BRASIL	Comercio Normal	Comercio Normal
CANADA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
CHILE	Comercio Normal	Comercio Normal
CHINA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal

⁶ Es de señalar que al igual que en International Trade Centre (1999) los promedios de cada uno de los países se corrigen teniendo en cuenta el desvío general de la estimación.

CHIPRE	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
COLOMBIA	Comercio Normal	Comercio Normal
COREA.	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
COSTA RICA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
CROACIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
DINAMARCA	Comercio Normal	Comercio Normal
ECUADOR	Comercio Normal	Comercio Normal
EE.UU.	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
EL SALVADOR	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ESLOVAQUIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ESLOVENIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ESPAÑA	Comercio Normal	Comercio Normal
ESTONIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
FINLANDIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
FRANCIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
GRECIA	Comercio Normal	Comercio Normal
GUATEMALA	Comercio Normal	Comercio Normal
GUYANA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
HOLANDA	Comercio Normal	Comercio Normal
HONDURAS	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
HONG KONG	Comercio Normal	Comercio Normal
HUNGRÍA	Comercio Normal	Comercio Normal
INDIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
INDONESIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
IRAN (ISLM.R)	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
IRLANDA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ISLANDIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ISRAEL	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
ITALIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
JAPON	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
JORDANIA	Comercio Normal	Comercio Normal
LETONIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
LITUANIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
MALASIA	Comercio Normal	Comercio Normal
MAURICIO	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
MEXICO	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
NICARAGUA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
NORUEGA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
NUEVA ZELANDA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
PANAMA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
PARAGUAY	Comercio Normal	Comercio Normal
PERU	Comercio Normal	Comercio Normal
POLONIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
PORTUGAL	Comercio Normal	Comercio Normal
REINO UNIDO	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
REPUBLICA CHECA	Comercio Normal	Comercio Normal
RUMANIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
RUSIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
SACU	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
SAN VICENTE (RU)	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
SENEGAL	Comercio Normal	Comercio Normal
SINGAPUR	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal
SUECIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio por Debajo del Normal
SUIZA-LIECHTENSTEIN	Comercio por Debajo del Normal	Comercio por Debajo del Normal

TURQUIA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
UGANDA	Comercio por Debajo del Normal	Comercio Normal
URUGUAY	Comercio Normal	Comercio Normal
VENEZUELA	Comercio Normal	Comercio Normal
ZAMBIA	Comercio Normal	Comercio por Debajo del Normal

No es sencillo esquematizar las características de los países con los cuales Argentina tiene un nivel de comercio «normal» o por «debajo del normal» según las estimaciones presentadas. En principio, en ambos modelos, y con la excepción de México, el comercio es normal en el caso de los países pertenecientes a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), incluyendo allí a nuestros socios del Mercosur.

Según el primer modelo (efectos fijos) las ventas argentinas están por debajo de la media mundial para los siguientes países:

- Países emergentes de gran crecimiento e importancia en los últimos años como India y China y un poco más lejos la Federación Rusa y Sud África.
- Países desarrollados como Alemania, Australia, Francia, Italia, Japón, Reino Unido, Suecia y Suiza.
- Los países miembros del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte: Canadá, Estados Unidos y México.

En cambio, en el segundo modelo (AB), el patrón que caracteriza a las exportaciones desde Argentina es algo diferente al descrito en el punto anterior. En esta ocasión los países en los que Argentina exporta a un nivel inferior al promedio son, entre otros:

- En el caso de los desarrollados o de desarrollo medio: Finlandia, Irlanda, Israel, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suecia y Suiza.
- Dentro de los países en desarrollo se destaca como región Centro América.

El lector podrá advertir ciertas divergencias entre las predicciones de ambos modelos. En tal sentido cabe señalar, en primer lugar, que se trabaja con modelos distintos que utilizan para su estimación técnicas diferentes. Por otro lado, dada esta disparidad, es factible utilizar los modelos como sucesivos filtros para una eventual clasificación. Esto es, si un país aparece en ambas columnas de la Tabla 3 con «Comercio por debajo del normal», caso Suecia y Suiza por ejemplo, se refuerza la presunción de que no se están aprovechando plenamente las oportunidades de exportación.

En suma, se cuenta con una herramienta que permite visualizar rápidamente en qué regiones o países nuestro comercio está sub explotado y en consecuencia en qué forma es posible coadyuvar al diseño de una estrategia de promoción comercial o de negociaciones.

Estos mismos cálculos pueden repetirse con mayor grado de desagregación. Ello permitiría calibrar mejor la estrategia no sólo a escala geográfica sino a nivel productivo. Es dable pensar en un cuadro de doble entrada donde aparecen países y productos y en cada celda conste la sentencia que corresponde según el modelo: Comercio Normal o Comercio por Debajo del Normal. De esta forma se puede diseñar un programa no sólo en el ámbito regional sino al nivel sectorial.⁷ Más aún se puede realizar un análisis muy completo por país y al mayor grado de desagregación posible, por producto, estudiando la respuesta de las cantidades comerciadas internacionalmente a las variaciones de precios, tipo de cambio, nivel de ingreso, aranceles, etc., herramientas de utilidad para tareas de promoción comercial o de negociación.

⁷ Una herramienta parecida a la comentada ofrece el International Trade Centre en sus Trade Maps.

Es posible también conocer qué es lo que pasa con otros competidores, dado el formato de la estimación y el tipo de la muestra. De esta forma, se puede hacer algo de inteligencia comercial sobre la situación de otros socios. Finalmente, es factible observar también que sucede con nuestro país por el lado de la demanda de importaciones.

5. Conclusión

Se ha trabajado con el popular modelo gravitacional, a fin de extraer conclusiones sobre los principales determinantes de los flujos de comercio en el ámbito mundial. Las estimaciones utilizaron la técnica de panel de datos y se desarrollaron dos modelos, uno estático (EF) y otro dinámico (AB), que posibilitaron «calibrar y calificar», en algún sentido, el nivel de comercio de Argentina *vis-à-vis* sus socios comerciales a escala agregada, de forma tal de poder identificar mercados con potencial exportador para nuestro país.

Se ha mencionado que es factible también realizar un análisis por país por sector productivo y por producto al mayor grado de desagregación posible estudiando la respuesta de los flujos de comercio a las variaciones de precios, tipo de cambio, nivel de ingreso, etc.

Si bien ninguna de las técnicas utilizadas es perfecta ni exacta, las estimaciones siempre son válidas dentro de un rango y están sujetas a que los supuestos sobre los cuáles se han obtenido se cumplan. En tal sentido, la interpretación de los resultados no debe soslayar un sopesado análisis de la realidad que los circunda.

Bibliografía

Anderson, T.W. y C. Hsiao (1981). Estimation of Dynamic Models with Error Components. *Journal of the American Statistical Association* 76: 598-606.

Anderson, J.E. (1979). A Theoretical Foundation for The Gravity Equation. *American Economic Review* 69: 106-116.

Armington, P.S. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *International Monetary Fund Staff Papers* 16 (1): 170-201.

Arellano, M. y S. Bond (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *Review of Economics Studies* 58: 277-297.

Bergstrand, J.H. (1985). The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence. *Review of Economic and Statistics* 67: 474-481.

Bergstrand, J.H. (1989). The Generalized Gravity Equation Monopolistic Competition and the Factor Proportion Theory in International Trade. *Review of Economic and Statistics* 71: 143-153.

Bergstrand, J.H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade. *Economic Journal* 100: 1216-1229.

Bun, M.J.G. y F.J.G.M. Klaassen (2002). The Importance of Dynamics in Panel Gravity Models of Trade. Amsterdam, University of Amsterdam.

Cheng I-Hui y H.J. Wall (2004). Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration.

WP 1999-010E. St. Louis, Federal Reserve Bank of Saint Louis.

Deardoff, A.V. (1995). Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? WP 5377. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.

Evenett S.J. y W. Keller (1998). On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation. WP 6529. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.

Greene, W.H. (2000). *Econometric Analysis*. Fourth Edition. Upper Saddle River, New Jersey, Prentice-Hall.

Hadri, K. y R. Larsson (2000). Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data where the Time Dimension is Finite. En: [www/liv.ac.uk/Economics/staff/hadri.html](http://www.liv.ac.uk/Economics/staff/hadri.html).

Helpman, E. (1987). Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries. *Journal of the Japanese and International Economies* 1: 62-81.

International Trade Centre (1999). *Tools for Strategic Market Research*. Geneva.

Krugman, P.R. (1979). Increasing Returns Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics* 9: 469-479.

Sarlenga, L. y Y. Shin (2004). Gravity Models of the Intra-EU Trade: Application of the Hausman-Taylor Estimation in Heterogeneous Panels with Common Time-Specific Factors. Edinburgh, University of Edinburgh.

Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge (Massachusetts), The MIT Press.

ANEXO⁸

1. El modelo de efectos fijos

Dentro de las técnicas que utilizan paneles de datos existen dos grandes avenidas de análisis. Si a las a_{ij} (ver ecuación (2)), a las que se le suele asignar la heterogeneidad inobservable de cada grupo, se las considera como representativas de todos aquellos efectos que son peculiares a los países i, j y son fijas a través del tiempo, esto es son identificadoras primarias de las características del grupo, es posible trabajar con el denominado modelo de efectos fijos. Si en cambio se considera que las mismas pueden variar en forma aleatoria pero son independientes de las variables explicativas entonces es menester recurrir al denominado modelo de efectos aleatorios.

En consecuencia para comenzar el análisis se debe elucidar un punto crucial: ¿Qué modelo cabe aplicar, el de efectos fijos o el de efectos aleatorios? La idea general es comparar dos estimadores: uno de ellos (el de efectos fijos) es consistente tanto bajo la hipótesis (nula) que las a_{ij} no están relacionadas con las variables explicativas como bajo la hipótesis (alternativa) que las a_{ij} están relacionadas con las variables explicativas; el otro es sólo consistente en el primer caso pero es más eficiente que el anterior. Si ambos difieren en forma significativa, esto indica que la hipótesis nula debe ser rechazada.⁹ En este caso se usa el modelo de efectos fijos, como así también en el caso en que la denominada heterogeneidad inobservable sea considerada fija y específica de cada grupo.¹⁰

Al igual que en el caso de los estimadores MCO tradicionales, y una vez comprobada su consistencia, si las propiedades de inexistencia de auto-correlación entre los errores aleatorios y constancia en la varianza de los mismos (homocedasticidad) no se cumplen, los estimadores siguen siendo consistentes pero resultan ineficientes y los tests que se utilizan para determinar su significatividad estadística no son válidos. En estos casos las estimaciones deben corregirse por presencia de heterocedasticidad y/o auto-correlación de los errores.

En suma, para aplicar correctamente las técnicas relacionadas con paneles de datos es necesario analizar siempre estos cuatro interrogantes:

1. El efecto inobservado a_{ij} , ¿está correlacionado con las variables independientes?
2. ¿Es útil para el análisis estimar los a_{ij} ?
3. El error aleatorio, ¿tiene esperanza matemática igual a cero dados los valores de todas las variables independientes y los efectos no observados?
4. Los errores aleatorios ¿tienen varianza constante y no están correlacionados?

Otra cuestión de importancia, normalmente omitida, en este tipo de análisis está referida al hecho de que generalmente se debe «forzar» a los distintos coeficientes a ser iguales por grupo. El precio que se debe pagar por este sesgo de agregación, es de alguna forma compensado por la mayor cantidad de datos con que se trabaja en la estimación.

Resta comentar los temas referidos a raíces unitarias, cointegración y regresión espuria. En primer término debe recordarse que estas cuestiones se enmarcan dentro de los problemas de inferencia que surgen cuando la cantidad de observaciones temporales tienden a infinito. En muchos casos dejando las observaciones temporales fijas y haciendo tender a las observaciones de grupos a infinito estos problemas

⁸ Tanto las fórmulas utilizadas en ambas estimaciones como los resultados de las mismas están disponibles para quien así lo solicite.

⁹ Para realizar este test se utiliza el estadístico denominado test de Hausman, este estadístico se distribuye bajo la hipótesis nula de no diferencia entre ambos estimadores, asintóticamente, como una Chi-cuadrado con K grados de libertad, que no es más que la cantidad de variables explicativas.

¹⁰ Es dable analizar también la existencia o no de los efectos de grupo utilizando el estadístico F para testear la hipótesis de que todos los a_{ij} son iguales a cero.

desaparecen (como en este caso). Con gran cantidad de datos transversales y de series de tiempo, aún cuando el error que surge de considerar las series temporales exclusivamente indique la posible existencia de una regresión espuria entre las variables, si los errores entre los individuos resultan independientes, al «mezclar» es posible atenuar tal situación y trabajar asimismo con mayor cantidad de información, pudiendo obtenerse una estimación consistente del parámetro en cuestión.

Para estimar la ecuación (2) a través del modelo de efectos fijos se utilizó el programa Stata® y se siguieron los siguientes pasos:

* Atento a las características y a la importante cantidad de variables independientes que se han utilizado en esta estimación, se entiende que es adecuado suponer que no debería haber variables relacionadas con estas que tengan vinculación con el error aleatorio. Téngase en cuenta que las perspectivas sobre el nivel de ingreso y la población tienden a afectar inicialmente la tasa de inversión y no las exportaciones, pudiendo eventualmente utilizarse ésta como variable explicativa o instrumental.

* Seguidamente se deben elucidar las cuestiones relacionadas con la ausencia de autocorrelación entre los errores y su heterocedasticidad. Para ello se recurrió al método propuesto en Wooldridge (2002). En tal sentido:

- Se rechaza la hipótesis de existencia de autocorrelación de los errores, algo que no debería sorprender dado que la composición de la muestra: G, grande; T, chico.
- Se rechaza la hipótesis nula sobre varianzas iguales de los errores (homocedasticidad). En consecuencia, se debe usar la opción robusta para el cálculo de la matriz de varianzas y covarianzas de los errores.

* Finalmente se ha utilizado en el presente trabajo un estadístico desarrollado por Hadri y Larsson (2000) donde se testea la hipótesis nula de la no-existencia de raíz unitaria¹¹ en las series involucradas. Dicha hipótesis no ha sido rechazada en el caso de ninguna variable, algo razonable atento a la importancia relativa de G sobre T.

2. El modelo de Arellano-Bond

En esencia, el método generalizado de momentos de Arellano-Bond es un procedimiento que consiste en igualar los momentos poblacionales, con respecto al origen, con los momentos muestrales formando tantas ecuaciones como parámetros se quieran estimar.

Para obtener las ecuaciones que dan origen al método, primero se toma la primera diferencia (d) en la ecuación (3) (ver texto principal).

$$dfc_{ijt} = \varphi_{ij} + \varphi_t + \beta_1 dy_{it} + \beta_2 dy_{it} + \beta_3 dn_{it} + \beta_4 dn_{it} + \beta_5 dtc_{ijt} + \beta_6 dtc_{ijt-1} + d\mu_{ijt}$$

$t = 3, \dots, T$

En este caso fc_{ijt} , es un instrumento válido por que está correlacionado con $(fc_{ijt} - fc_{ijt-1})$ y no con $(u_{ijt} - u_{ijt-1})$ en la medida que no haya correlación serial entre las u_{ijt} .

En el caso de las otras variables:

- se las agrupará en un vector X
- habrá que determinar si:

- Son estrictamente exógenas, esto es $E(x_{ijt} u_{ijs}) = 0$ para todo t, s . En este caso todas son válidas

¹¹ Estos tests se denominan del tipo KPSS caracterizados por la hipótesis nula de estacionariedad.

como instrumentos.

- Son predeterminadas $E(x_{ijt}, u_{jts})=0$ sólo para todo $t>s$. En este caso sólo son válidos como instrumentos para la ecuación en el período s , las x hasta x_{jts-1} .

Luego se define la matriz de instrumentos para cada uno de los grupos

Este es el denominado estimador en una etapa y de aquí es posible estimar residuos con el fin obtener el estimador de dos etapas. Se supone que los errores son homocedásticos pero los autores proponen también una alternativa «robusta».

AB, también expone un test que permite detectar una condición clave, que no exista auto correlación de segundo orden en los residuos, esto es se testea que $E(\ddot{u}_{ijt}\ddot{u}_{ijt-2})=0$ se cumpla, dado que la consistencia del estimador depende ello.

Finalmente se utiliza el test de Sargan que es apto para analizar la performance de las variables explicativas sea como exógenas o como predeterminadas y se utiliza para detectar si los datos muestrales que se están utilizando son consistentes con las condiciones de momentos.

Para estimar (3) a través del método de AB utilizando Stata®, se han seguido los siguientes pasos:

- * Dado que AB sostienen que para realizar inferencias correctamente se debe utilizar la variante «una etapa» del modelo, en primer lugar se efectúa dicha estimación.
- * Se utiliza a continuación la opción «robusta», para la matriz de varianzas y covarianzas del error.
- * En ambos casos todos los coeficientes han resultado estadísticamente significativos, con un nivel de confianza de más del 95%.
- * Se realiza a continuación la estimación en «dos etapas», que es la que figura en el texto principal. El test de Sargan resulta algo más satisfactorio en esta última estimación.
- * Finalmente se señala que, la inclusión de distintas combinaciones de variables explicativas como predeterminadas no ha generado mejora alguna, ni cambios de signo, tanto en los resultados de la estimación como en el ajuste.

05

Artículos

Políticas Agrícolas: impacto en los Países en Desarrollo y necesidad de Reforma

Néstor Stancanelli

Resumen

La agricultura si bien no constituye el sector principal del comercio internacional, es emblemática por su importancia para la economía de muchos países en desarrollo, para la evolución de su sector externo y, por tanto, respecto a sus posibilidades de contribuir a la demanda y al crecimiento de la economía mundial. Un aspecto no menor, con relación al anterior, es que la agricultura es un sector discriminado frente a otros sectores de la producción por las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Esta circunstancia posibilita un alto grado de protección y distorsión, que se visualiza en las serias dificultades de acceso a los mercados de los países industrializados y en la depresión de precios del mercado internacional. La actual Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales tiene a la Agricultura como el tema de mayor controversia, de cuyo desenlace depende la equidad del sistema de comercio en el futuro. Hasta ahora no puede afirmarse si los participantes, fundamentalmente aquellos de mayor peso comercial, estarán a la altura del desafío.

1. Introducción

El sector agrícola es un claro ejemplo de discriminación dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su predecesor el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Desde la década de 1960, las medidas de defensa o protección establecidas para el sector agrícola a partir de la creación del GATT en 1947, fueron seguidas cada vez más por políticas de penetración de mercado, a través del otorgamiento de subsidios a las exportaciones por parte de los principales miembros de la OCDE. Esta situación ha llegado a ser un factor determinante en la caída de la participación de los países en desarrollo en el mercado mundial, con consecuencias adversas para la demanda, la producción, la inversión y el empleo tanto en el ámbito nacional de dichos países como en el internacional.

A pesar de que la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, comenzó a discutir y disciplinar el comercio agrícola, el progreso en este campo puede caracterizarse como modesto, distando un largo proceso para que pueda equipararse con el verificado para el comercio de bienes industriales, de servicios y de propiedad intelectual. Luego de una década de finalizada la Ronda Uruguay, la actual Ronda Doha aparece como una prueba decisiva para modificar esa situación discriminatoria y posibilitar índices mayores de crecimiento y una más rápida integración a la economía internacional de los países en desarrollo.

2. Las reglas de la OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC), que está conformada por el GATT y los Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías de la Ronda Uruguay, el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS) y el acuerdo sobre el Comercio de Servicios (GATS), todos ellos firmados en la conferencia Ministerial de Marrakesh, en abril de 1994, apunta a un sistema comercial basado en principios no discriminatorios de origen y destino y sin barreras al comercio entre los países miembros. Estos países contribuyen a lograr este objetivo mediante el establecimiento de acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos, orientados a la reducción sustancial de aranceles y de otras barreras y a la eliminación del trato discriminatorio en el comercio internacional.

La Agricultura fue incorporada efectivamente a las normas del GATT, a través del Acuerdo sobre Agricultura y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Ronda Uruguay. En virtud del primero de ellos se prohibió la aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones y se limitó la utilización de subsidios a la exportación y el sostén interno a la producción, medidas cuyo uso, hasta ese entonces, había sido prácticamente irrestricto, conforme a la redacción original de los Artículos XI y XVI del GATT, respectivamente.

Las restricciones cuantitativas fueron reemplazadas por su equivalente en aranceles de importación, pero a un nivel tan elevado que, a pesar de la reducción promedio del 36%, el acceso a los mercados sigue siendo altamente restringido. En realidad está limitado para los principales productos agrícolas a las cuotas arancelarias vigentes con anterioridad y a las cuotas de acceso mínimo de la Ronda Uruguay fijadas en el 5% del volumen de los mercados domésticos a nivel de principales productos.

Las subvenciones a la exportación se vieron reducidas por la obligación de disminuir las cantidades subsidiadas (21%) y las asignaciones presupuestarias (36%), con ese propósito. Sin embargo, el alto nivel inicial y la falta de acuerdo sobre disciplinas precisas respecto a créditos a la exportación y ayuda alimentaria, condicionaron considerablemente los logros en esta área.

El apoyo doméstico (subvenciones indirectas con el alcance de lo establecido por el Artículo XVI del GATT) se redujo en un 20%. Pero la amplia cobertura de las políticas exentas (caja verde) y la exclusión de diversas medidas de pagos en deficiencia, (caja azul), limitó seriamente la efectividad de ese compromiso. En definitiva, solo el apoyo de precios y las subvenciones a los insumos fueron incluidos en la Medida Agregada de Sostén (caja ámbar) que se redujo en el 20% sobre los promedios registrados en el período 1986-88.

El Acuerdo Sanitario y Fitosanitario (SPS), interpretativo del Artículo XX del GATT, permitió aclarar las excepciones aplicadas por miembros individuales por razones de salud humana, y sanidad vegetal y animal. La armonización de normas en base a los principios acordados por las organizaciones internacionales más importantes, el principio de equivalencia aplicado a los procesos y métodos de producción, el reconocimiento de áreas libres de plagas y enfermedades dentro de un país y la necesidad de justificación científica para aquellas medidas internas más estrictas que los parámetros internacionales, contribuyeron a un mayor control y limitación de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias como forma encubierta de restricción del comercio.

No cabe duda que a los fines de lograr una liberalización importante en el sector agrícola, habida cuenta de los antecedentes comentados, se requiere de un mejoramiento sustancial en las disciplinas existentes de manera de eliminar o reducir en forma importante la protección de importaciones y las distorsiones domésticas y a la exportación. La situación es diferente en cuanto al Acuerdo sobre medidas Sanitarias y Fitosanitarias. En este último caso, la reforma tiene que ver principalmente con la consolidación y el mantenimiento de las disciplinas vigentes en virtud de la Ronda Uruguay.

3. Razones y consecuencias de las políticas agrícolas

a) Antecedentes

El crecimiento y la composición del comercio internacional a largo plazo dependen en el plano económico de los cambios en la demanda y consecuentemente de los patrones de producción; en el plano político de las relaciones de cooperación entre los diferentes estados nacionales y regiones que surgieron después de la Segunda Guerra Mundial.

Desde el punto de vista del comercio agrícola, cabe hacer algunos comentarios sobre las tendencias de la demanda y la producción.

En primer lugar, el sector agropecuario se ve afectado por una elasticidad ingreso de la demanda inferior a la unidad en los países industrializados, hecho que significa que la participación de los productos agropecuarios en la demanda total disminuye al mismo tiempo que el ingreso aumenta. Este proceso, que puede denominarse de tendencia autónoma de la demanda, produce cambios en los precios relativos (términos de intercambio) entre la agricultura, las manufacturas, la energía y los servicios.

El ajuste en la oferta que debería seguir como resultado del cambio en los precios relativos no es, sin embargo, automático, sino que depende de las políticas comerciales que se sigan a nivel nacional y de las áreas de integración económica (uniones aduaneras y zonas de libre comercio). Cuando existe resistencia organizada de parte de grupos sociales que defienden su posición en la distribución del ingreso y los medios por los cuales el estado y la sociedad asumen los costos resultantes, las consecuencias pueden ser distintas a las de una disminución en la producción. En los países industrializados, la resistencia del sector agropecuario y de grupos relacionados, sumado a razones políticas, de seguridad, de protección al medio ambiente y de empleo llevan a la aceptación de los pedidos de protección. Con tal motivo, se evita el ajuste estructural que de otra manera hubiera seguido al cambio en la estructura de la demanda. Este proceso puede ser descripto como de tendencia inducida por el proteccionismo.

El aislamiento de los mercados, que resulta de la adopción de medidas de protección, aumenta los precios internos de los productos agropecuarios. A nivel internacional, la caída de la demanda como resultado del cierre de mercados exagera el deterioro de los precios relativos de los productos agropecuarios en comparación con los de los demás sectores. Esta situación se ve claramente ejemplificada por las políticas proteccionistas adoptadas durante la crisis de 1929, que se vió precedida y acompañada de distintas medidas de legislación que apuntaban específicamente a la agricultura. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio prolongó la situación de los años 30 en el sector agropecuario, permitiendo que los mercados domésticos se aislaran del mercado mundial, incluyendo, a través de la válvula de escape de las subvenciones a la exportación, la posibilidad de aumentar los precios por encima del nivel necesario para lograr la autosuficiencia.

b) Efectos a nivel nacional e internacional

Las tendencias autónomas e inducidas no fueron evidentes hasta fines de la década de 1950, con motivo de la reconstrucción de las economías europeas y japonesa luego de la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente, comenzaron a verificarse para hacerse manifiestamente visibles durante las décadas de 1980, 1990 y de la presente del 2000.

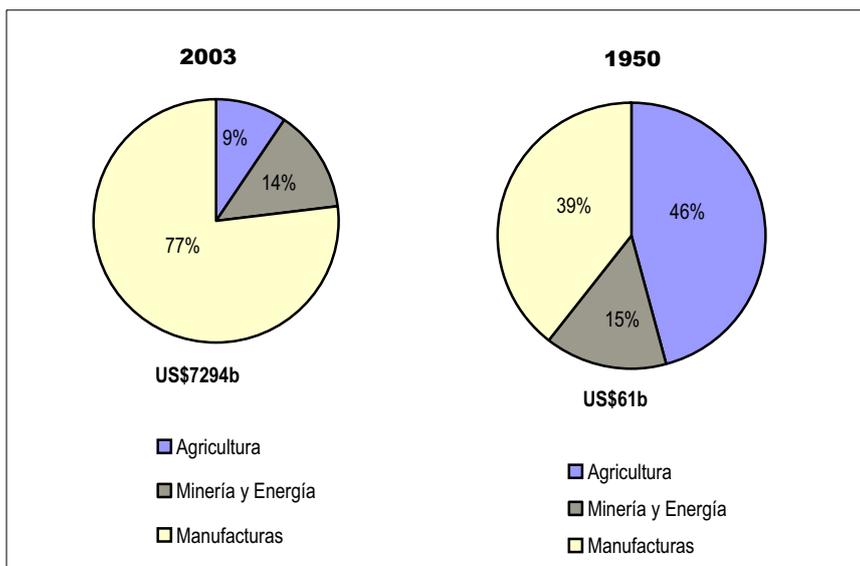
Los altos precios internos pagados a los agricultores en los países industrializados dieron lugar a la generación de grandes excedentes de producción que fueron canalizados, mediante el otorgamiento de subvenciones a las exportación, al mercado mundial. Esta situación derivó en la caída sostenida de ingresos en moneda extranjera de los países que dependen de la exportación agropecuaria, en su mayoría en vías de desarrollo, los que se vieron enfrentados a precios más bajos y al desaliento consiguiente de la producción nacional. En los países importadores de alimentos y materias primas se incrementó la dependencia de las importaciones, se asistió al creciente deterioro del sector externo y se distorsionó la asignación de recursos en la economía, en detrimento de la agricultura.

Dado que el sostén de precios y las subvenciones se relacionan directamente con la producción y las exportaciones, en la medida que el aislamiento de los mercados lleva a la autosuficiencia y a la generación de excedentes, se incrementa el costo fiscal de las políticas de protección, tanto a través de menores ingresos por derechos aduaneros como por los mayores gastos ocasionados por la necesidad de cerrar la brecha entre los precios y la producción internos en aumento y el mercado y los precios internacionales en disminución. La carga presupuestaria consiguiente, que afecta a los países industrializados, que son los que mayoritariamente recurren a estas políticas, se ve exacerbada por los subsidios directos (pagos en deficiencia) y el costo de acumular excedentes que no pueden canalizarse a la exportación.

El monto del apoyo a la producción agrícola, que alcanza dimensiones considerables en la mayoría de los países de la OECD, no puede separarse del impacto fiscal tanto directo como indirecto, en este último caso por las distorsiones en la asignación de recursos de la economía. La generación de déficits presupuestarios y las distorsiones referidas generan presiones inflacionarias las que se contienen a través de la política monetaria, incidiendo en el aumento de las tasas de interés y, consiguientemente, en el creciente peso de la deuda para los países con dificultades en el sector externo. Son precisamente estos países, básicamente exportadores de materias primas y productos agrícolas, cuyas ganancias en divisas descendieron progresivamente como resultado de las tendencias inducidas por el proteccionismo. Durante los años setenta y parte de los noventa, períodos de alta liquidez internacional, la posibilidad de contraer deudas, mediante el recurso al mercado financiero, les permitió compensar la disminución en las ganancias por exportación y mantener el nivel de importaciones y de actividad económica interna. Una vez agotada esta posibilidad, tuvieron que iniciar procesos de ajuste basados en la disminución de la demanda, hecho que repercutió negativamente sobre el crecimiento de la economía internacional.

La dinámica del proceso descrito en agricultura, forma parte de un contexto más amplio de las relaciones económicas internacionales, el cual parece haber llegado a un límite, con substanciales efectos negativos para los agregados monetarios y financieros y las variables reales de la economía mundial, tales como la demanda de bienes, de factores y la inversión.

Gráfico 1
Comercio de mercancías por sector
en billones de dólares y porcentaje



Fuente: OMC

4. Tendencias en el comercio

Los efectos de las tendencias inducidas sobre la demanda mundial y las medidas instrumentadas por los gobiernos para resistir el ajuste (políticas inducidas), referidos en el apartado 3 anterior, pueden observarse en la evolución del comercio mundial de los últimos cincuenta años.

El Gráfico 1 muestra que la agricultura, el mayor sector de exportación en 1950, había pasado a representar solamente un octavo del valor de las exportaciones industriales para el año 2003, cayendo de una participación en el comercio total mundial del 45,9 por ciento en 1950 al 9,2 por ciento en ese último año.

Cuadro 1

Agricultura en el comercio y la producción mundial valor y Volumen índice 2003 (1950=100)

	Volumen Exportaciones	Valor Unitario de las exportac.	Volumen de Producción
Agricultura	611	428	343
Minería	839	1081	415
Manufacturas	4180	600	1032

Fuente: OMC

Cuadro 2

Términos de intercambio y poder de compra de las exportaciones agrícolas índice agricultura vis a vis manufacturas

	1950	2003
Térm. de intercambio	100	71
Poder de Compra	100	10

Fuente: OMC

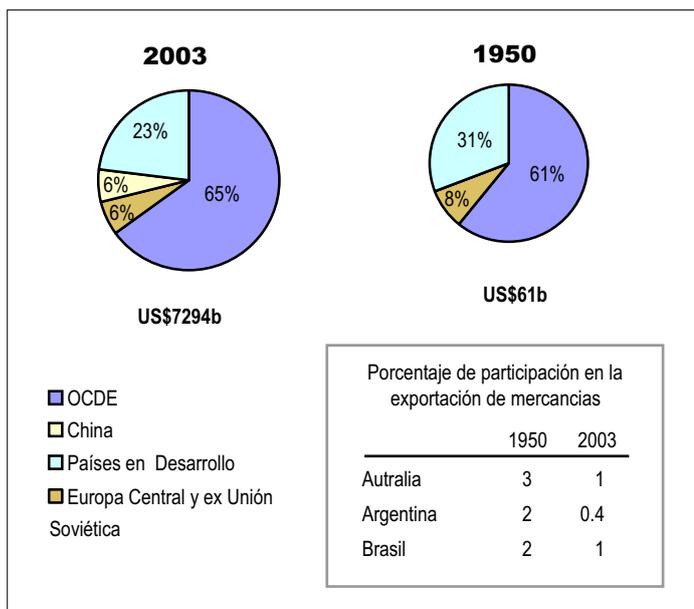
El resultado señalado en el Gráfico 1, según lo verifican los cuadros 1 y 2, es producto, tanto de la caída en los términos de intercambio comparados con las manufacturas, de 1 en 1950 a 0,71 en 2003, como de un volumen sustancialmente menor de crecimiento, de una relación de 1 con las manufacturas en 1950 a 0,15 en 2003. Durante el período de cinco décadas y media que abarcan estos dos cuadros, el crecimiento en el volumen del comercio agrícola se situó muy por debajo del promedio para todos los bienes, y fue mucho menor que el volumen correspondiente a las manufacturas. Lo mismo se aplica a la producción, circunstancia que refleja la evolución de la demanda en el largo plazo. Otro punto importante, que surge de la comparación con los productos minerales y energéticos y las manufacturas, se vincula con el índice de crecimiento del comercio y la producción agrícolas, que es el más bajo de los tres sectores considerados. Esto coincide con la aplicación de políticas de autosuficiencia y la creación de excedentes, particularmente después de la década de 1960.

Los efectos derivados de los cambios en la estructura merceológica del intercambio se reflejan en la distribución regional del comercio mundial durante el período sometido a análisis. El Gráfico 2 muestra la participación descendente de los países en desarrollo, de un nivel que representaba casi un tercio del comercio mundial en valor en 1950 a poco menos de un cuarto en 2003. Mientras los exportadores de manufacturas y energía de origen asiático y de Oriente Medio han aumentado su participación, los exportadores de materias primas y productos agrícolas experimentaron una fuerte disminución de su

participación en el valor de las exportaciones mundiales: América Latina del 12,3% al 5,2% y África del 6,2% al 2,4% entre 1950 y 2003. Los países miembros de la OCDE, los exportadores de manufacturas más importantes, aumentaron la participación de su comercio del 60,8% al 64,5% de las exportaciones mundiales durante el mismo período. Dos ejemplos interesantes de países en desarrollo y miembros de la OCDE son los de Argentina y Australia, tal vez los exportadores más significativos de productos agropecuarios per cápita, que vieron disminuir su importancia relativa en las exportaciones mundiales del 2,0% al 0,4% y del 3,0% al 1,0% entre 1950 y 2003, respectivamente.

Gráfico 2

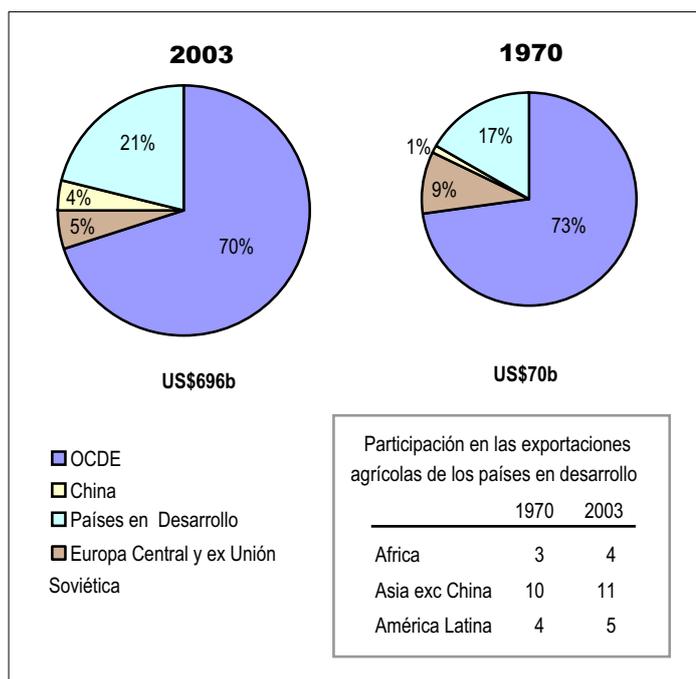
Total de exportaciones de mercancías, por región



Fuente: OMC

Gráfico 3

Total de importaciones agrícolas, por región

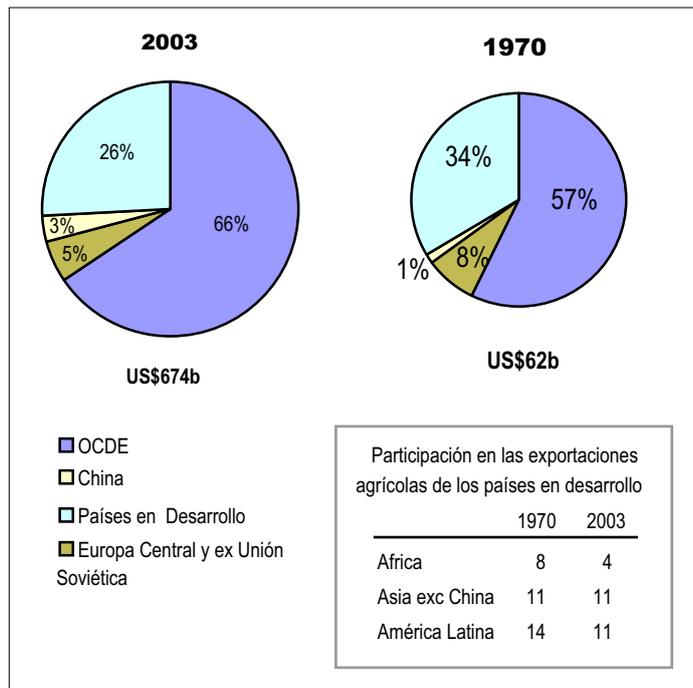


Fuente: OMC

Yendo al caso puntual del comercio agrícola, según principales regiones y países de origen y destino, desde 1970, esto es cuando comienzan a acentuarse las políticas de protección y distorsión, se constata la participación creciente en las exportaciones mundiales de los países de la OCDE, que, a la vez, disminuyen su significación como importadores. El fenómeno es exactamente el inverso para los países en desarrollo.

Gráfico 4

 Total de exportaciones agrícolas, por región



Fuente: OMC

El Gráfico 3 muestra que los países miembros de la OCDE redujeron su participación como importadores de productos agropecuarios del 72,9% al 70,1% del valor total respectivo entre 1970 y 2003. Entre ellos, la Unión Europea mantuvo su participación alrededor del 42%, los Estados Unidos redujeron su participación del 11,7 al 11,1% y Japón del 9,0 al 8,4%. Los miembros restantes de la OCDE registraron una pequeña caída en su participación, del 9,8 al 8,2%. Los países en desarrollo jugaron un papel importante al aumentar del 16,8 al 21, % su participación en la importación mundial de productos agrícolas.

El Gráfico 4 centrado en la situación de las exportaciones, identifica a los países miembros de la OCDE como los principales exportadores, aumentando del 57,3 al 66,0% su participación en el valor de las exportaciones agrícolas mundiales entre 1970 y 2003. Dentro de este grupo, la Unión Europea pasó del 24,2 al 42,2%, los Estados Unidos del 14,1 al 11,3% y Japón del 1,1 al 0,7%. Los miembros restantes disminuyeron del 17,9 al 11,8%. En cuanto a los países en desarrollo, su participación disminuyó del 33,6 al 26,1% durante el mismo período.

Cuadro 3

Importadores y exportadores netos de productos agrícolas

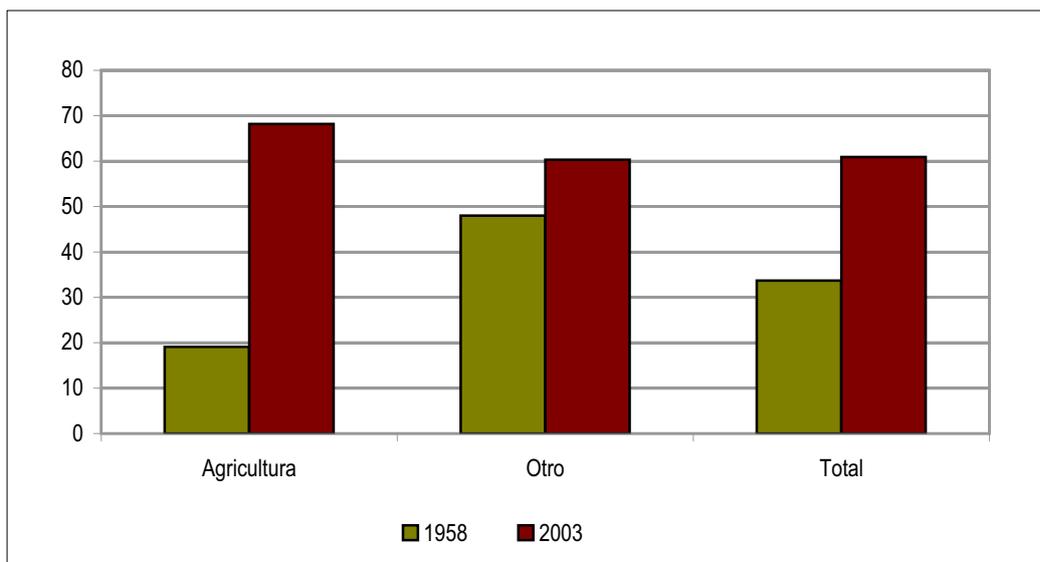
	1970	2003	Impacto Neto en la Demanda	
	Part. del total de importaciones agropecuarias		Cambio en la particip.	Valor US\$b (1)
Importadores				
OCDE Total	-15.6	-4.4	-11.2	-78
UE	-18.2	-0.6	-17.6	-122.5
Japón	-7.9	-7.8	-0.1	-0.7
Europa Central y Oriental	-1.8	-1.3	-0.5	-3.5
China	0.5	-1.1	1.6	11.1
Africa	5.3	-0.1	5.4	37.6
Exportadores				
EE.UU.	2.4	0.6	1.8	12.5
Otros OCDE	8.1	3.4	4.7	32.7
Otros Asia	2	1.4	0.6	4.2
América Latina	9.6	5.5	4.1	28.6

(-1) el cambio en la participación multiplicado por el valor de importaciones agropecuarias mundiales en 2003-US\$ 696b
 Nota: Una participación negativa indica que un país es un importador neto, una participación positiva indica que un país es un exportador neto

Fuente: OMC

Gráfico 5

Crecimiento de las Importaciones Intra UE Porcentaje de importaciones intacomunitarias



Fuente: OMC

El Cuadro 3 ilustra el efecto neto sobre el comercio agrícola, discriminado por valores durante el período 1970-2003, sumando las participaciones en las importaciones y exportaciones reflejadas en los dos gráficos anteriores y ponderando el resultado para el año 2003 por el valor de importaciones de ese año. Se desprende de las cifras que las economías más industrializadas integradas en la OCDE, que representaron el 15,6 por ciento de las importaciones netas en 1970, cayeron al 4,4 por ciento en 2003. En términos de valor de importaciones, esta última cifra fue 78.000 millones de dólares estadounidenses menor a la que se hubiera generado de haberse mantenido la participación registrada por la OCDE en 1970. La Unión Europea, por sí sola, disminuyó su participación como importador neto de productos agrícolas del 18,2 al 0,6% generando menores importaciones netas del orden de 122.500 millones de dólares estadounidenses para 2003, en relación con su participación en 1970. Un impacto semejante se puede encontrar si se observa el cambio en la cobertura de importaciones interna o regional de la UE como lo muestra el Gráfico 5. Según este Gráfico, desde 1958, cuando fue establecida la CEE, hasta 2003, la participación de comercio Intra-EU en agricultura (cobertura) aumentó del 19,1 al 68,2%. La reducción de importaciones desde terceros países como resultado de este aumento en la cobertura representó 118.800 millones de dólares estadounidenses para 2003.

En cuanto a los países en desarrollo, éstos vieron caer su participación como exportadores netos del 16,9 al 6,8 por ciento entre 1970 y 2003. De esta manera perdieron, solamente en ese último año, 65.800 millones de dólares estadounidenses, si se compara el resultado con la cifra que hubieran obtenido de mantener su participación de 1970. África fue el continente más afectado negativamente, con una reducción del 5,4 por ciento y 37.500 millones de dólares estadounidenses menos para 2003, seguido por América Latina (4,1 por ciento y 24.300 millones de dólares estadounidenses) y Asia (0,6 por ciento y 4.000 millones de dólares estadounidenses).

El período analizado coincide con el de mayor aislamiento del mercado, de generación de excedentes y de crecimiento en el volumen de exportaciones subvencionadas por parte de los países miembros de la OCDE, circunstancia que permite establecer una correlación directa entre dichos factores y la reducción en la participación de los productos agropecuarios y de los países en desarrollo en la exportación mundial.

5. Balance de derechos y obligaciones

a) El camino recorrido

Las consecuencias que se derivan de las políticas de protección y distorsión en el sector agrícola y la necesidad de corregirlas han sido objeto de numerosos estudios y debates dentro del GATT y la OMC, pero hasta el momento no se ha logrado un cambio significativo, independientemente de los resultados de la Ronda Uruguay en la cual se obtuvieron avances, sobre todo desde el punto de vista cualitativo.

En 1957, en la duodécima sesión de las PARTES CONTRATANTES¹ del GATT se creó un Grupo Especial de Expertos para examinar las tendencias del comercio internacional, evaluar su futuro y elaborar un informe y sugerencias para promover los objetivos del sistema multilateral de comercio. Se alentó a las PARTES CONTRATANTES para que, en función de ese exámen, tomaran una decisión que tuviera especialmente en cuenta la preponderancia del proteccionismo agrícola y la necesidad de corregirlo.

El informe, elaborado por el Grupo Especial de Expertos, presidido por el Profesor Gottfried Haberler, destacó que una pequeña disminución de la producción o incremento en el consumo de los productos agrícolas en América del Norte y Europa Occidental, mediante una moderación de sus políticas proteccionistas, les permitiría aumentar sus importaciones considerablemente, teniendo en cuenta la magnitud de sus mercados internos. También destacó que los acuerdos en la Comunidad Económica Europea, que estaban por establecerse, serían de especial importancia para los productores externos de productos primarios que justificadamente consideraban que las normas y convenciones sobre políticas comerciales les eran desfavorables. El informe concluyó expresando que todo el sistema de liberalización del comercio internacional

¹ Los miembros del GATT actuando en función colectiva.

basado en el GATT se vería seriamente en peligro si no se encontraba una solución a los problemas de los productores primarios.

La labor de seguimiento realizada no produjo resultados prácticos. Durante más de dos décadas, las recomendaciones del informe para liberalizar el comercio agrícola no se examinaron en profundidad ni dieron lugar a decisiones. En las Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales Dillon, Kennedy y Tokio, que se realizaron entre 1959 y 1979, se negociaron concesiones agrícolas a través del método de peticiones y ofertas, sin tocar las políticas vigentes. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias firmado en la Ronda de Tokio incluyó disposiciones sobre el uso de dichas medidas en el sector agrícola, pero la falta de precisión provocó divergencias de interpretación entre los miembros que diluyeron su efectividad.

La Ronda Uruguay, finalizada en 1994, encaró el tratamiento de las políticas internas y en frontera sobre una base global. El Acuerdo sobre Agricultura de dicha ronda, a pesar de los resultados modestos a que se hizo referencia en el apartado 2 anterior, inició el proceso de cambio al prohibir las restricciones cuantitativas a la importación, generalizar las consolidaciones arancelarias, aclarar el nivel de los derechos de importación, limitar las subvenciones a la exportación y establecer disciplinas sobre ayuda interna y relativa a medidas sanitarias y fitosanitarias. En cierto modo la Ronda incluyó a la Agricultura en la agenda comercial multilateral posibilitando basar futuras negociaciones en sus disciplinas y resultados.

b) Mirando al futuro

La nueva ronda lanzada en Doha hace cuatro años estableció la nueva agenda multilateral. El mandato para la Agricultura se basó en compromisos para los tres pilares mencionados de ayuda interna, acceso a los mercados y subvenciones a las exportaciones, con ciertas salvedades relativas a asuntos no comerciales, temas ambientales e indicaciones geográficas que se agregaron a la complejidad de una cues-

Cuadro 4

Expectativas de resultados cuantitativos de las propuestas agropecuarias en la Ronda Doha

Propuestas	Texto del Consejo General	Texto Harbison	Unión Europea	Grupo Cairns	Estados Unidos
Acceso al Mercado					
Arancel final más elevada a partir de un 100% ad valorem	Fórmula progresiva a ser negociada	55%	85%	20%	20%
Arancel final promedio a partir de un 100% ad valorem	Idem	40%	64%	20%	20%
Nivel de acceso mínimo relacionado con el Consumo interno	Vinculada con la sensibilidad	10%	5%	20%	6%
Apoyo Interno					
Caja Ámbar. Monto Final del Nivel de medidas de Apoyo	Reducción diferencial	40%	45%	0%	5%
Caja Azul. Monto Final del Nivel Actual de Apoyo	Tope de 5% del valor reciente de producción	50%	100%	0%	---
Ayudas <i>de minimis</i>	A ser negociada	---	Eliminación	Eliminación	Sin cambios
Caja verde	A ser negociada	Flexibilidad para nuevas políticas	Políticas más flexibles	Precisión y limitación de su uso	Sin cambios
Subvenciones a la Exportación					
Nivel Final. Cronograma a acordar	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: OMC

² Países exportadores desarrollados y en desarrollo que propugnan la liberalización del comercio agrícola. Entre ellos se destacan

ción que hasta ahora se demostró como casi inaccesible.

Las principales partes interesadas, los Estados Unidos, la Unión Europea y el Grupo de CAIRNS², presentaron propuestas como lo requería el proceso de las negociaciones. Sus puntos de vista divergentes junto con una considerable cantidad de opiniones y posturas de otros participantes, incluyendo numerosos Países en Desarrollo, se reflejaron en el Proyecto de Modalidades o Texto Harbison, que recibió ese nombre por el Presidente del Comité sobre Agricultura, Stuart Harbison. Dicho texto sirvió de base para la elaboración del marco considerado en la Conferencia Ministerial realizada en Cancun, México, en septiembre de 2003.

Como puede apreciarse en el Cuadro 4, para el acceso a los mercados los Estados Unidos y el Grupo CAIRNS siguieron una fórmula destinada a poner un tope arancelario máximo de 25% en términos ad valorem y hacer frente a la progresividad arancelaria. El texto del presidente estipuló reducciones promedio y mínimas de 60% y 45% sobre los aranceles consolidados mientras la Unión Europea se atenía a la fórmula de la Ronda Uruguay de recortes de 36% promedio y 15% mínimo por línea arancelaria, respectivamente. De haberse adoptado estas últimas pautas, los niveles de protección muy elevados seguirían siendo la norma para las principales categorías de productos agrícolas, substancialmente por encima de los aranceles aplicados actualmente a las manufacturas sensibles tales como textiles, vestimenta y calzado. Se impedirían los flujos comerciales basados en la tarifa de nación más favorecida (MFN) y la apertura del mercado se apoyaría solo en los contingentes ó cupos arancelarios (TRQs). Esto tampoco aseguraría la expansión comercial, debido a las opiniones muy contrapuestas de los miembros sobre el porcentaje de los contingentes, iguales a los de la Ronda Uruguay (5% del consumo interno) propuesto por la Unión Europea (UE) o del 6%, 10% y 20% del consumo interno (EE.UU, texto del Presidente y Grupo CAIRNS, respectivamente).

En cuanto al apoyo interno las diferencias entre los miembros se parecían mucho a las ya mencionadas para el acceso a los mercados. La Unión Europea propuso una reducción del 55% para la Medida Total de Apoyo (AMS) que cubre precios sostén y subvenciones a los insumos (caja ámbar) sin afectar los pagos directos o en deficiencia (caja azul) ligados a límites inciertos sobre la producción. Los Estados Unidos apuntaban a un recorte de los pagos en las cajas azul y ámbar a un nivel de minimis. El Grupo Cairns buscaba la eliminación del apoyo tanto para la caja ámbar como la azul. El Texto del Presidente, que medió entre esas posiciones conflictivas, propuso una reducción del 60% y 50% para los pagos de estas dos categorías, respectivamente. Con respecto a la disposición de minimis (pagos exentos de la obligación de reducción) que el Acuerdo sobre Agricultura fijó en un 5% del valor total de la producción agrícola, la Unión Europea y el Grupo Cairns propusieron su eliminación, el Texto del Presidente se inclinó por una reducción del 50% y los Estados Unidos se inclinaron por la no modificación. En cuanto a las políticas permitidas, aquellas no sujetas a compromisos de reducción (caja verde), sólo el Grupo CAIRNS solicitó criterios y disciplinas más estrictas, además de un tope sobre los gastos totales.

No sorprende que las negociaciones estuvieran tan distanciadas en este aspecto dado el monto del Apoyo Total a la Agricultura (EAT)³ en la OCDE (cerca de 300 mil millones de dólares estadounidenses como promedio anual para los últimos 3 años), su concentración en los miembros de los países principales, y las diferentes formas en que cada uno de ellos otorga ayuda a sus agricultores.

La brecha entre las posturas de las posiciones relativas a subvenciones a las exportaciones parecía menor. El Texto del Presidente, el Grupo CAIRNS y los Estados Unidos coincidieron en el objetivo de la eliminación. La Unión Europea propuso una reducción del 45% con el posible retiro paulatino de ciertas categorías de productos. El enfoque más conciliador de la UE seguramente respondía a la creciente importancia de los pagos directos, en deficiencia o compensatorios a los que recurre como medida de apoyo. Como se sabe esta clase de pago cierra la diferencia entre los precios internos e internacionales, permitiendo competir sin recurrir a las subvenciones a las exportaciones.

Naturalmente, como en el caso de los dos pilares anteriores, había otros temas a considerar que se agregaron a las negociaciones, tales como los períodos instrumentación, concesiones iniciales, trata-

³ Indicador del valor monetario anual de todas las transferencias brutas del contribuyente y el consumidor que surgen de las medidas de

miento diferencial y más favorable para los países en desarrollo, intereses no comerciales, empresas estatales, disciplinas relativas a créditos de exportación, ayuda alimentaria, impuestos a las exportaciones, indicaciones geográficas, y la revisión del Acuerdo Sanitario y Fitosanitario y del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio.

Las diferentes posturas ya mencionadas no lograron zanjarse en la Conferencia Ministerial de Cancún celebrada en septiembre de 2003, la que terminó en un fracaso. Poco antes de dicha reunión, como consecuencia de una propuesta de negociación presentada en común por los Estados Unidos y la Unión Europea, que tendía a privilegiar un resultado modesto, se produjo una reacción de rechazo por parte de un grupo de países en desarrollo encabezados por Brasil, Argentina y la India, circunstancia que llevó a la constitución del Grupo denominado G20, que pasó a desempeñar un papel protagónico en las negociaciones. Ese protagonismo se vio facilitado por la posición más bien moderada que asumió la coordinación del Grupo de CAIRNS en esa circunstancia.

El estancamiento del proceso de negociaciones que siguió a la Conferencia de Cancún pudo concluirse desde el punto de vista de procedimientos en oportunidad de la reunión del Consejo General de la OMC celebrada en Ginebra a fines de julio de 2004. Esta reunión emitió un texto ambiguo como marco o base de compromisos en Agricultura, salvo respecto a las subvenciones a las exportaciones sobre las cuales se estipuló la eliminación paulatina sin precisar un cronograma indicativo. Todos los demás elementos de acceso a los mercados y apoyo interno y los demás temas como se ve en el Cuadro 4 quedaron para ser acordados en el curso de las negociaciones. Las referencias generales a fórmulas, a la reducción sustancial del apoyo y la protección y a la introducción del concepto de sensibilidad permitieron salir del impasse pero sin resolver la mayoría de las diferencias ya mencionadas entre las partes, las que continúan hasta el momento en igual situación.

Teniendo en cuenta el rol central de la agricultura dentro del sistema comercial multilateral y la naturaleza de los problemas mencionados, queda claro que las soluciones dependen de un mayor compromiso político y de un claro liderazgo en las negociaciones (Cuadro 5), supuestos que hasta ahora no se han dado. Sin que los principales miembros de la OMC, es decir los países de la OCDE, se comprometan a realizar ajustes estructurales en la agricultura y en otras áreas, no existe opción para alcanzar un resultado significativo en la Ronda Doha. Ello requiere de un cambio de concepción respecto al impacto del ajuste estructural, de forma de visualizarlo no sólo con la asignación de recursos al interno de la economía sino también como oportunidad de expansión del mercado internacional y, consecuentemente, de la demanda dirigida a los mismos países de la OCDE. La mejora en la situación económica para muchos países en desarrollo derivada de un sistema de mayor acceso al mercado para los productos agrícolas tiene que impactar necesariamente sobre la demanda externa de mercaderías y servicios de esos países, ayudando así al mismo proceso de ajuste estructural general de las economías principales.

Los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos vigentes en algunas de estas economías constituyen un incentivo para iniciar el proceso de ajuste y al mismo tiempo una tentación para incurrir en políticas proteccionistas. La elección entre una u otra alternativa determinará el resultado de la Ronda Doha y la posibilidad de que la agricultura sea gradualmente puesta en igualdad de condiciones con los otros sectores del comercio internacional.

En el Cuadro 5 se indican los principales factores que tienen incidencia en las negociaciones agrícolas que al momento de escribirse este artículo se encuentran en un «impasse» ante la negativa de la Unión Europea y otros países industrializados a efectuar concesiones de impacto real en materia de acceso a los mercados. Según la prevalencia de los factores que se mencionan y de la respuesta que se brinde al interrogante formulado en el Cuadro, podrá visualizarse el posible desenlace de las negociaciones

Cuadro 5

Factores que inciden sobre la Reforma en Agricultura

A favor de la reforma

- Alto déficit público en los principales países comerciales.
- Asignación incorrecta de recursos y necesidad de ajuste estructural para reparar serios desequilibrios en la economía interna
- Mayor participación de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales y mayor conciencia respecto de sus propios intereses
- Cooperación entre grupos de interés a favor de la liberación comercial (Grupo Cairns y G20).

En contra de la reforma

- Riesgo potencial de políticas proteccionistas como medio para solucionar el déficit de la balanza de pagos y evitar el ajuste
- Fuerte disparidad del valor de las divisas entre los principales socios comerciales.
- Coalición de intereses proteccionistas que favorecen el *statu quo*.
- Menor importancia del sistema multilateral de comercio ante la proliferación de acuerdos comerciales regionales y bilaterales.

Interrogante

- ¿Existe el liderazgo para hacer frente a los grandes problemas políticos y económicos?

Fuente: OMC

6. Conclusión

La expansión de las exportaciones agrícolas llevó al crecimiento económico significativo de muchos países durante gran parte del Siglo XX. La ola de proteccionismo y distorsiones que siguió a la crisis de la década del 30 y continuó dentro del sistema comercial multilateral basado en el GATT y la OMC, limitó seriamente la posibilidad de que la Agricultura continuara jugando un rol dinámico en la economía mundial.

La Ronda Uruguay originó un cambio con la inclusión de la Agricultura en las normas generales del GATT. Sin embargo, a pesar de este importante paso cualitativo, aun no se puede decir que el impacto haya sido significativo. El proceso inicial de reforma requiere ser seguido de cambios cuantitativos y disciplinas más firmes que lleven la protección a niveles cercanos a los aplicados sobre los productos industriales, eliminando las subvenciones a las exportaciones y el apoyo interno distorsionante, a la vez de limitar el nivel de asistencia económica a la agricultura.

Ese es el principal desafío al que se enfrentarán los miembros de la OMC si concluyen que se necesita un verdadero cambio de las condiciones actuales del sistema comercial multilateral y si confirman que están en condiciones de llevarlo a cabo.

El ajuste estructural vinculado a la Reforma en Agricultura y la mejor asignación de recursos en general debería beneficiar sustancialmente a los países en desarrollo, a través de señales positivas de estímulo a su producción y exportación agrícola. El crecimiento del comercio y de la economía de estos países significaría, a su vez, una mayor demanda dirigida a sus socios, con beneficios para la comunidad internacional en su conjunto.

Análisis Cuantitativo de Cambios en las Cuotas Arancelarias: el caso de las exportaciones de Carne Vacuna a la UE*

Martín Cicowiez y Carlos Galperín

Resumen

Las cuotas arancelarias son un instrumento de uso creciente en las negociaciones comerciales. Por ello, en este trabajo se desarrolla un modelo de equilibrio parcial que incorpora el régimen de cuotas y que, a diferencia de otros modelos revisados, incorpora el comercio entre varios países para poder evaluar las consecuencias en el comercio bilateral de los diversos países que pueden verse involucrados en una negociación, tanto por estar dentro como fuera de ella. El modelo se aplica para evaluar los resultados para las exportaciones de carnes vacunas argentinas hacia la Unión Europea. Se simularon tres escenarios que se están discutiendo dentro de la negociación Mercosur – UE. De la simulación efectuada surge que la duplicación de la cuota tiene un mayor impacto sobre el valor de las exportaciones que la eliminación del arancel intra-cuota y que la reducción del 50% del arancel extra-cuota. En todos los casos las exportaciones de los países del Mercosur desplazarían de manera parcial a las ventas de otros proveedores de la UE, y al comercio entre los propios países de la UE.

El comercio agrícola se ha desarrollado en un contexto donde el proteccionismo es la regla principal. Entre los instrumentos utilizados como barrera a la importación, se encuentran las cuotas. En un principio consistían en topes de volumen máximos a la importación, pero en la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994) se introduce el concepto de cuota arancelaria -TRQ, por su nombre en inglés de *tariff-rate quota*-, que elimina la noción de volumen máximo permitido y permite vender el volumen de la cuota pagando un arancel menor que por los volúmenes que superan la cuota.

En la Ronda Uruguay se contrajeron compromisos por 1.371 cuotas por parte de diferentes países para distintos productos (OMC, 2000), cuotas que se dividen en dos categorías: a) *cuotas de acceso corriente*: cuotas con arancel preferencial para evitar que por el proceso de «arancelización» -conversión en aranceles de las diversas barreras no arancelarias, uno de los resultados de la Ronda- se reduzcan las importaciones, si es que el equivalente arancelario de la medida no arancelaria resultaba ser muy alto, como podía ser el caso con las cuotas y las restricciones voluntarias a la exportación; b) *cuotas de acceso mínimo*: cuotas con arancel preferencial para que las importaciones alcancen un nivel mínimo igual al 5% del consumo interno.

En lo que hace a los productos involucrados, el 18% de las cuotas corresponde a carnes. Respecto de los países, a la Unión Europea de 15 miembros (UE-15) le corresponde el 6% del total de las cuotas, mientras que a los nuevos miembros ingresados en 2004 les corresponde el 18% (OMC, 2002 a).

*Una versión previa de este artículo se presentó en la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria (cotuibre 2005), donde recibió el premio al mejor trabajo presentado en la Reunión.

Se agradece a Miguel Gorelik y Consolación Otaño por sus comentarios y opiniones sobre las exportaciones de carne vacuna argentina y a María del Carmen Squeff por sus comentarios acerca de la marcha de las negociaciones Mercosur – UE. También se agradece a Mariángeles Polonsky, Tomás Castagnino y Martín Maignon por su asistencia en la búsqueda y procesamiento de datos.

Las cuotas arancelarias existentes se originan en: i) el método de conversión de barreras no arancelarias en arancelarias utilizado en la Ronda Uruguay, ii) las cuotas abiertas con anterioridad, iii) las negociaciones para el ingreso de nuevos miembros a la OMC, iv) modificaciones unilaterales en las condiciones de acceso negociadas según las normas del GATT, y v) las negociaciones bilaterales y regionales para obtener mejoras en acceso a mercados.

En las negociaciones que se vienen llevando a cabo referidas a la liberalización de mercados agrícolas, ya sea tanto a nivel multilateral (v.g., en la OMC) como bilateral (v.g., Mercosur - UE), las cuotas son un instrumento propuesto por los que tienen que abrir sus mercados como una forma de limitar la apertura. También se han incorporado en algunos acuerdos recientes (v.g., Australia - Estados Unidos, Chile - UE). En este contexto ha crecido la necesidad de evaluar los efectos que sobre el comercio tiene la modificación de los parámetros de las cuotas existentes y la constitución de nuevas cuotas.

Es por ello que el presente trabajo analiza los efectos de modificaciones en el régimen de cuotas arancelarias en el marco de las negociaciones de un acuerdo de liberalización comercial entre el Mercosur y la UE, para lo cual se eligieron las de carne vacuna. Los motivos de la selección del mercado y el producto son los siguientes: i) la negociación Mercosur - UE es una de las más importantes a nivel birregional en las que participa la Argentina, y donde uno de los pedidos clave del Mercosur es que la UE le conceda cuotas arancelarias especiales; ii) la UE es uno de los principales destinos de las exportaciones argentinas en valor (17,4% de las ventas externas durante 2004); iii) la UE recibió el 82% (331 millones de dólares) de las exportaciones argentinas de carne bovina refrigerada y el 10% (42 millones de dólares) de las de carne bovina congelada; iv) la carne bovina representó en 2004 el 62% de las exportaciones argentinas hacia la UE que se realizaron bajo el régimen de cuotas arancelarias.

Con el propósito de estimar el impacto de eventuales concesiones, se desarrolla y utiliza un modelo de simulación numérica de equilibrio parcial que incorpora explícitamente el régimen de cuotas arancelarias. Este modelo permite simular cambios tanto en el volumen de las cuotas como en los aranceles que se pagan por ventas dentro y fuera de la cuota.

Con este objetivo, en primer lugar se efectúa un breve análisis económico de las cuotas arancelarias; en segundo lugar se presentan las metodologías que se emplean para hacer evaluaciones cuantitativas de cuotas; en tercer lugar se describe el modelo desarrollado para este estudio, que constituye el principal aporte del trabajo; en cuarto lugar se describen las cuotas de carne vacuna de la UE; en quinto lugar se presenta la información utilizada para realizar las simulaciones, los escenarios simulados, los resultados obtenidos y las discusiones correspondientes; las conclusiones cierran el trabajo.

1. Análisis Económico de las Cuotas Arancelarias

La cuota es una restricción cuantitativa que limita el acceso de productos importados, reduciendo la oferta global y posibilitando un mayor precio interno que el que habría con más competencia.

Las cuotas comunes fijan un límite máximo a la cantidad importada, prohibiendo el ingreso de una cantidad mayor. En cambio, las cuotas arancelarias funcionan como un arancel en dos niveles, donde para un cierto volumen hay un nivel arancelario (arancel intra-cuota) y para volúmenes mayores un nivel arancelario superior (arancel extra-cuota). Por lo tanto, el límite a la cantidad importada lo fija la relación de la demanda de importaciones local con el arancel extra-cuota. Esto es, si la demanda interna está dispuesta a comprar incluso luego de la aplicación del arancel extra-cuota, podrá hacerlo, lo cual no ocurre con una cuota común. Es por ello que la cuota arancelaria puede verse como menos restrictiva que una cuota común, al menos *a priori* de la experiencia (Skully, 1999). Sin embargo, en la práctica el arancel extra-cuota puede ser lo suficientemente alto como para que la cantidad importada extra-cuota sea nula.

En las figuras 1a, 1b y 1c se ilustran las tres situaciones que pueden presentarse con una cuota arancelaria. El nivel de la cuota se representa con la letra Q. La oferta de importaciones se muestra con una

función escalonada con dos tramos horizontales, con el supuesto de que no necesita un aumento de precio para vender todo lo que el mercado quiere importar. El tramo inferior representa las importaciones dentro de la cuota, que van desde cero hasta Q ; el tramo superior, las importaciones fuera de la cuota, que van desde Q hasta infinito. Con la letra M se representan las importaciones. Los aranceles intra-cuota y extra-cuota se denotan con τ_{in} y τ_{out} , respectivamente, el precio mundial con P_w y el precio interno con P_d . Se supone una demanda de importaciones con pendiente negativa.

Figura 1a: $M < Q$

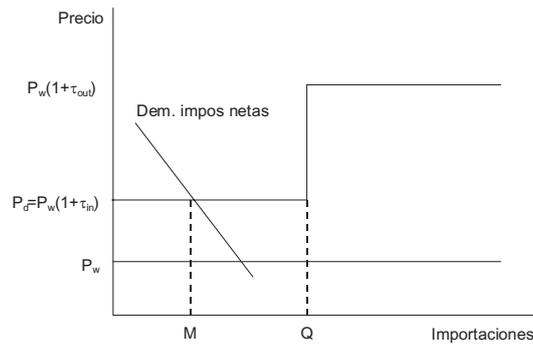


Figura 1b: $M = Q$

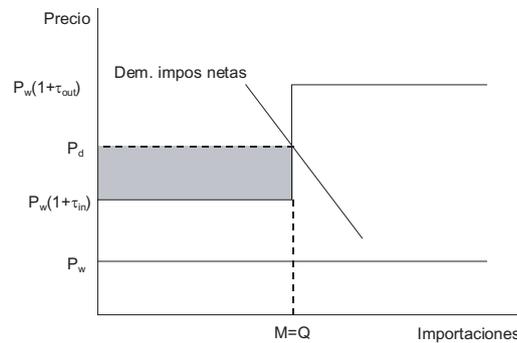
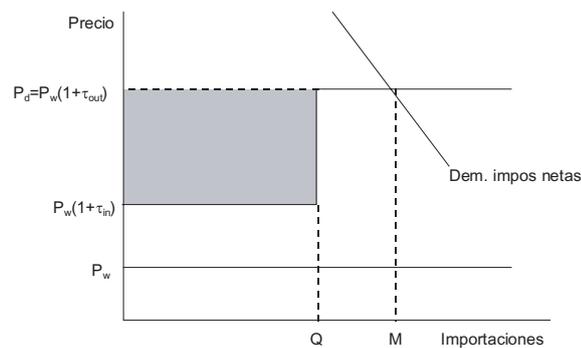


Figura 1c: $M > Q$



Así se aprecian tres casos: i) caso a, donde la cantidad importada es menor que volumen total de la cuota (figura 1a); ii) caso b, donde la cantidad importada es igual a la fijada por la cuota (figura 1b); y iii) caso c, donde la cantidad importada es mayor que la establecida por la cuota (figura 1c). En el caso a la demanda paga un precio igual al precio mundial más el arancel intra-cuota; en el caso c, un precio igual al precio mundial más el arancel extra-cuota; en el caso b, un precio intermedio.

En las figuras 1b y 1c, el área sombreada representa las rentas o cuasi-rentas que pueden aparecer en un régimen de cuotas arancelarias. Las rentas son las ganancias extraordinarias que pueden obtener quienes tienen un derecho exclusivo sobre cierto recurso, en este caso el derecho para vender o comprar productos pagando un arancel menor y poder venderlos en el mercado interno a un precio mayor al internacional más el arancel intra-cuota.

El ejemplo más claro se ve en la figura 1c, donde la cantidad importada excede la cuota. Aquí el precio interno es igual al precio mundial más el arancel extra-cuota. La renta por unidad importada hasta Q es igual al precio mundial multiplicado por la diferencia entre los aranceles extra-cuota e intra-cuota [$P_w(\tau_{out} - \tau_{in})$]. Esta renta puede corresponder a los exportadores o a los importadores, según quien sea el titular del derecho de uso de la cuota.

En la figura 1b, la demanda de importaciones corta a la oferta de importaciones en el tramo vertical, donde la cantidad importada es igual a la cuota. El precio interno es mayor que el precio mundial más el arancel intra-cuota. El arancel extra-cuota es prohibitivo, dadas las condiciones de la demanda. La renta por unidad importada es igual al precio interno menos el mundial luego de aplicarle el arancel intra-cuota [$P_d - P_w(1 + \tau_{in})$]. En este caso, el nivel de la renta por unidad importada hasta Q depende de dónde se produzca la intersección entre la oferta y la demanda de importaciones.

En los casos b y c el valor total de las rentas es igual al producto entre la renta por unidad importada dentro de la cuota y el volumen de la cuota Q.

En el caso a, la cantidad importada es menor que el volumen de la cuota Q y, como el precio interno es igual al precio mundial multiplicado por el arancel intra-cuota, no se generan rentas. En este caso, el efecto de la cuota arancelaria es similar al de un arancel.

En la Figura 2 se ilustran los efectos de un cambio en los parámetros de la cuota arancelaria, tanto sobre el volumen de comercio como sobre la renta unitaria de la cuota. La exposición se basa en Elbehri *et al.* (1999). Se analiza el caso c –que se presentó en la figura 1c–, donde las importaciones están por sobre la cuota.

Figura 2a _____
Reducción del arancel extra-cuota

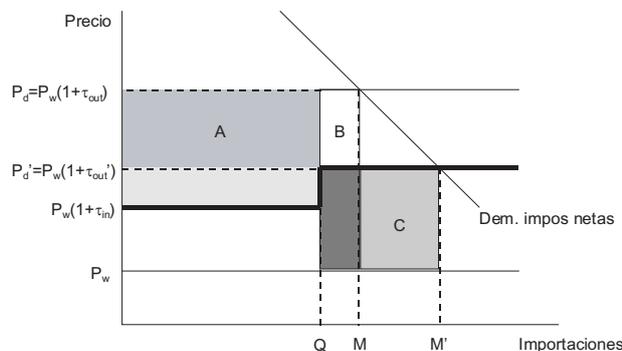
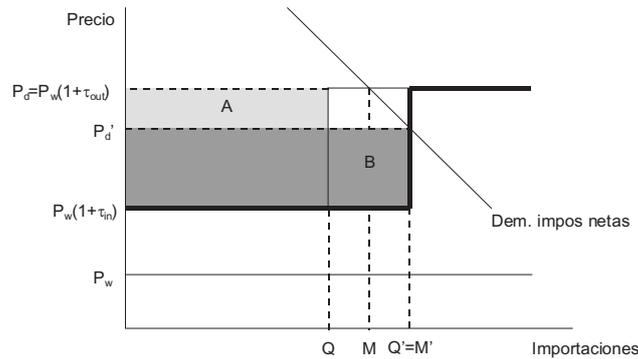
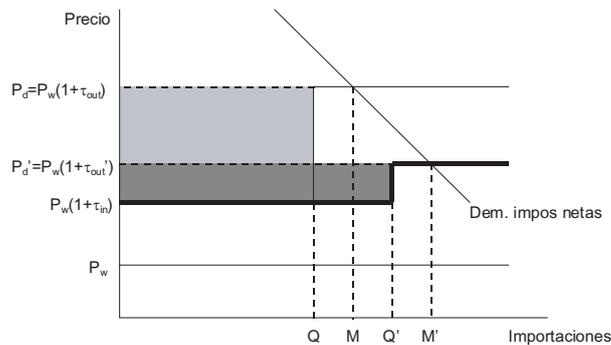


Figura 2b**Aumento del volumen de la cuota****Figura 2c****Reducción del arancel extra cuota y aumento del volumen de la cuota**

Cuando se reduce el arancel extra-cuota (Figura 2a), baja el precio interno (de P_d a P'_d), aumentan las importaciones (de M a M') y se reducen las rentas de la cuota (área A). La recaudación arancelaria puede disminuir por el menor arancel unitario y aumentar por el mayor volumen importado, por lo que el efecto neto depende de la relación entre ambas variaciones, las que se representan por los rectángulos B (pérdida de recaudación) y C (ganancia de recaudación).¹

Cuando el volumen de la cuota se expande desde Q a Q' (Figura 2b), de modo que supera el volumen que se estaba importando dentro y fuera de la cuota, aumenta la cantidad importada (de M a M'), disminuye el precio que pagan los consumidores internos (de P_d a P'_d) y se reduce la renta por unidad. El nuevo valor de la renta total depende de la relación entre la disminución por el menor precio interno (área A) y el aumento por el mayor volumen de la cuota (área B). También la variación de la recaudación arancelaria depende de dos efectos contrapuestos: una disminución porque la cantidad que antes se importaba extra-cuota paga ahora un menor arancel, y un aumento por el incremento neto de cantidad importada.² Si la cuota crece a lo sumo hasta el volumen fijado por M , la cantidad importada no variará; sólo aumentará la cantidad de unidades que generan renta y se reducirá la recaudación arancelaria porque pasarían a pagar el arancel intra-cuota los productos que antes pagaban el extra-cuota.

El tercer cambio posible es la reducción del arancel intra-cuota. En el caso donde se compra el volumen total de la cuota, no va a variar la cantidad importada. Sí aumenta la renta por la mayor diferencia entre el

¹ El efecto sobre el bienestar depende de que el aumento de la recaudación sea mayor que la disminución de la renta.

² Aquí también el efecto neto sobre el bienestar depende de la relación entre variación de la renta y de la recaudación.

arancel extra-cuota e intra-cuota. La recaudación arancelaria disminuirá porque baja lo que se cobra a la cantidad que ingresa vía cuota.

También pueden plantearse cambios simultáneos. En la Figura 2c se representa una alternativa, donde se combina una disminución del arancel extra-cuota –similar a la figura 2a– con una expansión del volumen de la cuota –similar a la figura 2b–. En este caso, la nueva cantidad importada debido a la baja del arancel supera al nuevo volumen de la cuota. El cambio en la renta unitaria es similar a la figura 2a pero la renta total disminuye menos que en 2a pero más que en 2b. El nuevo nivel de la recaudación arancelaria será menor que en 2a pero mayor que en 2b.

Además de los aranceles y el volumen, existen otros elementos que son importantes al analizar el funcionamiento de una cuota, como son los métodos de administración de la cuota y las especificaciones adicionales. Estos elementos pueden tener distintas consecuencias: i) limitar el uso de la cuota, tanto por parte de los demandantes internos como de los exportadores; ii) determinar la cantidad de países proveedores y la proporción que recibe cada uno; iii) influir sobre la asignación de la cuota entre los proveedores del país exportador, iv) definir quién recibe la renta por tener derecho a la cuota, en cuyo caso también pueden generarse actividades para obtener la renta, las que implican un uso de recursos que podrían asignarse a otras actividades de no existir el límite cuantitativo.

Según OMC (2002 b), casi la mitad de las cuotas comprometidas no operan como tales y las importaciones ingresan pagando el arancel intra-cuota sin limitaciones de cantidad. De los otros métodos, en algunos las cuotas se asignan a los importadores, como en los de licencias a pedido, subasta, licencias a importadores históricos, importaciones realizadas por empresas comercializadoras estatales o grupos de productores, los cuales corresponden a alrededor del 36% de las cuotas. El 11% de las cuotas se asigna a los exportadores, como en el de atención por orden de llegada (*first-come, first-served*). Asimismo, a veces se suman condiciones adicionales, como la prescripción de comprar también productos nacionales para poder importar mediante la cuota, limitar la cantidad máxima para cada titular de la cuota, que las exportaciones cuenten con un certificado expedido por el país exportador y que se trate de un importador habitual del producto en cuestión. Además, hay cuotas que se asignan a países determinados, y otras donde todos los países exportadores pueden llegar a participar –cuotas *erga omnes*–.

2. Evaluación Cuantitativa: Métodos Alternativos

Para evaluar de manera cuantitativa el impacto comercial de una cuota arancelaria, pueden utilizarse tres métodos alternativos: i) valoración o tasación de la cuota; ii) simulación mediante un modelo de equilibrio general computable (EGC); iii) simulación mediante un modelo de equilibrio parcial.

La valoración o tasación de la cuota consiste en asignarle un valor de exportación multiplicando el volumen de la cuota por el precio promedio del producto en cuestión. Mientras tiene la ventaja de poder calcular de manera rápida un valor de comercio, tiene las siguientes desventajas: supone que puede exportarse todo el volumen asignado; no permite apreciar la influencia de un cambio en los aranceles; y tampoco permite distinguir si habría cambio en la cantidad total exportada o sólo ocurriría un aumento del valor exportado por incremento del precio cobrado cuando ventas extra-cuota pasen a hacerse intra-cuota.

Los modelos de EGC modelan a la economía en su conjunto, por lo que captan tanto efectos directos como indirectos de cualquier cambio de política comercial. Su principal desventaja es que no permiten trabajar con un grado de desagregación suficiente³, algo necesario para las negociaciones comerciales, donde las ecuaciones son a nivel de línea arancelaria, mientras que este tipo de modelo suele incluir, a lo sumo, 40 sectores productivos. Sin embargo, existen algunas aplicaciones de esta metodología al estudio de las cuotas arancelarias. Por ejemplo, Van der Mensbrugge *et al.* (2003) estudian las TRQ que imponen los países de la OECD en el mercado del azúcar. Elbehri y Pearson (2000) introducen el régimen

³ Más específicamente, la limitación viene por el lado de los datos, ya que no existe la información necesaria para su funcionamiento -v.g., relaciones insumo-producto- con el suficiente grado de desagregación.

de cuotas arancelarias en el modelo del GTAP (Hertel, 1997), utilizándolo para simular la liberalización de las importaciones de «productos de la carne» de la UE. Este último es un claro ejemplo del problema de operar con alta agregación, ya que la UE impone TRQ para categorías de productos definidos con mayor nivel de detalle. Para el caso de la Argentina, Berrettoni y Cicowiez (2002) aplican una metodología similar para analizar la liberalización del comercio de productos de la carne de la UE en el marco de un acuerdo Mercosur-UE.⁴

Los modelos de equilibrio parcial permiten estimar a nivel desagregado los cambios en el comercio que ocasiona un cambio en la política comercial. Por definición, no tienen en cuenta muchos de los factores que enfatiza la teoría del equilibrio general, como ser las interrelaciones sectoriales. Al tiempo que es una limitación de este tipo de modelos, también es su principal ventaja ya que, debido a que focalizan su atención en un conjunto limitado de factores, permiten un análisis transparente y detallado de varios aspectos de la política comercial. Además, tienen menos requerimientos de información para ser operacionales. En consecuencia, permiten trabajar con un mayor grado de desagregación que un modelo de equilibrio general computado.

Algunos estudios han analizado las cuotas con esta metodología. Por ejemplo, Petrolia y Kennedy (2002) utilizan un modelo de equilibrio parcial que incorpora, de manera simplificada, el régimen de cuotas arancelarias, para estudiar el aumento de la cuota que impone Estados Unidos a las importaciones de azúcar desde México y Cuba.⁵ Abbott y Paarlberg (1998) emplean un modelo de equilibrio parcial para analizar la liberalización del régimen de TRQ para las importaciones de carne porcina de Filipinas. Se trata de un modelo que no incorpora el comercio entre varios países. Paarlberg y Lee (2001) utilizan un modelo de equilibrio parcial con competencia imperfecta para modelar la liberalización de una versión simplificada del régimen de TRQ de Estados Unidos para las importaciones de carne ovina.⁶

3. Modelo para Simular Cuotas Arancelarias

En este trabajo se emplea un modelo de simulación de equilibrio parcial multipaís para un único bien que incorpora de manera explícita el régimen de TRQ. En consecuencia, permite estimar el efecto que tendrían sobre los flujos de comercio bilaterales, modificaciones en el volumen de la cuota como así también en los aranceles intra-cuota y extra-cuota para categorías desagregadas de productos. Los países se modelan de forma simétrica al tiempo que los bienes se distinguen según cuál sea su país de origen. En consecuencia, puede ocurrir que el mismo bien sea importado y exportado simultáneamente por el mismo país. Una descripción detallada del modelo se presenta en el Apéndice A.

4. Cuotas de Carne Vacuna en la Unión Europea

La carne vacuna en la UE enfrenta aranceles muy elevados, por lo que las importaciones ingresan en general vía cuotas arancelarias: casi el 70% de las importaciones de orígenes extra-UE en 2003 fueron mediante cuotas. De las cuotas para carne vacuna se destacan tres: cuota de carne de alta calidad, cuota de carne congelada destinada a transformación y cuota de carne congelada (ECEUR, 2001; De las Carreras, 2004).

La cuota de carne de alta calidad, también denominada Hilton, consta de un volumen de 59.100 toneladas. Son asignadas a los siguientes países: Argentina (28.000 ton), Estados Unidos y Canadá (11.500 ton), Australia (7.000 ton), Uruguay (6.300 ton), Brasil (5.000 ton), Paraguay (1.000 ton) – participa en la cuota desde mitad de 2002– y Nueva Zelanda (300 ton). Debido a este método de administración, la renta se distribuye a los exportadores. Cada país decide el criterio de asignación

⁴ Al igual que el trabajo de Elbehri y Pearson (2000), se asume que el sector de productos de la carne está en su totalidad sujeto al régimen de TRQ.

⁵ El modelo que utilizan incorpora parte de la cadena productiva del sector azucarero.

⁶ Por otro lado, centra su atención en la forma de modelar el funcionamiento del mercado doméstico del producto.

del volumen de la cuota entre las firmas exportadoras. También para cada país se define el tipo de cortes que podrán ingresar mediante la cuota.⁷ El arancel intra-cuota es de 20%, mientras que el arancel extra-cuota tiene un componente *ad valorem* de 12,8% más un específico que depende de la posición arancelaria: varía entre 2.210 euros por tonelada hasta 3.034 por tonelada -éste último es el que pagan los cortes refrigerados argentinos. El valor en arancel equivalente *ad valorem* es de entre 60% y 100% según el precio del corte, lo que resulta en un arancel entre 3 y 5 veces más alto que el arancel intra-cuota. Esto muestra el nivel de protección en la UE y por qué los exportadores de los países beneficiarios buscan poder participar de la cuota.

La cuota de carne congelada destinada a transformación tiene un volumen de 50.700 toneladas, 75% para la elaboración de conservas y 25% para otros productos. En su origen fue denominada cuota Bilan, nombre por el cual se la suele mencionar. Esta cuota se asigna a las empresas importadoras, quienes deciden dónde comprar. El arancel intra-cuota es de 20%, mientras que el extra-cuota es de 12,8% más un específico que varía entre 1.414 y 3.041 euros por tonelada, que en equivalente *ad valorem* está entre 70% y 130%.

La cuota de carne congelada -conocida como cuota GATT- tiene un volumen de 53.000 toneladas. Esta cuota también se asigna a los importadores, que eligen el país dónde comprar. El arancel intra-cuota es de 20% y el extra-cuota de 12,8% más un específico de 3.041 euros por tonelada, que equivale a un *ad valorem* de entre 80% y 130%, según el precio de venta.

5. Simulaciones

5.1. Datos utilizados

Los ejercicios de simulación se realizan para las siguientes cuatro subpartidas: i) carne bovina sin deshuesar fresca o refrigerada (código 020120 del Sistema Armonizado); ii) carne bovina deshuesada fresca o refrigerada (020130); iii) carne bovina sin deshuesar congelada (020220); y iv) carne bovina deshuesada congelada (020230). Las dos primeras corresponden a carnes que se venden a través de la cuota Hilton. Las dos últimas suelen venderse a través de las cuotas GATT y Bilan para carne bovina congelada. Para los dos tipos de carne bovina que se analizan, el modelo toma en cuenta los siguientes países: Argentina, Brasil, UE-15, diez nuevos miembros de la UE -que ingresaron en 2004-, Nueva Zelandia, Uruguay, Estados Unidos, Australia, y el resto del mundo.⁸ Los países seleccionados tienen una participación importante en el comercio de carne bovina con la UE-15, por lo que son los principales competidores que tienen los países del Mercosur en dicho mercado.

El Cuadro 1 muestra el volumen de las exportaciones hacia la UE-15 de cada uno de los países incluidos en el modelo. La información corresponde al año 2003 excepto en el caso de la Argentina, donde la información corresponde a 2004.⁹ Como las cuotas GATT y Bilan se asignan a las firmas importadoras, la participación en ella de los países proveedores es difícil de conocer, además de que puede variar cada año. Aquí se supuso que la distribución coincide con la participación de cada uno en el total de importaciones de la UE-15 en 2003.

Para la calibración del modelo se ha utilizado la siguiente información: i) flujos de comercio bilaterales intra-cuota y extra-cuota; ii) tasas arancelarias bilaterales intra-cuota y extra-cuota; iii) participación de los exportadores en las rentas que genera la cuota; iv) elasticidad-precio de oferta de exportaciones; v) elasticidad-precio de demanda de importaciones; vi) elasticidad de sustitución entre importaciones originadas en distintos países; y vii) elasticidad de transformación entre exportaciones hacia diferentes países.

⁷ Por la Argentina pueden ingresar carnes refrigeradas y deshuesadas de animales jóvenes. Los cortes que se pueden vender, según la decisión del gobierno argentino, son lomo, bife angosto, cuadril, bife ancho sin tapa, nalga de adentro y nalga de afuera.

⁸ No se incluye Paraguay debido a la falta de información.

⁹ El año 2003 resulta un año atípico para la Argentina ya que la UE otorgó a nuestro país una cuota adicional y de carácter excepcional de 10.000 toneladas de cortes Hilton, debido a que por el problema de la aftosa durante el 2001 enfrentó problemas para exportar.

Las fuentes de información utilizadas son las siguientes: COMTRADE para los datos de comercio del año 2003; INDEC para los datos de comercio argentino correspondientes a 2004; Comisión Europea para aranceles intra-cuota y extra-cuota de la UE; TRAINS para aranceles de los demás países del modelo. Las fuentes utilizadas para las elasticidades se mencionan en el Apéndice A.

El sistema de administración de una cuota determina quién se adueña de las rentas que genera. En el caso de la cuota Hilton, como el sistema de administración otorga al país exportador las licencias para vender dentro de la cuota, las rentas les corresponden a los exportadores.¹⁰ En el caso de las cuotas GATT y Bilan, se trabaja con el supuesto de que el sistema de administración divide las rentas en partes iguales entre importadores y exportadores.

Cuadro 1
Exportaciones de carne vacuna a la UE-15, 2003
en toneladas

PAIS	Carne Refrigerada			Carne Congelada		
	Volumen Cuota	Expos	(ii) / (i)	Volumen Cuota	Expos	(ii) / (i)
	(i.a)	(ii.a)	(iii.a)	(i.b)	(ii.b)	(iii.b)
ARGENTINA	28.000	52.148	1,86	10.925	14.847	1,36
BRASIL	5.000	58.397	11,68	70.836	96.269	1,36
UE 15	n.a.	986.914	n.a.	n.a.	246.092	n.a.
NUEVOS UE	n.a.	25.967	n.a.	n.a.	.281	n.a.
NUEVA ZELANDA	300	391	1,30	810	1.101	1,36
URUGUAY	6.300	7.927	1,26	6.632	9.013	1,36
ESTADOS UNIDOS	11.500	800	0,07	341	463	1,36
AUSTRALIA	7.000	5.464	0,78	91	124	1,36
RESTO DEL MUNDO	n.a.	12.894	n.a.	14.065	19.115	1,36

- (i.a) es cuota Hilton

- (i.b) es cuota GATT + Bilan

Nota: En el caso de Argentina la información corresponde a 2004

Fuente: CEI en base a COMTRADE e INDEC

5.2. Escenarios

Se simulan tres escenarios de liberalización del régimen de cuotas arancelarias de la UE en el marco de un acuerdo con los países del Mercosur:

1. aumento del 100% del volumen de la cuota
2. eliminación del arancel intra-cuota
3. reducción a la mitad del arancel extra-cuota

Estos escenarios fueron diseñados en función de alternativas posibles para la negociación Mercosur-UE en curso. Se supone que la modificación del régimen de cuotas rige sólo para los países del Mercosur.

5.3. Resultados

Según el modelo desarrollado, el incremento de las exportaciones de nuestro país hacia la UE será mayor si: i) los consumidores europeos están dispuestos a sustituir el origen de sus importaciones; ii)

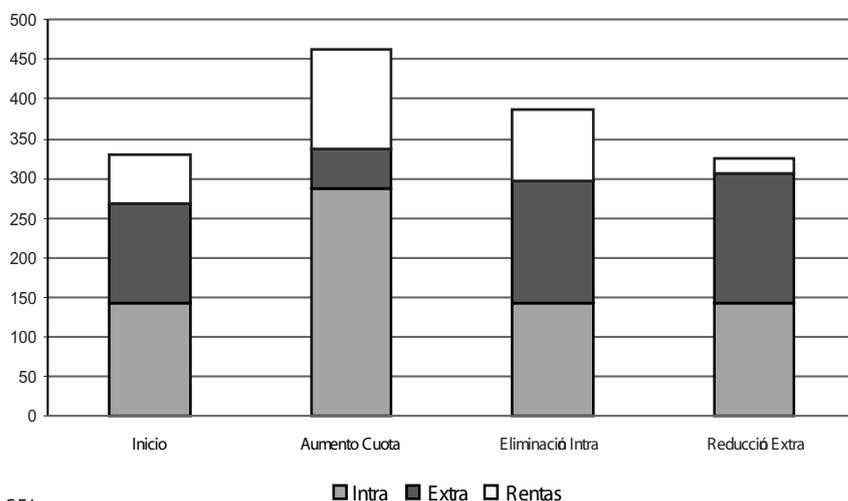
¹⁰ En términos de las ecuaciones del modelo, se asume que el parámetro α para los flujos comerciales con cuota hacia la UE tiene un valor de 0,1.

nuestro país es capaz de abastecer el aumento de la demanda de importaciones de la UE; iii) la disminución del arancel de la UE es importante; iv) la UE es actualmente un cliente importante para la Argentina; y v) la UE aumenta su consumo del sector bajo análisis.

En el Gráfico 1 se muestran los resultados para las carnes tipo Hilton para la Argentina mientras que en el Gráfico 2 se muestran los resultados de la simulación para las carnes congeladas de cuotas GATT y Bilan. El alto de las barras muestra el valor de las exportaciones argentinas hacia la UE-15 en cada uno de los escenarios simulados. Cada una de esas barras tiene tres componentes que representan las exportaciones intra-cuota, las exportaciones extra-cuota y el monto de las rentas que genera la cuota. Las estadísticas de comercio brindan información sólo acerca del alto de la primera de las barras, que corresponde al punto de partida. La distinción del monto comercializado entre los tres componentes se realiza a partir de combinar información sobre valor comercializado, volumen comercializado, volumen de la cuota que recibe nuestro país y aranceles intra-cuota y extra-cuota. En ambos productos las exportaciones argentinas están por sobre la cuota, por lo que el punto de partida se corresponde con la Figura 1c de la sección 1.

Gráfico 1

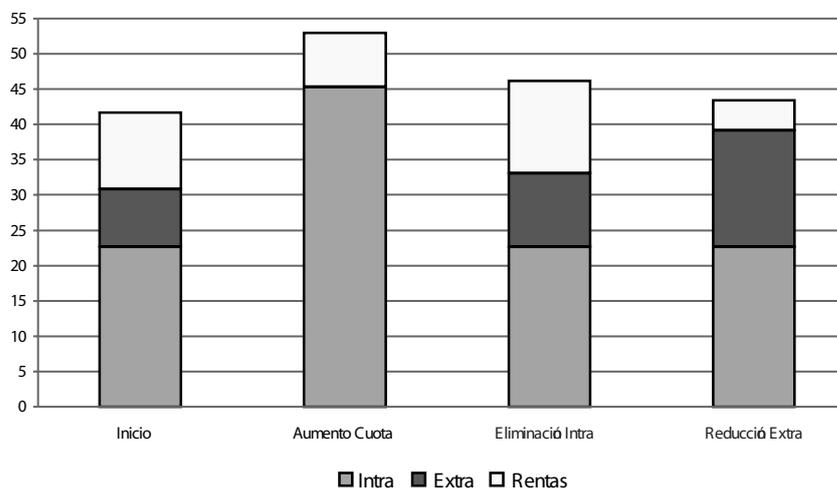
 Resultados para exportaciones argentinas hacia UE-15 de carne tipo Hilton en millones de dólares



Fuente: CEI

Gráfico 2

 Resultados para exportaciones argentinas hacia UE-15 de carne congelada para cuotas GATT y Bilan en millones de dólares



Fuente: CEI

En el escenario de duplicación del volumen de la cuota, las exportaciones argentinas hacia la UE-15 se incrementan tanto en el caso de las subpartidas incluidas en la cuota Hilton como también en las incluidas en las cuotas GATT y Bilan. En el caso de la cuota Hilton, parte de las exportaciones que se hacían extra-cuota pasan a venderse intra-cuota, por lo que aprovechan el mayor precio por vender intra-cuota y así aumenta el monto de la renta. En el segundo caso, en cambio, ocurre la situación descripta en la Figura 2b de la sección 1, donde el aumento de la cuota es tal que hace disminuir el precio de venta y de este modo disminuyen las rentas unitarias. En este caso también se reduce la renta total.

En los dos productos analizados, el aumento relativo del valor de las exportaciones es inferior al aumento del volumen de la cuota: crece 40% en la Hilton y 27% en las GATT y Bilan. En el caso de la Hilton se debe al traspaso a la cuota de parte de las cantidades que se estaban vendiendo extra-cuota; por lo tanto, aumenta el valor total de la exportación intra-cuota y disminuye el de la extra-cuota. En el caso de la GATT y Bilan se suma el traspaso de extra-cuota a intra-cuota y la disminución del precio ya comentada. De esto se deduce que, cuando las exportaciones iniciales se encuentran por sobre la cuota, es incorrecto evaluar un incremento de la cuota mediante el método de la valoración, pues se estaría sobre-estimando. En el escenario de eliminación del arancel intra-cuota, en la cuota Hilton se mantiene el volumen de las ventas intra-cuota, aumenta la renta y se incrementan las exportaciones extra-cuota. Esto ocurre porque la mayor renta permite vender por sobre la cuota a un menor precio y desplazar así a terceros países proveedores de la UE. Similar es lo que sucede con las cuotas GATT y Bilan. Esto se debe a que en la situación inicial se efectúan ventas por fuera de la cuota.

En el escenario de reducción del arancel extra-cuota, para la carne Hilton se mantiene la cantidad intra-cuota, aumenta la cantidad extra-cuota pero se reduce la renta por unidad por la menor diferencia entre los dos aranceles. Como la disminución de la renta es mayor que el aumento de las ventas extra-cuota, cae el valor de las exportaciones totales. Para las carnes congeladas, en cambio, el aumento de la exportación extra-cuota es mayor que la caída en la renta y el valor de las exportaciones totales crece.

Los resultados de los tres escenarios muestran que la participación de los exportadores en la renta – participación determinada por el método de administración de la cuota– tiene influencia en el cambio del valor de las exportaciones. Por ejemplo, si en la cuota Hilton la proporción asignada al exportador fuese menor, sería menor la variación del valor de las exportaciones. Por lo tanto, es importante en una negociación de cuotas incluir también el tema del método de administración, que es lo que plantea el Mercosur en la negociación Mercosur-UE.

En el Cuadro 2 se nota el efecto del cambio en los precios relativos sobre las importaciones comunitarias. Allí se observa que en todos los escenarios simulados se incrementan las importaciones desde el Mercosur pero al mismo tiempo disminuyen las importaciones desde los otros países, incluso desde los nuevos miembros de la UE y las compras intra-UE.

En todos los escenarios simulados disminuye la importancia del Mercosur y de los países excluidos del acuerdo como destino de las exportaciones de nuestro país (Cuadro 3). Como consecuencia, parte del incremento de las ventas de productos de la carne a la UE se realiza a costa de disminuir las exportaciones hacia otros destinos.¹¹

¹¹ Opiniones de especialistas sectoriales confirmaron que este resultado es muy factible en el corto plazo en caso de una mejora en las condiciones de acceso al mercado de la UE.

Cuadro 2

Resultados para las importaciones de la UE - 15

en millones de dólares

PAIS	HILTON				GATT + BILAN			
	Inicio	Aumento cuota	Eliminación Intra	Reducción Extra	Inicio	Aumento Cuota	Eliminación Intra	Reducción Extra
ARGENTINA	267,5	336,9	297,9	307,0	30,8	45,3	33,1	39,1
BRASIL	236,2	249,2	241,4	360,3	178,8	262,9	191,5	225,3
UE 15	4.080,2	3.995,2	4.039,3	3.920,1	641,6	528,5	623,1	575,9
NUEVOS UE	59,3	58,1	58,7	56,9	12,8	10,3	12,4	11,3
NUEVA ZELANDA	1,6	1,6	1,6	1,5	3,9	3,5	3,9	3,7
URUGUAY	33,3	36,5	38,4	34,0	19,4	28,5	20,8	24,8
ESTADOS UNIDOS	5,7	5,6	5,6	5,5	2,3	2,0	2,2	2,1
AUSTRALIA	32,2	31,2	31,7	30,4	0,3	0,2	0,3	0,3
RESTO DEL MUNDO	11,8	11,4	11,6	11,1	14,5	12,8	14,2	13,5
TOTAL	4.727,7	4.725,6	4.726,2	4.726,7	904,5	894,1	901,5	896,1

Nota: no incluye el valor de la renta

Fuente: CEI

Cuadro 3

Resultados para las exportaciones de la Argentina

en millones de dólares

PAIS	HILTON				GATT + BILAN			
	Inicio	Aumento cuota	Eliminación Intra	Reducción Extra	Inicio	Aumento Cuota	Eliminación Intra	Reducción Extra
BRASIL	13,6	12,5	13,1	12,9	9,5	9,3	9,5	9,4
UE 15	267,5	336,9	297,9	307,0	30,8	45,3	33,1	39,1
NUEVOS UE	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0
NUEVA ZELANDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
URUGUAY	0,7	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ESTADOS UNIDOS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AUSTRALIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RESTO DEL MUNDO	0,0	0,0	0,0	0,0	131,4	126,9	130,7	128,8
TOTAL	281,9	350,1	311,7	320,6	172,7	182,5	174,2	178,3

Nota: no incluye el valor de la renta

Fuente: CEI

Uno de los puntos de análisis de la negociación Mercosur-UE es qué pasaría si la UE también otorga concesiones al resto de los países en el marco de la Ronda Doha de la OMC. Se simuló, entonces, una reducción a la mitad del arancel extra-cuota de la UE-15 para todos los países del modelo. Para la carne bovina fresca o refrigerada (cuota Hilton), no hay diferencia con el resultado obtenido anteriormente debido a que, al inicio, sólo los países del Mercosur exportan hacia la UE-15 por sobre la cuota. Como los demás países analizados no cubren el volumen de su cuota, esta reducción arancelaria no incrementa sus exportaciones (ver Figura 1a de la sección 1). Para la carne bovina congelada (cuotas GATT y Bilan) el resultado es distinto porque, al inicio, todos los países exportan hacia la UE-15 por sobre la cuota. Como consecuencia, una reducción del arancel extra-cuota de la UE para todos los países, hace que las exportaciones del Mercosur crezcan menos que si la reducción se aplicase sólo a los países del Mercosur.

A nivel multilateral también se discute el aumento de los volúmenes de las cuotas arancelarias. Cuando el escenario de duplicación de la cuota a los miembros del Mercosur se combina con un aumento de

25% para los demás países se obtienen, para el caso de la cuota Hilton, resultados similares a los ya presentados. La razón de este resultado debe buscarse en los valores de exportación hacia la UE-15 de los países competidores del Mercosur. Sólo Nueva Zelanda, que exporta relativamente poco, se beneficia con el aumento de la cuota. Los demás países, al estar sub-utilizando la cuota, no incrementan sus exportaciones a la UE-15. En el caso de las cuotas GATT y Bilan, las exportaciones de nuestro país se incrementan algo menos que en el escenario Mercosur – UE ya que parte del incremento de las importaciones de la UE-15 se realiza desde los demás países que reciben mayores cuotas, en especial desde la región «resto del mundo». Los otros países no son competidores importantes de la Argentina en este mercado (ver Cuadro 1).

El valor de los parámetros influye de manera importante sobre los resultados de cualquier modelo de simulación numérica como el utilizado en este trabajo. Por lo tanto, se realizó un detallado análisis de sensibilidad de los resultados del modelo con respecto al valor que se asume para los parámetros (v.g., elasticidades). La principal conclusión que surge es que los resultados obtenidos son robustos a cambios en el valor de las elasticidades y sensibles a cambios grandes en el parámetro que determina quién se apropia de las rentas que genera la cuota.¹²

6. Conclusiones

Las cuotas arancelarias son un instrumento de uso creciente en las negociaciones comerciales, desde el punto de vista del importador con el objetivo de limitar el grado de apertura de su mercado, mientras que desde el punto de vista del exportador como una forma de convencer al país comprador que abra más su mercado y que lo haga de manera exclusiva, para así poder beneficiarse de dicho privilegio.

Para la evaluación cuantitativa de los cambios en los parámetros de las cuotas, los modelos de equilibrio parcial son los más útiles para analizar los diferentes efectos y trabajar a nivel de cada producto con el grado de desagregación que sea necesario, sólo limitado por la disponibilidad de información. Por ello en este trabajo se presentó un modelo de equilibrio parcial que incorpora el régimen de cuotas y que, a diferencia de otros modelos revisados, incorpora el comercio entre varios países para poder evaluar las consecuencias en el comercio bilateral de los diversos países que pueden verse involucrados en una negociación, tanto por estar dentro como fuera de ella.

El modelo se aplica para evaluar los resultados para las exportaciones de carnes vacunas argentinas hacia la UE. Se simularon tres escenarios que se están discutiendo dentro de la negociación Mercosur – UE. De la simulación efectuada surge que la duplicación de la cuota tiene un mayor impacto sobre el valor de las exportaciones que la eliminación del arancel intra-cuota y que la reducción del 50% del arancel extra-cuota. En todos los casos los países del Mercosur desplazarían de manera parcial a las ventas de otros proveedores de la UE, incluso a parte de las ventas entre los propios países de la UE.

También se muestra la importancia de si en el punto de partida se está vendiendo por fuera de la cuota. Esto hace: i) que los aumentos de volumen de la cuota no signifiquen un aumento en similar porcentaje del valor exportado; ii) que puedan aumentar las exportaciones extra-cuota cuando sólo se reduce el arancel intra-cuota; iii) y que una baja del arancel extra-cuota puede llegar a traer una disminución del valor exportado en algunos casos.

Al mismo tiempo, se mostró que el método de administración de la cuota –y la influencia consiguiente sobre la distribución de la renta entre el exportador y el importador– puede afectar el cambio en el valor de las exportaciones.

Además, se encontró que una reducción del arancel extra-cuota para países fuera del acuerdo birregional no siempre implicaría un menor valor exportado para los beneficiarios de dicho acuerdo, dependiendo de la existencia de exportaciones por fuera de la cuota en la situación inicial.

¹² Los resultados del análisis de sensibilidad se presentan en el Apéndice B.

Del análisis de sensibilidad realizado se desprende, como principal conclusión, que los resultados obtenidos son robustos a cambios en el valor de las elasticidades y sensibles a cambios grandes en el parámetro que determina quién se apropia de las rentas que genera la cuota.

En suma, este modelo brinda resultados cuantitativos, útiles para que un negociador tenga un panorama de las consecuencias posibles de lo que se está discutiendo. Pero además, y un punto no menor, muestra que las evaluaciones cuantitativas pueden ayudar a entender mejor las consecuencias de diferentes cambios en las medidas comerciales en una negociación en marcha.

Bibliografía

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

Abbott, P. C. and P. L. Paarlberg (1998). Tariff Rate Quotas: Structural and Stability Impacts in Growing Markets. *Agricultural Economics* 19: 257-267.

Berrettoni, D. y M. Cicowiez (2002). Las Cuotas Arancelarias de la Unión Europea: Un Análisis de Equilibrio General Computado. *Anales de la XXXVII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política*. CD-ROM. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.

De las Carreras, A. (2004). *Cuotas de Importación: La Cuota Hilton*. Buenos Aires: Cámara de Exportadores de la República Argentina.

ECEUR (Representación Argentina ante las Comunidades Europeas) (2001). *Productos Provenientes de Argentina Sujetos a Régimen de Cuota*. Mimeo.

Elbehri, A., M. Ingco, T. Hertel and K. Pearson (1999). Agriculture and WTO 2000: Quantitative Assessment of Multilateral Liberalization of Agricultural Policies. Trabajo presentado en *The Conference on Agriculture and the New Trade Agenda in the WTO 2000 Negotiations*.

Elbehri, A. and K. R. Pearson (2000). Implementing Bilateral Tariff Rate Quotas in GTAP using GEMPACK. *GTAP Technical Paper* 18.

Harrison, Glen W. and H. D. Vinod (1992). The Sensitivity Analysis of Applied General Equilibrium Models: Completely Randomized Factorial Designs. *The Review of Economics and Statistics* 74.

Hertel, T. W. (ed.) (1997). *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hertel, Thomas, David Hummels, Maros Ivanic and Roman Keeney (2004). How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements? *NBER Working Paper* 10477.

Kee, H. L., A. Nicita and M. Olarreaga (2004). Estimating Import Demand and Export Supply Elasticities. *World Bank*. Mimeo.

Mansur, A. H. y J. Whalley (1984). Numerical Specification of Applied General Equilibrium Models: Estimation, Calibration and Data. En H. E. Scarf and J. B. Shoven. (eds.). *Applied General Equilibrium Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

OMC (2000). *Contingentes Arancelarios y Otros Contingentes*. G/AG/NG/S/7. 23 de Mayo. Ginebra: OMC.

OMC (2002a). *Contingentes Arancelarios y Otros Contingentes*. TN/AG/S/5. Ginebra: OMC.

OMC (2002b). *Métodos de Administración y Utilización de los Contingentes Arancelarios*. TN/AG/S/6. 22 de marzo. Ginebra: OMC.

Paarlberg, P. L. and J. G. Lee (2001). U.S. Trade Policy on Lamb Meat: Who Gets Fleeced? *American Journal of Agricultural Economics* 83 (1): 196-208.

Petrolia, D. R. and P. L. Kennedy (2002). A Partial-Equilibrium Simulation of Increasing the U.S. Tariff-Rate Sugar Quota for Cuba and Mexico. Trabajo presentado en *American Agricultural Economics Association Annual Meeting 2002*.

Skully, D. (1999). *The Economics of TRQ Administration*. Working Paper 99-6. Washington D.C.: International Agricultural Trade Research Consortium.

Van der Mensbrugghe, D., J. Beghin and D. Mitchell (2003). Implementing Tariff Rate Quotas in CGE Models: An Application to Sugar Trade Policies in OECD Countries. Trabajo presentado en *American Agricultural Economics Association Annual Meeting 2003*.

Apéndice A: El Modelo Utilizado

En este apéndice se presenta la estructura del modelo de equilibrio parcial utilizado para simular la liberalización del régimen de TRQ de la UE.

A.1. Variables

En la notación siguiente, las letras r y r' se refieren a los países incluidos en el modelo. El primer subíndice indica el origen mientras que el segundo indica el destino tanto para los flujos comerciales como para los aranceles. Se trata, en ambos casos, de variables bilaterales.¹³

XMT_r	total importaciones
PMT_r	índice de precios total importaciones
$PM_{r',r}$	precio de las importaciones de r' desde r
$\tau_{r',r}^{m-p}$	renta por unidad importada dentro de la cuota como porcentaje del valor comercial
$TRQY_{r',r}$	rentas que generan las importaciones de r desde r'
XET_r	total exportaciones
PET_r	índice de precios total exportaciones
$PE_{r,r'}$	precio de las exportaciones de r hacia r'
$WTF_{r',r}$	flujo comercial desde r hacia r'
$WTF_{r',r}^i$	importaciones dentro de la cuota
$WTF_{r',r}^o$	importaciones por fuera de la cuota
$WTF_{r',r}^q$	volumen de la cuota
$\tau_{r',r}^{m-i}$	arancel intra-cuota
$\tau_{r',r}^{m-o}$	arancel extra-cuota

Los parámetros del modelo que se calibran pueden agruparse en dos grupos: i) de distribución, en las funciones que agregan las importaciones desde distinto origen ($\alpha_{r',r}^w$) y las exportaciones hacia distinto destino ($\gamma_{r,r'}^w$); y ii) de escala en las funciones de oferta de exportaciones (k_r^E) y de demanda de importaciones (k_r^M). En el proceso de calibración (Mansur y Whalley, 1984) de dichos parámetros, resulta necesario utilizar elasticidades tanto para el lado de la producción (exportación) como para el lado del consumo (importación). Las fuentes de información utilizadas son: Hertel *et al.* (2004) para la elasticidad de sustitución entre importaciones desde distinto origen (ρ_r); estimación de especialistas sectoriales para la elasticidad de transformación entre exportaciones a distintos destinos (μ_r); y Kee *et al.* (2004) para la elasticidad-precio de la demanda de importaciones (η_r) y elasticidad-precio de la oferta de exportaciones (ψ_r).

¹³ Tanto en este apartado como en el siguiente, se realiza la presentación para el país r . Los demás países del modelo se tratan de forma simétrica.

A.2. Ecuaciones

A.2.a. Bloque importaciones

La ecuación (1) define el precio de las importaciones del país r desde el país r' como el precio de las exportaciones de r' hacia r más el arancel relevante. La ecuación (2) es la función de demanda de importaciones totales de r , XMT_r , que depende negativamente del índice de precios, PMT_r , que se define en la ecuación (4). La ecuación (3) es la demanda de importaciones de r desde r' .

$$PM_{r',r} = PE_{r',r} (1 + \tau_{r',r}^{m-i} + \tau_{r',r}^{m-p}) \quad (1)$$

$$XMT_r = k_r^M PMT_r^{-\eta_r} \quad (2)$$

$$WTF_{r',r} = \alpha_{r',r}^w \left(\frac{PMT_r}{PM_{r',r}} \right)^{\rho_r} XMT_r \quad (3)$$

$$PMT_r = \left(\sum_{r'} \alpha_{r',r}^w PM_{r',r}^{1-\rho_r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_r}} \quad (4)$$

A.2.b. Bloque exportaciones

La ecuación (5) es la función de oferta de exportaciones totales del país r , XET_r , que depende positivamente de PET_r . La ecuación (6) corresponde a la oferta de exportaciones de r hacia r' . Esta ecuación muestra que el precio relevante para el exportador es el precio $PE_{r,r'}$ más un «mark-up» que surge de la participación que tiene el exportador en las rentas que genera el flujo comercial. Estas rentas aparecen divididas por el volumen de exportaciones con el objetivo de tener un «mark-up» por unidad. La ecuación (7) define el índice de precios del total exportado por r . La cuota arancelaria genera rentas en el país que importa. La participación del país importador en estas rentas viene dado por el valor de $\chi_{r',r}$ y las del exportador por $(1 - \chi_{r',r})$.

$$XET_r = k_r^E PET_r^{\omega_r} \quad (5)$$

$$WTF_{r,r'} = \gamma_{r,r'}^w \left[\frac{PE_{r,r'} + (1 - \chi_{r,r'}) TRQY_{r,r'} / WTF_{r,r'}}{PET_r} \right]^{\mu_r} XET_r \quad (6)$$

$$PET_r = \left\{ \sum_{r'} \gamma_{r,r'}^w \left[PE_{r,r'} + (1 - \chi_{r,r'}) \frac{TRQY_{r,r'}}{WTF_{r,r'}} \right]^{1+\mu_r} \right\}^{\frac{1}{1+\mu_r}} \quad (7)$$

A.2.c. Bloque TRQ

La ecuación (8) determina el nivel de importaciones dentro de la cuota. La misma ecuación puede escribirse mediante la condición

donde XM^q es el volumen de la cuota, XM^i son las importaciones intra-cuota y t^{m-p} es la renta unitaria de la cuota. Si el nivel de importaciones intra-cuota es inferior a la cuota, la renta unitaria es cero; si es igual al total de la cuota, es positiva.

La ecuación (9) determina el valor de la renta unitaria de la cuota de acuerdo con el siguiente mecanismo (donde M es el nivel importado y Q el volumen de la cuota):

1. Si $M < Q$ entonces $\tau^{m-p} = 0$
2. Si $M = Q$ entonces $\tau^{m-p} < \tau^{m-o} - \tau^{m-i}$
3. Si $M > Q$ entonces $\tau^{m-p} = \tau^{m-o} - \tau^{m-i}$

La ecuación (10) determina de manera residual las importaciones fuera de la cuota. La ecuación (11) calcula la renta total que genera la cuota. También aquí pueden darse tres situaciones dependiendo del valor que tome la renta unitaria generada la cuota.

$$WTF_{r',r}^i \leq WTF_{r',r}^q \quad \tau_{r',r}^{m-p} \geq 0 \quad (8)$$

$$\tau_{r',r}^{m-i} + \tau_{r',r}^{m-p} \leq \tau_{r',r}^{m-o} \quad XM_{r',r}^o \geq 0 \quad (9)$$

$$WTF_{r',r} = WTF_{r',r}^i + WTF_{r',r}^o \quad (10)$$

$$TRQY_{r',r} = PE_{r',r} \tau_{r',r}^{m-p} WTF_{r',r}^q \quad (11)$$

A.3. Problemas de optimización

A.3.a. Exportador

Al precio que recibe el exportador del país r cuando exporta al país r' , debe sumársele un ingreso extra por su participación en las rentas por las importaciones de r' desde r . El problema de maximización de

beneficios que resuelve el exportador es el siguiente:

$$\max \sum_{r'} \left[PE_{r,r'} + (1 - \chi_{r,r'}) \frac{TRQY_{r,r'}}{WTF_{r,r'}} \right] WTF_{r,r'}$$

s.a.

$$XET_r = \left(\sum_{r'} \gamma_{r,r'}^w WTF_{r,r'}^{\frac{\mu+1}{\mu}} \right)^{\frac{\mu}{\mu+1}}$$

donde la restricción es una función CET (por su nombre en inglés de *constant elasticity of transformation*) con elasticidad de transformación igual a μ que refleja el supuesto de transformación imperfecta entre exportaciones hacia distinto destino.¹⁴ Las condiciones de primer orden del este problema corresponden a las ecuaciones (6) y (7) del modelo. El ingreso por exportaciones es, entonces, la suma del valor de las exportaciones y de las participaciones en las rentas que generan las exportaciones desde r hacia r' .

A.3.b. Importador

Utilizando el supuesto de Armington (1969), se asume que los bienes se diferencian según cuál sea su país de origen. Los importadores, entonces, minimizan el costo de adquirir una canasta de importaciones desde distintos orígenes. El problema de minimización de costos que resuelven los importadores puede escribirse como:

$$\min \sum_{r'} PM_{r',r} WTF_{r',r}$$

s. a.

$$XMT_r = \left(\sum_{r'} \alpha_{r',r}^w WTF_{r',r}^{\frac{\rho-1}{\rho}} \right)^{\frac{\rho}{\rho-1}}$$

donde la restricción es una función CES (por su nombre en inglés de *constant elasticity of substitution*) con elasticidad de sustitución igual a ρ que refleja, de manera simétrica al caso de las exportaciones, el supuesto de sustitución imperfecta entre bienes importados desde distinto origen. Las condiciones de primer orden de este problema están dadas por las ecuaciones (3) y (4) del modelo.

A.4. Calibración

En este apartado se describe el procedimiento seguido para calibrar el modelo cuando las importaciones son superiores a la cuota. Con R se hace referencia al flujo de comercio que incluye rentas para el exportador y con W al que no las incluye. La información que se obtiene de las estadísticas de comercio se refiere a R . En este apartado se muestra como, a partir de R , se obtiene el valor de W .

¹⁴ Alternativamente, puede pensarse que los exportadores enfrentan un costo al cambiar el destino de sus ventas.

$$R = W + (1 - \chi)\tau^{m-p} XM^i \quad (12)$$

$$XM^i = \frac{W}{inquota} \quad (13)$$

reemplazando (13) en (12) se obtiene que

$$R = W + (1 - \chi)\tau^{m-p} \frac{W}{inquota}$$

$$W = \frac{R}{1 + (1 - \chi)\frac{\tau^{m-p}}{inquota}}$$

Apéndice B: Análisis de Sensibilidad de los Resultados

Se realizó un detallado análisis de sensibilidad de los resultados del modelo con respecto al valor que se asume para los siguientes parámetros: elasticidad de sustitución entre importaciones desde distintos orígenes; elasticidad de transformación entre exportaciones hacia distintos destinos; elasticidad-precio de la oferta de exportaciones; elasticidad-precio de la demanda de importaciones; y participación de los importadores en las rentas que genera el régimen de cuota arancelaria de la UE-15. Se sigue la metodología propuesta por Harrison y Vinod (1992). En esta sección se presentan resultados cuando el escenario que se simula es una duplicación del volumen de la cuota Hilton. El análisis de sensibilidad para los demás resultados se encuentra disponible solicitándolo a los autores.

El análisis de sensibilidad se realiza en dos etapas. En la primera se seleccionan los valores posibles que puede asumir cada parámetro (v.g., elasticidad) del modelo. Se siguen los siguientes pasos: i) se estiman la media y los límites inferior y superior para cada parámetro de interés. Para esto, se asume que las elasticidades mencionadas en el párrafo anterior pueden variar, como máximo, en más o en menos 80%. Para el parámetro que determina la distribución de las rentas entre exportadores e importadores se asumen dos posibilidades que se describen más abajo; ii) se asume que cada uno de los parámetros que se modifican se distribuye uniformemente; iii) la distribución de cada parámetro se divide en intervalos equiprobables; y iv) como valor posible para asignar al parámetro se toma el valor medio de cada intervalo.

En la segunda etapa el modelo se resuelve varias veces empleando, en cada una de ellas, un conjunto distinto de parámetros. Los pasos que se siguen son los siguientes: i) se elige aleatoriamente el valor que toma cada uno de los parámetros; ii) se calibra el modelo empleando las elasticidades elegidas; iii) se simula una duplicación del volumen de la cuota Hilton; y iv) se repiten 500 veces los tres pasos anteriores realizando un muestreo con reposición del valor que asumen los parámetros.

Las principales conclusiones que arroja el análisis de sensibilidad son las siguientes:

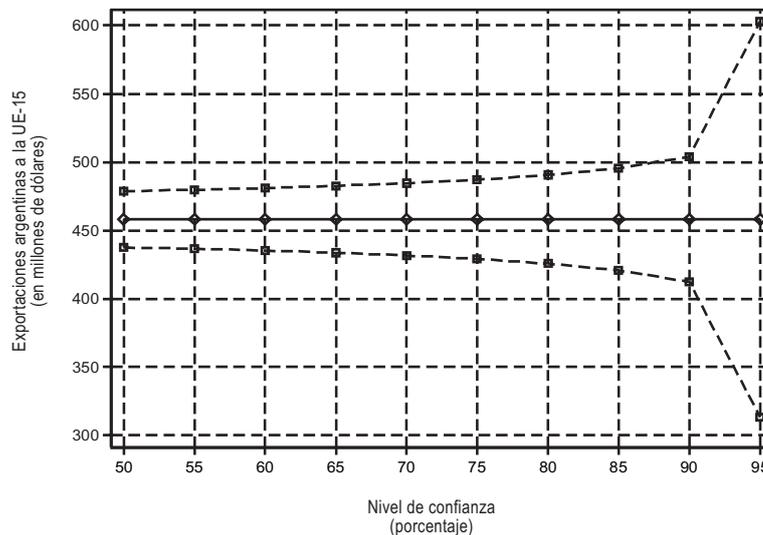
- Las exportaciones argentinas hacia la UE-15 aumentan desde 330,6 hasta 458,1 millones de

dólares cuando se toma el promedio de las 500 repeticiones. El desvío estándar es 14,5. Cuando se emplean las elasticidades centrales las exportaciones de nuestro país hacia la UE15 aumentan hasta 463 millones de dólares (Gráfico 1). Es decir, la diferencia entre ambas estimaciones es apenas del 1,1%. Para estos cálculos se asume que el parámetro (χ_r) que determina la participación de los importadores en las rentas de la cuota puede variar entre 0,5% y 19,5%.

- Utilizando la desigualdad de Tchebycheff se construye el intervalo empírico (393,523) que contiene, aproximadamente, al 95% de las mediciones de las exportaciones desde nuestro país hacia la UE-15 en el escenario contrafáctico. El Gráfico B1 muestra intervalos similares para distintos niveles de confianza.
- El Gráfico B2 muestra una estimación no paramétrica de la función de densidad de las exportaciones desde la Argentina hacia la UE-15 en el escenario contrafáctico. En este caso, se permitió que el parámetro que determina la participación del país importador en las rentas que genera la cuota arancelaria varíe entre 0,025 y 0,975. Los resultados que se obtienen muestran una gran sensibilidad al valor que asume dicho parámetro. En particular, nótese que la distribución de resultados es bimodal. Nótese que, para cualquier conjunto de parámetros, las exportaciones de nuestro país hacia la UE-15 aumentan.

Gráfico B1

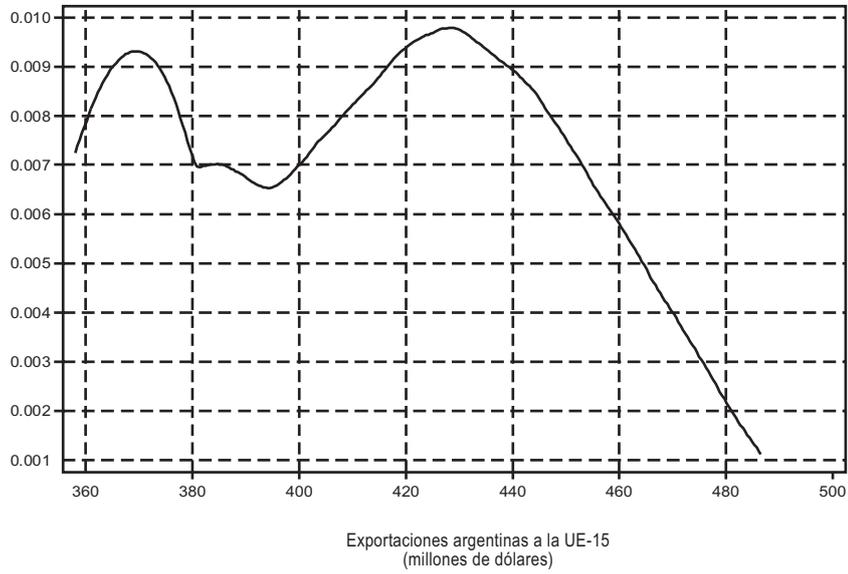
Análisis de sensibilidad de un aumento del 100% del volumen de la cuota Hilton
Intervalos de confianza empíricos
La participación de los importadores en las rentas varía entre 0,005 y 0,195



Fuente: CEI

Gráfico B2

Análisis de sensibilidad de un aumento del 100% del volumen de la cuota Hilton
Estimación no paramétrica función de densidad exportaciones argentina a UE-15
La participación de los importadores en las rentas varía entre 0,025 y 0,975



Fuente: CEI

Eduardo R. Ablin, Gustavo H. Méndez, Esteban A. Morelli

Miembros del Servicio Exterior de la Nación

La Organización Mundial del Comercio y el tratamiento de los Productos de Biotecnología: hacia una Aproximación Normativa

Eduardo R. Ablin, Gustavo H. Méndez y Esteban A. Morelli*

Resumen

El presente trabajo destaca la importancia que reviste para Argentina el participar como codemandante en la controversia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por las restricciones aplicadas por la Unión Europea desde 1998 a los productos agrícolas de biotecnología, intentándose identificar el impacto que un fallo en esta materia podría tener para los intereses exportadores de nuestro país.

1. Introducción: ¿Qué es lo que se discute en la OMC?

En mayo de 2003 la República Argentina –junto con Canadá y los Estados Unidos (EE.UU.)– solicitaron sostener consultas con la Unión Europea (UE)¹ en el marco del Entendimiento relativo a la Solución de Diferencias (ESD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en razón de la perdurabilidad de la «*moratoria de facto*»² para la aprobación de nuevos eventos transgénicos³, aplicada en el ámbito europeo desde 1998, así como por las prohibiciones aplicadas por algunos Estados Miembros de la UE a productos ya aprobados a nivel comunitario. En este sentido, la «*moratoria de facto*» aplicada por la UE puso de manifiesto la falta de definición sobre el tratamiento a ser otorgado a los organismos genéticamente modificados (OGMs) en el plano multilateral. El fracaso de las consultas bilaterales llevadas a cabo determinó que en agosto de 2003 los tres codemandantes citados solicitaran el establecimiento de un Grupo Especial («*Panel*» en su versión inglesa).⁴

En dicha controversia, los demandantes sostienen que las medidas aplicadas en la UE contra los OGMs resultarían incompatibles con la normativa del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS en su sigla inglesa), las previsiones del Artículo III (trato nacional) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en su sigla inglesa), y alternativamente las disposiciones del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT en su sigla inglesa), destacando la ausencia de base científica para fundamentar la subsistencia de la «*moratoria de facto*» a lo largo de un período

* Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no comprometen a la institución en la cual se desempeñan.

¹ A efectos prácticos, en el presente artículo se hace referencia indistintamente a la Unión Europea (UE) o a las Comunidades Europeas (CE), sin ignorarse que la que cuenta con personería jurídica es esta última, siendo la demandada en el caso «*Comunidades Europeas-Medidas que afectan a la aprobación y comercialización de productos de biotecnología*» (WT/DS291, WT/DS292 y WT/DS293).

² Restricción de carácter comercial impuesta por la UE en octubre de 1998, que afectó a todas las solicitudes para aprobación de nuevos productos de biotecnología.

³ En este artículo usaremos indistintamente las denominaciones «eventos transgénicos», «productos de biotecnología», «organismos genéticamente modificados» (OGMs), «organismos modificados genéticamente» (OMGs) y/o cultivos genéticamente modificados (GM).

⁴ Controversia WT/DS291 (EE.UU.), WT/DS292 (Canadá) y WT/DS293 (Argentina), tratada en forma conjunta en el ámbito del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

injustificadamente prolongado, así como el tratamiento discriminatorio otorgado a productos similares. La importancia de la elucidación de este caso resulta sustantiva para el futuro del tratamiento de los productos transgénicos en el comercio internacional, habida cuenta de la convergencia en el mismo de diversos conceptos potencialmente conflictivos, originados en la confluencia en materia regulatoria multilateral de normativa OMC, Codex Alimentarius FAO/OMS (Codex) y del Protocolo de Cartagena sobre Biodiversidad (PCB) sobre los organismos genéticamente modificados.⁵

2. Antecedentes de la «moratoria»: el régimen comunitario de aprobación de productos de biotecnología

La difusión de los OGMs llevó a que los diversos países que avanzaron en su utilización establecieran rigurosos procedimientos para aprobar dichos productos, sin cuyo cumplimiento cualquier uso del producto biotecnológico en cuestión estaría vedado.⁶

Si bien hasta el presente no se ha armonizado a nivel internacional un procedimiento común destinado a la aprobación, y subsecuente liberación para el cultivo y comercialización de productos biotecnológicos, merece destacarse que los principales y más avanzados sistemas de aprobación presentan las siguientes características comunes:

- todos establecen la obligatoriedad de una evaluación de riesgo, llevada a cabo por científicos con el rigor de sus respectivas disciplinas, para determinar si estos productos presentan algún peligro actual o potencial,
- todos consagran el principio de la evaluación y aprobación «caso por caso»; es decir, cada producto biotecnológico es evaluado por sus propios méritos, con independencia de eventuales evaluaciones previas efectuadas de otros productos similares o análogos cuya inocuidad haya sido oportunamente determinada⁷,
- como corolario del punto anterior, cada país que analiza la aprobación de un producto biotecnológico cuenta con entera libertad para exigir una nueva consideración en el marco de su propia normativa, independientemente de que dicho producto haya sido ya evaluado científicamente en otros países.

En el marco de las premisas arriba enunciadas, la UE no constituye una excepción en este sentido, y a tal efecto instrumentó legislación específica dirigida a la protección de la «salud humana» y el «medio ambiente», que contiene procedimientos diferenciados según se trate de la liberación intencional de productos agrícolas de biotecnología al medio ambiente o de su comercialización como productos o componentes de productos.

En este sentido, la UE aplicó hasta 1998 su legislación, permitiendo así el normal procedimiento de aprobación, liberación al medio y comercialización de productos de biotecnología dentro del territorio comunitario. En dicho marco, la UE aprobó diversos productos agrícolas derivados de la biotecnología, la mayoría de los cuales circulan hoy en el ámbito comunitario.

Al respecto, a efectos de la aprobación de un determinado OGM para su liberación intencional al medio ambiente se aplica la *Directiva 2001/18/CE* (que reemplazó a la anterior *Directiva 90/220/CEE*), mientras que cuando se trata de un evento que será utilizado como pienso o alimento para animales se aplica el

⁵ Para un análisis detallado de esta problemática ver Ablin, Méndez y Morelli (2005).

⁶ En la República Argentina se creó a tal efecto por Resolución 124/1991 la Comisión Nacional Asesora en Biotecnología Agropecuaria - CONABIA-, en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos -SAGPyA-. Dicha Comisión fue creada como instancia de evaluación y consulta para la regulación de los productos genéticamente modificados, y desarrolló la primera normativa para la introducción experimental y liberación al ambiente de OGMs en Argentina, que se conformaría sucesivamente con la Res.SAGyP 656/1992, la Res.SAGPyA 837/1993, la Res. SAGPyA 289/1997, la Res. SAGPyA 39/2003, y la Res. SAGPyA 57/2003-.

⁷ Ello sin perjuicio de procedimientos tales como el de reconocimiento de la «equivalencia sustancial», utilizado por la UE en el *Reglamento (CE) 258/97*, que permitía la aprobación directa de productos biotecnológicos que se determine sean «sustancialmente equivalentes» a otros productos biotecnológicos ya aprobados en la UE.

Reglamento (CE) 258/97. El marco legal vigente se completa con el *Reglamento (CE) 1829/2003* y con el *Reglamento (CE) 1830/2003*, que establece la trazabilidad obligatoria de los OGMs y de los productos derivados destinados a la alimentación.

El procedimiento comunitario requiere que la empresa recurrente presente -ante la autoridad nacional pertinente de alguno de los Estados Miembros- un expediente donde se incluyan, entre otros requisitos, una evaluación de riesgo ambiental y otra para la salud humana. Dicha autoridad nacional eleva el expediente a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESA), correspondiendo a la Comisión Europea elaborar un proyecto de autorización, el cual puede diferir del dictamen de la autoridad nacional. Sobre dicha base, la Comisión Europea somete el caso a un comité regulatorio -Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y de Sanidad Animal- donde cada Estado Miembro se encuentra representado, el cual decide según la llave de votos aplicable al Consejo de Ministros. Subsecuentemente, si el Comité alcanza mayoría calificada, el producto queda autorizado (por 10 años) o resulta rechazado en todo el territorio de la UE. Si, por el contrario, no se alcanzare la mayoría calificada, corresponde a la Comisión Europea decidir la eventual elevación del tema a consideración del Consejo de Ministros. Nuevamente si éste alcanza la mayoría calificada podrá rechazar o aprobar al producto biotecnológico en cuestión, mientras que en caso contrario resta a la Comisión adoptar una decisión que resultará de aplicación en el marco comunitario.

Sin embargo, cabe destacar que en octubre de 1998 se aprobó por última vez un nuevo producto para su uso en la Unión Europea, hasta el inicio en 2004 del caso ante la OMC que nos ocupa. Posteriormente, en el marco de la crisis desatada por la Encefalopatía Bovina Espongiforme (BSE, o mal de la «vaca loca»), diversas organizaciones ecologistas, de consumidores y ciertos gremios agrarios, iniciaron una virulenta campaña en favor de la prohibición de los transgénicos, o, en su defecto, de la introducción de un etiquetado mandatorio. De esta forma, en un clima de gran sensibilidad pública a nivel europeo, las alegaciones de peligro potencial para la salud humana y el medio ambiente atribuidas a los OGMs contribuyeron a deteriorar aún más la confianza de la población en materia de inocuidad alimentaria. Como resultado de esta tendencia, los Estados Miembros acordaron la introducción de una «*moratoria de facto*» en lo relativo a la aprobación de nuevos productos transgénicos en la UE.

En dicho contexto, todas las solicitudes de aprobación de productos agrícolas de biotecnología que se hallaban aún en trámite quedaron bloqueadas en la instancia en que se encontraban a lo largo del sistema comunitario respectivo, sin recibir a partir de entonces pronunciamiento alguno por parte de las autoridades de la UE, independientemente de la evaluación de riesgo que la gran mayoría de esos productos había sorteado exitosamente. En efecto, a pesar de los dictámenes positivos previamente emanados de los Comités Científicos de la propia UE, a partir de octubre de 1998 las autoridades comunitarias impusieron un alto a las aprobaciones.⁸

Esta suspensión de los procedimientos en curso bajo el sistema comunitario, que afectó a todos los productos de biotecnología pendientes de aprobación, nunca fue implementada por medio de los modos habituales utilizados por los Miembros de la OMC -leyes, decretos, reglamentos, etc.-, sino que fue adoptada y mantenida «*de facto*». No obstante ello, a partir de entonces fue denominada «*moratoria*» por altos funcionarios comunitarios con competencia en el tema, convirtiéndose de hecho en una prohibición absoluta para el ingreso de tales productos a dicho mercado.

Al respecto, cabe destacar que la denominada «*moratoria*» no se vio afectada por la evolución que algunas de las solicitudes de aprobación pendientes hubieran sufrido a lo largo del sistema, ya que a partir de 1998 en ningún caso se llegó al final del proceso -ya sea aprobando o rechazando la solicitud-, al menos hasta que se hubo iniciado el procedimiento de solución de controversias actualmente en curso en la OMC.

Desde entonces, bajo la presión de las circunstancias, la Comisión Europea procedió a aprobar algunos productos biotecnológicos, concretamente los maíces Bt-11, NK-603 y MON-863 y la colza GT-73⁹, en un intento por defenderse del proceso que Argentina, Canadá y EE.UU. instauraron en su contra, alegando que con dichas decisiones la «*moratoria*» ya había cesado. Tales avances no deben, sin embargo, ser

⁸ Cabe destacar, que en todos los casos en los que dichos Comités Científicos han emitido un dictamen, el mismo reflejó que los productos no entrañaban riesgos a la salud o al medio ambiente.

⁹ Al 30 de septiembre de 2005.

interpretados como el fin de la «*moratoria*» en tanto se trata solamente de cuatro productos biotecnológicos seleccionados aisladamente en el contexto de un estancamiento generalizado que involucra a más de veinte productos en la UE. No obstante, dichas aprobaciones tardías deben considerarse como un «primer paso» en dirección a la normalización de la situación vigente, anticipando así las expectativas de la propia Comisión Europea acerca del resultado previsible de la controversia.

Paralelamente a la imposición de la «*moratoria*» por parte de la UE, varios Estados Miembros instauraron prohibiciones sobre diversos productos de biotecnología ya aprobados a nivel comunitario en sus respectivos territorios nacionales, en clara violación de la normativa comunitaria relativa a la libre circulación de bienes. En este sentido, los Miembros invocaron cláusulas denominadas de «salvaguardia» en materia sanitaria -admitidas por la legislación de la UE-, destinadas a instrumentar prohibiciones de circulación de carácter temporal para determinados bienes. Empero, dichas «salvaguardias» deben contar con fundamentos científicos válidos a tal efecto, los cuales deben ser revisados y aprobados por la propia UE.

Consecuentemente, dichas prohibiciones a nivel de algunos Estados Miembros fueron evaluadas a nivel comunitario por los Comités Científicos respectivos, los cuales las declararon carentes de fundamento, aunque no por ello fueron levantadas.

En definitiva, la acción «*de facto*» adoptada por la UE a partir de 1998 representó una ruptura respecto del tratamiento hasta entonces otorgado a los productos agrícolas de biotecnología. Tal actitud de la UE preocupó a los países productores de OGMs por significar un desvío sin fundamento aparente (que impedía el flujo comercial), así como a muchos otros países importadores (que se preguntaban con inquietud acerca de la eventual razonabilidad de la actitud comunitaria).

Por ello, tras el fracaso de las tratativas con la UE en las consultas de junio de 2003 para destrabar la «*moratoria*» que mantenía en un limbo normativo a una gran cantidad de productos de biotecnología, así como las prohibiciones *ad hoc* impuestas por diversos Estados Miembros, los principales productores de cultivos genéticamente modificados del mundo -EE.UU., Argentina y Canadá- decidieron recurrir conjuntamente al Órgano de Solución de Diferencias -OSD- de la OMC, para lograr que un Grupo Especial (o «Panel» en la terminología inglesa) se pronuncie acerca de si las medidas mantenidas por la UE y por algunos de sus Estados Miembros se encuentran en conformidad con las disposiciones de los acuerdos de la OMC, o si -por el contrario- vulneran los mismos.¹⁰

3. El caso ante la OMC y el interés argentino

Nuestro país no podía permanecer al margen de los desarrollos que pudieran generarse en el marco de una controversia en la OMC sobre el tratamiento a ser dispensado a los productos de biotecnología en su carácter de segundo productor mundial de cultivos genéticamente modificados (James, 2004). En efecto, nuestro país debía aportar en su más legítimo y profundo interés como actor del sistema multilateral de comercio a la definición de las reglas futuras aplicables al intercambio de estos productos, y muy especialmente a la determinación del valor o relevancia de: a) la evidencia científica en materia de evaluación de riesgos, y b) el derecho a la «inacción» de un Miembro de la OMC -so pretexto de aguardar nueva evidencia científica- e inclusive de la potestad de ignorar la evidencia científica, aún aquella surgida de sus propias evaluaciones.

Un Grupo Especial ante la OMC tendría como objeto determinar claramente cuáles son las obligaciones de los Miembros a la hora de comercializar productos de biotecnología, y Argentina tenía no solamente la oportunidad, sino la obligación, de participar en dicho grupo.

Debe tenerse en cuenta que, aún en el supuesto que Argentina no hubiese participado en esta controversia,

¹⁰ A tal efecto, en agosto de 2003 quedó establecido el Grupo Especial respectivo con Argentina, Canadá y EE.UU. como codemandantes, la UE como demandada, y Australia, Brasil, Chile, China, Colombia, El Salvador, Honduras, México, Noruega, Nueva Zelandia, Paraguay, Tailandia, Taipei chino, Perú y Uruguay, en calidad de terceras partes -es decir, con la posibilidad de participar en el debate, pero sin que el fallo los afecte directamente-.

su resultado, así como el desarrollo ulterior de las cuestiones en ella resueltas, afectarían de igual forma nuestros derechos y obligaciones, tanto si la demanda fuera considerada favorablemente (dado que potenciaría aún más la adopción -ya irrefrenable- de estos productos en nuestra agricultura) o rechazada (puesto que consagraría el derecho de los importadores a recurrir a determinadas trabas comerciales que afectarían las exportaciones agrícolas argentinas). Sin embargo, una eventual decisión argentina de no participar en el caso, o de hacerlo en calidad de tercera parte, nos habría privado de la posibilidad de influir en los resultados del debate sobre esta relevante temática para nuestro interés nacional, ya que únicamente las partes del proceso -demandantes y demandado- tienen acceso pleno a la totalidad de la documentación durante su sustanciación, pueden introducir argumentos en todas y cada una de las instancias del proceso, y solamente ellas podrían hacer valer entre sí el fallo final del Grupo Especial.

No obstante, cabe señalar, que diversos actores y analistas en nuestro medio se han preguntado por qué la República Argentina se ha convertido en una actora relevante en esta controversia desde sus inicios en 2003. Dichos cuestionamientos se han fundamentado esencialmente en dos reflexiones críticas, a saber:

- sólo 5 eventos biotecnológicos entre los casi 30 que conforman el universo de la denominada «*moratoria*» guardan algún interés comercial en el corto plazo para nuestro país¹¹, y
- el reclamo argentino debería haber soslayado las cuestiones relativas a la anulación y menoscabo del acuerdo SPS, para concentrarse en la discriminación de los OGMs a través de la normativa europea de «trazabilidad y etiquetado»¹² -en una etapa posterior, cuyo horizonte no se vislumbra aún-.

Previo a formular un análisis esquemático de lo que está en discusión en el litigio en cuestión, resulta oportuno tener presente como meta prioritaria argentina, garantizar el respeto de la normativa OMC en el comercio de OGMs, objetivo que puede sintetizarse tácticamente en la divisa oportunamente enunciada que señala que «la República Argentina debería participar en el caso sobre la denominada «*moratoria*» europea en materia de aprobación de eventos transgénicos aún si no registrara interés inmediato en la aprobación de ninguno de ellos». Y ello es así porque lo que la Argentina viene a plantear no refleja un interés cortoplacista referido al acceso de uno u otro evento hoy bloqueado por la UE, sino a poner en claro en razón de sus intereses sustantivos de largo plazo que ningún desarrollo de un cultivo agrícola a partir de tecnologías alternativas puede ser discriminado en el sistema multilateral de comercio en virtud de un análisis de riesgo que no esté sustentado científicamente, tal como surge de las previsiones del acuerdo SPS.

Los conceptos reseñados en el párrafo anterior responden a la primera objeción, es decir que apuntan a explicitar por qué la presencia argentina es independiente de los eventos concretos objeto de la «*moratoria*» al presente. Y de allí se desprende el corolario tendiente a elucidar la respuesta a la segunda objeción, orientada a priorizar el recurso futuro contra el régimen de «trazabilidad y etiquetado». Sencillamente, puede especularse que objetar la cuestión de fondo relativa a la discriminación basada en criterios científicamente no sustentables tiene la ventaja de evitar la eventual necesidad de recurrir a una instancia posterior, mientras que la inversa no resulta idénticamente válida.

Imaginemos -por un instante- que la Argentina no hubiera impulsado la controversia en curso, y se hubiera reservado para un eventual caso destinado a cuestionar el régimen de «trazabilidad y etiquetado». En dicho caso, la contraparte europea habría ciertamente argumentado que la «trazabilidad y etiquetado» son la resultante ineludible de la comercialización de productos cuyo análisis de riesgo requiere de medidas excepcionales, en razón de sus supuestos riesgos a la salud y al medio ambiente. Ello significaría postergar el curso actualmente seguido para resolver otra cuestión previa, con el rezago procesal y la pérdida de tiempo que ello implica, dado que el Grupo Especial difícilmente habría podido llegar a definir la eventual conformidad de la «trazabilidad y etiquetado» con la normativa OMC sin despejar previamente el problema de fondo del riesgo fundamentado científicamente, que es materia del acuerdo SPS. Por el contrario, el camino emprendido ataca la cuestión de sustancia, ya que si por un momento imagináramos que la denominada «*moratoria*» no es sustentable en términos del acuerdo SPS, entonces el régimen de

¹¹ Algodón Bt-531, algodón RRC-1445, maíz NK-603 (aprobado en 2004 bajo la presión del caso en curso), maíz GA-21 y soja A-2704-12/A-5547-127. Por otro lado, los maíces Bt-176, MON-810, T-25 y Bt-11 fueron aprobados a nivel de la UE, aunque sufren de todas formas restricciones a nivel de algunos Estados Miembros de la UE.

¹² Si bien la normativa comunitaria sobre «trazabilidad y etiquetado» entró en vigencia en noviembre de 2003, sólo devino aplicable a partir de abril de 2004.

«trazabilidad y etiquetado» perdería buena parte de su razón de ser. Y, a *contrario sensu*, si la «*moratoria*» estuviera en alguna medida justificada en los términos OMC, nada impediría a los demandantes cuestionar parcialmente el régimen de «trazabilidad y etiquetado» en el contexto de su conformidad con tales normas en una instancia posterior. Así es como Argentina llegó a concebir la estrategia en curso, y por ello vale la pena reflexionar una vez más sobre los resultados previsibles de la controversia vigente, los cuales se intenta presentar en la Sección 4.

En otras palabras, cabe estimar que las cuestiones relativas a la «trazabilidad y etiquetado» -sin desmerecer su relevancia- constituyen un subconjunto específico de un universo mayor, cuyo núcleo gira en torno de la fundamentación científica como sustento del análisis de riesgo practicado frente a cualquier producto agroalimenticio, ahora y en adelante, cuestión que resulta indudablemente del máximo interés para el desarrollo futuro de nuestro país como proveedor de bienes derivados de la biotecnología vegetal. Subsecuentemente, estamos discutiendo una cuestión interpretativa de base para el porvenir de la exportación de todos los alimentos obtenidos sobre bases tecnológicas alternativas, en este caso los organismos genéticamente modificados.

Por ello, podría pensarse que la estrategia comunitaria tiende a diluir el avance de la controversia en el ámbito de la OMC por vía de un efectivo cese de la «*moratoria*» a corto plazo, sustituyéndola por un régimen de «trazabilidad y etiquetado» que a su juicio resultaría menos vulnerable, aunque el mismo involucraría a su vez nuevas obligaciones -de difícil elusión- para los proveedores de OGMs. De esta forma, la UE intentaría estratégicamente ir desplazando progresivamente el eje del debate desde el ámbito de la «*moratoria*» al de la «trazabilidad y etiquetado», pensado como un régimen más durable para cumplir el objetivo de discriminar permanentemente a los OGMs, exactamente lo que la táctica de los co-demandantes ha intentado impedir, sin que ello obste a la eventual re-demanda en el futuro contra el régimen citado en el ámbito de la normativa OMC. En este sentido, cabe anticipar que el eventual levantamiento de la «*moratoria*» como resultado de la demanda en curso constituiría un primer triunfo de los accionantes, eventualmente reforzado *a posteriori* por el cuestionamiento al régimen de «trazabilidad y etiquetado» en el ámbito de la OMC.

En este sentido, la UE ya ha dado alguna prueba de su voluntad de ir avanzando progresivamente hacia el levantamiento de la «*moratoria*», pudiendo citarse los siguientes elementos:

- declaraciones de varios Comisarios de la UE anticipando la voluntad de considerar la aprobación de diversos productos.¹³
- intimación de la Comisión -abril de 2003- a 12 Estados de la UE anticipando la posibilidad de encausarlos ante la Corte Europea de Justicia por infracción al derecho comunitario, al no haber adaptado sus legislaciones nacionales a la Directiva 2001/18/CE.
- aprobación de los maíces Bt-11 en abril de 2004 -que completa una primera aprobación hecha a este producto en 1998-, NK-603 en julio y octubre de 2004, y MON-863 en agosto de 2005; y de la colza GT-73 en agosto de 2005.
- proyecto para la aprobación de un régimen denominado de «coexistencia» para los cultivos transgénicos, convencionales y orgánicos en el territorio de la UE.
- intentos fallidos para la aprobación del maíz GA-21 y del maíz 1507.¹⁴
- intimación de la Comisión de la UE a aquellos Estados Miembros que mantienen medidas específicas, sin fundamento científico, que afectan a OGMs previamente aprobados a nivel comunitario, para que cesen dichas medidas.

¹³ Ver declaraciones del Comisario para la Salud de la UE David Byrne (Byrne, 2001 a), y de la Comisario para el Medio Ambiente de la UE Margaret Wallström (Wallström, 2001).

¹⁴ En las reuniones del Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y Sanidad Animal de la UE -que reúne a los expertos de los 25 Estados Miembros- no se alcanzó la mayoría calificada que hiciera posible la aprobación del maíz GA-21 (reunión del 27-28 de abril de 2005), por lo que la propuesta de aprobación fue devuelta a la Comisión. Asimismo, el Consejo de Ministros de Agricultura y Pesca no logró quórum para aprobar o rechazar la autorización del maíz «Zea Maíz L línea 1507» (reunión del 23 de septiembre de 2005).

Cabe clarificar por otra parte, que el Grupo Especial no tiene por objeto expedirse acerca de la inocuidad de los cultivos desarrollados a partir de OGMs en general, ni de los alimentos que los contengan. Por el contrario, el caso en cuestión se restringe a dilucidar si la «*moratoria*» comunitaria y las prohibiciones de algunos Estados Miembros de la UE se ajustan a la normativa OMC, y en particular a las disposiciones del acuerdo SPS. En ello radica la relevancia de este caso para el porvenir de dicho acuerdo -el más significativo de la Ronda Uruguay para los países exportadores agrícolas-, así como para poder predecir los límites a la discriminación sobre bases sanitarias en el comercio alimenticio.

En efecto, el eje central de la discusión gira en torno de la acción unilateral de la UE (la «*moratoria*»), sin fundamento científico, la cual deviene en una restricción encubierta al comercio internacional. En este sentido, cabe destacar que desde hace más de seis años la UE no ha autorizado el cultivo ni la libre circulación en su territorio de nuevos productos GMs sometidos a evaluación por parte de sus propios Comités Científicos¹⁵, aun cuando los mismos no hubieran determinado un riesgo para su consumo que exceda el de sus contrapartes «convencionales». De esta forma la UE incurre en una doble discriminación:

a) al prohibir «*de facto*» la liberación al medio y comercialización de dichos productos -sin contar con justificación científica- discrimina a los OGMs en relación a los mismos productos no transgénicos (productos «convencionales»);

b) a partir de la «*moratoria*» discrimina a los nuevos productos en relación a los OGMs que la propia UE aprobó anteriormente, acorde con la evaluación de riesgo formulada por los organismos técnicos comunitarios. Al respecto, cabe tener presente que el análisis de riesgo debe llevarse a cabo producto por producto, es decir evaluando el efecto de un gen específico sobre un cultivo particular, como lo reconocen sobre la base de los principios del Codex Alimentarius todas las normativas en la materia, incluyendo la argentina y la comunitaria. Por ende, la evaluación de riesgo debería reflejar idénticos criterios a lo largo del tiempo.

Así, la UE apunta con su actitud a congelar el impulso tecnológico de nuevos OGMs, ya que la «*moratoria*» impide su acceso a uno de los mercados importadores más significativos del mundo. Al hacerlo, limita la capacidad competitiva de los proveedores de OGMs, ya que la mayor productividad que pudiera resultar del desarrollo y empleo de nuevos productos biotecnológicos no encontraría un correlato en su condición de competencia en el mercado de la UE. En otras palabras, la «*moratoria*» constituye un artilugio para menoscabar las ventajas competitivas de los proveedores de cultivos genéticamente modificados, vulnerando así la esencia de la normativa OMC. En tal sentido no puede pretenderse justificar la «*moratoria*» a la luz de las prevenciones de los consumidores, ya que las mismas resultan alentadas por la propia acción de la UE al no aprobar OGMs a pesar de que sus propios Comités Científicos han determinado que dichos productos no representan riesgos para la salud ni para el medio ambiente.

De allí la importancia superlativa que asume este caso, que no debe ser visto como una mera confrontación entre quienes se inclinan por promover los OGMs o por aferrarse a los productos «convencionales». La continuidad indisputada de la «*moratoria*» comunitaria implicaría aceptar la vigencia de la ley del más fuerte y la irrelevancia de los principios consagrados en la OMC y sus acuerdos. La permanencia de esta situación anómala significaría someterse a la arbitrariedad de un Miembro relevante de la OMC por encima de las normas acordadas multilateralmente, obligando a soportar en el futuro incontables barreras sanitarias en rigor destinadas a encubrir medidas comerciales de carácter proteccionista. Medidas sin fundamento y sin límite temporal.

Afortunadamente, la aplicación del ESD ha demostrado en casos análogos el apego del sistema a la norma, aún cuando ella hubiera sido vulnerada por Miembros poderosos. Para la Argentina este procedimiento contra la «*moratoria*» y las medidas estaduales en la UE constituirá un caso testigo, de particular exigencia en relación a la confiabilidad del sistema multilateral de comercio como garante de sus oportunidades como innovador en el campo agropecuario. Por ello no se trata de un caso dirigido a confrontar ideologías en torno de los OGMs, sino a corroborar si podremos aspirar a descollar como exportadores

¹⁵ Excepción hecha de las «oportunas» aprobaciones tardías de los maíces Bt-11, NK-603, MON-863 y de la colza GT-73 bajo la presión del caso actualmente en curso ante la OMC.

agropecuarios en el mundo del futuro.

Finalmente, no puede obviarse que el 98% de la soja, el 55% del maíz y el 37% del algodón que se cultivan en la Argentina son de origen transgénico y que el 58% de las exportaciones argentinas son de origen agrícola. Sólo la soja y sus productos derivados representan el 25% de las exportaciones totales de Argentina y las de maíz en grano el 3,5%.

4. El caso ante la OMC y el encuadre de la controversia

Previo al inicio del caso se registraron diversas posiciones en cuanto al ámbito donde el mismo debería ser tratado, divergencia basada en el mayor o menor énfasis asignado a la faceta comercial o medioambiental, órbitas que coexisten en lo relativo a los OGMs. En ese sentido, los codemandantes consideraron que dichos productos deben ser tratados en el marco de la OMC como cualquier otro bien comerciable, dado que existen diversos acuerdos en dicho ámbito capaces de regular el intercambio de los productos de biotecnología (SPS, TBT, y el propio GATT 1994).

Por el contrario, aquellos países que se inclinan por considerar a los productos de biotecnología desde una óptica esencialmente medioambiental se orientan a desplazar su tratamiento fuera del marco de los acuerdos OMC, y encasillarlos en el PCB, posición adoptada inicialmente por la UE.¹⁶

Sin embargo, considerando que importantes países proveedores de productos de biotecnología han rechazado adherir a este Protocolo (entre ellos los tres reclamantes en la controversia), la UE debió resignarse al recurso al ESD.

Al respecto, cabe recordar que los acuerdos medioambientales en general, y el PCB en particular, no cuentan con un sistema de solución de diferencias lo suficientemente desarrollado que permita dilucidar el alcance de las obligaciones en ellos establecidas. En efecto, en la mayoría de estos acuerdos debe recurrirse a los métodos diplomáticos de solución de diferencias existentes en el derecho internacional público, los cuales podrían estar inhibidos para ofrecer una solución práctica a la controversia que se hubiese suscitado y restarle previsibilidad a su resultado, al menos desde el punto de vista del interés argentino.¹⁷

Además del interés comercial argentino como productor y exportador de OGMs, y de las limitaciones ya señaladas del PCB en lo que se refiere a la solución de diferencias, debe señalarse que los Acuerdos OMC no facultan a sus Miembros a ignorar sus obligaciones OMC en razón del Protocolo de Cartagena. Asimismo, el ámbito de aplicación del Protocolo es más reducido que la materia tratada en esta controversia, dado que el mismo se limita a los «organismos vivos genéticamente modificados», mientras que los productos de biotecnología exceden a aquellos.

Finalmente, el SPS, en el ámbito de los acuerdos OMC, cubre asimismo las inquietudes y planteos del tipo medioambiental respecto de los OGMs, con lo que dichas importantes cuestiones no quedan, de ningún modo, descuidadas. Por todas esas razones, Argentina consideró que la OMC era el ámbito más adecuado para resolver el problema.

5. El caso ante la OMC: hechos y argumentaciones

¹⁶ Ver *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, First Written Submission by the European Communities, Ginebra, 17 mayo 2004, secciones II.B.3, II.B.4, III.B.2.d; ver también *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, Oral Statement by the European Communities at the First Meeting of the Panel with the Parties, Ginebra, 2 Junio 2004; ver también *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, Second Written Submission by the European Communities, Ginebra, 19 Julio 2004, secciones II.F y III.A.c.ii.

¹⁷ El Protocolo de Cartagena remite en su art. 34 a los procedimientos de solución de diferencias del Convenio sobre la Diversidad Biológica; el cual remite a su vez a los métodos diplomáticos de solución de diferencias (ver art. 27).

En el contexto táctico arriba descripto, caber reseñar las medidas por las cuales Argentina ha llevado a la UE ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, convocando a tal efecto un Grupo Especial:

a) la «*moratoria de facto*» que la UE impuso a todas las solicitudes de aprobación de productos de biotecnología a partir de 1998, impidiendo que se produjeran aprobaciones o rechazos de tales productos desde esa fecha (ver 5.1);

b) la suspensión del tratamiento, así como la no consideración de solicitudes para la aprobación de determinados productos agrícolas de biotecnología (de particular interés argentino) (ver 5.3);

c) la demora injustificada en la que se incurrió en el tratamiento de determinadas solicitudes (de productos de particular interés argentino) (ver 5.4); y

d) las prohibiciones instauradas por algunos Estados Miembros de la UE a ciertos productos de biotecnología (de particular interés argentino) previamente aprobados a nivel de la UE (ver 5.5).

Merece señalarse que, respecto a los puntos a), b) y c) precedentes, Argentina no cuestionó la normativa de la UE sobre aprobación de productos de biotecnología, sino que objetó su «no-aplicación» desde 1998. Por su parte, respecto del punto d), Argentina cuestiona la validez de la normativa interna de los respectivos Estados Miembros de la UE (decretos, reglamentos, órdenes) que establecieron dichas prohibiciones.

Con carácter general, las medidas reseñadas son cuestionadas bajo el acuerdo SPS, el Artículo III del GATT de 1994 y, alternativamente, bajo el TBT -dado que este acuerdo y el SPS son mutuamente excluyentes-, excepto la «*moratoria de facto*» y la «demora injustificada» que sólo son cuestionadas bajo el acuerdo SPS.¹⁸ Adicionalmente, Argentina reclamó en virtud de la normativa específica aplicable a países en desarrollo.

Por el contrario, cabe tener presente que el reclamo argentino tampoco contesta en esta instancia el presunto derecho de la UE de trazar o etiquetar los productos de biotecnología en forma diferente de los productos «convencionales».

Se analizarán a continuación las medidas anunciadas en a), b) c) y d), así como los acuerdos de la OMC por los que dichas medidas son cuestionadas por Argentina.

5.1. La «*moratoria de facto*»

Tal como se señaló anteriormente, la «*moratoria de facto*» impactó, a partir de 1998, sobre el sistema de aprobaciones de productos agrícolas de biotecnología de la UE entonces vigente, ocasionando que todas las solicitudes de aprobación de los productos que se encontraban en proceso sufrieran una parálisis de carácter permanente.

Como modo de justificar la ya reconocida existencia de la «*moratoria*», funcionarios de alta jerarquía de la UE esgrimieron recurrentemente la necesidad de contar con legislación más apropiada para tratar esta clase de productos, argumentando preocupaciones vinculadas a la salud y al medio ambiente.

En ese contexto, se inició un proceso legislativo que culminó en octubre de 2002 con la adopción de la Directiva 2001/18/CE, la cual suplantó a la Directiva 90/220/CEE. Sin embargo, antes de que la Directiva 2001/18/CE entrara en vigor, nuevamente la UE alegó la necesidad de llevar a cabo una tercera actualización de legislación, previo al levantamiento de la «*moratoria*».

En otras palabras, ni bien se había completado un proceso legislativo considerado como superador de la Directiva 90/220/CEE, y antes de que la pieza legislativa producto de ese proceso -Directiva 2001/18/CE- entrara en vigor, la UE ya sostenía que ello no resultaba suficiente para poner fin a la «*moratoria*». En esta oportunidad, los argumentos giraron en torno a la necesidad de contar con una adecuada legislación

¹⁸ Adicionalmente, Argentina reclamó en virtud de la normativa específica aplicable a países en desarrollo.

sobre «trazabilidad y etiquetado» de productos biotecnológicos, para distinguirlos de los productos «convencionales».

Tampoco se registraron aprobaciones ni rechazos bajo el Reglamento (CE) 258/97, ya que sólo se aprobaron algunos productos bajo dicha normativa durante 1999, en el marco del sistema denominado «abreviado». Sin embargo, las aprobaciones bajo el sistema abreviado en realidad no son tales, sino procesos en los que el Comité Científico ha determinado que el producto en cuestión es «sustancialmente equivalente» a otro ya disponible para el consumo, por lo que este último producto ya se comercializaba sin contratiempos en el ámbito comunitario (de ahí el nombre de procedimiento «abreviado» o «simplificado»). Cabe aclarar que, una vez que el Comité Científico dictamina que un producto es «sustancialmente equivalente», su aprobación deviene automática, razón por la cual no es posible aplicarle la «*moratoria*».

En definitiva, la «*moratoria*» -que no fue plasmada en ningún instrumento normativo- fue aplicada de modo que ningún producto fuera aprobado o rechazado, sin que mediara ningún tipo de evidencia científica que obstara a la aprobación -e incluso contando, en muchos casos, con evidencia científica favorable a la aprobación-, generada por los propios Comités Científicos comunitarios.

Cuando la medida fue denunciada ante el OSD de la OMC por parte de los Estados Unidos, Canadá y Argentina, en tanto restricción injustificada al comercio, la UE argumentó que diversos productos se encontraban en diferentes etapas del proceso de aprobación, aunque aún no se hubieran alcanzado las respectivas resoluciones definitivas, con lo cual intentó aparentar que el sistema de aprobaciones continuaba vigente y operativo acorde con la normativa en vigor. Sin embargo, estas alegaciones quedaron en buena medida refutadas en tanto altos funcionarios comunitarios habían sostenido públicamente que previo al restablecimiento de la aprobación de nuevos productos, debían crearse reglas a nivel comunitario que permitieran garantizar «altos niveles» de protección del medio ambiente, la salud de los consumidores y su derecho a la información.¹⁹

Dicho proceso fue efectivamente concluido en noviembre de 2003, poniéndose en vigor en abril de 2004 un estricto marco regulatorio en dicha dirección, reflejo una vez más de la clara intención de la Comisión Europea de intentar avanzar hacia el fin de la «*moratoria*», aún cuando continúa encontrando un rechazo sostenido por parte de diversos Estados Miembros en la adopción de tal paso.

5.2. El acuerdo SPS como ámbito natural donde debe dirimirse la cuestión

A partir de los elementos reseñados, Argentina consideró que la «*moratoria*» mantenida por la UE constituía una medida cuestionable bajo la normativa OMC, particularmente bajo el acuerdo SPS, por constituir una medida sanitaria o fitosanitaria capaz de afectar al comercio internacional.²⁰

Dado que la «*moratoria*» fue instaurada mientras regía la legislación comunitaria destinada a la aprobación de productos de biotecnología -cuyo objeto es proteger a los consumidores de eventuales riesgos a la salud y el medio ambiente-, su encuadre no debiera ser otro que bajo el acuerdo SPS. Más importante aún, conforme a dicho acuerdo, todas las medidas sanitarias que tiendan a proteger de esos riesgos deben contar con sustento científico para ser compatibles con la normativa OMC. Más aún, dado que la propia UE alegó su propósito de proteger la vida, salud y medio ambiente al tratar de justificar la «*moratoria*» la pertinencia del Acuerdo SPS aparecía como evidente.

Adicionalmente, cabe señalar que mientras la normativa comunitaria establece que el análisis de los productos de biotecnología será realizado sobre una base «caso por caso», dicha tesitura se encuentra en contradicción con la «*moratoria*» que es una medida de carácter general que ha impactado sobre el sistema de aprobaciones comunitario y, por lo tanto, ha afectado a todos los productos de biotecnología sin distinción.

¹⁹ Ver Byrne (2001 b), y «Declaration by the Danish, Greek, French, Italian and Luxembourg delegations concerning the suspension of new GMO authorisations, 2194th Council Meeting -Environment-», Luxemburgo, 24/25 de junio de 1999.

²⁰ Ver al respecto el Informe del Grupo Especial en *CE-Hormonas*, WT/DS48/R, párrafo 8.39 (Canadá), y WT/DS26/R, párrafo 8.36 (Estados Unidos), de fecha 18 de agosto de 1997.

No obstante, debe aclararse que todos los Miembros de la OMC gozan del derecho de establecer el nivel de protección que consideren más adecuado para prevenir riesgos bajo el acuerdo SPS, siempre que ello no resulte en medidas arbitrarias, es decir que se instauren sin sustento científico. Al respecto, no cabe duda que la «*moratoria*» fue instaurada sin tomar en cuenta la evidencia científica a favor de los productos de biotecnología que contaban con dictamen positivo de los propios Comités Científicos comunitarios, resultando por ello incompatible con la obligación básica del acuerdo SPS, que establece que ninguna medida sanitaria o fitosanitaria será aplicada ni mantenida sin fundamento ni evidencia científica.

5.3. Productos específicos bloqueados a nivel comunitario

Tal como se señalara más arriba, la aplicación de la «*moratoria de facto*» ha afectado al sistema de aprobaciones comunitario de productos de biotecnología, causando que las solicitudes de diversos productos sufrieran la suspensión de su tratamiento. Al margen del reclamo contra esta medida de carácter general, nuestro país también ha cuestionado que la UE bloquee la aprobación de cinco productos específicos de interés argentino. Los productos específicos de interés argentino bloqueados individualmente en sus respectivos procesos de aprobación, en virtud de la «*moratoria de facto*», son el algodón Bt-531, algodón RRC-1445, maíz NK-603, maíz GA-21 y soja A-2704-12 y A-5547-127.

5.3.a. Reclamo bajo el acuerdo SPS

De los cinco productos biotecnológicos de interés argentino, cuatro de ellos cuentan con opiniones favorables de larga data por parte de los Comités Científicos de la UE. La soja A-2407-12 y A-5547-127 son los únicos que aún no cuentan con dictamen científico en la UE y cuya solicitud data ya de hace varios años.

Ello resulta relevante para la posición esgrimida por nuestro país, ya que en los casos en que se cuenta con dictamen científico positivo la incompatibilidad con el acuerdo SPS resulta más evidente, ya que dichos productos han sido objeto de una evaluación de riesgo fundamentada en evidencia científica.

En este sentido, Argentina planteó reclamos por infracciones a diversos artículos del acuerdo SPS -al igual que lo hizo frente a la «*moratoria*»- pero a nivel de los productos biotecnológicos específicos de su interés. Los argumentos son similares, en el sentido que tanto la aplicación de la normativa de la UE para la aprobación de productos de biotecnología -Directivas 90/220/CEE y 2001/18/CE y Reglamento (CE) 258/97-, como su «no-aplicación» (como ha hecho la UE con cada uno de los cinco productos de interés argentino) se justificaron en la protección de la vida y la salud y del medio ambiente.

5.3.b. Incompatibilidad con el Artículo III del GATT de 1994

En adición al reclamo enmarcado en el acuerdo SPS -que constituye un acuerdo específico dentro de la normativa OMC-, Argentina también alegó la inconsistencia de la medida de la UE contra productos específicos de interés argentino respecto del GATT 1994, es decir la normativa más general de la que se derivan los «acuerdos abarcados o específicos».

En efecto, el artículo III del GATT 1994 impone -en lo que concierne a productos similares- la obligación de otorgar a los productos de importación «un trato no menos favorable» que el que se otorga al producto similar de producción nacional, principio básico del sistema multilateral de comercio conocido como «trato nacional».

En este sentido, Argentina alegó que la UE habría vulnerado el trato nacional doblemente. En primer lugar, al otorgar un trato menos favorable a los productos biotecnológicos importados a partir de 1998, comparativamente a aquellos aprobados previamente, ya que mientras los últimos podían circular libremente por el ámbito comunitario, los primeros quedaron impedidos de ello. En segundo lugar, al otorgar un trato menos favorable a los productos biotecnológicos comparativamente a sus contrapartes «convenciona-

les», las cuales nunca sufrieron restricciones en la UE.

La cuestión relativa al «trato nacional» replantea el debate en torno a la similaridad de los productos de biotecnología respecto de los productos «convencionales», aspecto relevante para poder determinar si efectivamente se registra un trato menos favorable para los primeros a la luz del Artículo III del GATT 1994. Esta cuestión es hoy objeto de extenso debate entre quienes afirman que los productos de biotecnología deben ser considerados distintos de sus pares «convencionales», y quienes por su parte afirman que se trata de productos similares. Al respecto, nuestro país planteó la cuestión alegando que un producto de biotecnología con un dictamen científico favorable para su aprobación en el marco normativo de la UE debe ser considerado similar a su par «convencional», en tanto el término «similaridad» utilizado en el Artículo III del GATT 1994 no implica «identidad». En efecto, debe tenerse en cuenta que una determinación de «similaridad» no implica una de «identidad», razón por la cual la determinación de «similaridad» no requiere que un producto de biotecnología posea exactamente todas y cada una de las características de su contraparte «convencional» para ser similar a este último.²¹

Precisamente, conforme la jurisprudencia de la OMC, la determinación de similaridad entre dos productos debe realizarse sobre una base «caso por caso», utilizando a tal efecto cuatro criterios que deben ser considerados en forma global e interrelacionada:

- a) las propiedades físicas de los productos;
- b) el uso final de los mismos;
- c) la percepción que de ellos tienen los consumidores; y,
- d) la clasificación arancelaria que se les aplica.

Respecto del primero de los criterios, ya se ha establecido en la jurisprudencia OMC²² que los riesgos asociados a la salud que pueda entrañar un producto pueden constituir un aspecto para definir las propiedades de ese producto. Sin embargo, los dictámenes de los Comités Científicos comunitarios han sido claros al especificar la inexistencia de riesgos en los productos de biotecnología evaluados distintos de los productos convencionales.

Por lo cual, una vez realizada tal determinación científica en cuanto a la evaluación de los riesgos y sin que mediara ningún tipo de evidencia capaz de desvirtuar esa evaluación con posterioridad, se interpreta que no existe sustento para considerar que esos productos no sean similares a sus contrapartes «convencionales» desde el punto de vista de sus propiedades físicas.

En cuanto al segundo de los criterios, los Comités Científicos determinaron que el uso final de los productos de biotecnología podía ser el mismo que el de los productos «convencionales». Consecuentemente, está demostrado que los productos biotecnológicos estaban destinados a tener el mismo uso que los productos «convencionales», por lo que los Comités Científicos de la UE los aprobaron como tales y a tal fin.

El criterio que más debate ha generado para determinar la similaridad es el tercero, relativo a la percepción del consumidor. En este sentido, debe argumentarse que si algún Miembro de la OMC crea a través de sus propias acciones y medidas determinadas expectativas en los consumidores, las cuales luego invoca para justificar la medida restrictiva del comercio que ha puesto en práctica, se estaría admitiendo la instauración de obstáculos al comercio que se justifican a sí mismos.²³

En efecto, cabe enfatizar una vez más que la UE ha ignorado los dictámenes científicos de sus propios Comités, que favorecían la aprobación de los productos de biotecnología objeto de la controversia. En su lugar las autoridades comunitarias se han hecho eco de inquietudes y presiones carentes de fundamento

²¹ Ver Informe del Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto*, WT/DS135/AB/R, párrafo 91, de fecha 12 de marzo de 2001.

²² Ver Informe del Órgano de Apelación en *Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto*, WT/DS135/AB/R, párrafo 114, de fecha 12 de marzo de 2001.

²³ Ver Informe del Grupo Especial en *Comunidades Europeas - Denominación comercial de Sardinias*, WT/DS231/R, párrafo 7.127, de fecha 29 de mayo de 2002.

científico, las cuales fueron en muchos casos exacerbadas por la propia acción gubernamental, generando así una percepción sesgada del consumidor respecto de los riesgos potenciales de los productos de biotecnología, la cual a su vez se invocó para poder aplicar medidas comerciales injustificadas al margen de toda evidencia científica.

El último de los criterios a tener en cuenta para determinar la similitud es el de la clasificación arancelaria, el cual resulta autoexplicativo en tanto no existen partidas arancelarias diferenciadas para los productos biotecnológicos, que se comercializan bajo las mismas posiciones que los «convencionales».

5.4. La demora injustificada

También cabe señalar que la UE ha incurrido en demora injustificada en la aplicación de sus propios procedimientos. En efecto, en adición a los reclamos referidos a la «moratoria» general y a la que afecta a los productos específicos de interés argentino -reclamos sustanciales en los que tiene relevancia la evidencia científica que debe sustentar toda medida para ser válida o razonable-, nuestro país también reclama contra la UE por infracciones derivadas lisa y llanamente del excesivo tiempo transcurrido en el tratamiento de los productos biotecnológicos de interés argentino. Dicho plazo se ha extendido muy por encima del promedio señalado por la propia legislación de la UE, ya que para el momento en que se estableció el Grupo Especial en la OMC contra la UE, las demoras incurridas ya resultaban excesivas e infringían disposiciones del acuerdo SPS.

5.5. Prohibiciones instauradas por algunos Estados Miembros de la UE

Argentina también reclama contra medidas individuales establecidas por determinados Estados Miembros de la UE contra productos biotecnológicos previamente aprobados, acorde con la normativa oportunamente vigente. Entre estas medidas se destacan aquellas que afectan al maíz Bt-176 (aprobado en la UE desde 1997) en Alemania, Austria y Luxemburgo; al maíz MON-810 (aprobado en la UE desde 1998) en Austria e Italia; al maíz Bt-11 (aprobado en la UE desde 1998) en Italia; y finalmente al maíz T-25 (aprobado en la UE desde 1998) en Austria e Italia.

Cabe destacar que este reclamo es marcadamente distinto de los anteriores, ya que aquí se cuestiona la normativa de los Estados Miembros *per se*, mientras que en los anteriores reclamos sólo se apunta contra la «moratoria» y la «no-aplicación» de la normativa comunitaria.

Además, las prohibiciones instauradas por los Estados Miembros de la UE no solamente infringen las disposiciones contenidas en los acuerdos de la OMC, sino que también vulneran la normativa comunitaria, pues se trata de productos biotecnológicos previamente aprobados en la UE para su comercialización.

En ese sentido, si bien la normativa comunitaria reconoce el derecho de los Estados Miembros a restringir o prohibir provisionalmente un producto en su territorio («salvaguardia»), tal medida debe contar con fundamento científico. Sin embargo, en todos los casos en los que se aplicó una medida de «salvaguardia», los Comités Científicos que la revisaron concluyeron que carecían de sustento científico.²⁴ En consecuencia, los productos biotecnológicos afectados por estas medidas de los Estados Miembros cuentan con dos dictámenes positivos de los Comités Científicos comunitarios.²⁵

En resumen, Argentina reclamó en primer término por infracciones al acuerdo SPS, considerando que se trataba de medidas sanitarias o fitosanitarias que fueron adoptadas al margen de todo sustento científico. Asimismo, nuestro país alegó también una infracción al artículo III:4 del Acuerdo GATT 1994, por considerar que Alemania, Austria, Italia y Luxemburgo estaban otorgando un trato menos favorable a estos productos de biotecnología que a sus contrapartes «convencionales».

²⁴A título de ejemplo puede citarse la *Opinion on the invocation by Germany of Article 16 of Council 90/220/EEC regarding the genetically modified BT-MAIZE LINE CG 00256-176 modified by CIBA-GEIGY (now NOVARTIS), notification C/F/94/11-03 (SCP/GMO/276Final- 9 November 2000)*. *Opinion adopted by written procedure following the SCP meeting of 22 September 2000*.

²⁵Un primer dictamen favorable emitido durante el proceso de aprobación del producto biotecnológico a nivel comunitario, y un segundo dictamen positivo que declaró a la medida de «salvaguardia» como carente de sustento científico.

Finalmente, cabe destacar que en este reclamo contra medidas nacionales, la controvertida cuestión de si los productos biotecnológicos afectados son o no «productos similares» a los productos «convencionales» cobra una dimensión especial, debido a que estos cuatro productos biotecnológicos de interés argentino no solamente están sufriendo un trato diferenciado respecto de los productos «convencionales», sino también respecto de productos biotecnológicos idénticos ya aprobados a nivel comunitario.

5.6. Tratamiento alternativo en el ámbito del acuerdo TBT

Como se ha expuesto, los acuerdos SPS y TBT son mutuamente excluyentes, por lo que Argentina ha efectuado un reclamo alternativo bajo este último ante el Grupo Especial; ya que aún dejando de lado la línea argumental central planteada por la República Argentina en relación al acuerdo SPS como ámbito natural de la controversia, debe señalarse que tampoco es admisible el accionar de la UE bajo el acuerdo TBT.

En efecto, el acuerdo TBT establece básicamente que ningún Miembro de la OMC puede instaurar obstáculos al comercio por medio de la aplicación indebida de reglamentos técnicos, así como de los procedimientos de evaluación de la conformidad que rigen la comercialización de los respectivos productos.

En este sentido, debe destacarse que la legislación comunitaria para la aprobación de productos de biotecnología es en sí misma tanto un reglamento técnico como un procedimiento de evaluación de la conformidad, cumpliendo en ambos casos los requisitos impuestos por el acuerdo TBT para ser considerados como tales.

Por ello es que Argentina ha alegado alternativamente infracciones al acuerdo TBT, tanto en el reclamo por los cinco productos biotecnológicos de su interés, como en aquel referido a las prohibiciones de los Estados Miembros de la UE.

No obstante, debe tenerse en cuenta que en la presente controversia no se está cuestionando la legislación comunitaria *per se*. Por lo tanto, para el hipotético caso de que se considerase que el tema debiera ser tratado bajo el acuerdo TBT, lo que se alega es la incompatibilidad de la «(no-) aplicación» de la normativa comunitaria con este acuerdo.

6. Conclusiones: un escenario tentativo para el caso ante la OMC

No resulta necesario destacar que estamos transitando un camino inédito, ya que se trata de la primera oportunidad en que la cuestión de los productos de biotecnología es llevada ante el sistema de solución de controversias de la OMC. Pero no se trata aquí únicamente de una mera cuestión de novedad. Muy por el contrario, en adición al elemento novedoso debe destacarse que el caso conlleva diversas facetas relevantes, las cuales confluyen de modo interrelacionado sobre el futuro de la interpretación de diversos acuerdos de la OMC, particularmente el SPS, y que necesariamente tendrán un efecto decisivo sobre la resolución del caso, que toca aspectos jurídicos y económicos de vastas implicancias para el futuro del uso de esta tecnología en la agricultura.

No obstante, este panorama tan abarcativo se manifiesta detalladamente en algunos temas de carácter puntual que se están discutiendo en la presente controversia, limitándonos a reseñar aquellos de mayor trascendencia, aunque sin referirnos necesariamente a la estructura jurídica que caracteriza la demanda:

- a) dilucidar si los productos de biotecnología se hallan comprendidos dentro de la esfera de aplicación del acuerdo SPS, así como la relación de este con el acuerdo TBT, lo que se encuentra en alguna medida supeditado a la cuestión más general de si las cuestiones medioambientales resultan comprendidas dentro de la órbita del acuerdo SPS.
- b) dilucidar la relación entre los acuerdos de la OMC y otros acuerdos, en particular los de carácter

medioambiental, lo cual conlleva particular trascendencia en lo que concierne al Protocolo de Cartagena, que si bien se aplica a un ámbito más restringido de los productos de biotecnología (organismos vivos genéticamente modificados) ha sido evocado permanentemente en el contexto de la defensa por parte de la UE.²⁶ Tal referencia no constituye sino un intento de introducir lateralmente al denominado «principio precautorio» de modo de alterar las obligaciones del acuerdo SPS.

Reseñados algunos de los principales temas que el Grupo Especial tendrá ante sí, permítasenos -sin renunciar a cierta dosis de audacia- imaginar un escenario pretendidamente realista de lo que la República Argentina podría esperar del dictamen del Grupo Especial:

a) Respecto de la cuestión del acuerdo aplicable, creemos que existen muchas chances de que el Grupo Especial determine que el acuerdo SPS constituye el principal ámbito bajo el cual resolver la controversia. Ello más allá de que eventualmente pueda determinarse que alguna cuestión en particular corresponda ser tratada bajo el acuerdo TBT. Al hacerlo, el Grupo Especial deberá establecer eventualmente las razones por las cuales elegiría dicha vía, desde que los acuerdos SPS y TBT son mutuamente excluyentes, y habida cuenta que este último fue priorizado por la UE en razón de que, desde su punto de vista, otorgaría a los Miembros de la OMC la posibilidad de no observar de un modo tan riguroso el sustento científico de las medidas que adopten.²⁷

Cualquier decisión en la materia será en sí misma beneficiosa para la Argentina porque introducirá reglas donde hasta la fecha predomina la confusión y la inseguridad. En este sentido, la mera fijación de criterios por parte del Grupo Especial constituirá un triunfo *per se* para los codemandantes, ya que a partir de dichos parámetros los Miembros de la OMC tendrán menos margen para aplicar medidas arbitrarias que impliquen restricciones al comercio. Consecuentemente, aspirar a una condena del sistemático bloqueo del sistema de aprobaciones comunitario sin que exista ningún fundamento científico para ello, en abierta violación de los compromisos asumidos en la OMC en general y en el acuerdo SPS en particular, no parece irrazonable.

Tampoco cabe excluir que el tratamiento de las cuestiones medioambientales en el marco del acuerdo SPS pudiera ser probablemente definido por el Grupo Especial. Ello podría encontrar fundamento en que la protección de determinados riesgos que puedan darse sobre el territorio de un Miembro necesariamente involucran una cuestión medioambiental.

b) El otro tema que está en el centro de la disputa es el de la relación de los acuerdos medioambientales (AMUMAs) con los de la OMC en general, así como la incidencia del Protocolo de Cartagena en la presente controversia en particular.

Si bien no es de esperar que un Grupo Especial determine en una controversia dada la relación entre los AMUMAs y la OMC, cuando el Comité de Comercio y Medio Ambiente no ha podido resolverlo hasta el presente en su seno, resulta claro que esta temática general quedará en definitiva sometida al mecanismo de solución de diferencias en cada caso en particular que se eleve a su jurisdicción. En este sentido, creemos que el presente caso podría generar un interesante avance en dirección a clarificar esta controvertida relación.

En lo que se refiere a la incidencia del Protocolo de Cartagena en la presente controversia, cabe esperar que el Grupo Especial no concluya que el Protocolo de Cartagena alienta preeminencia alguna sobre el acuerdo SPS. Una conclusión en contrario resultaría muy perjudicial para Argentina, dado que el PCB no precisa

²⁶ Ver *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, First Written Submission by the European Communities, Ginebra, 17 mayo 2004, secciones II.B.3, II.B.4, III.B.2.d; ver también *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, Oral Statement by the European Communities at the First Meeting of the Panel with the Parties, Ginebra, 2 Junio 2004; ver también *European Communities, Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (WT/DS291, WT/DS292, WT/DS293)*, Second Written Submission by the European Communities, Ginebra, 19 Julio 2004, secciones II.F y III.A.c.ii.

²⁷ Debe destacarse que una eventual aplicación del acuerdo TBT al presente caso no eximiría a la UE de tener en cuenta la evidencia científica, a pesar de que el ámbito de aplicación de ese acuerdo no se limita únicamente a la salud humana y el medio ambiente. En ese sentido, cabe resaltar que en esta controversia nos encontramos ante un sistema comunitario de aprobaciones de productos de biotecnología dirigido precisamente a constatar los eventuales riesgos para la salud humana o para el medio ambiente. En este marco, la aplicación del acuerdo TBT no podría soslayar la evidencia representada por los dictámenes favorables de los Comités Científicos comunitarios.

si las eventuales medidas que se adoptaren en virtud del «principio precautorio» deben observar algún requisito de provisionalidad o deben ser revisadas dentro de un período razonable luego de ser aplicadas.

Precisamente, el otro tema relacionado con este apartado es el vinculado al «principio precautorio» y la posibilidad de utilizarlo para justificar la adopción de medidas restrictivas al comercio. Sobre esto el Órgano de Apelación de la OMC aún no ha alcanzado una posición definitiva²⁸, por lo cual cabe dudar que corresponda al Grupo Especial avanzar en tal dirección, aunque no cabe descartar un tratamiento de esta temática en el caso de una eventual apelación.

Finalmente, en cualquier caso debe señalarse que más allá del resultado de la controversia, el hecho de haber llevado a la UE ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC ya ha generado consecuencias positivas. Las mismas se encuentran reflejadas por la aprobación, por parte comunitaria, de los maíces Bt-11, NK-603 y MON-863 y de la colza GT-73.²⁹ Dichas autorizaciones, concretadas en forma muy oportuna para el cronograma del caso, han tenido la clara finalidad por parte de la UE de demostrar al Grupo Especial que el régimen de aprobaciones comunitario funciona adecuadamente, y sólo ha sido objeto de infortunados retrasos, aunque resulta obvio que las aprobaciones citadas hubieran resultado impensables sin la presión de la demanda ante la OMC.

En otras palabras, puede considerarse que Argentina ya obtuvo beneficios concretos por la circunstancia de haber hecho uso del sistema de solución de diferencias de la OMC, aún antes de que se expida el Grupo Especial. Sin embargo, cabe alentar la finalización de este procedimiento ante el Grupo Especial por múltiples razones: en primer lugar, aún restan algunos productos biotecnológicos de interés argentino sin aprobarse. En segundo lugar, un fallo favorable reforzaría el valor de las justificaciones científicas -objetivas y no arbitrarias- para adoptar medidas sanitarias o fitosanitarias, reforzando la aplicación del acuerdo SPS y dotando de mayor previsibilidad al comercio internacional de productos de biotecnología. Tercero, tal decisión coadyuvaría a clarificar la verdadera naturaleza de los productos biotecnológicos -tantas veces «demonizados» no obstante la incesante evidencia científica que avala su inocuidad-, para permitir su más fácil comercialización. Todo ello redundaría en beneficio de Argentina como país agroexportador que no solamente ha apostado por la biotecnología, sino que ha demostrado su voluntad de hacer frente a las barreras comerciales -levantadas en muchos casos arbitrariamente- por otros países que bloquean su desarrollo.

Glosario

AMUMAs	Acuerdos multilaterales de naturaleza Medioambiental
CE	Comunidades Europeas
ESD	Entendimiento relativo a la Solución de Diferencias de la OMC
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GM/GMs	Genéticamente modificado/s
OGMs/OMGs	Organismos genéticamente modificado/s
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
OSD	Órgano de Solución de Diferencias de la OMC
PCB	Protocolo de Cartagena sobre Bioseguridad
SAGPyA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, República Argentina
SPS	Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, OMC
TBT	Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, OMC
Transgénico/a	Cultivo a partir de semillas GMs
UE	Unión Europea

²⁸ Ver informe *CE-Hormonas*, WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, párrafo 123, de fecha 16 de enero de 1998.

²⁹ No descartamos que la UE, antes de la emisión del informe del Grupo Especial, realice aprobaciones adicionales a las ya realizadas, de modo de tratar de demostrar al «Panel» que la «moratoria» no es tal, y que su sistema de aprobaciones funciona correctamente.

Bibliografía

Ablin, Eduardo R., Gustavo H. Méndez, y Esteban A. Morelli (2005). Los OGMs en las negociaciones agrícolas internacionales: el interés argentino. *Guía Práctica de Comercio Exterior* 28, 11 de octubre, Ed. Guía Práctica S.A.

Byrne, David (2001 a). *The right to know about genetically modified food*. Conferencia pronunciada el 25 de julio de 2001. Disponible en http://europa.eu.int/comm/food/fs/gmo/biotech07_en.pdf

Byrne, David (2001, b). *Farm to Fork - Risk versus benefit*. Conferencia pronunciada el 22 de noviembre de 2001. Disponible en <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/01/565&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

Declaration by the Danish, Greek, French, Italian and Luxembourg delegations concerning the suspension of new GMO authorisations, 2194th Council Meeting -Environment-, Luxemburgo, 24/25 junio 1999. Disponible en <http://www.sustainabilitynz.org/docs/EU%20Moratorium%20on%20GMOs.pdf>

James, Clive (2004). *Situación global de los cultivos transgénicos/GM comercializados: 2004*. Resumen ejecutivo. Ithaca: International Service for the Acquisition of Agri-Biotech Applications (ISAAA). Disponible en <http://www.argenbio.org/h/biblioteca/pdf/global2004.pdf>.

Opinion on the invocation by Germany of Article 16 of Council 90/220/EEC regarding the genetically modified BT-MAIZE LINE CG 00256-176 modified by CIBA-GEIGY (now NOVARTIS), notification C/F/94/11-03 (SCP/GMO/276Final- 9 November 2000). Opinion adopted by written procedure following the SCP meeting of 22 September 2000. Disponible en http://europa.eu.int/comm/food/fs/sc/scp/out78_gmo_en.html

Wallström, Margaret (2001). *GMO Update: EU Moratorium, US-China Dispute, APEC, EU members refuse to end GMO moratorium*. Declaración de fecha 29 de octubre de 2001. Disponible en <http://www.ictsd.org/weekly/01-10-30/story4.htm>

06

Anexo Estadístico

Indice

- 151 PIB y PIB per cápita, a precios y tipos de cambio corrientes
- 152 Tasas trimestrales del crecimiento del PIB
- 153 Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
- 154 Comercio Exterior, tasas anuales de variación en porcentaje
- 155 Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PBI
- 156 Paridad de la moneda doméstica respecto al dólar
- 157 Tasas de desempleo, promedio anual
- 158 Tasas de inflación al consumidor
- 159 Tasas de inflación mayorista
- 160 Argentina: indicadores Trimestrales

Nota: se pueden obtener más datos estadísticos en www.cei.gov.ar/estadisticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB (miles de mill. de dólares)					PIB per cápita (en dólares)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	1.875,2	1.857,6	1.989,4	2.406,3	2.703,7	22.816	22.561	24.119	29.173	32.404
Argentina	284,2	268,7	101,0	125,6	151,3	7.675	7.184	2.681	3.325	3.740
Australia	379,5	358,2	400,0	508,5	602,7	19.816	18.465	20.316	25.444	29.712
Austria	190,9	190,3	206,1	253,6	282,9	23.539	23.406	25.305	31.083	34.627
Bélgica	228,8	227,4	245,4	302,3	339,0	22.299	22.084	23.874	29.408	32.979
Bolivia	8,4	8,0	7,7	7,6	9,3	1.096	1.033	1.029	1.055	1.118
Brasil	599,8	509,5	459,4	493,3	605,0	3.604	3.013	2.689	2.837	3.182
Canadá	724,9	715,5	737,9	869,9	970,3	23.651	23.102	23.567	27.536	30.439
Chile	75,3	68,4	67,1	70,8	92,3	4.943	4.440	4.318	4.574	5.571
China	1.080,7	1.175,8	1.270,7	1.412,3	1.601,0	853	921	989	1.089	1.227
Colombia	83,8	82,0	81,1	78,6	92,2	1.980	1.904	1.850	1.764	2.033
Corea del Sur	511,7	481,9	546,9	605,4	667,4	10.885	10.179	11.481	12.631	13.806
Dinamarca	158,2	159,3	172,4	212,3	236,8	29.647	29.739	32.108	39.449	43.896
Ecuador	15,9	21,0	24,3	26,8	29,0	1.228	1.590	1.804	1.957	2.082
España	564,0	585,7	659,5	842,1	964,3	14.057	14.507	16.234	20.601	23.447
Estados Unidos	9.817,0	10.128,0	10.487,0	11.004,1	11.733,5	34.796	35.321	36.210	37.819	39.991
Filipinas	74,8	70,2	75,6	78,1	84,2	979	900	951	964	1.019
Finlandia	120,2	121,3	132,0	161,1	179,1	23.572	23.356	25.366	30.922	34.318
Francia	1.313,3	1.321,8	1.442,8	1.762,2	1.986,6	21.673	21.699	23.560	28.635	32.153
Grecia	113,9	117,4	133,4	172,5	199,1	10.448	10.720	12.163	15.625	18.036
Hong Kong, RAE de China	165,4	162,8	159,9	156,7	164,0	24.638	24.090	23.466	22.757	23.592
India	460,8	473,8	496,8	579,7	654,8	454	459	473	543	603
Indonesia	150,2	143,2	173,4	208,4	222,0	715	673	804	954	1.003
Irlanda	95,2	103,4	120,8	152,4	176,4	25.140	26.932	31.006	38.302	43.862
Italia	1.077,6	1.091,4	1.189,9	1.470,9	1.649,3	18.728	18.974	20.701	25.593	28.649
Japón	4.748,0	4.163,8	3.976,1	4.296,2	4.621,2	37.431	32.757	31.220	33.678	36.184
Malasia	90,3	88,0	95,2	103,7	112,5	3.844	3.665	3.880	4.151	4.418
México	580,8	623,9	648,5	626,1	663,1	5.761	6.092	6.200	6.112	6.377
Nueva Zelanda	51,9	51,2	59,3	78,3	92,9	13.419	13.112	15.088	19.726	23.120
Países Bajos	371,6	384,6	420,3	513,6	568,5	23.425	24.054	26.094	31.721	34.836
Paraguay	7,7	6,9	5,6	5,6	7,0	1.414	1.224	981	1.019	1.155
Perú	52,6	53,6	56,4	60,6	66,2	1.942	1.947	2.014	2.131	2.290
Polonia	166,5	185,8	191,5	209,5	229,6	4.300	4.794	4.938	5.399	5.912
Portugal	106,7	109,8	121,4	147,0	163,6	10.537	10.780	11.911	14.410	16.021
Reino Unido	1.441,2	1.431,8	1.567,5	1.797,6	2.128,2	24.575	24.246	26.413	30.140	35.505
Rusia	259,7	306,6	345,6	432,8	571,8	1.778	2.111	2.395	3.020	4.016
Singapur	92,6	86,0	88,3	91,3	103,6	23.051	20.816	21.162	21.523	23.999
Sudáfrica	128,1	114,3	106,6	159,9	174,5	2.932	2.565	2.345	3.444	3.687
Suecia	239,6	219,4	241,1	301,6	336,7	26.970	24.628	26.964	33.605	37.363
Suiza	246,2	250,5	274,5	319,7	351,9	34.156	34.504	37.521	43.391	47.493
Tailandia	122,7	115,5	126,9	143,2	165,7	1.967	1.836	1.996	2.230	2.556
Taiwán, Provincia de China	309,4	281,2	281,9	286,2	307,5	13.888	12.548	12.471	12.545	13.359
Turquía	204,9	153,5	184,8	239,8	312,6	3.199	2.360	2.774	3.452	4.428
Uruguay	20,1	18,7	9,9	11,2	11,9	6.046	5.555	3.653	3.196	3.489
Venezuela	121,3	126,2	94,3	84,8	104,1	5.015	5.166	3.787	3.338	4.019
Unión Europea-15	7.916,0	7.940,8	8.663,2	10.522,2	11.913,7					
Unión Europea-25	8.260,9	8.318,9	9.084,1	11.020,1	12.481,8					
Mundo	31.425,8	31.127,8	32.273,4	36.163,4	39.849,5					

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

**Tasas trimestrales de crecimiento del PBI
en porcentaje**

Países	2003				2004				2005	
	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim
Alemania	0.4	-0.7	-0.3	0.2	1.6	1.9	1.2	1.5	1.1	0.6
Argentina	5.4	7.7	10.2	11.7	11.3	7.1	8.7	9.3	8.0	10.1
Australia	3.0	2.3	2.8	3.9	3.2	4.1	3.0	1.5	1.9	2.6
Austria	0.9	0.5	0.7	0.6	0.7	1.8	2.7	2.1	2.0	0.0
Bélgica	1.5	0.8	0.8	1.3	2.0	2.7	2.9	2.6	1.8	1.5
Bolivia	2.6	2.9	2.7	2.5	3.1	2.1	3.1	3.6	3.9	0.0
Brasil	1.9	-1.1	-1.5	-0.1	4.0	5.6	6.1	4.9	2.9	3.9
Canadá	2.7	1.5	1.1	1.6	1.6	3.0	3.3	3.0	3.3	2.7
Chile	3.7	3.0	3.1	3.3	4.8	5.1	6.8	7.3	5.7	6.5
China	9.9	6.7	9.1	9.9	9.8	9.6	9.1	9.5	9.4	9.5
Colombia	4.2	2.5	4.2	4.9	3.8	4.9	2.9	4.3	3.6	0.0
Corea del Sur	3.7	2.2	2.4	3.9	5.3	5.5	4.6	3.3	2.7	3.3
Dinamarca	1.6	-1.4	0.4	1.4	1.4	2.6	1.8	2.2	0.8	0.0
Ecuador	2.4	-0.7	2.1	6.0	6.4	10.3	7.8	n.a.	3.2	0.0
España	2.3	2.2	2.3	2.8	2.9	2.6	2.6	2.7	3.3	3.4
Estados Unidos	1.9	2.3	3.5	4.4	5.0	4.8	4.0	3.9	3.7	3.6
Filipinas	4.5	4.8	5.1	3.3	5.8	6.2	6.3	5.4	4.6	4.8
Francia	1.1	0.2	1.0	1.4	1.6	2.8	1.8	2.1	1.7	1.3
Hong Kong, RAE de China	4.4	-0.6	4.0	4.9	6.8	12.1	7.2	7.1	6.0	6.8
Indonesia	3.4	3.2	3.9	4.3	4.5	4.3	5.0	6.7	6.4	5.5
Irlanda	3.6	5.3	0.5	5.1	6.4	5.2	5.2	2.8	n.a.	0.0
Italia	0.8	0.3	0.5	0.1	0.8	1.2	1.3	1.0	-0.2	0.1
Japón	2.6	3.0	2.3	3.6	5.6	4.2	2.6	0.8	1.2	1.4
Malasia	4.6	4.6	5.3	6.6	7.6	8.0	6.8	5.6	5.7	4.1
México	2.3	0.2	0.4	2.0	3.7	3.9	4.4	4.9	2.4	3.1
Nueva Zelandia	4.3	2.4	3.6	3.2	4.5	5.6	4.0	-0.4	n.a.	0.0
Países Bajos	-0.2	-1.3	-1.4	-0.5	0.6	1.3	1.5	1.3	-0.3	1.3
Perú	5.7	3.6	3.0	2.9	4.8	3.2	4.7	6.6	5.4	0.0
Polonia	2.2	3.8	3.9	4.7	6.9	6.1	4.8	3.9	2.1	2.8
Portugal	-1.4	-2.2	-1.0	-0.4	0.7	1.8	0.9	0.6	n.a.	0.0
Reino Unido	1.9	2.2	2.2	2.7	3.0	3.6	3.1	2.9	2.7	1.7
Rusia	6.8	7.2	5.7	n.a.	7.4	7.4	6.4	6.7	4.9	6.1
Singapur	1.5	-4.3	1.7	4.9	7.3	12.5	7.5	6.5	2.5	5.2
Sudáfrica	3.2	2.0	1.3	1.0	1.5	2.5	3.8	4.7	4.2	4.5
Suecia	1.8	0.6	1.7	2.3	3.1	3.6	3.9	2.0	1.4	2.2
Suiza	-0.5	-0.9	-0.7	n.a.	n.a.	2.0	1.8	1.2	0.8	1.0
Tailandia	6.7	5.8	6.6	7.8	6.5	6.3	6.0	5.1	3.3	4.4
Taiwán, Provincia de China	3.2	-0.4	4.2	5.2	6.3	7.7	5.3	3.3	2.5	3.0
Turquía	8.3	3.9	5.6	6.5	10.1	13.4	4.5	6.3	n.a.	0.0
Uruguay	-8.1	-4.7	7.5	15.8	14.1	12.4	12.7	10.3	7.1	7.5
Venezuela	-29.0	-9.4	-7.1	9.0	29.8	13.6	15.8	11.2	7.9	11.1
Unión Europea-15	0.8	0.2	0.3	0.6	1.9	2.4	2.0	1.9	1.3	1.1
Mundo	3.0	2.3	2.9	3.6	4.8	4.8	4.2	4.0	3.5	3.5

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

Comercio Exterior
valores corrientes, en millones de dólares

Países	Exportaciones de Bienes					Importaciones de Bienes				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	550.150	571.358	612.599	751.372	911.583	495.380	485.967	491.904	601.713	718.045
Argentina	26.341	26.610	25.709	29.565	34.550	25.280	21.001	8.991	13.834	22.447
Australia	63.815	63.318	65.024	70.298	86.513	71.548	64.324	73.025	89.063	109.345
Austria	64.155	66.481	73.081	89.241	110.742	68.972	70.479	72.766	91.577	111.127
Bélgica	187.838	190.327	215.779	255.468	306.418	176.957	178.683	198.036	234.780	285.407
Bolivia	1.226	1.285	1.341	1.648	2.236	1.822	1.724	1.784	1.616	1.870
Brasil	55.086	58.224	60.362	73.084	96.474	55.825	55.574	47.236	48.253	62.766
Canadá	277.125	260.022	252.583	271.762	316.548	245.999	227.123	227.647	245.549	273.422
Chile	19.210	18.272	18.180	21.524	32.025	17.091	16.428	15.794	18.002	23.006
China	249.294	266.099	325.595	438.229	593.465	225.024	243.553	295.170	412.760	561.484
Colombia	13.121	12.309	11.900	13.010	16.478	11.538	12.834	12.710	13.881	16.745
Corea del Sur	172.272	150.415	162.484	193.819	253.847	160.479	141.055	152.071	178.823	224.454
Dinamarca	50.380	51.068	56.304	65.267	76.074	44.356	44.124	48.886	56.216	66.796
Ecuador	4.927	4.678	5.042	6.039	7.634	3.721	5.363	6.431	6.535	7.861
España	113.325	115.155	123.507	155.994	182.107	152.870	153.607	163.501	208.512	257.591
Estados Unidos	781.918	729.100	693.302	724.030	819.052	1.259.296	1.179.177	1.202.433	1.305.410	1.525.680
Filipinas	39.783	32.128	35.133	36.036	39.598	33.808	31.337	36.211	39.502	42.345
Finlandia	45.473	42.794	44.650	52.503	60.719	33.893	32.108	33.627	41.592	50.054
Francia	298.841	294.813	309.493	362.254	425.188	308.561	298.010	307.608	366.275	442.805
Grecia	10.964	9.706	10.328	13.193	15.042	28.323	28.126	31.318	43.686	51.865
Hong Kong, RAE de China	202.079	190.101	200.324	224.039	259.423	213.056	201.476	208.023	232.581	271.459
India	42.399	43.084	49.312	57.336	74.396	50.706	49.907	56.517	71.213	96.196
Indonesia	65.405	57.360	59.166	64.108	72.330	43.317	37.396	38.310	38.857	54.895
Irlanda	77.081	82.968	88.154	92.825	104.480	51.464	51.406	52.232	54.147	62.315
Italia	239.886	244.210	254.097	293.494	349.245	238.023	236.086	246.496	292.274	349.803
Japón	479.249	403.496	416.726	471.817	565.807	379.688	349.097	337.596	383.301	454.613
Malasia	98.266	88.012	94.135	104.969	126.532	82.168	73.824	79.841	83.618	105.170
México	166.455	158.443	160.763	164.922	189.118	174.458	168.396	168.679	170.546	197.347
Nueva Zelanda	13.298	13.767	14.383	16.526	20.344	13.906	13.308	15.047	18.560	23.194
Países Bajos	212.139	215.845	220.859	263.980	320.559	198.291	194.890	193.698	233.046	283.642
Paraguay	869	990	951	1.242	1.626	2.050	1.989	1.520	1.865	2.652
Perú	6.951	7.007	7.647	8.986	12.547	7.407	7.273	7.440	8.255	9.818
Polonia	31.110	36.092	41.010	53.577	73.792	45.622	50.275	55.113	68.004	87.909
Portugal	24.323	24.445	25.523	28.302	33.014	39.873	39.415	38.308	40.835	49.210
Reino Unido	282.839	268.578	276.299	306.534	341.596	337.842	324.377	335.439	383.840	451.680
Rusia	105.565	100.886	107.302	135.930	183.453	49.348	59.142	67.064	80.781	105.936
Singapur	137.805	121.751	125.180	144.182	179.615	134.545	116.000	116.448	127.935	163.855
Sudáfrica	29.983	29.293	29.915	36.482	45.929	29.695	28.248	28.785	39.748	n.a.
Suecia	86.954	75.738	81.265	102.158	122.792	72.972	63.479	66.085	83.474	99.604
Suiza	74.856	78.066	83.912	97.146	114.134	76.093	77.070	79.119	91.996	106.642
Tailandia	69.057	64.968	68.108	80.333	97.414	61.924	61.962	64.645	75.805	95.353
Taiwán, Provincia de China	69.057	64.968	68.108	80.333	174.311	139.927	107.211	112.685	127.369	167.242
Turquía	27.775	31.334	36.059	47.253	63.109	54.503	41.399	51.554	69.340	97.500
Uruguay	2.290	2.058	1.861	2.198	2.918	3.466	3.061	1.964	2.190	3.114
Venezuela	31.856	25.567	24.449	24.974	33.625	14.584	16.435	11.673	8.337	15.160
Unión Europea-15	2.252.200	2.261.684	2.400.432	2.842.570	3.371.735	2.258.455	2.212.009	2.291.500	2.745.610	3.296.653
Unión Europea-25	2.372.916	2.396.125	2.553.210	3.039.790	3.631.888	2.413.324	2.380.441	2.478.879	2.981.878	3.567.260
Mundo	6.407.209	6.153.329	6.455.545	7.504.503	9.062.315	6.580.635	6.333.317	6.577.488	7.676.997	9.404.114

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

Comercio Exterior
tasas anuales de variación, en porcentaje

Países	Exportaciones de Bienes					Importaciones de Bienes				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	1,3	3,9	7,2	22,7	21,3	4,6	-1,9	1,2	22,3	19,3
Argentina	16,4	1,0	-3,4	15,0	16,9	-1,0	-16,9	-57,2	53,9	62,3
Australia	13,8	-0,8	2,7	8,1	23,1	3,5	-10,1	13,5	22,0	22,8
Austria	0,0	3,6	9,9	22,1	24,1	-0,8	2,2	3,2	25,9	21,3
Bélgica	5,0	1,3	13,4	18,4	19,9	7,5	1,0	10,8	18,6	21,6
Bolivia	17,3	4,9	4,3	22,9	35,7	3,8	-5,4	3,5	-9,4	15,7
Brasil	14,7	5,7	3,7	21,1	32,0	13,3	-0,4	-15,0	2,2	30,1
Canadá	16,2	-6,2	-2,9	7,6	16,5	11,4	-7,7	0,2	7,9	11,4
Chile	11,9	-4,9	-0,5	18,4	48,8	16,0	-3,9	-3,9	14,0	27,8
China	27,7	6,7	22,4	34,6	35,4	35,7	8,2	21,2	39,8	36,0
Colombia	13,3	-6,2	-3,3	9,3	26,7	8,3	11,2	-1,0	9,2	20,6
Corea del Sur	19,9	-12,7	8,0	19,3	31,0	34,0	-12,1	7,8	17,6	25,5
Dinamarca	0,0	1,4	10,3	15,9	16,6	-0,4	-0,5	10,8	15,0	18,8
Ecuador	10,7	-5,0	7,8	19,8	26,4	23,3	44,1	19,9	1,6	20,3
España	3,1	1,6	7,3	26,3	16,7	5,8	0,5	6,4	27,5	23,5
Estados Unidos	12,4	-6,8	-4,9	4,4	13,1	18,9	-6,4	2,0	8,6	16,9
Filipinas	8,8	-19,2	9,4	2,6	9,9	3,9	-7,3	15,6	9,1	7,2
Finlandia	8,7	-5,9	4,3	17,6	15,6	7,2	-5,3	4,7	23,7	20,3
Francia	-0,6	-1,3	5,0	17,0	17,4	6,0	-3,4	3,2	19,1	20,9
Grecia	4,7	-11,5	6,4	27,7	14,0	1,1	-0,7	11,3	39,5	18,7
Hong Kong, RAE de China	16,1	-5,9	5,4	11,8	15,8	18,6	-5,4	3,2	11,8	16,7
India	16,0	1,6	14,5	16,3	29,8	13,7	-1,6	13,2	26,0	35,1
Indonesia	34,4	-12,3	3,1	8,4	12,8	80,5	-13,7	2,4	1,4	41,3
Irlanda	8,2	7,6	6,3	5,3	12,6	9,0	-0,1	1,6	3,7	15,1
Italia	2,0	1,8	4,0	15,5	19,0	8,0	-0,8	4,4	18,6	19,7
Japón	14,3	-15,8	3,3	13,2	19,9	22,0	-8,1	-3,3	13,5	18,6
Malasia	16,2	-10,4	7,0	11,5	20,5	25,5	-10,2	8,2	4,7	25,8
México	22,0	-4,8	1,5	2,6	14,7	22,9	-3,5	0,2	1,1	15,7
Nueva Zelanda	6,6	3,5	4,5	14,9	23,1	-2,8	-4,3	13,1	23,3	25,0
Países Bajos	5,9	1,7	2,3	19,5	21,4	5,7	-1,7	-0,6	20,3	21,7
Paraguay	17,3	13,9	-4,0	30,6	30,9	19,8	-3,0	-23,6	22,7	42,2
Perú	13,6	0,8	9,1	17,5	39,6	9,0	-1,8	2,3	11,0	18,9
Polonia	13,5	16,0	13,6	30,6	37,7	-24,1	10,2	9,6	23,4	29,3
Portugal	1,9	0,5	4,4	10,9	16,6	3,7	-1,1	-2,8	6,6	20,5
Reino Unido	5,0	-5,0	2,9	10,9	11,4	4,4	-4,0	3,4	14,4	17,7
Rusia	39,5	-4,4	6,4	26,7	35,0	13,5	19,8	13,4	20,5	31,1
Singapur	20,2	-11,6	2,8	15,2	24,6	21,1	-13,8	0,4	9,9	28,1
Sudáfrica	12,3	-2,3	2,1	22,0	25,9	11,2	-4,9	1,9	38,1	n.a.
Suecia	2,5	-12,9	7,3	25,7	20,2	5,9	-13,0	4,1	26,3	19,3
Suiza	-1,7	4,3	7,5	15,8	17,5	0,9	1,3	2,7	16,3	15,9
Tailandia	18,2	-5,9	4,8	17,9	21,3	23,0	0,1	4,3	17,3	25,8
Taiwán, Provincia de China	18,2	-5,9	4,8	17,9	117,0	26,1	-23,4	5,1	13,0	31,3
Turquía	4,5	12,8	15,1	31,0	33,6	35,5	-24,0	24,5	34,5	40,6
Uruguay	2,4	-10,2	-9,6	18,1	32,8	3,2	-11,7	-35,8	11,5	42,2
Venezuela	57,8	-19,7	-4,4	2,1	34,6	15,3	12,7	-29,0	-28,6	81,8
Unión Europea-15	2,8	0,4	6,1	18,4	18,6	5,3	-2,1	3,6	19,8	20,1
Unión Europea-25	2,9	1,0	6,6	19,1	19,5	5,0	-1,4	4,1	20,3	19,6
Mundo	13,2	-4,0	4,9	16,2	20,8	13,7	-3,8	3,9	16,7	22,5

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

Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PBI

Países	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	-1,4	0,1	2,2	2,2	4,4
Argentina	-3,2	-1,4	2,9	2,0	0,7
Australia	-4,0	-2,4	-4,4	-5,9	-5,3
Austria	-2,6	-1,9	0,3	-0,9	-1,0
Bélgica	3,9	3,7	5,3	3,8	4,5
Bolivia	-5,3	-3,4	-4,4	0,5	2,7
Brasil	-4,0	-4,6	-1,7	0,8	1,2
Canadá	2,7	2,3	2,0	2,0	2,9
Chile	-1,2	-1,6	-1,3	-0,8	0,5
China	-4,9	-5,4	-5,6	-6,2	-5,5
Colombia	-18,0	-35,1	-51,5	-39,0	-18,3
Corea del Sur	2,4	1,7	1,0	2,0	3,1
Dinamarca	1,5	3,1	2,0	3,0	1,8
Ecuador	6,3	-2,4	-5,0	-1,7	2,8
España	-3,4	-2,8	-2,4	-2,8	-3,4
Estados Unidos	-4,2	-3,8	-4,5	-4,8	-5,4
Filipinas	8,4	1,9	5,8	4,9	2,8
Finlandia	7,7	7,1	6,8	5,7	5,8
Francia	1,4	1,6	1,0	0,3	-0,6
Grecia	-7,3	-6,9	-6,0	-5,7	-6,0
Hong Kong, RAE de China	4,3	6,1	7,9	10,7	10,0
India	-1,1	-0,2	1,0	1,1	0,5
Indonesia	5,3	4,8	4,5	3,5	2,9
Irlanda	-0,4	-0,7	-1,3	-1,4	-1,6
Italia	-0,5	-0,1	-0,6	-1,5	-1,1
Japón	2,5	2,1	2,8	3,2	3,4
Malasia	9,4	8,3	8,4	12,9	12,4
México	-3,1	-2,9	-2,2	-1,5	-1,2
Nueva Zelanda	-2,7	-5,5	-2,2	0,2	-3,1
Países Bajos	2,0	1,9	2,5	2,2	2,9
Paraguay	-2,0	-3,9	1,3	2,6	1,3
Perú	-2,9	-2,2	-2,0	-1,7	-0,4
Polonia	-6,0	-2,9	-2,6	-1,9	-1,7
Portugal	-10,4	-9,5	-6,8	-5,1	-6,1
Reino Unido	-2,5	-2,3	-1,7	-1,9	-2,0
Rusia	17,2	10,9	8,9	8,3	9,9
Singapur	14,3	18,7	21,4	30,9	25,7
Sudáfrica	-0,2	0,0	0,6	-0,8	-2,0
Suecia	4,1	4,4	5,4	6,4	6,7
Suiza	12,5	8,5	8,5	10,2	10,3
Tailandia	7,6	5,4	5,5	5,6	3,8
Taiwán, Provincia de China	2,9	6,5	9,1	10,2	6,9
Turquía	-4,8	2,2	-0,8	-2,9	-4,0
Uruguay	-2,8	-2,6	3,3	0,7	0,1
Venezuela	10,0	1,6	7,9	11,3	13,5
Unión Europea-15	-0,9	-0,3	0,3	0,0	0,5

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

Paridad de la moneda doméstica respecto al dólar
valor correspondiente al promedio de cada periodo

Países	2004				2005		
	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim
Alemania*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Argentina	2.93	2.92	3.00	2.97	2.95	2.89	2.90
Australia	1.31	1.40	1.41	1.32	1.29	1.30	1.31
Austria*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Bélgica*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Bolivia	8.07	8.12	8.16	8.20	8.32	8.11	8.11
Brasil	2.90	3.04	2.98	2.79	2.66	2.49	2.34
Canadá	1.32	1.36	1.31	1.22	1.23	1.24	1.19
Chile	601.89	644.96	641.22	598.44	583.99	581.91	541.43
China	8.29	8.29	8.29	8.29	8.29	8.29	8.11
Colombia	2,771.91	2,751.41	2,659.40	2,523.96	2,379.15	2,343.34	0.47
Corea del Sur	1,179.91	1,166.31	1,155.37	1,102.15	1,027.22	1,009.30	1,026.21
Dinamarca	5.96	6.17	6.08	5.74	5.68	5.91	6.07
Ecuador	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
España*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	5.80
Estados Unidos	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	12.74
Filipinas	56.13	56.11	56.15	56.38	55.08	54.73	56.12
Finlandia*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Francia*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Grecia*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Hong Kong, RAE de China	7.78	7.80	7.80	7.78	7.80	7.79	7.77
India	45.32	44.86	46.19	44.99	43.71	43.64	199.91
Indonesia	8,482.71	9,013.10	9,164.35	9,117.42	9,287.50	9,559.60	10,127.10
Irlanda*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Italia*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Japón	107.39	109.58	109.90	105.78	104.47	107.51	110.83
Malasia	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	0.57
México	11.01	11.40	11.47	11.35	11.20	10.98	0.35
Nueva Zelanda	1.48	1.59	1.53	1.43	1.40	1.40	1.43
Países Bajos*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Paraguay	6,169.97	5,919.58	6,026.62	6,168.90	6,467.84	6,258.16	6,102.91
Perú	3.58	3.59	3.51	3.34	3.29	3.26	3.29
Polonia	3.82	3.89	3.62	3.28	3.07	3.28	3.25
Portugal*	0.80	0.83	0.82	0.77	0.76	0.79	0.81
Reino Unido	0.54	0.55	0.55	0.54	0.53	0.54	0.00
Rusia	28.64	28.91	29.18	28.54	27.85	28.09	28.43
Singapur	1.70	1.70	1.71	1.66	1.64	1.66	1.67
Sudáfrica	6.79	6.60	6.38	6.07	6.01	6.43	6.43
Suecia	7.35	7.60	7.49	6.96	6.92	7.31	7.59
Suiza	1.26	1.28	1.26	1.18	1.18	1.23	1.26
Tailandia	39.30	40.27	41.34	40.32	38.64	40.12	41.14
Taiwán, Provincia de China	33.49	33.38	34.01	32.99	31.54	31.44	32.51
Turquía	1,359,836.89	1,476,547.10	1,500,912.86	1,457,250.21	1.33	1.37	1.35
Uruguay	29.52	29.72	28.77	26.77	25.26	24.63	24.21
Venezuela	1,780.61	1,919.61	1,919.12	1,919.91	1,989.19	2,149.42	2,149.44

* Euros por dólar

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales

Tasas de Desempleo
promedio anual, en porcentaje

Países	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	7,8	7,9	8,7	9,6	9,2
Argentina	14,7	18,3	17,8	14,3	13,6
Australia	6,3	6,8	6,4	6,1	5,5
Austria	3,7	3,6	4,3	4,4	4,5
Bélgica	6,9	6,7	7,3	7,9	7,8
Bolivia	7,4	8,5	8,7	9,7	8,7
Brasil	11,0	11,2	12,1	12,7	11,8
Canadá	6,9	7,2	7,7	7,6	7,2
Chile	9,2	9,2	9,0	8,5	8,8
China	3,1	3,6	4,0	4,3	4,2
Colombia	19,1	18,4	18,4	17,0	15,2
Corea del Sur	4,2	3,8	3,1	3,4	3,5
Dinamarca	5,1	4,9	4,9	5,8	5,9
Ecuador	9,0	10,4	8,6	9,8	11,0
España	13,9	10,5	11,4	11,3	10,8
Estados Unidos	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5
Filipinas	11,2	11,1	11,4	11,4	11,8
Finlandia	9,8	9,1	9,1	9,0	8,8
Francia	9,1	8,4	8,9	9,5	9,7
Grecia	11,4	10,8	10,3	9,7	8,9
Hong Kong, RAE de China	5,0	5,1	7,3	7,9	6,8
Indonesia	6,1	8,1	9,1	9,5	9,2
Irlanda	4,3	3,8	4,4	4,6	4,5
Italia	10,6	9,5	9,0	8,7	8,3
Japón	4,7	5,0	5,4	5,3	4,7
Malasia	3,0	3,5	3,5	3,6	3,0
México	2,2	2,5	2,7	3,2	3,8
Nueva Zelandia	6,0	5,3	5,2	4,6	4,2
Países Bajos	2,9	2,5	2,7	3,8	4,6
Paraguay	17,0	15,3	16,4	18,5	10,9
Perú	7,5	8,9	8,7	9,4	10,5
Polonia	13,9	16,2	17,8	19,9	19,4
Portugal	3,9	4,1	5,1	6,4	6,8
Reino Unido	5,5	5,1	5,2	5,0	4,8
Rusia	9,9	8,7	7,9	8,5	8,3
Singapur	3,1	3,3	4,4	4,7	4,0
Suecia	4,7	4,0	4,0	4,9	5,5
Suiza	1,7	1,6	2,3	3,4	3,5
Tailandia	2,4	3,3	2,4	2,2	2,1
Taiwán, Provincia de China	3,0	4,6	5,2	5,0	4,6
Turquía	6,6	8,4	10,3	10,5	10,3
Uruguay	13,8	15,3	17,3	16,5	12,9
Venezuela	13,9	13,2	15,8	17,8	15,1

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

Tasas de inflación (Precios al Consumidor)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2004				2005
						1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim
						promedio anual, en porcentaje				
Alemania	1,5	2,0	1,4	1,0	1,7	0,6	0,5	0,2	0,8	0,0
Argentina	-0,9	-1,1	25,9	13,4	4,3	1,1	2,2	1,4	1,2	4,1
Australia	4,5	4,4	3,0	2,8	2,3	2,0	2,5	2,3	2,6	n.a.
Austria	2,4	2,7	1,8	1,4	2,1	0,8	0,8	0,2	1,0	0,4
Bélgica	2,5	2,5	1,6	1,6	2,1	0,8	0,9	0,5	0,0	1,0
Bolivia	4,6	1,6	0,9	3,3	4,3	0,5	0,9	0,9	2,0	1,6
Brasil	6,2	7,5	10,2	17,0	6,3	1,8	1,3	1,4	1,5	1,7
Canadá	2,7	2,5	2,2	2,8	1,8	0,7	1,2	-0,2	0,4	-0,1
Chile	3,8	3,6	2,5	2,8	0,9	0,2	1,2	0,7	0,2	0,2
China	-5,9	5,8	-0,3	3,6	36,7	8,5	13,8	10,8	9,8	8,7
Colombia	9,2	8,0	6,3	7,2	5,9	3,1	1,4	0,3	0,6	2,6
Corea del Sur	2,3	4,0	2,8	3,5	3,6	2,1	-0,1	1,5	-0,4	1,3
Dinamarca	2,9	2,3	2,4	2,1	1,2	1,1	0,2	0,1	-0,2	0,7
Ecuador	96,1	37,7	12,5	7,9	2,7	3,6	3,0	2,4	2,0	1,5
España	3,4	3,6	3,1	3,0	3,0	0,0	2,1	-0,1	1,2	-0,6
Estados Unidos	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	1,7	1,2	0,1	0,2	0,2
Filipinas	4,3	6,1	3,1	2,9	5,9	1,4	2,7	2,2	2,0	1,0
Finlandia	3,4	2,6	1,6	0,9	0,2	-0,1	-0,2	0,4	0,6	0,4
Francia	1,7	1,6	1,9	2,1	2,1	0,8	0,6	0,2	0,5	0,0
Grecia	3,1	3,4	3,6	3,5	2,9	1,5	0,4	-0,1	1,3	-1,0
Hong Kong, RAE de China	-3,7	-1,6	-3,0	-2,6	-0,4	-0,3	0,1	0,0	0,4	-0,3
India	4,0	3,7	4,4	3,8	3,8	0,4	1,6	2,1	-0,4	1,0
Indonesia	3,7	11,5	11,9	6,6	6,2	0,9	2,4	0,5	2,5	1,3
Irlanda	5,6	4,9	4,7	3,5	2,2	1,6	1,8	2,6	2,7	2,2
Italia	2,5	2,8	2,5	2,7	2,2	0,7	0,6	0,3	0,3	0,3
Japón	-0,7	-0,7	-0,9	-0,3	0,0	0,0	0,3	0,1	-0,2	-0,5
Malasia	1,5	1,4	1,8	1,1	1,5	0,0	0,6	0,6	0,9	0,4
México	9,5	6,4	5,0	4,5	4,7	1,6	0,1	1,7	1,8	0,8
Nueva Zelanda	2,6	2,6	2,7	1,8	2,3	1,5	2,4	2,5	2,7	2,8
Países Bajos	2,5	4,6	3,4	2,1	1,2	1,3	-0,1	1,0	-1,0	1,0
Paraguay	9,0	7,3	10,5	14,2	4,3	0,9	0,9	0,3	0,6	2,5
Perú	3,8	2,0	0,2	2,3	3,7	2,1	0,9	0,2	0,3	-0,1
Polonia	10,1	5,5	1,9	0,7	3,5	0,8	2,7	-0,2	1,0	0,0
Portugal	2,8	4,4	3,5	3,3	2,4	2,2	2,5	2,4	2,4	2,1
Reino Unido	2,9	1,8	1,6	2,9	3,0	0,6	1,2	0,7	1,0	-0,5
Rusia	20,8	21,5	15,8	13,7	10,9	3,5	2,5	1,8	3,4	5,3
Singapur	1,2	1,0	-0,4	0,6	1,7	0,9	0,3	0,5	-0,2	0,3
Sudáfrica	5,9	5,7	9,2	5,4	1,4	1,8	0,6	0,1	0,8	0,3
Suecia	2,3	2,4	2,2	2,6	0,4	0,3	-0,2	0,5	-0,3	-0,1
Suiza	1,1	1,0	0,6	0,9	0,8	-0,1	1,3	-0,7	0,9	-0,3
Tailandia	1,7	1,6	0,6	1,5	2,8	1,3	1,1	1,0	-0,4	0,7
Turquía	51,9	54,4	45,0	60,7	8,6	2,2	0,8	2,2	3,9	0,6
Uruguay	4,5	4,4	14,0	4,3	9,1	2,8	2,6	2,5	-0,5	0,8
Venezuela	12,6	12,5	22,4	12,6	21,8	6,4	4,4	3,3	4,0	3,3

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

Tasas de inflación (Precios Mayoristas)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2004				2005
						1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim
						promedio anual, en porcentaje				
Alemania	3,3	3,0	-0,4	1,7	1,6	0,5	0,8	1,0	0,6	1,2
Argentina	4,1	-2,3	76,9	17,8	7,4	1,6	2,2	3,5	0,2	2,1
Australia	7,1	3,1	0,2	0,5	4,0	-1,1	2,8	6,1	8,2	n.a.
Austria	4,0	1,5	-0,4	1,6	4,9	2,9	2,1	-0,1	0,3	0,7
Bélgica	8,8	0,8	1,4	0,6	4,4	2,6	1,9	1,2	0,4	-0,7
Bolivia	-3,0	13,6	1,4	9,0	17,8	11,6	-2,5	1,9	-0,9	0,0
Brasil	18,1	12,6	16,7	27,6	10,5	3,3	4,9	3,6	2,1	1,6
Canadá	7,2	-3,2	2,0	0,7	3,6	0,3	1,5	0,9	3,9	7,8
Chile	11,4	7,8	6,8	6,6	2,8	2,0	7,8	0,4	-2,1	2,7
Colombia	13,2	9,4	5,3	9,1	5,2	2,2	2,2	0,0	0,2	2,5
Corea del Sur	2,0	-0,5	-0,3	2,2	6,1	3,6	0,7	1,7	-0,6	0,6
Dinamarca	5,9	2,0	0,1	0,2	2,2	0,6	1,2	0,9	0,1	0,9
España	5,4	1,7	0,7	1,4	3,4	1,9	1,5	1,1	0,4	0,5
Estados Unidos	5,8	1,1	-2,3	5,3	6,2	2,6	2,9	0,3	1,6	1,0
Filipinas	12,5	15,1	4,6	8,2	7,5	3,4	0,8	0,9	5,3	0,0
Finlandia	8,3	-0,3	-1,2	-0,1	1,6	0,6	0,3	1,4	-0,7	1,9
Francia	5,8	1,2	-0,5	0,5	2,5	1,6	1,0	1,3	0,6	0,7
Grecia	6,5	2,3	2,4	2,1	2,4	2,0	-0,6	0,3	1,1	0,0
India	6,6	4,8	2,5	5,4	6,6	1,9	3,3	1,5	0,3	0,0
Indonesia	12,5	14,2	2,8	2,1	8,5	3,0	5,5	2,5	-0,9	3,4
Irlanda	6,1	2,9	0,2	-5,6	1,2	0,7	1,4	-0,5	-3,1	-0,1
Italia	6,0	1,9	-0,2	1,6	2,7	1,3	1,5	0,9	0,5	0,6
Japón	0,1	-2,3	-2,1	-0,8	1,2	0,6	0,5	0,6	0,0	-0,1
Malasia	3,1	-5,0	4,5	5,7	9,2	4,7	-1,2	4,7	-4,6	0,3
México	7,8	5,0	3,7	6,3	8,6	3,5	2,0	1,4	0,8	0,7
Nueva Zelandia	7,6	6,0	0,3	-1,0	1,7	-0,6	1,5	2,5	3,4	n.a.
Países Bajos	4,9	2,8	1,1	1,5	3,7	2,6	0,7	1,1	-0,2	0,4
Paraguay	14,7	5,8	19,9	26,5	7,8	3,6	-3,3	2,3	10,0	3,6
Perú	4,3	1,4	-1,0	1,7	5,2	2,8	1,9	0,1	0,0	0,3
Polonia	7,7	1,7	1,2	2,7	7,1	3,0	3,2	0,4	-1,3	0,1
Portugal	n.a.	2,8	0,4	0,8	2,7	1,8	2,1	0,7	-0,1	1,9
Reino Unido	1,5	-0,3	0,0	1,5	2,5	0,9	0,8	0,9	0,4	0,3
Rusia	46,5	19,2	10,4	16,4	23,4	8,9	7,2	6,2	3,9	4,3
Singapur	10,1	-1,6	-1,5	2,0	5,1	1,3	3,6	2,7	-1,7	0,2
Sudáfrica	9,2	8,5	14,2	1,7	0,7	0,3	2,6	-1,2	0,2	-0,5
Suecia	3,9	1,6	-0,6	-1,0	0,9	1,5	1,0	0,7	-1,2	2,0
Suiza	0,9	0,5	-0,5	0,0	1,2	0,4	0,7	0,0	0,1	-0,2
Tailandia	3,9	2,5	1,7	4,0	6,7	2,2	3,7	3,0	0,8	0,5
Turquía	51,4	61,6	50,1	25,6	11,1	6,5	1,5	1,1	4,1	0,0
Uruguay	7,0	6,6	31,9	38,9	14,7	2,4	4,6	1,7	-3,5	-2,9
Venezuela	15,2	13,3	37,3	51,4	30,5	10,4	4,3	4,0	3,4	5,6

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2000				2001				2002				2003				2004				2005	
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT																
1) Nivel de Actividad																							
Variación del PBI	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,2	-0,4	-0,6	-1,9	-2,0	-0,2	-4,9	-10,7	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,3	7,1	8,7	9,3	8,0	10,1
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,4	-0,9	-1,3	-1,3	-1,3	-1,1	-5,3	-10,9	-14,5	-14,8	-10,2	-3,2	3,8	8,1	10,4	11,2	10,4	9,3	9,0	9,0	8,9	8,3
Desempleo	Tasa de variación anual - en % -	15,4			14,7	16,4		18,3		17,8		21,5		20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1	13,0	12,1
2) Precios																							
Índice de precios al cons.	Tasa de variación acum durante el periodo - en % -	0,8	-1,0	0,0	-0,5	-0,3	0,9	-1,4	-0,8	5,4	19,4	9,4	2,1	2,1	0,3	0,3	0,8	0,7	2,2	1,4	1,0	3,3	2,6
3) Panorama Monetario																							
Tipo de Cambio 1	Pesos por US\$	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	3,2	3,6	3,6	3,2	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9
Tasas de interés a corto plazo 1	Tasa de variación anual - en % -	10,6	9,7	9,7	14,3	12,6	21,0	35,9	41,3	30,7	n.a.	90,6	42,7	27,6	25,4	13,9	10,8	9,1	6,4	5,9	5,3	4,4	4,6
Reservas internacionales 2	Tasa de variación anual - en % -	36.556	36.647	36.739	36.831	36.922	37.012	37.104	37.226	37.287	37.377	37.469	37.561	37.652	37.742	37.834	37.926	38.017	38.108	38.200	38.292	38.383	38.473
4) Sector Externo																							
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	13,3	14,8	15,0	22,9	3,2	2,5	4,9	-6,5	-3,1	-9,4	-4,4	4,9	14,8	19,6	11,7	13,8	12,2	15,1	18,0	20,5	13,8	32,2
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	0,7	4,6	-3,6	-4,8	-2,3	-8,3	-23,9	-31,4	-63,9	-62,7	-54,4	-44,6	20,8	54,7	62,0	73,4	85,3	63,2	61,4	45,9	28,4	39,3

1) Valores al cierre del período considerado

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

* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100

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