

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Diciembre de 2006 - Número 7

La Ronda Doha a fines de 2006

UE: reforma agrícola y su margen de maniobra en la OMC

**Estándares internacionales de calidad
y desempeño exportador en la Argentina**

**Nueva clasificación para las importaciones
de Bienes de Capital**

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto
Centro de Economía Internacional

ISSN 1850 - 1737 (Impreso)

ISSN 1850 - 1745 (En línea)

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Diciembre de 2006 - Número 7

ISSN 1850-1737 (Impreso)

ISSN 1850-1745 (En línea)

Publicación editada por el
Centro de Economía Internacional

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

Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradia

Director
Néstor E. Stancanelli

Coordinadores
Daniel Berrettoni
Carlos Galperín
Graciela Molle

Economistas
Tomás Castagnino
Martín Cicowiez
Carlos D'Elía
Ivana Doporto Miguez
Verónica Fossati
Fernando Pioli
Mariángeles Polonsky
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación
Santiago García
Ana Laura Zamorano

Asistente Administrativa
Carolina Coll

Traductora
María Inés Martiarena

Biblioteca
María Violeta Bertolini
Daniel Hermida Pezzelatto

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós

Esmeralda 1212 - 2° Piso Of. 201 (C1007ABR)

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Te: (+5411) 4819-7482 • Fax (+5411) 4819-7484

Site: www.cei.gov.ar E-mail: cenei@cancilleria.gov.ar



Editorial

El número siete de la Revista de Comercio Exterior e Integración del Centro de Economía Internacional reúne siete trabajos que analizan la evolución del comercio exterior argentino, la evolución de las economías de los países del MERCOSUR y los efectos directos e indirectos de las negociaciones multilaterales en la que está involucrada la Argentina. Además, esta edición incluye una colaboración de tres miembros del Institute of Asia and Pacific Studies de la Academia China de Ciencias Sociales.

La primera sección, dedicada al comercio exterior de la Argentina, muestra el importante crecimiento de las exportaciones durante los primeros nueve meses del año, destacándose las mayores colocaciones de productos manufacturados, particularmente de origen industrial. Además, se señala que, salvo en el caso de combustibles, la evolución de las cantidades exportadas es el principal factor explicativo del crecimiento de las ventas al exterior en los últimos años, especialmente en el caso de las manufacturas. Mientras se muestra que las importaciones tuvieron un comportamiento dinámico, motorizadas por las compras de bienes de capital. La segunda sección contiene la evolución de la coyuntura económica de los países del MERCOSUR en el tercer trimestre de 2006, que mantuvieron la expansión de su economía y un moderado incremento de precios que permitió la recuperación de los ingresos reales y la continuidad en la disminución del desempleo. Siendo que, institucionalmente, se acentuaron los esfuerzos en la coordinación de políticas y de propuestas comunes en los problemas que afectan a la región.

La sección dedicada a las negociaciones comerciales contiene tres trabajos. El primero resume como, luego de las diversas reuniones y consultas de alto nivel llevadas a cabo desde la suspensión de las negociaciones de la Ronda Doha en julio pasado, no se pudo acortar la diferencia entre las posiciones de los países desarrollados y de las coaliciones de los países en desarrollo, haciendo pensar en una prolongación de las negociaciones, tal como sucediera en la Ronda Uruguay. A su vez, se incorpora un artículo que vincula el proceso de cambio de la Política Agropecuaria Común de la Unión Europea (conocida como PAC), específicamente desde la reforma de 2003, con las negociaciones agrícolas internacionales en el marco de la Ronda Doha. Muestra claramente que la Unión Europea tiene margen de maniobra para, en la Ronda Doha, efectuar mayores reducciones de la ayuda interna, además que si bien avanza hacia una protección agrícola menos distorsiva, esas ayudas continúan siendo un factor importante en las decisiones de los productores. Finalmente, se agrega un trabajo que analiza los efectos que puede tener la incorporación de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea, en enero de 2007, sobre las exportaciones de la Argentina a la Comunidad.

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

Comité Editorial: Néstor Stan-canelli, Daniel Berrettoni, Carlos Galperín y Hernán Sarmiento
Diagramación y compaginación: Jimena Riverós

En la sección final, se incluyen dos trabajos que profundizan sobre la composición de las exportaciones e importaciones de la Argentina, en tanto que un tercero se refiere a China como componente activo de las negociaciones comerciales de los últimos años. El primero de ellos tiene por objetivo evaluar el desempeño exportador de las empresas que han certificado calidad con relación al resto de las firmas, mostrando que el estado de certificación está asociado a un mejor desenvolvimiento en el mercado internacional, en términos de dinamismo, diversificación geográfica y penetración en los mercados de destino, especialmente para las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

El segundo trabajo profundiza el análisis del rubro de importación "Bienes de Capital y Equipos de Transporte", avanzando en una nueva clasificación que identifica los sectores productivos a los que están destinados los equipos, distinguiendo aquellos bienes de capital que se utilizan para la producción de bienes o servicios, de aquellos otros que no se ajustan estrictamente a esa definición pero que están contenidos en la clasificación tradicional por usos económicos. Desde una perspectiva de más largo plazo, sólo en el caso de bienes de capital para infraestructura y minería se alcanzaron los valores del año 1998, mientras que las compras de bienes de capital para uso industrial aún no han alcanzado los valores de dicho año. Aunque se corrobora el crecimiento de las importaciones de bienes de capital a partir del 2003.

El último artículo muestra cómo China, debido a su rápido desarrollo económico, tomó protagonismo en el proceso de negociación comercial multilateral y bilateral, especialmente para sus países vecinos. Por lo cual, en él se explora la situación actual de China en relación a los acuerdos de libre comercio (ALC) y los motivos que sustentan dicha política, que le brindan a China medios prácticos para aprovechar las oportunidades y enfrentar los desafíos de la integración en la economía mundial. de la integración en la economía mundial.

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino 07

PANORAMA MERCOSUR

Se afianza el crecimiento del MERCOSUR 27

NEGOCIACIONES COMERCIALES

La Ronda Doha a fines de 2006 41

Las negociaciones agrícolas en la OMC, la reforma de la PAC
y el margen de maniobra de la UE 47

Ingreso de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea: impacto sobre
las exportaciones argentinas a la Unión Europea 73

ARTICULOS

Estándares internacionales de calidad y desempeño exportador:
evidencia a nivel de firma 93

Nueva clasificación para las importaciones de bienes de capital. Evolución
de la última década 107

China y los acuerdos de libre comercio 121

ANEXO ESTADISTICO 134

1

Coyuntura Comercial

Estructura del Comercio Exterior Argentino

Enero - Septiembre de 2006

Mariángeles Polonsky

Resumen

El intercambio comercial continúa mostrándose dinámico. En los primeros nueve meses del año 2006 las exportaciones mostraron un importante crecimiento respecto de igual periodo de 2005 a partir de mayores colocaciones en todos los rubros, particularmente Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y Manufacturas de Origen Industrial (MOI) que contribuyeron conjuntamente en 82% al crecimiento de las exportaciones globales en el periodo bajo análisis.

Si bien los precios explican parte de la positiva evolución de las exportaciones en la presente coyuntura, las cotizaciones de los productos primarios y MOA no se encuentran en un nivel extraordinariamente elevado en términos históricos. Salvo en el caso de combustibles, la evolución de las cantidades exportadas es el principal factor explicativo del crecimiento de las ventas al exterior en los últimos años, especialmente en el caso de las manufacturas tanto agropecuarias como industriales que son los rubros que más crecieron, no sólo desde una perspectiva histórica, sino también en los últimos años. En lo que va de 2006, la brecha de crecimiento se hace aún mayor y las cifras muestran que han acelerado el ritmo de crecimiento.

Las importaciones también mostraron un comportamiento dinámico con una variación de 19% para los primeros nueve meses de 2006, motorizadas por las compras de bienes de capital que fue la categoría con mayor impacto sobre el crecimiento agregado.

La balanza comercial arrojó un superávit 1,5% por encima del verificado en el mismo periodo de 2005 y los productos que explicaron el saldo comercial positivo fueron los productos primarios y las manufacturas agropecuarias. Tanto el saldo comercial bilateral con Brasil como el intercambio con el resto del mundo mejoraron en el periodo de referencia.

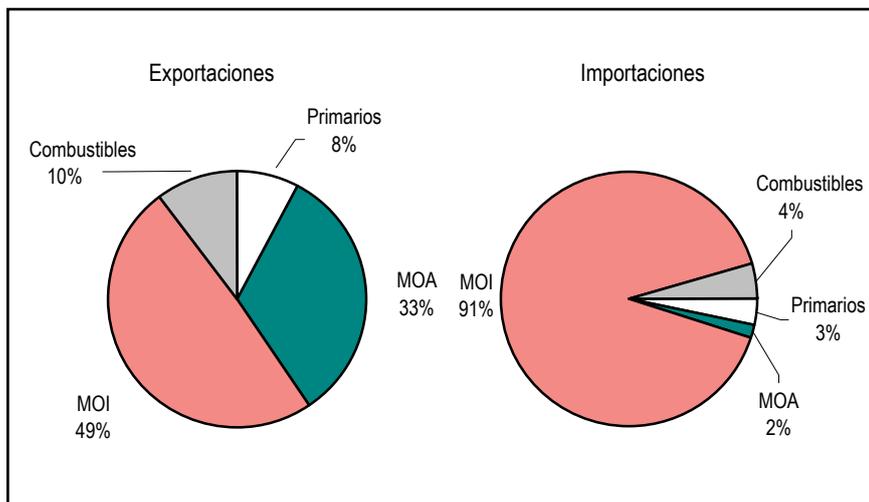
1. Consideraciones generales

El sector externo continúa mostrando una evolución positiva. En los primeros nueve meses del año 2006 las exportaciones totalizaron U\$S 33.999 millones, lo que representó un crecimiento de 14% respecto de igual periodo de 2005, a partir de un aumento de los precios (7%) y de las cantidades vendidas (6%). Por su parte, las importaciones sumaron U\$S 24.913 millones, cifra que fue superior en un 19% a la correspondiente a los primeros nueve meses del año anterior. Como consecuencia de la evolución señalada, la balanza comercial arrojó un superávit de U\$S 9.086 millones para los primeros nueve meses del año, cifra que se ubicó 1,5% por encima de la verificada en el mismo periodo del 2005.

El crecimiento de las ventas externas se vio reflejado en el comportamiento de todos los rubros de exportación. Los que mostraron la mayor variación en el periodo enero-septiembre de 2006 fueron las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), que representaron conjuntamente el 63% de las ventas externas totales, crecieron 14% y 23%, respectivamente, y fueron los rubros que más contribuyeron al crecimiento de las exportaciones globales (Gráfico 1). A su vez, el aumento en los volúmenes exportados durante el periodo respondió a los incrementos de las manufacturas, tanto de origen agropecuario como industrial, a pesar de la caída verificada en las ventas externas de productos primarios y combustibles.

Gráfico 1

Contribución al crecimiento de las Exportaciones e Importaciones enero - septiembre de 2005 - 2006, en %

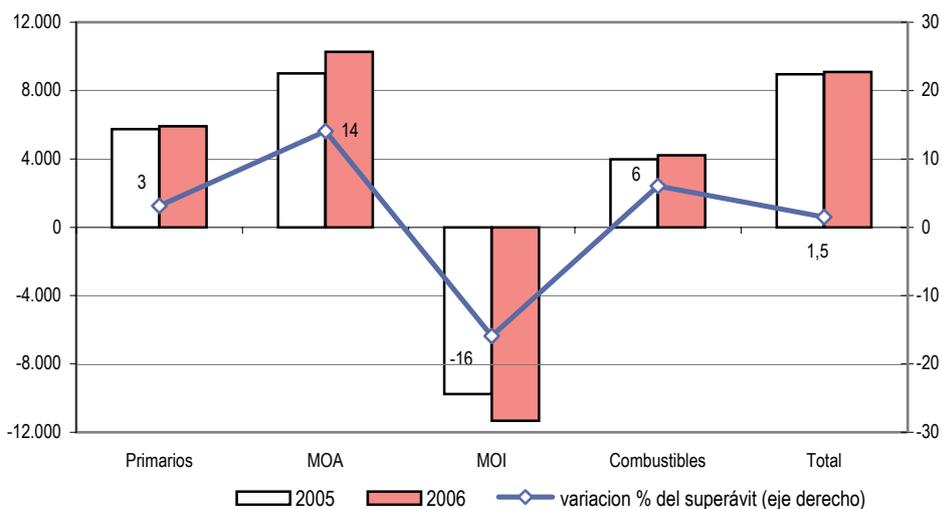


Fuente: CEI en base a INDEC

Como fue señalado, las importaciones también se mostraron dinámicas en los primeros nueve meses del año, con un crecimiento motorizado por un aumento de las cantidades (+15%) y, en menor medida, de los precios (+3%).

Todos los rubros mostraron variaciones positivas, particularmente las MOI que representaron el 87% del total importado y contribuyeron en 91% al aumento de las compras externas (Gráfico 1). Las importaciones de manufacturas industriales fueron superiores respecto a los primeros nueve meses de 2005 (+19%), particularmente por las mayores adquisiciones de vehículos para transporte de personas desde Brasil, aviones desde Estados Unidos y Francia y celulares desde Brasil y México.

En los primeros nueve meses del año, el aumento del superávit en los productos primarios, MOA y Combustibles más que compensó el aumento del saldo negativo verificado en las MOI (Gráfico 2).

Gráfico 2**Evolución y saldo de la balanza comercial
enero - septiembre, en millones de U\$S y %****A. La evolución de las exportaciones en perspectiva**

En los últimos años el ritmo de crecimiento de la economía mundial presionó al alza a los precios internacionales de materias primas. Sin embargo, si bien los precios explican parte de la positiva evolución de las exportaciones en la presente coyuntura, el Cuadro 1 muestra algunos factores a tener en cuenta. Los precios de los productos agrícolas que exporta la Argentina no se encuentran en un nivel extraordinariamente elevado, tanto en el caso de los productos primarios como en las MOA. El promedio de los nueve primeros meses de 2006 se encuentra sólo un 3,9% y 2,9%, respectivamente, por encima del promedio de los últimos quince años.

El caso de las MOI es distinto. Las manufacturas industriales muestran un nivel 13,7% por encima del promedio 1990-2006, pero en el caso de estos bienes la volatilidad de los precios es inferior a la de los otros rubros (0,08).

Cuadro 1**Índice de precios según grandes rubros
promedio enero-septiembre, 1993=100**

| Rubros | Precios | | | |
|--------------|--------------|--------------|------------------------------------|--------------------------|
| | 1990-2006 | 2006 | Diferencia % 2006- 1990/2006 | Dispersión* 1990-2006 |
| Primarios | 102,8 | 106,8 | 3,9 | 0,12 |
| MOA | 94,7 | 97,4 | 2,9 | 0,10 |
| MOI | 102,3 | 116,3 | 13,7 | 0,08 |
| Combustibles | 139,7 | 332,3 | 137,9 | 0,48 |
| Total | 102,4 | 119,5 | 16,6 | 0,09 |

*Cociente entre el desvío standard y la media

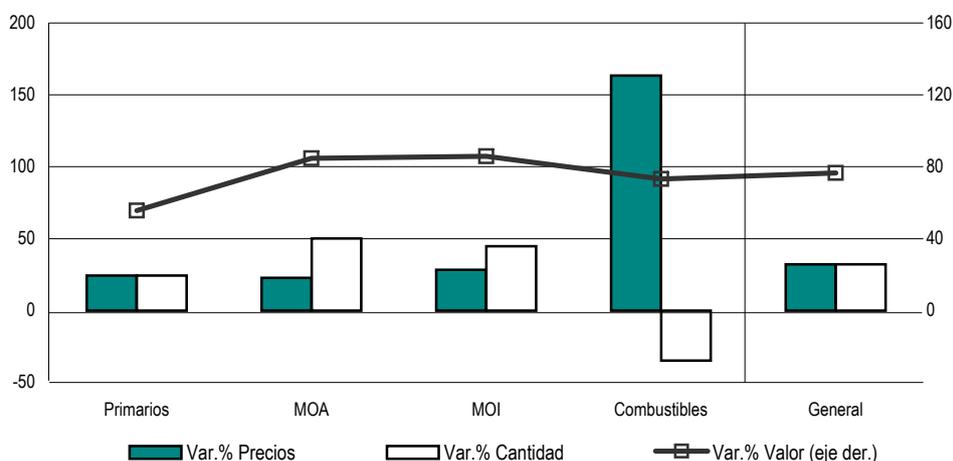
Fuente: CEI en base a INDEC

Los precios de los combustibles, por su parte, sí se encuentran en un nivel históricamente elevado, factor que explica el aumento en valor de las exportaciones del rubro.

El Gráfico 3 muestra que, si bien en términos agregados, precios y cantidades mostraron un desempeño similar, es en el comportamiento a nivel sectorial donde se observan las diferencias. En efecto, salvo en el caso de combustibles, la evolución de las cantidades exportadas es el principal factor explicativo del crecimiento de las ventas al exterior en los últimos años, especialmente en el caso de las manufacturas tanto agropecuarias como industriales que son los rubros que más crecieron, no sólo desde una perspectiva histórica¹, sino también en los últimos años. De hecho, en enero-septiembre de 2006 las cantidades exportadas de MOA y MOI están un 50% y 45% por encima del nivel del año 2002, respectivamente.

Gráfico 3

Variación porcentual de valores, precios y cantidades de las exportaciones enero - septiembre de 2002 -2006, en %



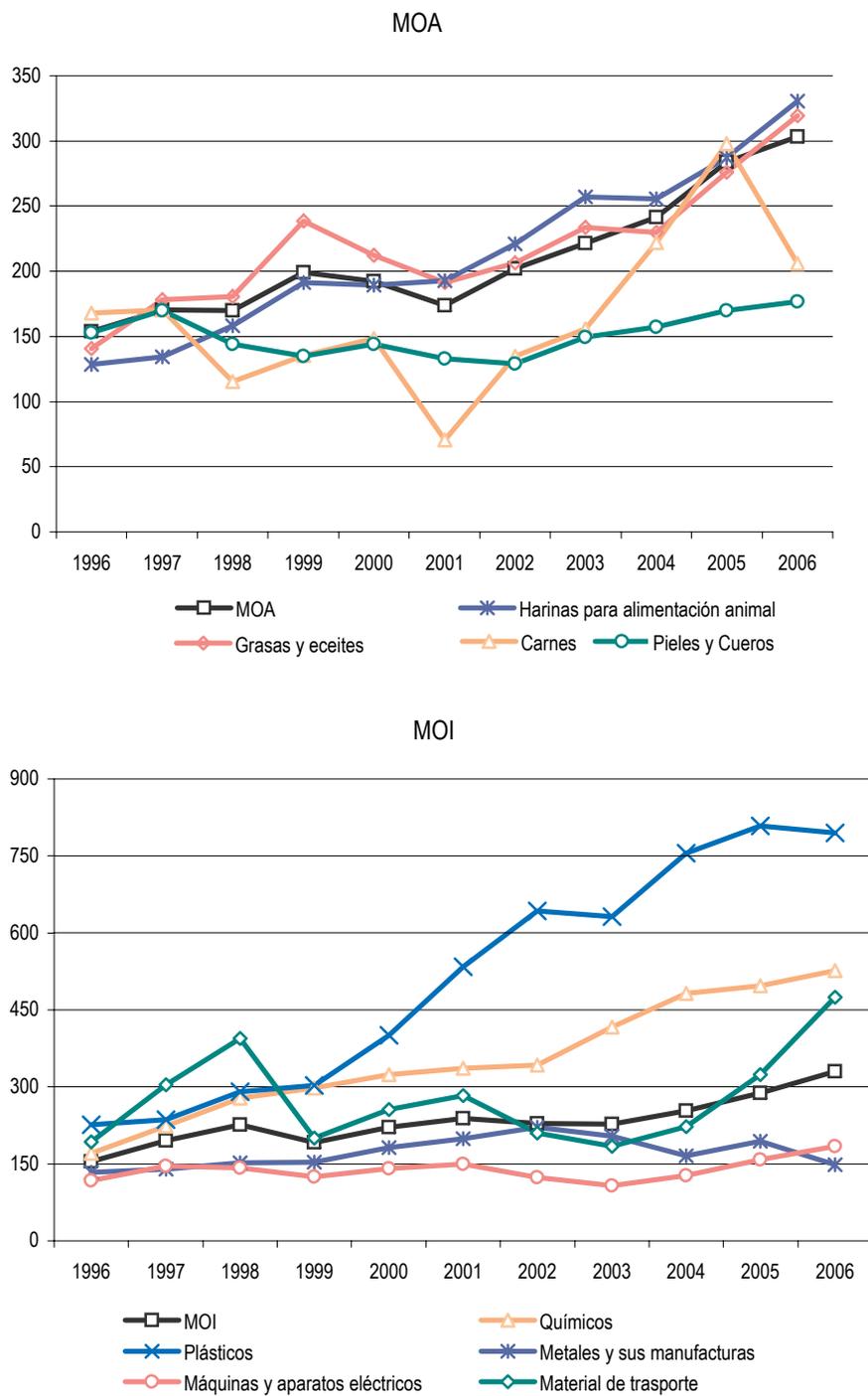
Fuente: CEI en base a INDEC

En lo que va de 2006, la brecha de crecimiento se hace aún mayor dado que, como se dijo, las ventas de MOA y MOI crecen a mayor ritmo que Productos Primarios, mientras que las cantidades exportadas de Combustibles muestran una evolución negativa. Además de haber sido los rubros que más crecieron en el período enero-septiembre de 2006, las cifras muestran que han acelerado el ritmo de crecimiento.

Si se observan los principales rubros dentro de las manufacturas agropecuarias se puede ver que harinas para alimentación animal y grasas y aceites, que en enero-septiembre representaron conjuntamente el 57% del total de MOA, mostraron un ritmo de crecimiento similar y, por su peso relativo, son los principales determinantes de la tendencia global de rubro (Gráfico 4).

¹En los primeros nueve meses de 2006, el índice de cantidades mostró una variación de 93% y 105% para las MOA y MOI, respectivamente, en relación al promedio enero-septiembre 1986-2006.

Gráfico 4
Indice de cantidades principales rubros MOA y MOI
enero - septiembre, 1993=100-



Fuente: CEI en base a INDEC

Por su parte, desde el año 2002 el rubro carnes mostró un importante crecimiento hasta el año 2005, ya que en 2006 se produce una caída en los volúmenes exportados a raíz de las medidas de restricción a las exportaciones.

Dentro de las MOI, desde el año 2002 las cantidades exportadas de plásticos y químicos mostraron un importante crecimiento, ubicándose en el periodo bajo análisis por encima del verificado para el total del rubro. Asimismo, los volúmenes exportados de material de transporte terrestre en el año 2006 aumentaron 128% respecto de 2002 y 20% respecto del récord de 1998. Cabe señalar que, los envíos en valor a Brasil de representar el 88% en los primeros nueve meses de 1998 pasaron a concentrar el 48% en igual periodo de 2006, ante la ganancia en participación de México (14%), Chile (6%), Venezuela (6%) y otros destinos² (+9%).

2. Evolución de las exportaciones según grandes rubros

A. Productos Primarios y Combustibles

La demanda de materias primas de las principales economías mundiales permitió que las ventas externas de productos primarios crecieran 5% para los primeros nueve meses de 2006, exclusivamente por un efecto precio (+6%) ante la caída verificada en las cantidades exportadas (-1%).

Este crecimiento fue explicado principalmente por las mayores ventas externas de mineral de cobre (+201%) y de pescados y mariscos (+81%). En el caso del primer rubro, el incremento se debió a un aumento conjunto de precios y cantidades y los principales destinos fueron Alemania, Corea, España e India; y en el caso del segundo, las ventas se dirigieron a España, Francia e Italia, entre otros.

Teniendo en cuenta la menor producción de cereales, las ventas externas del rubro mostraron una reducción de 11% para enero-septiembre, principalmente por menores exportaciones de trigo y maíz (-10% y -16%, respectivamente). También se verificó una caída en las exportaciones de semillas oleaginosas (-28%), en este caso por el mayor procesamiento en el país. En particular, el grueso de esa caída estuvo explicada por la disminución en las ventas a China (-28%).

El crecimiento de 8% evidenciado por el rubro combustibles y energía respondió al aumento de los precios (+29%) que más que compensó la caída en las cantidades vendidas (-17%). Particularmente, el rubro carburantes, que representó 44% del total de las exportaciones de combustibles, mostró un incremento de 20% en el periodo de referencia.

B. Sector manufacturero

La industria manufacturera continúa mostrando un elevado nivel de actividad a la vez que sigue aumentando sus colocaciones en el mercado externo. Como se observa en el Cuadro 2, en todos los sectores los incrementos en los valores exportados están acompañados de un mayor dinamismo de la actividad industrial. En los primeros nueve meses de 2006 las ventas externas de automotores lideraron el crecimiento y mostraron además el mayor incremento en el nivel de actividad en relación a igual período de 2005.

² Estados Unidos (+3%), Alemania (+2%), España (+2%) y Sudáfrica (+2%).

Cuadro 2

Sector manufacturero, crecimiento de exportaciones y nivel de actividad (EMI)

enero - septiembre 2005 - 2006, en %

| | Var. % Exportaciones | Var. % EMI |
|--------------------------------|-------------------------|------------|
| Automotores | 47,3 | 29,5 |
| Refinación del Petróleo | 24,2 | 6,9 |
| Metalmecánica exc. Automotores | 19,7 | 5,3 |
| Minerales no metálicos | 19,5 | 16,9 |
| Caucho y Plástico | 19,5 | 6,4 |
| Ind. Metálicas básicas | 17,6 | 4,6 |
| Alimentos y bebidas | 17,2 | 6,0 |
| Productos del Tabaco | 15,6 | 15,4 |
| Total | 14,2 | 7,8 |
| Sus. y Prod. Químicos | 13,3 | 6,0 |
| Papel y cartón | 12,6 | 0,6 |
| Edición e impresión | 10,8 | 6,1 |
| Productos Textiles | 7,9 | 6,2 |

Fuente: CEI en base a INDEC

En los siguientes apartados se analizará la evolución del comercio exterior de la industria manufacturera argentina en los primeros nueve meses del año 2006.

B.1. Manufacturas de Origen Agropecuario

Las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario totalizaron U\$S 10.951 millones para los primeros nueve meses del año y mostraron un crecimiento de 14% por un aumento conjunto de precios y cantidades (+4% y +9%, respectivamente).

Las ventas externas a todos los destinos mostraron variaciones positivas en el período enero-septiembre de 2006, excepto a Medio Oriente y a China (-19% y -16%, respectivamente). La UE recibió el 32% de las exportaciones de MOA y, junto con la Comunidad Andina, fueron los destinos más dinámicos en este período (+17% y +34%, respectivamente) representando el 38% y 10%, respectivamente, del aumento de las ventas externas del rubro.

Entre los principales rubros de exportación, las ventas externas de grasas y aceites y harinas para alimentación animal siguen mostrando una evolución positiva (+15% en ambos casos), principalmente por el aumento de los envíos de aceite de soja a la India, Marruecos, Argelia, Turquía y Sudáfrica, entre otros, y de harinas y pellets a la UE, que concentró algo más de la mitad del total exportado y cuyas ventas mostraron un crecimiento de 20%.

Cabe mencionar que las exportaciones de carnes y sus preparados mostraron una reducción de 6% en los primeros nueve meses de 2006, aún habiendo mostrado una importante suba mensual de 35% en septiembre próximo pasado.

B.2. Manufacturas de Origen Industrial

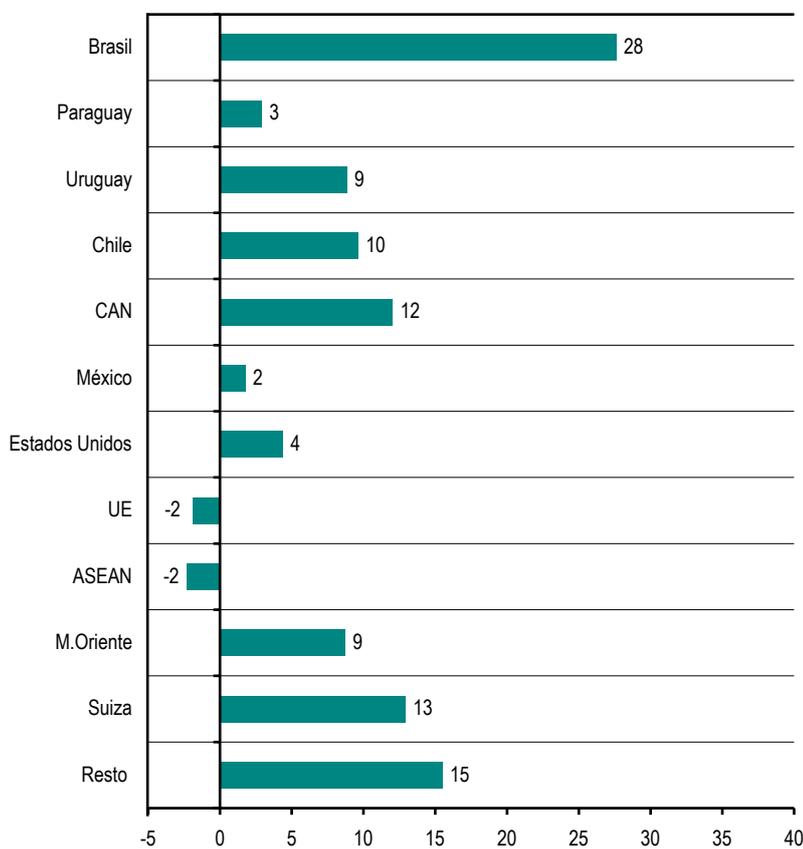
En el mes de septiembre de 2006, las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial alcanzaron un valor récord de U\$S 1.432 millones (+35%), particularmente por las mayores ventas de automóviles terrestres y plásticos. Asimismo, en los primeros nueve meses de 2006, el crecimiento de las exportaciones de MOI (+23%) estuvo impulsado por el aumento de las cantidades exportadas (14%) y, en menor medida de los precios (8%).

En términos agregados los destinos más dinámicos de las exportaciones de MOI para los primeros nueve meses de 2006 fueron Brasil, la Comunidad Andina, Uruguay y Medio Oriente (21%, 32%, 48% y 118%, respectivamente), quienes junto a Chile aportaron la mayor parte del crecimiento (Gráfico 5). Cabe señalar el importante aumento que mostraron los envíos a Suiza (aumentaron U\$S 258 millones de un período a otro y explicaron 13% del incremento del rubro) motorizados por las ventas de oro para uso no monetario.

Gráfico 5

Contribución de socios comerciales al crecimiento de las exportaciones de MOI

enero - septiembre de 2005 - 2006, en %



Fuente: CEI en base a INDEC

A nivel de producto, el mayor aporte al crecimiento de las MOI estuvo dado por el rubro material de transporte terrestre (39%) y su evolución positiva respondió a mayores volúmenes exportados, ya que los precios solo mostraron una leve suba.

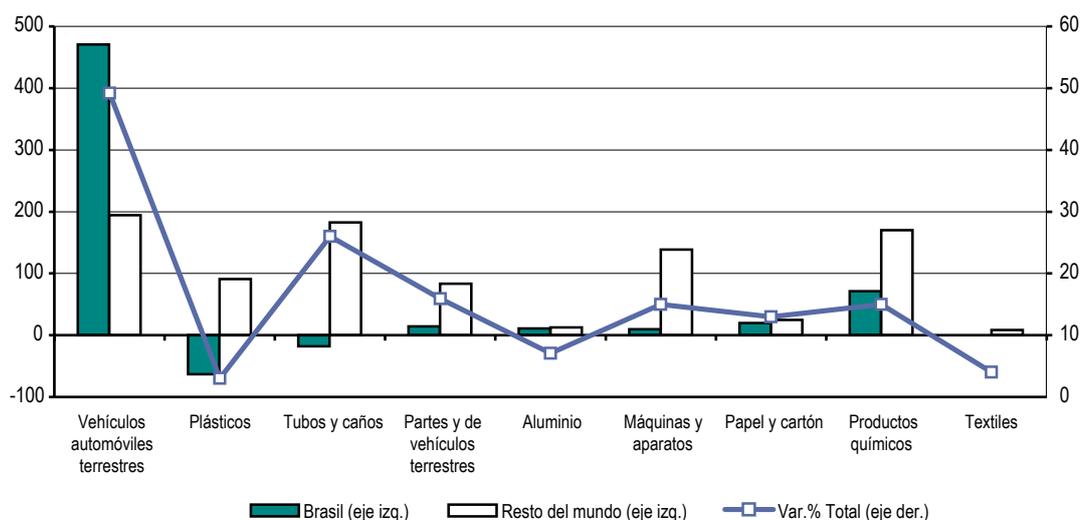
El aumento de las ventas externas de metales y sus manufacturas está explicado por el alza en los precios, que más que compensó las menores cantidades exportadas (+39 y -24%, respectivamente). Las mayores ventas del rubro estuvieron motorizadas por las exportaciones de Tubos y caños, que se incrementaron 26% en el periodo de referencia y tuvieron como principal destino a Arabia Saudita.

Como muestra el Gráfico 6, en los primeros nueve meses de 2006 se destacaron por su dinamismo los envíos de automóviles terrestres a Brasil (+87%), a diferencia de las ventas externas de partes de vehículos automotores que estuvieron impulsadas por Venezuela y Estados Unidos (+136% y +13%, respectivamente).

Las exportaciones de productos químicos también se mostraron dinámicas en el periodo de referencia (15%), principalmente por mayores envíos a Brasil y Estados Unidos (+14% y +34%, respectivamente). Este aumento se debió a un incremento conjunto de precios y cantidades (+8% y 6%, respectivamente)

Gráfico 6

Cambio en las exportaciones de MOI entre 2005 y 2006 enero - septiembre, en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

3. Evolución de las importaciones según usos económicos

En el periodo enero-septiembre de 2006, el crecimiento de las importaciones fue de 19% y respondió a un aumento de 15% en las cantidades y de 3% en los precios.

El mayor impacto sobre el crecimiento agregado estuvo dado por Bienes de Capital (+23%) y sus piezas y Accesorios (+20%) que, junto a Bienes Intermedios (+12%), representaron algo más de las tres cuartas partes del total de importaciones (Cuadro 3).

El importante crecimiento que mostraron las compras externas de Bienes de Capital en el período de referencia respondió a un aumento de cantidades, ante la caída que evidenciaron los precios. Este dinamismo fue explicado especialmente por las importaciones de celulares (+20%) principalmente desde México (+79%), teniendo en cuenta que las adquisiciones desde Brasil fueron 3% inferiores a los primeros nueve meses de 2005. Por su parte, las importaciones de vehículos y chasis para el transporte de mercancías desde Brasil también mostraron una variación positiva (+12% y +35%, respectivamente), así como aviones ingresados temporalmente desde Estados Unidos y Francia. Otros productos que evidenciaron un aumento en las compras fueron tractores para semirremolques y cosechadoras-trilladoras.

Para el caso de los Bienes Intermedios, principal uso económico de importación, se destacaron las compras de mineral de hierro, alúmina calcinada y abonos minerales.

Respecto a los orígenes, se destacan en volumen y crecimiento, las compras desde Brasil (+15%), Estados Unidos (+7%), UE (+16%) y China (+39%).

Cuadro 3

Importaciones según usos económicos

enero - septiembre 2005 - 2006, en millones de U\$S y %

| | 2005 | 2006 | Variaciones | | | | Contribución al crecimiento | Incidencia* |
|-----------------------|---------------|---------------|--------------|-----------|----------|-----------|-----------------------------|-------------|
| | | | Absoluta | Valor | Precio | Cantidad | | |
| Bs. de Capital | 4.888 | 6.030 | 1.142 | 23 | -1 | 25 | 29 | 5 |
| Bs. Intermedios | 7.772 | 8.729 | 957 | 12 | 6 | 6 | 24 | 4 |
| Combustibles | 1.222 | 1.392 | 170 | 14 | 21 | -5 | 4 | 1 |
| Piezas y Accesorios | 3.599 | 4.313 | 714 | 20 | 2 | 18 | 18 | 3 |
| Bs. de Consumo | 2.249 | 2.867 | 618 | 27 | n/d | n/d | 16 | 3 |
| Vehículos automotores | 1.157 | 1.494 | 337 | 29 | n/d | n/d | 9 | 2 |
| Resto | 102 | 88 | -14 | -14 | n/d | n/d | 0 | 0 |
| Total | 20.989 | 24.913 | 3.924 | 19 | 3 | 15 | - | - |

* Indicador de incidencia: se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial obteniéndose, de esta manera, una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

Cabe señalar que en los primeros nueve meses del año 2006 las importaciones de bienes de capital, sin tener en cuenta la porción que corresponde a bienes de consumo durables, sumaron U\$S 4.604 millones, con un crecimiento de 22% en relación a igual período de 2005. El rubro bienes de capital para la producción de bienes creció 19% respecto de enero-septiembre del año anterior, mientras que las adquisiciones de bienes de capital para la producción de servicios aumentó 21% motorizadas por las compras de bienes de capital para transporte (+22%).³

4. Evolución de la balanza comercial

En los primeros nueve meses del año la balanza comercial global de bienes mostró un saldo positivo superior en U\$S 132 millones al verificado en los primeros nueve meses de 2005. El intercambio de MOA viene mostrando una tendencia superavitaria creciente mientras que el saldo comercial de MOI continúa con un saldo negativo creciente, aunque inferior a los valores de la década pasada (Gráfico 7).

La evolución del intercambio de MOI tuvo un efecto negativo sobre el resultado comercial externo que fue más que compensado por los incrementos en el superávit de MOA y, en menor medida, de combustibles y primarios.

Dentro de los productos que explican el saldo comercial positivo, que son productos primarios y las manufacturas agropecuarias (principalmente las que componen el complejo sojero), los que mostraron mayores incrementos fueron harinas y pellets, aceite de soja y mineral de cobre (+13, +22% y +136%, respectivamente).

El análisis de los resultados del comercio exterior según principales socios comerciales mostró que el saldo bilateral negativo registrado con Brasil y Estados Unidos fue más que compensado por los resultados positivos verificados en la balanza comercial bilateral con otros socios comerciales, principalmente Chile, la UE y la Comunidad Andina. Cabe mencionar que tanto el saldo comercial bilateral con Brasil como el intercambio con el resto del mundo mejoraron en U\$S 47 millones y U\$S 85 millones, respectivamente (Gráfico 8).

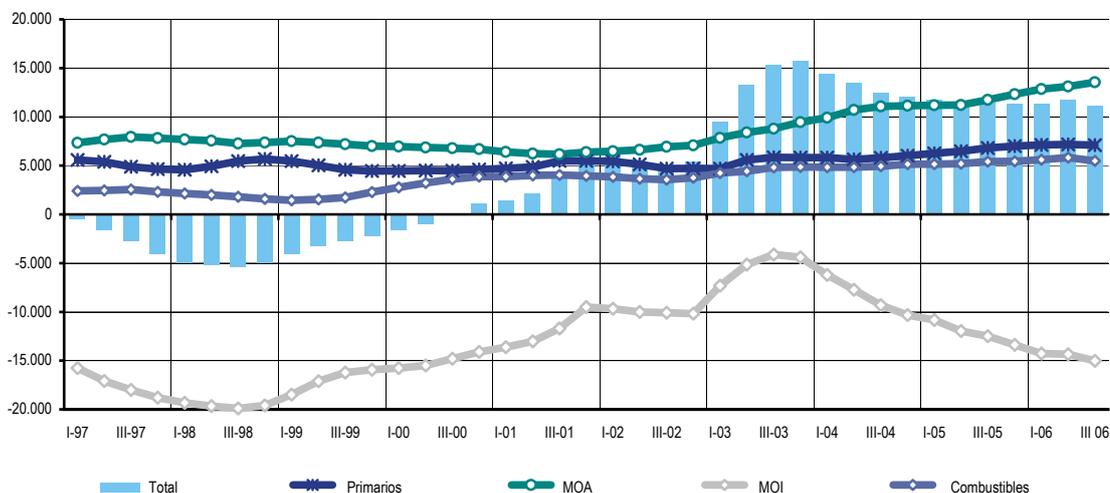
Por el lado de las MOI, el comercio con todos los socios, excepto Chile, la Comunidad Andina, Medio Oriente

³ Para un análisis más detallado ver "Nueva clasificación para las importaciones de bienes de capital" en este número de la Revista.

y Africa registraron resultados deficitarios y aumentos en el saldo negativo (Cuadro A.1 del Anexo).

Gráfico 7

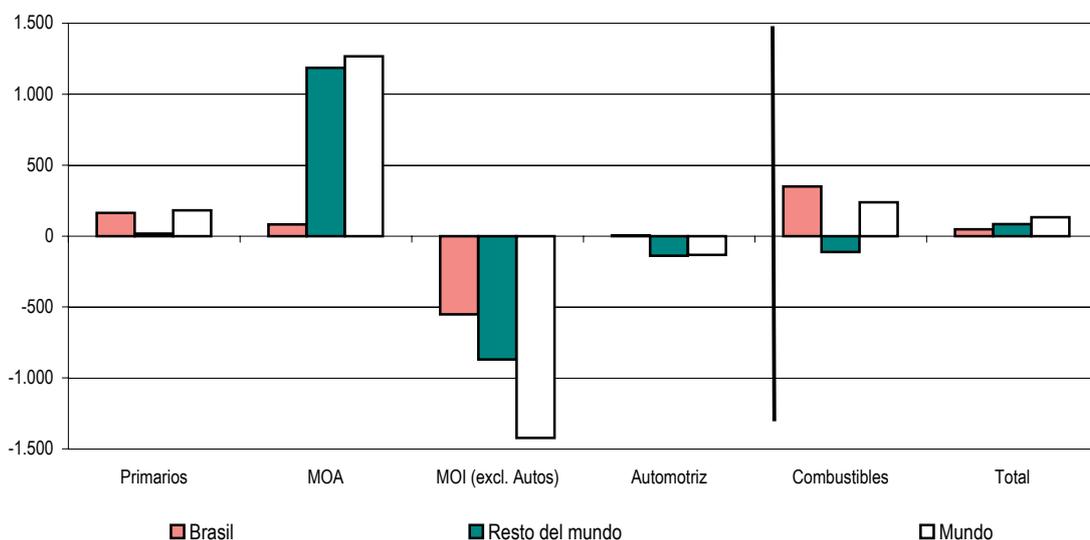
Evolución sectorial del saldo de balanza comercial de bienes según grandes rubros millones de U\$\$, acumulado últimos doce meses



Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 8

Cambio en el saldo de balanza comercial de bienes enero - septiembre 2005 - 2006, en millones de U\$\$



Fuente: CEI en base a INDEC

Los productos que más contribuyeron al mayor saldo negativo MOI fueron las Máquinas, aparatos y material eléctrico y los productos químicos. Por su parte, en los primeros nueve meses de 2006 el intercambio comercial de vehículos automotores y sus partes mejoró levemente con Brasil (0,5%) y redujo su resultado positivo con el resto del mundo.

5. Consideraciones finales

Las exportaciones argentinas continúan mostrando un importante dinamismo en lo que va del año 2006 por el aporte conjunto de precios y cantidades. Sin embargo, a nivel sectorial, los precios de los productos primarios y de las MOA no muestran niveles extraordinariamente elevados en términos históricos, como es el caso de los combustibles, donde las mayores cotizaciones explican el incremento en valor del rubro.

De este modo, son los volúmenes exportados los que explican las mayores exportaciones en los últimos años, particularmente las cantidades enviadas al exterior de MOA y MOI que no sólo vienen mostrándose dinámicas en términos históricos, sino que además han acelerado el ritmo de crecimiento en los últimos años impulsadas, principalmente, por las mayores colocaciones de harinas para alimentación animal, grasas y aceites y material de transporte terrestre.

Por su parte, las mayores importaciones en los primeros nueve meses del año respondieron principalmente a la tendencia creciente de las cantidades, ante el leve aumento que verificaron los precios. La mayor contribución al crecimiento de las compras agregadas estuvo dada por bienes intermedios, bienes de capital y sus piezas y accesorios, reflejando fundamentalmente el crecimiento de la inversión y de la actividad industrial.

El saldo comercial global continúa mostrando signo positivo, superando levemente el nivel de enero-septiembre de 2005, impulsado por las ventas externas de subproductos oleaginosos y minerales de cobre. A nivel sectorial el déficit en las MOI responde a la gran demanda de máquinas y aparatos eléctricos, productos químicos y material de transporte.

La balanza comercial evolucionó de diferente manera de acuerdo al socio comercial: con China el superávit comercial se redujo 66%; con Estados Unidos, el saldo positivo registrado en los primeros nueve meses de 2005 se hizo negativo en U\$S 134 millones en lo que va de 2006; con Brasil se produjo una reducción de 3% en el déficit comercial; y con la UE y la Comunidad Andina el superávit comercial aumentó 31% y 35%, respectivamente.

Cuadro A 1
Evolución del saldo de balanza comercial, según grandes rubros y regiones económicas
nueve meses en millones de US\$

| Regiones y países seleccionados 2005 | GRANDES RUBROS | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|-------|----------|-------|--------|----------|--------|---------|----------|--------------|-------|----------|--------|--------|----------|
| | PRODUCTOS PRIMARIOS | | | MOA | | | MOI | | | COMBUSTIBLES | | | TOTAL | | |
| | 2005 | 2006 | Var.Abs. | 2005 | 2006 | Var.Abs. | 2005 | 2006 | Var.Abs. | 2005 | 2006 | Var.Abs. | 2005 | 2006 | Var.Abs. |
| ASEAN | 440 | 440 | 0 | 680 | 713 | 5 | -385 | -561 | -46 | 4 | 27 | 535 | 739 | 618 | -16 |
| CAN | 171 | 249 | 45 | 389 | 531 | 36 | 688 | 918 | 33 | -109 | -153 | -40 | 1.140 | 1.544 | 35 |
| Chile | 129 | 205 | 59 | 377 | 434 | 15 | 637 | 784 | 23 | 1.671 | 1.436 | -14 | 2.814 | 2.859 | 2 |
| M.Oriente | 369 | 186 | -50 | 334 | 269 | -19 | 88 | 247 | 180 | 0 | 0 | 538 | 792 | 702 | -11 |
| MERCOSUR | 268 | 457 | 70 | 367 | 475 | 29 | -3.649 | -4.002 | -10 | 482 | 917 | 90 | -2.532 | -2.153 | 15 |
| UE | 1.311 | 1.807 | 38 | 2.844 | 3.334 | 17 | -2.618 | -3.223 | -23 | -62 | -24 | 61 | 1.476 | 1.893 | 28 |
| USA | 107 | 156 | 45 | 563 | 636 | 13 | -1.834 | -1.957 | -7 | 1.320 | 1.032 | 22 | 155 | -132 | -185 |
| México | 11 | 16 | 41 | 167 | 145 | -13 | 65 | -133 | -305 | 12 | 196 | 1.493 | 256 | 224 | -12 |
| China | 1.691 | 1.265 | -25 | 659 | 516 | -22 | -1.362 | -2.009 | -48 | 180 | 540 | 200 | 1.168 | 311 | -73 |
| India | 49 | 119 | 141 | 522 | 633 | 21 | -156 | -182 | -17 | -9 | -11 | -27 | 407 | 559 | 37 |
| Japon | 65 | 124 | 90 | 77 | 88 | 14 | -499 | -605 | -21 | -1 | 61 | 10.047 | -357 | -333 | 7 |
| Corea,Rep. | 35 | 142 | 310 | 153 | 183 | 20 | -264 | -315 | -19 | 0 | 0 | 26 | -77 | 9 | 112 |
| Africa | 726 | 380 | -48 | 921 | 1.179 | 28 | 171 | 196 | 15 | -39 | 38 | 198 | 1.779 | 1.793 | 1 |
| Resto Mundo | 478 | 402 | -16 | 923 | 1.125 | 22 | -675 | -492 | 27 | 260 | 145 | -44 | 986 | 1.181 | 20 |
| Mundo | 5.851 | 5.945 | 2 | 8.976 | 10.261 | 14 | -9.792 | -11.336 | -16 | 3.710 | 4.203 | 13 | 8.745 | 9.074 | 4 |

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 2

**Exportaciones, importaciones y saldo de balanza comercial
millones de US\$, III trimestre 1998**

| | MERCOSUR | | CHILE | | CAN | | MEXICO | | EEUU | | UE | | ASEAN | | CHINA | | RESTO | | MUNDO | | | | | | | | | | | |
|--|----------|-------|--------|------|------|------|--------|------|------|------|------|------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-----|-----|-------|-------|-------|--------|-------|--------|---------|
| | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Expo | Impo | Bza. | | | | | | | | | |
| Primerios | 1.384 | 381 | 1.003 | 106 | 43 | 63 | 318 | 245 | 40 | 3 | 36 | 175 | 102 | 73 | 1.529 | 41 | 1.488 | 833 | 32 | 801 | 125 | 5 | 119 | 1.120 | 53 | 1.067 | 5.630 | 734 | 4.895 | |
| Animales Vivos | 2 | 20 | -17 | 0 | 3 | -3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 0 | 5 | 2 | 3 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 16 | 28 | -12 | |
| Pescados y mariscos sin elaborar | 16 | 3 | 14 | 1 | 6 | -5 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 18 | 0 | 18 | 244 | 3 | 241 | 109 | 0 | 109 | 17 | 0 | 17 | 18 | 0 | 18 | 425 | 14 | 411 | |
| Miel | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | 0 | 35 | 32 | 0 | 32 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 72 | 0 | 71 | | |
| Horizontaliz y legumbres sin elaborar | 236 | 4 | 232 | 2 | 3 | -1 | 31 | 0 | 3 | 6 | 3 | 6 | 3 | 3 | 32 | 0 | 32 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | -1 | 23 | 3 | 20 | 363 | 18 | 345 | |
| Frutas frescas | 102 | 14 | 87 | 0 | 17 | -16 | 2 | 47 | -45 | 0 | 1 | 25 | 4 | 21 | 261 | 3 | 258 | 1 | 1 | 0 | 3 | 0 | 3 | 59 | 6 | 53 | 452 | 92 | 360 | |
| Cereales | 866 | 4 | 852 | 76 | 3 | 73 | 251 | 0 | 251 | 5 | 0 | 42 | 11 | 31 | 171 | 0 | 171 | 410 | 0 | 410 | 5 | 0 | 5 | 825 | 5 | 820 | 452 | 24 | 2.617 | |
| Semillas y frutos oleaginosos | 10 | 76 | -66 | 9 | 8 | 2 | 17 | 9 | 8 | 29 | 1 | 29 | 24 | 69 | 521 | 7 | 514 | 126 | 1 | 125 | 90 | 1 | 89 | 149 | 17 | 132 | 976 | 190 | 787 | |
| Tabaco sin elaborar | 17 | 9 | 9 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 18 | 0 | 18 | 50 | 0 | 50 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 11 | 2 | 9 | 104 | 11 | 93 | |
| Lanas sucias | 4 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 21 | 0 | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 30 | 0 | 30 | |
| Fibras de algodón | 96 | 8 | 88 | 14 | 0 | 14 | 9 | 0 | 9 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 10 | 0 | 10 | 29 | 0 | 29 | 7 | 0 | 7 | 2 | 0 | 2 | 170 | 9 | 61 | |
| Mineral de cobre y sus concentrados | 22 | 0 | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 128 | 0 | 128 | 142 | 0 | 142 | 0 | 0 | 142 | 0 | 0 | 0 | 19 | 0 | 19 | 312 | 0 | 312 | |
| Resto de productos primarios | 19 | 243 | -224 | 3 | 3 | 0 | 1 | 16 | -15 | 2 | 12 | -10 | 25 | 22 | 3 | 9 | 30 | 9 | 30 | -21 | 0 | 3 | -3 | 10 | 18 | -8 | 70 | 349 | -279 | |
| MOA | 1.035 | 433 | 602 | 289 | 98 | 190 | 351 | 44 | 307 | 26 | 16 | 10 | 594 | 106 | 488 | 1.638 | 225 | 1.413 | 353 | 33 | 321 | 391 | 7 | 385 | 1.763 | 64 | 1.699 | 6.440 | 1.025 | 5.415 |
| Cárnes | 40 | 156 | -116 | 71 | 11 | 59 | 13 | 0 | 13 | 0 | 0 | 66 | 328 | 28 | 301 | 6 | 0 | 6 | 0 | 6 | 14 | 0 | 14 | 51 | 3 | 48 | 595 | 204 | 391 | |
| Pescados y mariscos elaborados | 75 | 11 | 64 | 1 | 10 | -9 | 0 | 7 | -6 | 0 | 0 | 52 | 0 | 52 | 114 | 5 | 109 | 37 | 12 | 25 | 1 | 0 | 1 | 15 | 3 | 12 | 295 | 47 | 248 | |
| Productos lácteos | 186 | 15 | 172 | 3 | 4 | -2 | 15 | 0 | 15 | 3 | 0 | 17 | 4 | 14 | 0 | 12 | -12 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | -1 | 227 | 38 | 189 | |
| Otros productos de origen animal | 1 | 3 | -2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | -6 | 0 | 5 | 3 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 2 | 1 | 12 | 15 | -3 | |
| Frutas secas o congeladas | 11 | 0 | 11 | 0 | 1 | -1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 | 4 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 21 | 3 | 19 | |
| Café, té, yerba mate y especias | 9 | 8 | 0 | 8 | 1 | 8 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 28 | 9 | 2 | 6 | 0 | 6 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | 3 | 11 | 70 | 16 | 54 | |
| Productos de molinería | 88 | 7 | 81 | 4 | 2 | 2 | 26 | 0 | 26 | 0 | 0 | 1 | -1 | 0 | 4 | -4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 1 | 3 | 122 | 16 | 106 | |
| Grasas y aceites | 150 | 13 | 137 | 94 | 0 | 94 | 233 | 0 | 233 | 0 | 0 | 42 | 14 | 28 | 134 | 13 | 121 | 58 | 6 | 52 | 135 | 0 | 135 | 1.207 | 3 | 1.203 | 2.052 | 50 | 2.003 | |
| Azúcar y artículos de confitería | 31 | 14 | 17 | 17 | 1 | 16 | 4 | 1 | 4 | 0 | 2 | -2 | 28 | 2 | 26 | 0 | -4 | -4 | 0 | 1 | -1 | 1 | 0 | 6 | 1 | 5 | 88 | 26 | 62 | |
| Preparados de legumbres, hortalizas y frutas | 92 | 22 | 70 | 6 | 24 | -18 | 3 | 10 | -7 | 1 | 1 | 81 | 7 | 74 | 33 | 21 | 12 | 5 | 6 | -1 | 0 | 2 | -2 | 16 | 5 | 12 | 238 | 98 | 140 | |
| Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | 39 | 5 | 34 | 10 | 14 | -5 | 8 | 0 | 8 | 1 | 2 | -2 | 24 | 3 | 21 | 34 | 0 | 43 | 0 | 43 | 0 | 0 | 0 | 9 | 2 | 7 | 168 | 61 | 107 | |
| Residuos y desperdicios de la industria alimenticia | 12 | 4 | 8 | 32 | 2 | 30 | 13 | 0 | 13 | -13 | 793 | 8 | 785 | 133 | 0 | 133 | 136 | 0 | 133 | 136 | 0 | 136 | 0 | 298 | 3 | 294 | 1.416 | 31 | 1.386 | |
| Extractos curientes y tintóreos | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 4 | 1 | 3 | 5 | 3 | 2 | 2 | 0 | 2 | 15 | 2 | 13 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 | 34 | 8 | 27 |
| Pielés y cueros | 80 | 9 | 71 | 6 | 0 | 5 | 2 | 0 | 7 | 215 | 7 | 208 | 123 | 9 | 114 | 62 | 1 | 61 | 62 | 1 | 61 | 87 | 0 | 86 | 45 | 10 | 35 | 625 | 36 | 589 |
| Lanas elaboradas | 0 | 1 | 0 | 7 | 0 | 7 | 6 | 0 | 6 | 2 | 0 | 1 | 18 | 1 | 16 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 16 | 0 | 16 | 2 | 0 | 2 | 53 | 2 | 51 |
| Resto de MOA | 219 | 165 | 54 | 30 | 26 | 4 | 22 | 24 | -2 | 27 | 43 | -16 | 28 | 78 | -50 | 2 | 5 | -3 | 0 | -3 | 0 | 3 | -3 | 86 | 25 | 62 | 422 | 375 | 47 | |
| MOI | 4.114 | 5.187 | -1.073 | 464 | 383 | 81 | 434 | 81 | 353 | 132 | 431 | -299 | 487 | 4.529 | -4.043 | 364 | 6.242 | -5.878 | 100 | 2.397 | -2.298 | 54 | 889 | -845 | 474 | 1.574 | -1.100 | 6.621 | 21.722 | -15.101 |
| Productos químicos y conexos | 480 | 574 | -84 | 103 | 31 | 72 | 107 | 14 | 93 | 26 | 78 | -52 | 65 | 775 | -710 | 63 | 951 | -888 | 8 | 94 | -86 | 2 | 88 | -86 | 167 | 430 | -263 | 1.031 | 3.035 | -2.004 |
| Materias plásticas y artificiales | 192 | 264 | -71 | 44 | 21 | 22 | 17 | 7 | 10 | 2 | 57 | -55 | 12 | 282 | -271 | 3 | 259 | -256 | 1 | 73 | -72 | 3 | 28 | -24 | 10 | 47 | -37 | 283 | 1.038 | -755 |
| Cauchos y sus manufacturas | 74 | 127 | -53 | 6 | 3 | 3 | 10 | 1 | 9 | 0 | 1 | -1 | 19 | 67 | -49 | 10 | 90 | -80 | 0 | 62 | -62 | 0 | 9 | -9 | 3 | 22 | -19 | 122 | 381 | -259 |
| Manufacturas de cuero, marroquinería, etc. | 5 | 3 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | -1 | 24 | 2 | 23 | 14 | 3 | 10 | 0 | 3 | -3 | -3 | 0 | 25 | -25 | 15 | 1 | 14 | 61 | 38 | 23 |
| Papel cartón, imprenta y publicaciones | 187 | 287 | -100 | 35 | 81 | -46 | 22 | 12 | 10 | 8 | 12 | -4 | 2 | 134 | -132 | 39 | 341 | -302 | 2 | 16 | -14 | 0 | 8 | -8 | 7 | 61 | -53 | 303 | 952 | -649 |
| Textiles y confecciones | 176 | 339 | -162 | 32 | 26 | 6 | 13 | 11 | 1 | 2 | 19 | -17 | 9 | 61 | -52 | 8 | 131 | -124 | 0 | 132 | -132 | 0 | 93 | -93 | 3 | 59 | -56 | 243 | 872 | -629 |
| Calzado y sus componentes | 31 | 55 | -24 | 1 | 3 | -2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 8 | 1 | 7 | 4 | 3 | 1 | 0 | 29 | -29 | 0 | 53 | -52 | 1 | 1 | 0 | 49 | 145 | -96 | |
| Manufacturas de piedra, yeso, etc. prod. cerámicos, vidrio | 38 | 81 | -43 | 13 | 4 | 9 | 11 | 3 | 8 | 1 | 5 | -5 | 10 | 26 | -16 | 6 | 96 | -89 | 0 | 14 | -14 | 0 | 15 | -15 | 6 | 13 | -7 | 86 | 257 | -172 |
| Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas | 0 | 3 | -3 | 0 | 2 | -2 | 0 | 4 | -4 | 0 | 0 | 4 | 0 | 4 | 0 | 0 | 6 | -6 | 0 | 1 | -1 | 0 | 1 | -1 | 0 | 5 | 12 | 19 | -7 | |
| Materiales comunes y sus manufacturas | 186 | 542 | -356 | 111 | 102 | 10 | 141 | 9 | 132 | 33 | 29 | 4 | 127 | 155 | -28 | 118 | 365 | -266 | 75 | 119 | -44 | 41 | 42 | -1 | 143 | 169 | -25 | 975 | 1.551 | -576 |
| Máquinas y aparatos, material eléctrico | 523 | 979 | -456 | 55 | 34 | 21 | 71 | 9 | 61 | 18 | 146 | -127 | 100 | 2.157 | -2.057 | 45 | 2.456 | -2.411 | 8 | 1.255 | -1.247 | 6 | 318 | -312 | 31 | 526 | -495 | 856 | 7.879 | -7.023 |
| Materiales de transporte terrestre | 2.153 | 1.804 | 348 | 66 | 66 | -30 | 24 | 0 | 23 | 34 | 62 | -28 | 31 | 323 | -292 | 39 | 1.202 | -1.162 | 0 | 443 | -443 | 0 | 27 | -27 | 44 | 114 | -70 | 2.362 | 4.04 | -1.681 |
| Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial | 1 | 0 | 1 | 5 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 1 | 14 | 274 | -259 | 2 | 11 | -10 | 5 | 7 | -3 | 0 | 21 | -21 | 32 | 51 | -18 | 61 | 365 | -304 | | |
| Otras MOI | 56 | 128 | -72 | 19 | 10 | 9 | 15 | 9 | 6 | 7 | 21 | -14 | 60 | 272 | -212 | 13 | 307 | -294 | 1 | 149 | -149 | 1 | 171 | -170 | 6 | 80 | -75 | 177 | 1.148 | -970 |
| Combustibles | 657 | 176 | 482 | 590 | 13 | 577 | 47 | 121 | -73 | 0 | 0 | 0 | 379 | 53 | 326 | 11 | 53 | -42 | 5 | 7 | -1 | 54 | 1 | 53 | 169 | 248 | -79 | 1.184 | 103 | 1.081 |
| Petróleo crudo | 400 | 0 | 400 | 474 | 0 | 474 | 0 | 62 | -62 | 0 | 0 | 255 | 0 | 255 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 54 | 0 | 54 | 0 | 40 | -39 | 1.913 | 671 | 1.242 |
| Carburantes | 170 | 11 | 159 | 40 | 9 | 31 | 38 | 7 | 30 | 0 | 0 | 108 | 12 | 95 | 2 | 27 | -24 | 5 | 6 | -1 | 0 | 0 | 0 | 159 | 1 | | | | | |

Exportaciones, importaciones y saldo de balanza comercial
millones de US\$, III trimestre 2006

| | MERCOSUR | | CHILE | | CAN | | MEXICO | | EELUU | | UE | | ASEAN | | CHINA | | RESTO | | MUNDO | | | | | | | | |
|--|----------|-------|--------|-------|------|-------|--------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|-------|
| | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | Expo | Impo | Bza. | | | | | | |
| Primarios | 1.067 | 611 | 457 | 229 | 25 | 205 | 307 | 58 | 249 | 31 | 156 | 1.818 | 33 | 1.785 | 778 | 66 | 712 | 0 | 1.151 | 51 | 1.100 | 6.831 | 886 | 5.945 | | | |
| Animales vivos | 1 | 2 | -1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 6 | 5 | | |
| Pescados y mariscos sin elaborar | 13 | 3 | 10 | 1 | 9 | -8 | 7 | 1 | 6 | 0 | 23 | 0 | 23 | 0 | 470 | 49 | 0 | 49 | 58 | 0 | 0 | 58 | 658 | 13 | 644 | | |
| Miel | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 36 | 0 | 36 | 0 | 78 | 3 | 0 | 3 | 0 | 6 | 0 | 0 | 6 | 123 | 0 | 123 | | |
| Hortalizas y legumbres sin elaborar | 86 | 0 | 86 | 2 | 1 | 1 | 5 | 0 | 4 | 1 | 4 | 74 | 0 | 74 | 1 | 0 | 2 | 7 | 17 | 1 | 16 | 190 | 6 | 185 | | | |
| Frutas frescas | 85 | 8 | 77 | 0 | 5 | -5 | 2 | 36 | -34 | 26 | 0 | 286 | 0 | 285 | 9 | 2 | 7 | 3 | 178 | 1 | 178 | 597 | 51 | 546 | | | |
| Cereales | 722 | 3 | 720 | 166 | 1 | 165 | 272 | 0 | 272 | 4 | 36 | 81 | 0 | 80 | 279 | 0 | 279 | 0 | 440 | 1 | 439 | 2.000 | 8 | 1.992 | | | |
| Semillas y frutos oleaginosos | 12 | 108 | -97 | 35 | 4 | 30 | 16 | 3 | 12 | 3 | 71 | 5 | 66 | 134 | 1 | 133 | 1.177 | 1 | 162 | 8 | 154 | 1.620 | 140 | 1.480 | | | |
| Tabaco sin elaborar | 24 | 5 | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 41 | 90 | 1 | 89 | 2 | 0 | 2 | 0 | 23 | 8 | 15 | 185 | 15 | 171 | | | |
| Lanas sueltas | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | 0 | 14 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 21 | 3 | 19 | | | |
| Fibras de algodón | 0 | 36 | -36 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | -1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 36 | -36 | | | |
| Mineral de cobre y sus concentrados | 103 | 0 | 103 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 628 | 0 | 628 | 299 | 0 | 299 | 53 | 259 | 0 | 259 | 1.342 | 0 | 1.342 | | | |
| Resto de productos primarios | 20 | 446 | -427 | 25 | 5 | 20 | 4 | 18 | -13 | 0 | 3 | -3 | 7 | -4 | 1 | 63 | -61 | 2 | 3 | 29 | -26 | 84 | 609 | -525 | | | |
| MCA | 756 | 281 | 475 | 477 | 43 | 434 | 557 | 27 | 531 | 151 | 6 | 145 | 678 | 42 | 3.049 | 1.047 | 28 | 1.019 | 3.461 | 121 | 3.340 | 10.938 | 677 | 10.261 | | | |
| Carne | 22 | 34 | -12 | 47 | 5 | 41 | 23 | 0 | 23 | 0 | 60 | 456 | 1 | 454 | 10 | 0 | 10 | 40 | 459 | 2 | 457 | 1.116 | 43 | 1.074 | | | |
| Pescados y mariscos elaborados | 59 | 8 | 51 | 2 | 10 | -8 | 2 | 8 | -5 | 1 | 0 | 32 | 110 | 0 | 110 | 27 | 11 | 16 | 65 | 0 | 64 | 302 | 38 | 264 | | | |
| Productos lácteos | 66 | 6 | 59 | 45 | 0 | 45 | 85 | 0 | 85 | 28 | 0 | 33 | 0 | -1 | 28 | 0 | 28 | 2 | 233 | 1 | 232 | 519 | 9 | 511 | | | |
| Otros productos de origen animal | 3 | 7 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 0 | 9 | 4 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15 | 2 | 14 | 30 | 18 | 12 | | | |
| Frutas secas o congeladas | 20 | 0 | 20 | 3 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 17 | 0 | 18 | 1 | 0 | 1 | 1 | 27 | 1 | 26 | 89 | 2 | 87 | | | |
| Café, té, yerba mate y especias | 3 | 3 | 0 | 6 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 26 | 0 | 26 | 0 | 8 | 0 | 1 | -1 | 0 | 15 | 1 | 14 | 61 | 7 | 53 | | | |
| Productos de molinería | 58 | 1 | 57 | 8 | 1 | 7 | 8 | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | 0 | 3 | 77 | 5 | 72 | | | |
| Grasas y aceites | 42 | 6 | 36 | 128 | 0 | 128 | 209 | 2 | 207 | 5 | 0 | 5 | 47 | 1 | 328 | 148 | 11 | 137 | 1.562 | 0 | 1.562 | 2.826 | 27 | 2.799 | | | |
| Azúcar y artículos de confitería | 23 | 11 | 12 | 44 | 0 | 44 | 6 | 2 | 4 | 1 | 0 | 43 | 9 | 6 | 1 | 0 | 1 | 0 | 62 | 1 | 61 | 190 | 18 | 172 | | | |
| Preparados de legumbres, hortalizas y frutas | 100 | 5 | 95 | 16 | 7 | 9 | 10 | 7 | 3 | 7 | 1 | 123 | 117 | 3 | 114 | 12 | 4 | 8 | 84 | 2 | 83 | 469 | 34 | 436 | | | |
| Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | 42 | 2 | 40 | 17 | 2 | 14 | 12 | 0 | 11 | 7 | 2 | 5 | 68 | 2 | 86 | 12 | 74 | 15 | 59 | 1 | 58 | 308 | 22 | 286 | | | |
| Residuos y desperdicios de la industria alimenticia | 29 | 7 | 22 | 89 | 2 | 87 | 130 | 0 | 130 | 3 | 0 | 9 | 1.803 | 4 | 1.799 | 718 | 0 | 718 | 647 | 1 | 647 | 3.446 | 25 | 3.421 | | | |
| Extractos currientes y tintóreos | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 | -1 | 6 | 1 | 6 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 0 | 5 | 34 | 6 | 29 | | | |
| Piel y cueros | 51 | 26 | 25 | 4 | 4 | 0 | 1 | 0 | 0 | 43 | 0 | 43 | 107 | 3 | 127 | 73 | 0 | 73 | 66 | 2 | 64 | 675 | 38 | 637 | | | |
| Lanas elaboradas | 1 | 0 | 1 | 9 | 0 | 9 | 10 | 0 | 10 | 11 | 0 | 1 | 41 | 0 | 40 | 4 | 0 | 4 | 19 | 0 | 19 | 107 | 1 | 106 | | | |
| Resto de MCA | 234 | 162 | 73 | 59 | 11 | 48 | 58 | 5 | 54 | 38 | 2 | 36 | 117 | 22 | 95 | 30 | 72 | -42 | 140 | 106 | 33 | 690 | 385 | 304 | | | |
| MOI | 4.006 | 8.008 | -4.002 | 1.139 | 355 | 784 | 997 | 79 | 918 | 634 | 767 | -133 | 1.013 | 2.969 | -1.957 | 741 | 3.830 | -3.089 | 1.803 | 3.198 | -1.394 | 10.615 | 21.951 | -11.336 | | | |
| Productos químicos y conexos | 788 | 945 | -157 | 233 | 41 | 193 | 189 | 20 | 169 | 56 | 95 | -39 | 262 | 936 | -674 | 164 | 860 | -696 | 161 | 697 | -537 | 1.900 | 3.885 | -1.984 | | | |
| Materias plásticas y artificiales | 508 | 520 | -12 | 147 | 19 | 128 | 92 | 9 | 83 | 16 | 8 | 8 | 22 | 216 | -194 | 9 | 194 | -185 | 62 | 133 | -72 | 887 | 1.168 | -270 | | | |
| Caucho y sus manufacturas | 128 | 203 | -76 | 7 | 12 | -5 | 14 | 3 | 10 | 0 | 2 | 29 | 39 | -10 | 30 | 75 | -46 | 28 | 21 | 70 | -49 | 231 | 48 | -226 | | | |
| Manufacturas de cuero, marroquinería, etc. | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 | 6 | 55 | 0 | 13 | 1 | -1 | 0 | 5 | 3 | 1 | 86 | 45 | 41 | | | |
| Papel cartón, imprenta y publicaciones | 147 | 283 | -137 | 117 | 78 | 39 | 39 | 8 | 31 | 11 | 4 | 7 | 15 | 59 | -44 | 33 | 173 | -140 | 45 | 26 | 19 | 416 | 644 | -228 | | | |
| Textiles y confecciones | 129 | 392 | -263 | 38 | 13 | 25 | 18 | 5 | 13 | 5 | 1 | 4 | 8 | 25 | -17 | 12 | 54 | -41 | 8 | 154 | -146 | 221 | 761 | -539 | | | |
| Calzado y sus componentes | 5 | 104 | -99 | 11 | 0 | 11 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 4 | 1 | 3 | 24 | -24 | 0 | 47 | -47 | 1 | -1 | | |
| Manufacturas de piedra, yeso, etc. prod. cerámicos, vidrio | 0 | 3 | -2 | -1 | 14 | -14 | 0 | 2 | -1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 5 | 23 | -19 | 0 | 0 | -5 | 347 | 3 | 343 | | | |
| Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas | 286 | 765 | -479 | 187 | 127 | 60 | 156 | 20 | 136 | 79 | 26 | 53 | 248 | 105 | 143 | 114 | 260 | -146 | 614 | 204 | 410 | 1.827 | 1.652 | 175 | | | |
| Metales comunes y sus manufacturas | 431 | 1.915 | -1.483 | 95 | 20 | 75 | 162 | 5 | 157 | 51 | 466 | -415 | 94 | 920 | -826 | 130 | 1.391 | -1.261 | 120 | 1.236 | -1.116 | 1.098 | 7.446 | -6.349 | | | |
| Máquinas y aparatos, material eléctrico | 1.401 | 2.616 | -1.215 | 181 | 13 | 167 | 255 | 1 | 254 | 398 | 151 | 248 | 98 | 115 | -18 | 166 | 383 | -218 | 280 | 466 | -185 | 2.793 | 3.937 | -1.144 | | | |
| Materiales de transporte terrestre | 89 | 5 | 84 | 57 | 0 | 57 | 6 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 67 | 331 | -264 | 27 | 150 | 64 | 5 | 59 | 306 | 491 | -185 | | | |
| Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial | 64 | 159 | -95 | 40 | 10 | 30 | 57 | 4 | 54 | 10 | 11 | -1 | 70 | 202 | -131 | 27 | 219 | -191 | 63 | 174 | -111 | 336 | 1.003 | -667 | | | |
| Otras MOI | 1.144 | 227 | 917 | 1.464 | 28 | 1.436 | 88 | 241 | -153 | 196 | 0 | 166 | 134 | 1.032 | 64 | 82 | -18 | 88 | 850 | 685 | 165 | 5.602 | 1.399 | 4.203 | | | |
| Combustibles | 0 | 0 | 0 | 617 | 0 | 617 | 0 | 29 | -29 | 0 | 0 | 0 | 510 | 0 | 510 | 0 | 0 | 0 | 65 | 0 | 65 | 1.721 | 29 | 1.692 | | | |
| Petróleo crudo | 741 | 7 | 734 | 106 | 26 | 81 | 51 | 0 | 51 | 195 | 0 | 195 | 554 | 50 | 505 | 49 | 37 | 11 | 24 | 0 | 0 | 755 | 578 | 1.776 | | | |
| Carburantes | 56 | 10 | 46 | 51 | 2 | 49 | 14 | 0 | 14 | 0 | 0 | 33 | -33 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 4 | -1 | 132 | 97 | 35 | | | |
| Grasas y aceites lubricantes | 258 | 3 | 255 | 631 | 0 | 631 | 19 | 194 | -175 | 0 | 0 | 68 | 0 | 68 | 0 | 0 | 0 | 61 | 0 | 0 | 0 | 27 | 1.077 | 198 | 880 | | |
| Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos | 75 | 202 | -127 | 48 | 0 | 48 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 115 | 202 | -87 | | | |
| Energía eléctrica | 14 | 5 | 9 | 18 | 0 | 18 | 4 | 18 | -14 | 0 | 0 | 0 | 27 | 37 | -10 | 15 | 11 | 3 | 1 | 102 | -102 | 82 | 175 | -94 | | | |
| Resto | 6.974 | 9.127 | -2.153 | 3.310 | 451 | 2.654 | 1.949 | 405 | 1.544 | 1.001 | 777 | 224 | 3.044 | 3.176 | -132 | 5.788 | 4.060 | 1.728 | 2.088 | 729 | 1.359 | 2.566 | 2.132 | 434 | 33.987 | 24.913 | 9.074 |

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 4**Exportaciones y balanza comercial con Brasil según grandes rubros, nueve meses, miles de U\$S**

| Grandes Rubros | Exportaciones | | Balanza Comercial | |
|--|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| Primarios | 727.841 | 1.002.567 | 347.756 | 509.818 |
| Animales Vivos | 69 | 120 | -1.507 | -1.349 |
| Pescados y mariscos sin elaborar | 4.691 | 6.345 | 2.981 | 3.979 |
| Miel | 0 | 25 | 0 | 25 |
| Hortalizas y legumbres sin elaborar | 93.339 | 85.114 | 92.692 | 84.916 |
| Frutas frescas | 54.403 | 84.138 | 43.572 | 77.086 |
| Cereales | 515.456 | 702.050 | 514.546 | 700.538 |
| Semillas y frutos oleaginosos | 3.309 | 2.209 | -312 | -5.127 |
| Tabaco sin elaborar | 2.806 | 3.761 | 1.944 | -1.627 |
| Fibras de algodón | 1.539 | 0 | -12.701 | -25.818 |
| Mineral de cobre y sus concentrados | 39.439 | 103.066 | 39.439 | 103.066 |
| Resto de productos primarios | 12.789 | 15.740 | -332.898 | -425.872 |
| MOA | 469.130 | 565.040 | 253.978 | 334.981 |
| Carnes | 23.487 | 21.397 | -12.691 | -9.231 |
| Pescados y mariscos elaborados | 41.931 | 58.556 | 37.829 | 50.229 |
| Productos lácteos | 49.812 | 57.584 | 45.512 | 52.750 |
| Otros productos de origen animal | 1.901 | 1.103 | -1.750 | -2.836 |
| Frutas secas o congeladas | 16.211 | 20.164 | 15.962 | 19.717 |
| Café, té, yerba mate y especias | 849 | 1.636 | -2.135 | -1.229 |
| Productos de molinería | 45.973 | 52.609 | 45.260 | 52.134 |
| Grasas y aceites | 18.822 | 31.505 | 15.731 | 28.013 |
| Azúcar y artículos de confitería | 2.453 | 2.729 | -8.961 | -8.166 |
| Preparados de legumbres, hortalizas y frutas | 75.989 | 88.941 | 69.991 | 83.867 |
| Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | 17.179 | 21.665 | 15.064 | 19.632 |
| Residuos y desperdicios de la industria alimenticia | 4.895 | 4.384 | -2.066 | -2.800 |
| Extractos curtientes y tintóreos | 1.395 | 1.653 | 755 | 957 |
| Pieles y cueros | 24.508 | 23.964 | 22.100 | 19.499 |
| Lanas elaboradas | 752 | 796 | 752 | 796 |
| Resto de MOA | 142.973 | 176.354 | 12.627 | 31.649 |
| MOI | 2.682.419 | 3.238.951 | -3.993.547 | -4.534.966 |
| Productos químicos y conexos | 523.136 | 595.937 | -318.612 | -323.404 |
| Materias plásticas y artificiales | 469.615 | 408.387 | 7.257 | -82.172 |
| Cauchos y sus manufacturas | 101.695 | 114.275 | -59.140 | -84.871 |
| Manufacturas de cuero, marroquinería, etc. | 1.325 | 1.505 | 75 | 529 |
| Papel cartón, imprenta y publicaciones | 73.357 | 93.270 | -169.620 | -166.608 |
| Textiles y confecciones | 101.376 | 101.570 | -215.915 | -251.715 |
| Calzado y sus componentes | 714 | 541 | -89.258 | -101.885 |
| Manufacturas de piedra y yeso | 7.721 | 9.477 | -60.026 | -78.390 |
| Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas | 65 | 197 | -2.477 | -2.604 |
| Metales comunes y sus manufacturas | 158.163 | 179.083 | -536.825 | -564.790 |
| Máquinas y aparatos, material eléctrico | 330.787 | 341.425 | -1.275.909 | -1.568.615 |
| Material de transporte terrestre | 874.644 | 1.349.002 | -1.209.534 | -1.205.471 |
| Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial | 1.296 | 454 | 1.112 | -4.450 |
| Otras MOI | 38.526 | 43.827 | -64.674 | -100.520 |
| COMBUSTIBLES | 633.764 | 898.525 | 466.817 | 851.065 |
| Petróleo crudo | 66.858 | 0 | 66.858 | 0 |
| Carburantes | 402.292 | 641.216 | 276.563 | 634.451 |
| Grasas y aceites lubricantes | 19.551 | 29.511 | 14.863 | 19.738 |
| Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos | 124.834 | 216.491 | 124.833 | 216.491 |
| Energía eléctrica | 16.804 | 2.726 | -14.329 | -23.190 |
| Resto | 3.426 | 8.581 | -1.970 | 3.575 |
| Total | 4.513.154 | 5.705.083 | -2.924.995 | -2.839.102 |

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 5
**Exportaciones y balanza comercial sectorial con el resto del mundo
según grandes rubros
nueve meses, miles de U\$S**

| Grandes Rubros | Exportaciones | | Balanza Comercial | |
|--|---------------|------------|-------------------|------------|
| | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| Primarios | 5.875.482 | 5.828.744 | 5.511.288 | 5.435.426 |
| Animales Vivos | 11.055 | 10.019 | 6.753 | 5.985 |
| Pescados y mariscos sin elaborar | 359.044 | 651.164 | 351.408 | 640.358 |
| Miel | 96.187 | 122.947 | 96.146 | 122.799 |
| Hortalizas y legumbres sin elaborar | 76.281 | 105.261 | 69.542 | 99.670 |
| Frutas frescas | 555.550 | 512.603 | 517.970 | 468.427 |
| Cereales | 1.731.515 | 1.297.860 | 1.726.981 | 1.291.624 |
| Semillas y frutos oleaginosos | 2.251.327 | 1.617.478 | 2.090.143 | 1.485.287 |
| Tabaco sin elaborar | 172.622 | 181.572 | 161.944 | 172.374 |
| Lanas sucias | 27.673 | 21.480 | 26.388 | 18.850 |
| Fibras de algodón | 17.375 | 679 | 17.223 | -9.983 |
| Mineral de cobre y sus concentrados | 530.570 | 1.239.394 | 530.562 | 1.239.394 |
| Resto de productos primarios | 46.283 | 68.286 | -83.771 | -99.360 |
| MOA | 9.118.955 | 10.373.079 | 8.772.578 | 9.926.361 |
| Carnes | 1.153.896 | 1.094.931 | 1.144.692 | 1.082.828 |
| Pescados y mariscos elaborados | 207.210 | 243.244 | 183.297 | 213.869 |
| Productos lácteos | 370.311 | 461.562 | 361.832 | 457.884 |
| Otros productos de origen animal | 23.549 | 28.827 | 12.514 | 14.531 |
| Frutas secas o congeladas | 45.126 | 69.176 | 46.337 | 67.560 |
| Café, té, yerba mate y especias | 53.631 | 59.198 | 68.709 | 54.640 |
| Productos de molinería | 20.815 | 24.411 | 29.715 | 19.966 |
| Grasas y aceites | 2.435.608 | 2.794.330 | 2.412.016 | 2.770.568 |
| Azúcar y artículos de confitería | 132.681 | 186.805 | 130.414 | 180.022 |
| Preparados de legumbres, hortalizas y frutas | 286.282 | 380.547 | 269.341 | 351.681 |
| Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | 226.942 | 286.309 | 208.162 | 266.438 |
| Residuos y desperdicios de la industria alimenticia | 3.006.533 | 3.441.274 | 2.991.992 | 3.423.409 |
| Extractos curtientes y tintóreos | 25.096 | 32.468 | 19.988 | 27.576 |
| Pieles y cueros | 602.317 | 650.944 | 580.411 | 617.342 |
| Lanas elaboradas | 96.354 | 105.777 | 95.765 | 105.229 |
| Resto de MOA | 432.604 | 513.276 | 217.392 | 272.817 |
| MOI | 5.925.245 | 7.376.375 | -5.856.381 | -6.800.823 |
| Productos químicos y conexos | 1.133.418 | 1.304.516 | -1.460.270 | -1.661.086 |
| Materias plásticas y artificiales | 397.601 | 489.107 | -225.323 | -188.053 |
| Cauchos y sus manufacturas | 83.849 | 117.098 | -141.791 | -141.551 |
| Manufacturas de cuero, marroquinería, etc. | 77.102 | 84.782 | 45.013 | 40.668 |
| Papel cartón, imprenta y publicaciones | 297.610 | 322.361 | -55.814 | -61.628 |
| Textiles y confecciones | 111.245 | 119.882 | -237.387 | -287.483 |
| Calzado y sus componentes | 21.339 | 24.674 | -22.574 | -50.131 |
| Manufacturas de piedra y yeso | 97.132 | 114.316 | -19.264 | -30.365 |
| Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas | 108.839 | 353.834 | 79.480 | 305.539 |
| Metales comunes y sus manufacturas | 1.550.976 | 1.647.490 | 737.263 | 739.291 |
| Máquinas y aparatos, material eléctrico | 617.244 | 756.485 | -3.903.728 | -4.779.953 |
| Material de transporte terrestre | 1.147.777 | 1.443.576 | 200.027 | 61.061 |
| Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial | 60.966 | 305.884 | -327.591 | -180.603 |
| Otras MOI | 220.146 | 292.371 | -524.422 | -566.531 |
| COMBUSTIBLES | 4.299.672 | 4.703.639 | 3.242.805 | 3.352.358 |
| Petróleo crudo | 1.888.430 | 1.720.983 | 1.833.163 | 1.691.887 |
| Carburantes | 1.444.764 | 1.834.706 | 986.006 | 1.143.269 |
| Grasas y aceites lubricantes | 73.634 | 102.108 | 12.509 | 14.988 |
| Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos | 720.584 | 860.597 | 587.248 | 663.089 |
| Energía eléctrica | 83.446 | 112.174 | -84.123 | -63.540 |
| Resto | 88.813 | 73.071 | -91.998 | -97.336 |
| Total | 25.219 | 28.281.838 | 11.670.289 | 11.913.321 |

Fuente: CEI en base a INDEC

2

Panorama Mercosur

Se afianza el crecimiento del MERCOSUR

Hernán Sarmiento

Resumen

En el tercer trimestre de 2006, el MERCOSUR mantuvo la expansión de su economía y un moderado incremento de precios que permitió la recuperación de los ingresos reales y la continuidad en la disminución de la tasa de desempleo, además de estar acompañado por un fuerte incremento de las exportaciones. A su vez, institucionalmente, se acentuaron los esfuerzos en la coordinación de políticas y de propuestas comunes en los problemas que afectan a la región, reafirmando la necesidad de tener una agenda social e incluir la participación de los movimientos ciudadanos en el bloque.

1. Evolución económica e institucional del MERCOSUR

1.1. Evolución económica

En el tercer trimestre de 2006, el abaratamiento del crudo fue acompañado de una corrección en los precios de otras materias primas asociadas al ciclo global, así como por un enfriamiento de la actividad en EE.UU., aunque el otro motor de la economía global que es China continuó creciendo a tasas de dos dígitos, apoyada en la exportación y la inversión en maquinaria y equipo. En tanto, en la Unión Europea y Japón también se desaceleró la actividad en el tercer trimestre, en el primer caso ante el menor empuje de la demanda externa y en el segundo del consumo interno.

Sin embargo, en función de los buenos resultados del primer semestre del año, se espera que EE.UU. y Japón repitan el nivel de crecimiento del año pasado, de 3,2% y 2,6% respectivamente, que la Unión Europea alcance un crecimiento del 2,6% y que China cierre el año creciendo al 10% anual. El último trimestre del año y el primero de 2007 permitirán constatar si la economía global continuará el ciclo de crecimiento sostenido que la caracteriza en estos últimos años o comenzará una lenta desaceleración.

La reducción del crecimiento de la principal economía mundial llevó a su moneda al nivel más bajo en 20 meses frente al euro (1,32 dólares por euro) y al punto más bajo en catorce meses respecto a la libra esterlina. En los últimos doce meses, el dólar ha perdido un 6,7% frente a una canasta de siete monedas fuertes en un índice de la Reserva Federal. El debilitamiento significativo del dólar se debe, en parte, a las expectativas de que las tasas de interés en Europa continuarán al alza, mientras que las señales de moderación en el crecimiento económico apuntan a que la Reserva Federal reducirá las tasas de interés en EE.UU.. El Banco Central Europeo elevó el costo del dinero a 3,5% anual, tras realizar seis subas, desde el nivel más

bajo de tasas de interés en Europa en seis décadas, registrado en diciembre pasado. La Reserva Federal, en tanto, mantuvo su tasa de interés de referencia en 5,25% anual en los últimos tres meses, después de dos años de subas.

En este contexto, el crecimiento se mantiene en los países del MERCOSUR impulsado principalmente por la demanda interna de consumo e inversión y, en menor medida, por las exportaciones, en este último caso a raíz de la fuerte demanda mundial de productos básicos y de manufacturas. El crecimiento pujante y amplios incrementos de productividad están provocando una fuerte demanda de energía eléctrica, especialmente en Argentina y Brasil, donde el consumo crece en torno al 7% u 8% anual. Tal circunstancia, ha motivado el lanzamiento de diversos proyectos de inversión para aumentar la capacidad instalada de generación eléctrica, el mejoramiento e interconexión de la red de alta tensión y de gas no sólo en cada país sino entre los países del MERCOSUR a fin de poder cubrir rápidamente la mayor demanda sin afectar el nivel de actividad.

En el curso de 2006 y, particularmente en el tercer trimestre, la inflación de los países del MERCOSUR se mantuvo controlada, no presentando fluctuaciones abruptas, a pesar de los aumentos de precios de los productos básicos. Se estima que para fines del año se llegará a niveles de un solo dígito en todos los países miembros.

En lo que respecta al sistema financiero, al igual que ocurrió en Argentina y Brasil, el gobierno de Uruguay decidió cancelar su deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI), terminando el programa por tres años firmado en 2005 con este organismo. En este caso, el pago anticipado de la deuda lo realizará mediante fondos obtenidos en el mercado de bonos soberanos y con un porcentaje menor de reservas.

El mejor clima respecto a los mercados emergentes permitió que el riesgo país, una tasa que representa el costo adicional que los inversores le demandarían a un Estado para prestarle dinero respecto del que le pedirían al Tesoro de Estados Unidos (considerado a estos efectos, el pagador más fiable), retrocediera de manera notable a los largo del 2006 para los países del MERCOSUR. En el caso de la Argentina, alcanzó su mínimo histórico, al cerrar en la primera semana de diciembre a 276 puntos, un nivel semejante al de mediados de agosto de 1997. Este hecho permitió que la Argentina acortara la brecha que la separa de Brasil, la que se había estabilizado de julio en adelante en torno de los 110 puntos básicos y ahora promedia 64 puntos (276 a 212 puntos básicos, respectivamente).

Lo anterior se explica no sólo por las circunstancias internacionales sino por la evolución económica de los países del MERCOSUR, especialmente la tasa de crecimiento económico y el fuerte superávit fiscal. Entre los países del bloque, además de la cancelación de deuda y el alto ahorro fiscal, se evidenció una fuerte acumulación de reservas internacionales, una política de absorción monetaria que desalienta las presiones inflacionarias y un alto superávit en cuenta corriente. Este desempeño contrasta con el de la década anterior, de crecimiento del endeudamiento externo con déficit tanto en la cuentas públicas como en la cuenta corriente. Un aspecto importante es el de la continuidad del crecimiento independientemente de los calendarios electorales, hecho demostrativo de la consolidación de la democracia y la mayor confianza respecto a la capacidad de los gobiernos para encarar los desafíos de desarrollo y bienestar que enfrentan sus sociedades.

En los últimos meses se produjo una recuperación de los mercados de valores locales, llevando a las bolsas de comercio de Brasil y Argentina a recuperar posiciones anteriores y registrar niveles de cotización record, aumentando hasta octubre 14% respecto a los índices de mayo, cuando se produjo una abrupta caída global. Los fondos destinados a la región acompañaron las ventas de acciones y bonos corporativos latinoamericanos, por U\$S 49.000 millones en el período de enero a octubre, con un incremento del 22% respecto a los U\$S 40.300 millones de todo el 2005. Las principales emisiones y ventas de acciones ofrecidas en el mercado fueron de empresas brasileñas, que vendieron títulos por unos U\$S 15.000 millones en los primeros diez meses del año, en tanto que las argentinas ofrecieron U\$S 4.500 millones.

Se debe señalar que los países de la región mantuvieron la tendencia de reducción en la tasa de desempleo, con una amplia reincorporación de asalariados que habían perdido sus puestos de trabajo. Las disminuciones más pronunciadas del desempleo se están dando en los países cuyas economías se expandieron a un ritmo más acelerado y que habían registrado tasas de desempleo muy altas antes de iniciarse la recuperación.

Además, se incrementó el nivel de actividad, el empleo formal y la incorporación de mujeres al mercado laboral, mejoraron los ingresos reales de los trabajadores y aumentando la cobertura de la seguridad social.

Los factores anteriores, conjuntamente con la mayor calidad de los puestos de trabajo ofrecidos y la mejora en la distribución del ingreso, permitieron reducir de manera importante la pobreza e indigencia en forma consecutiva desde la última crisis vivida por la región en el año 2002.

En lo que respecta al sector externo, las exportaciones del MERCOSUR de los primeros diez meses del año llegaron a U\$S 156.639 millones, superando en 17% las realizadas en igual periodo de 2005. Las importaciones fueron de U\$S 111.971 millones, creciendo un 25% interanual. Las exportaciones tanto intra como extra MERCOSUR aumentaron, pero las correspondientes a los socios lo hicieron en mayor medida, llegando a U\$S 20.937 millones, sumando U\$S 3.674 millones más que el año pasado. Las ventas de Brasil al MERCOSUR aumentaron en el 20%), mientras que las de Argentina lo hicieron en el 27%. Del lado de las importaciones, cabe destacar la recuperación de las compras de Brasil (+25%) y Uruguay (+34%).

A su vez, mientras Brasil continúa destinando el 10% de sus exportaciones al bloque regional, se elevó la participación de Argentina al 21% y la de Uruguay al 23%, siendo que Paraguay destina menos de la mitad de sus ventas al bloque. En lo que hace a las ventas extra-zona, los destinos que más absorbieron los productos del MERCOSUR fueron la Unión Europea (21%) y los EE.UU. (20,7%) que crecieron el 15% y 10%, respectivamente. El Resto de Latinoamérica, al que se destina el 13% de las exportaciones extra-zona del MERCOSUR, mostró un importante crecimiento de 26% interanual.

A nivel de los productos vendidos por el bloque, en los primeros diez meses del año, el mayor dinamismo lo presentaron las materias primas al crecer un 27% interanual aunque representan el 17% del total vendido. Las ventas de productos industriales representan el 50% de las exportaciones y están aumentando un 16% interanual, especialmente por la incidencia de Brasil y, en menor medida, de Argentina.

Cabe destacar que ante las perspectivas de cosechas escasas en los principales países productores, especialmente una reducción en el área de siembra de soja en EE.UU. en 2007 y el crecimiento de la industria de biocombustible, se espera que continúe la fuerte demanda dirigida a la producción de cereales y oleaginosas de la región, en especial soja y maíz. Para la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés), el boom sojero de la región se mantendría hasta el año 2014, estimando que la superficie cultivada de la Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia pasará de 38 millones a 46 millones de hectáreas, fundamentalmente por la expansión de la frontera de la soja en Brasil. Las exportaciones de poroto de soja, en tanto, aumentarían 53%, de 28 a 58 millones de toneladas, consolidando el protagonismo sudamericano como proveedor mundial de esa oleaginosa. Los cinco países sudamericanos producen el 45% de la producción y explican el 60% de las exportaciones mundiales de soja.

Las proyecciones de crecimiento para las economías de la región siguen mejorando, estimándose un 5% anual para 2006. Teniendo en cuenta los indicadores fiscales y de cuenta corriente, no cabría esperar que en los próximos dos años se verifiquen cambios bruscos.

1.2. Desarrollo Institucional

En el transcurso de la segunda mitad del año, los ministros de Agricultura del MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, y con Chile y Bolivia como miembros asociados, se reunieron en Montevideo en el ámbito del Consejo Agropecuario del Sur (CAS). Emitieron una declaración conjunta en la que señalaron que es imprescindible que los principales actores asuman propuestas más ambiciosas que permitan destrabar la Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

En dicha declaración solicitaron a los Estados Unidos que mejore considerablemente su oferta en ayuda interna y a la Unión Europea que efectúe mayores concesiones en materia de acceso a mercados. Agregaron que la postergación del reinicio del diálogo pone en riesgo los logros obtenidos en los primeros cuatro años y medio de negociaciones y que las propuestas del grupo G-20, que reúne a naciones en vías de desarrollo interesadas en el comercio agrícola, son la base y eje central del proceso de negociación.

Los países miembros del Comité de Sanidad Vegetal del Cono Sur (COSAVE), Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, acordaron iniciar el proceso de armonización regional de los requisitos para inscripción y registro de productos agroquímicos, dentro de las reglamentaciones fitosanitarias en los países de la región.

A la vez, funcionarios de Argentina y Brasil están avanzando en la armonización de normas para la fabricación de automóviles y en medidas conjuntas para potenciar la producción, facilitando el crecimiento de las exportaciones dentro de MERCOSUR y hacia terceros mercados. La Argentina utiliza normas técnicas de seguridad, calidad y de emisiones sonoras y gaseosas similares a las europeas, mientras que Brasil se rige por reglamentaciones compatibles con las de Estados Unidos. La intención es generar una mayor competitividad de las empresas de ambos países y llevar la producción conjunta hasta los tres millones de unidades.

Se instauró el Fondo para la Convergencia Estructural y Fortalecimiento del MERCOSUR (FOCEM) por U\$S 75 millones para el año 2007, que tiene como fin ayudar a la integración entre los países miembros del bloque. El fondo fue integrado por Brasil (70%), Argentina (27%), Uruguay (2%) y Paraguay (2%). Su utilización estará concentrada mayormente en los proyectos presentados por Paraguay (48%) y Uruguay (32%), y en menor medida para Brasil y la Argentina (10% cada uno).

En el marco del encuentro de presidentes y representantes de Cortes Supremas del MERCOSUR que se realizó en Brasilia, se propuso extender el reglamento para la solución de conflictos comerciales a particulares y empresas de los países socios. La creación de una cámara de arbitraje y mediación permitiría extender el reglamento de arbitraje comercial a todas las cuestiones patrimoniales del ámbito privado de los países miembros. En la actualidad el modelo vigente de resolución de controversias en el bloque está contemplado en los protocolos de Brasilia y de Ouro Preto, pero alcanza únicamente a los diferendos entre los Estados.

Los Gobernantes de América del Sur y África aprobaron un plan de acción para aumentar el comercio, la inversión, el transporte y la cooperación biredional en la primera cumbre realizada a fines de noviembre en Nigeria

A mediados de diciembre, el presidente Lula da Silva de Brasil, presidente durante el segundo semestre de 2006 del MERCOSUR, procedió a inaugurar la Cumbre Social y a instalar formalmente el Parlamento Regional. Se trató de la segunda edición de la citada cumbre, cuyos dos ejes fueron el establecimiento de la agenda social y la participación de la población en el proceso de integración. En cuanto al Parlamento, éste empezará a funcionar en Montevideo en marzo del 2007 y contará con 18 diputados designados inicialmente por los Congresos de los cuatro países fundadores. A partir de 2010, los miembros del Parlamento deberán elegirse por votación popular. Se debe mencionar que Venezuela, que en julio pasado se incorporó como socio pleno del MERCOSUR, podrá participar en el Parlamento con voz y sin voto hasta que se complete su adhesión al bloque regional.

En lo inmediato, en materia bilateral, se están discutiendo distintos temas. Entre ellos la renegociación de la deuda que tiene Paraguay con Brasil por la usina hidroeléctrica binacional de Itaipú la legalización del comercio fronterizo entre esos dos países, la ampliación de la cota de Yaciretá entre Argentina y Paraguay, el aumento de la provisión de gas de Bolivia a la Argentina y a Brasil y los proyectos de instalación de dos plantas de celulosa en la margen uruguaya del Río Uruguay, cuya administración es compartida por la Argentina y Uruguay. En tanto que Panamá y Ecuador fueron invitados a integrarse al MERCOSUR en calidad de país observador, en vistas de resolver una futura integración con el bloque.

2. Evolución económica de los Estados Miembros

2.1. La Argentina crece por cuarto año consecutivo

En el primer semestre del año 2006 la economía registró un crecimiento del PIB del 8,3% interanual, empujado por el aumento del 9,5% en la industria manufacturera y del 22,6% en la construcción. El sector agropecuario presentó una caída del 0,5%, dado que a pesar de una cosecha récord de soja se vio afectado por una fuerte sequía, que dañó las producciones de maíz y trigo. El aumento señalado del PIB marcó 14 trimestres consecutivos de suba interanual.

La inversión presentó una tasa de crecimiento del 20% interanual en el primer semestre de 2006, impulsada tanto por la actividad de construcción como por la adquisición de maquinaria y equipo durable. Se estima que el coeficiente de inversión puede alcanzar un nuevo record al finalizar el año, con un nivel aproximado a 22,5% del PIB. Esa cifra supera a la del 20,3% de fines del año pasado y del 21%, el anterior record de 1998.

El Estimador Mensual de la Actividad Económica (EMAE), que refleja la evolución del PIB, mostró un crecimiento de 2,5% en el tercer trimestre, alcanzando una suba del 8,4% para los primeros nueve meses del año en relación a igual período de 2005. Dicho estimador que suma 46 meses consecutivos de incrementos interanuales, presentó un incremento casi similar para los bienes y servicios durante los primeros nueve meses de 2006.

La actividad industrial creció en octubre un 7,3% interanual con varios sectores que registraron niveles de producción récord. Para los diez primeros meses acumula un alza del 7,6%, impulsada por el sector automotor, el complejo dedicado a la fabricación de materiales de construcción y las industrias productoras de aluminio y acero. La utilización de la capacidad instalada se ubicó en el 74%, un punto porcentual por encima de octubre de 2005, hecho que implica que la evolución de la inversión está acompañando al crecimiento de la actividad. La construcción, después de alcanzar un récord histórico hace apenas cuatro meses, registró en octubre un alza del 5,8% interanual y acumuló en el año una suba de 18,5%.

La recuperación de la actividad económica se reflejó en el mercado laboral donde los indicadores de empleo siguen mostrando una continua mejoría. El índice de desempleo se situó en 10,2% en el tercer trimestre de 2006, siendo un punto porcentual menor con relación a igual periodo del año pasado y menos de la mitad del registrado en el segundo trimestre de 2002, durante el peor momento de la crisis. Respecto a un año atrás, el número de puestos de trabajo creció en 312.000, para llegar a 14,4 millones. Pero, que este incremento no se tradujera en una menor tasa de desempleo se debió a que unas 190.000 personas se incorporaron al mercado laboral y, por tanto, hubo más gente compitiendo por los empleos.

La construcción y el transporte lideran la creación de puestos registrados de trabajo, debiéndose destacar también otros sectores, como el turismo y el comercio. Las regiones que motorizaron el crecimiento del empleo entre 2005 y 2006 fueron: Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Capital Federal, que aportaron, en conjunto, un 78,2% del total de puestos de trabajo creados.

El mayor número de personas ocupadas junto a la recomposición de los ingresos, en un contexto de inflación moderada, permitió bajar paulatinamente el nivel de pobreza e indigencia desde el 54% y 28% de la población en el año 2003 al 31% y 11% en el primer semestre de 2006, respectivamente.

A lo largo del año 2006 se produjo una desaceleración en el incremento de los precios minoristas y una caída en las expectativas inflacionarias. El índice de precios al consumidor (IPC) impulsado otra vez por las alzas de precios de la indumentaria (1,9%) y los alimentos (1,3%), principalmente por la incidencia de las frutas y verduras, presentó en octubre un alza mensual de 0,86%, acumulando en el año una suba de 8%, por debajo del 9,8% del igual periodo del año pasado. Las estimaciones son que la inflación interanual, medida por el IPC, continuará descendiendo y finalizará el año en una cifra inferior al 10%.

El Banco Central (BC) mantuvo su política de acumulación de reservas internacionales destinada a acotar la vulnerabilidad de la economía ante la eventualidad de cambios bruscos del escenario internacional. Se estima que al finalizar el año el total de reservas en oro y divisas llegará a cerca de 32.000 millones de dólares estadounidenses, superando holgadamente el nivel previo a la crisis de 2001. Paralelamente, dentro de una política monetaria prudente, el Banco Central colocó letras y notas y concertó pases y redescuentos por 20.000 millones de pesos, destinados a esterilizar parte de la contrapartida de emisión por 35.000 millones de pesos que fue destinada a la adquisición de reservas. En función de lo anterior, la cantidad de dinero en circulación creció menos que el PIB a precios corrientes favoreciendo el propósito de moderar la tasa de inflación.

Además, el Banco Central acotó la volatilidad cambiaria y mantuvo en equilibrio la cotización del dólar, que a principio de año se ubicaba en \$ 3,05 y cerró octubre en \$ 3,11, lo que significa un aumento de 1,96%. La contención de la inflación y la mejora en la cotización del dólar posibilitaron que en el año 2006 el tipo de

cambio real se mantenga un 100% por encima del promedio alcanzado en los noventa.

Los préstamos de los bancos al sector privado continuaron aumentando. Durante octubre registraron un incremento del 3,6% (+2.495 millones de pesos), totalizando 71.935 millones de pesos (US\$ 23.204 millones). Las partidas de préstamos personales han sido por mucho las de mayor crecimiento (+66%). En cuanto al mercado de capitales local, éste volvió a ser una fuente real de financiación empresarial, considerando que, hasta octubre, la emisión de diferentes activos financieros alcanzó a U\$S 2.785 millones, un 40% más que en todo el año 2005. Si se incluyeran las emisiones por reestructuraciones o canjes el monto anterior asciende a U\$S 4.428 millones. El instrumento más usado fue el de Obligaciones Negociables con un monto de U\$S 1.102 millones, que triplica al valor de 2005.

En lo que respecta a las cuentas públicas, el superávit fiscal se mantiene alto, mientras que el gasto público crece menos que los ingresos y registra un mayor dinamismo del componente de inversión. El fuerte saldo positivo del mes de octubre permitió que en los primeros diez meses el ahorro primario llegase a \$ 21.238,8 millones, con una suba del 17,8%, superando en \$ 1.891 millones el objetivo para todo 2006. Se estima que el superávit primario llegará al 3,7% del PIB en el corriente año, porcentaje similar al alcanzado en 2005.

La recaudación de impuestos alcanzó en octubre a \$ 13.360,5 millones, creciendo un 35% interanual, y acumulando en el año \$ 122.105,3 millones, un 25% más que durante los primeros diez meses de 2005. Los gastos de capital llegaron a \$ 1.676 millones durante el mes, un 72% más que en octubre de 2005, mientras que las partidas destinadas a obras públicas crecieron un 65% en la comparación interanual.

Al considerar el pago de servicios por endeudamiento, es decir el superávit financiero, el superávit se reduce a \$ 1.428,9 millones para octubre y a \$ 12.628 millones en el parcial del año, nivel que también supera en \$ 8.188 millones lo preestablecido en el presupuesto. La diferencia entre el resultado financiero y el primario fue consecuencia de pagos de intereses por \$ 713 millones en octubre y de \$ 8.216 millones en los primeros 10 meses, un 3% menos que en el igual periodo del año pasado.

Respecto al sector externo, las exportaciones y las importaciones crecieron en octubre a la mayor tasa en lo que va del año. El aumento de las exportaciones para los primeros diez meses fue del 15%, alcanzando un total de U\$S 38.224 millones. En tanto, las importaciones totalizaron U\$S 28.167 millones para el periodo, con un incremento del 20% respecto a 2005. La balanza comercial acumula un saldo positivo de U\$S 10.057 millones en los primeros diez meses, apenas 2% sobre el resultado del año pasado.

Se destaca el fuerte dinamismo de las exportaciones de manufacturas de origen industrial, que crecieron 22% interanual y representaron el 31% de las ventas totales en los primeros diez meses. Los principales productos vendidos fueron vehículos para el transporte de personas y mercancías (a Brasil, Venezuela, Chile y México); auto-partes (a Brasil, Alemania y Venezuela); mineral de cobre y concentrados (a Alemania, Corea del Sur, India y España); grasas y aceites vegetales, ante la fuerte demanda de aceite de soja (a India, Marruecos y Sudáfrica); residuos y desperdicios de la industria alimenticia, como harinas y tortas de soja (a la Unión Europea).

En tanto que en las importaciones, las principales compras fueron de bienes de capital que crecieron un 24% (principalmente teléfonos celulares, tractores, grupos electrógenos, computadoras, camiones y aviones ingresados temporalmente), seguidas por bienes intermedios (mineral de hierro, óxido de aluminio, alambre y cobre refinado para la industria metalúrgica y fosfatos para la agroindustria) y bienes de consumo (televisores, motocicletas y medicamentos).

2.2. Brasil mantiene su moderado crecimiento

El desempeño del PIB en el tercer trimestre presentó una desaceleración, aumentando el 3,2% interanual y 0,5% respecto al trimestre inmediatamente anterior. Para los primeros nueve meses del año el crecimiento de la economía alcanzó a 2,5% interanual. Si bien la industria y los servicios mostraron un desempeño moderado en el tercer trimestre, en cambio se produjo una recuperación importante del sector agropecuario, que creció casi 8% interanual, y de la inversión. La formación bruta de capital fijo se expandió un 6,3% interanual, favorecida por el abaratamiento de las importaciones de bienes de capital.

Una de las principales causas del moderado desempeño del PIB estuvo dada por la industria que creció un 2,7% interanual en el tercer trimestre y se expandió sólo 0,6% respecto al trimestre inmediatamente anterior. En el mes de septiembre el sector industrial cayó 1,4% mensual, como consecuencia de una huelga en el sector automotriz, que redujo la producción en el 9,3%, y de caídas en otros sectores, como el químico y el de bienes de capital.

Los resultados confirman los pronósticos de crecimiento para 2006 en torno del 3%. El Gobierno redujo sus previsiones del 3,7% al 3,2%, que de confirmarse sería uno de los más bajos de Latinoamérica, aunque cifró expectativas de una mejora importante en el último trimestre del año, una vez superada la elección presidencial, por la recuperación del nivel de actividad industrial y el consumo.

El presidente, Lula da Silva, que fue reelegido el 29 de octubre para un segundo mandato de cuatro años, ha prometido impulsar el crecimiento económico de Brasil. Para varios analistas la restricción mayor está dada por la falta de inversión en infraestructura, especialmente en carreteras, puertos y generación de energía eléctrica. Particularmente, hacen referencia a la escasa inversión pública y a la ausencia de un marco de regulación adecuado para la inversión privada.

A pesar del moderado resultado de crecimiento de la economía, la tasa de desempleo en las principales regiones metropolitanas bajó a 9,8% en octubre, cifra que representa a 2,2 millones de personas. Aunque dicha tasa está apenas por encima de igual mes del año pasado es menor al promedio de 10,2% del corriente año. El ingreso promedio real de los trabajadores aumentó en los primeros diez meses del año 4,1% por el reajuste que se produjo en el salario mínimo y la menor tasa de inflación.

El índice de precios al consumidor amplio (IPCA), que utiliza el Gobierno para medir el cumplimiento de la meta de inflación, registró en octubre un aumento de 0,33%. Fue impulsado por el incremento de los precios de los alimentos, ante la suba estacional en el precio de la carne, y morigerado por la caída en los precios de los combustibles. El acumulado del año es de 2,33%, muy por debajo del 4,73% registrado en igual periodo del año pasado, hecho que garantiza que se alcanzará la meta de 4,5% fijada por el Gobierno para todo 2006.

Ante la disminución de las presiones inflacionarias y con el propósito de estimular el crecimiento, el Banco Central, en la última reunión del año del Comité de Política Monetaria, dispuso reducir la tasa de interés de referencia de la economía (SELIC) en 0,5%, situándola en el 13,25% anual. El proceso de reducción de la tasa de interés comenzó en septiembre del año pasado cuando se ubicaba en 19,75% anual. A pesar de esa importante caída, el sector empresario sigue reclamando una mayor disminución, señalando que el nivel de tasa de interés real del 8,7% (tasa nominal descontada la inflación) es uno de los más altos del mundo.

El volumen de crédito llegó a R\$ 697.290 millones en octubre, creciendo un 21% interanual y representando el 33% del PIB. La mayor expansión fue en créditos personales, rubro que creció en el año un 23% y representó el 68% del total prestado. La tasa de interés llegó en promedio al 53% anual, el menor nivel desde el año 2002.

El sector público consolidado presentó a octubre un superávit primario de R\$ 90.992 millones, equivalente a 5,32% del PIB. Aunque disminuyó 4,3% en comparación con los diez primeros meses del año pasado permitió cumplir con la meta nominal fijada para 2006 de R\$ 88.700 millones o 4,25% del PIB. En cuanto al gobierno central, éste acumuló un superávit primario de R\$ 57.191 millones o 3,26% del PIB hasta octubre, apenas por debajo del resultado de igual periodo del año pasado. Superó, de ese modo, la meta anual de R\$ 50 mil millones, a pesar de la persistencia de los déficit de la Previsión Social y del Banco Central. Para los Gobiernos Regionales el resultado positivo fue de R\$ 19.161 millones y en las empresas estatales de R\$ 14.640 millones (- 8% y +1% sobre 2005, respectivamente).

Los pagos de intereses en los primeros diez meses del año sumaron R\$ 134.911 millones, apenas por encima del año pasado, llevando a un déficit nominal acumulado de R\$ 43.919 millones o 2,57% del PIB. La deuda mobiliaria del sector público alcanzó a R\$ 1.042 billones, equivalente al 49,5% del PIB y dos puntos porcentuales menos que a fines de 2005.

Ante un sostenido déficit de la Previsión Social y la perspectiva de una menor recaudación tributaria, el Gobierno anunció un nuevo corte del gasto de R\$ 486,2 millones, el que se suma al dispuesto durante octubre de R\$ 1.500 millones. El propósito es el de garantizar el cumplimiento de la meta anual de superávit. El Sistema de Previsión Social, cuya reforma se encuentra en debate en el Gobierno y el Parlamento, alcanzaría este año a R\$ 42,2 mil millones.

El Banco Central continúa interviniendo en el mercado cambiario con el propósito de acumular reservas internacionales, las que llegaron a U\$S 81.896 millones en octubre, su mayor nivel histórico. Hasta dicho mes, las compras de divisas habían alcanzado a U\$S 29.262 millones, no habiendo impedido una leve apreciación del tipo de cambio nominal. A fines de octubre el real cotizaba a 2,14 unidades por dólar estadounidense, +8% respecto del nivel de principios de año, que ante una menor inflación produjo en el tipo de cambio real una pérdida promedio de 1,9% en los primeros diez meses del año.

En los primeros diez meses del año el superávit de cuenta corriente del balance de pagos llegó a US\$ 11.662 millones, apenas por debajo del resultado de igual periodo del año pasado. La Inversión Extranjera Directa llegó en el año a U\$S 13.628 millones, creciendo 10 % respecto a igual lapso de 2005.

Entre enero y octubre, las ventas al exterior sumaron U\$S 113.373 millones, creciendo un 17,3% interanual (12% por precios y casi 5% en volumen). Las estimaciones anticipan que para todo el año calendario se podrá cumplir con lo señalado por el presidente Lula da Silva al asumir el Gobierno en 2002, cuando prometió que al final de su mandato se doblarían los envíos al exterior que alcanzaban en ese entonces a U\$S 60.362 millones. Las ventas externas están siendo favorecidas por el aumento del precios de las materias primas, especialmente del mineral de hierro, azúcar y soja, así como por un mayor uso del sistema de "draw back" (importación de productos para reexportación), que cuenta con la suspensión del pago de tributos.

Las importaciones durante el mismo período llegaron a U\$S 75.482 millones, creciendo 25% interanual. Se vieron favorecidas por la apreciación del tipo de cambio que impulsó la adquisición de bienes de consumo durable (+ 87%), aunque los bienes intermedios que crecieron un 20% y continúan siendo el rubro de mayor importancia. En los primeros diez meses del año, la balanza comercial mostró un superávit de U\$S 37.891 millones, un 4,3% más que en igual periodo de 2005.

2.3. Fuerte crecimiento en Uruguay

Ante la sostenida demanda externa, el dinamismo del sector agropecuario y la creciente demanda doméstica (por el aumento de los salarios reales y el empleo) el primer semestre de 2006 mostró una expansión del PIB del 8,4% respecto a igual periodo del año pasado. Para alcanzar este resultado fue decisivo el crecimiento de las exportaciones en 8%, la mejora del consumo privado en 9% y el crecimiento de 24,3% de la Formación Bruta de Capital Fijo. Entre los sectores de mayor dinamismo se destacó el industrial que, con + 21% interanual y 88% desde el cuarto trimestre de 2002, el punto más agudo de la crisis, alcanzó 14 trimestres consecutivos de crecimiento.

La mejora de la actividad se mantuvo en el tercer trimestre, cuando la producción física aumentó un 8,6% en relación a similar lapso de 2005. En el mes de septiembre, el Índice de Volumen Físico de la industria manufacturera aumentó un 6,7% interanual impulsado por el sector de maquinaria y equipos que creció un 30% interanual. Se estima que el PIB crecerá el 7% durante el año 2006, superando la variación de 6,6% registrada el año anterior.

El fuerte crecimiento de la actividad repercutió en el mercado laboral, manteniéndose la tendencia positiva de aumento del empleo y de reducción de la desocupación que se ubicó en octubre en el 10,5%, tres puntos menos que a principios del año. La industria manufacturera continúa siendo la principal fuente de absorción de empleo.

La variación del índice de precios al consumidor del mes de octubre fue negativa (-0,2%), llevando a una abrupta caída de la tasa de inflación. Los combustibles y lubricantes cayeron un 9% compensando los aumentos que se verificaron en el costo del transporte, tarifas de correos y los precios de la indumentaria afectados por el cambio de temporada. En el área de la alimentación se constató una fuerte oscilación de los precios de las frutas (+19% en el mes) y de las verduras (-10.5%). Para los primeros diez meses del año, la

inflación acumulada alcanzó al 5,95%, un punto porcentual superior a la verificada en el mismo período de 2005 del 4,8%. Se estima que para fines de año se podrá llegar a una variación de precios minoristas del orden del 6,2%, dentro de la banda de establecida por el Banco Central de 4,5% a 6,5%.

El Banco Central continúa con su política de intervención en el mercado cambiario, mediante la adquisición de divisas destinada a sostener la cotización del dólar en la plaza local. Las reservas internacionales suman U\$S 3.158 millones, prácticamente el mismo monto que antes de la crisis y cinco veces el nivel de agosto de 2002 cuando apenas llegaban a U\$S 554 millones. La cotización del dólar se ubica en torno a 25 pesos y hasta octubre acumula una apreciación del 4,6%. La disminución de la tasa de inflación y la apreciación de las principales divisas frente al dólar aleja las preocupaciones de una pérdida de competitividad derivada de una baja del tipo de cambio real.

El sistema financiero continuó creciendo a lo largo del año. En el tercer trimestre el incremento de préstamos en moneda nacional alcanzó \$ 1.116 millones (+ 7%), mientras que en moneda extranjera fue de U\$S 30 millones (+ 1,2%). El aumento de depósitos en moneda nacional alcanzó \$ 1.240 millones (+5%), pero bajaron en U\$S 10 millones, las colocaciones en dólares. Las tasas de interés de los depósitos a plazo fijo en dólares se mantienen por debajo de las tasas internacionales, 2% frente al 5,4% de la tasa Libor a 60 días. A su vez la tasa de interés promedio pactada para los créditos en dólares se sitúa en el 7,9%.

La balanza comercial acumuló un déficit de U\$S 612 millones en los primeros diez meses del año, casi duplicando al de igual periodo del año pasado. La principal razón estuvo dada por el fuerte empuje de las importaciones, que acumularon U\$S 4.033 millones al mes de octubre, con un incremento de 27% respecto al mismo lapso de 2005. En los diez primeros meses del año la importación principal fue la de petróleo y gas por U\$S 884 millones, un 28% más que en igual período del año pasado, mientras que en segundo lugar se encuentra la compra de productos químicos por U\$S 474 millones (+12%) y máquinas y aparatos eléctricos por U\$S 295 millones (+31%).

Las exportaciones acumularon en los primeros diez meses del año U\$S 3.420 millones, creciendo un 19,5% respecto a igual periodo del año pasado. Se destacaron los incrementos en las ventas de carnes y maderas superiores al 35%, cueros 24%, y productos de la pesca 15%. En particular, las ventas de carne bovina congelada fueron de U\$S 575 millones, representando el 17% del total exportado y se incrementaron un 27% interanual. Las carnes frescas y refrigeradas registraron una suba de exportaciones del 67% para los primeros diez meses del año, representando el 6,6% de las ventas externas totales.

En el acumulado hasta octubre, el principal comprador pasó a ser Brasil (U\$S 472 millones contra U\$S 385 millones de igual periodo del año pasado), significando el 13,8% del total de las ventas uruguayas. El segundo cliente en importancia fueron los Estados Unidos con el 13,2% del total (U\$S 450 millones), aunque las exportaciones hacia dicho país disminuyeron un 30% con relación al mismo lapso de 2005. El tercer lugar lo ocupó la Argentina con U\$S 258 millones y un incremento de 21% con relación a 2005, representando el 7,5% de las ventas externas.

El sector público mostró en los primeros diez meses del año un superávit primario de \$ 9.924 millones para los primeros nueve meses de 2006, a pesar del continuo déficit del Banco Central. El saldo positivo del 3,3% del PIB se ubica apenas por debajo del resultado de igual periodo del año pasado. El resultado financiero, como consecuencia del mayor pago de intereses, arrojó un déficit de \$ 5.566 millones (U\$S 231 millones), contra \$ 5.031 millones (U\$S 203 millones) de igual lapso del año pasado, representando casi el 1% del PIB.

Como parte de la estrategia de reducción del peso de la deuda, el Gobierno realizó un canje de bonos por U\$S 1.173 millones. Se ofrecieron a cambio de títulos con vencimiento hasta el 2019 inclusive y de una serie que madura hasta el 2027 bonos con vencimiento en el 2022 y 2036, así como una opción de recompra de títulos por un total de hasta 400 millones de dólares.

En el mes de noviembre, el Gobierno decidió cancelar el total de lo adeudado al Fondo Monetario Internacional (FMI), U\$S 1.079 millones, luego de que realizara una cancelación anticipada en el primer trimestre por cerca de U\$S 1.000 millones. Con dicha cancelación se logrará un ahorro financiero de U\$S 11,4 millones. Independientemente de esta decisión, el Gobierno aseguró que cumpliría con las reformas estructurales

solicitadas por esa institución financiera, referidas a la reestructuración de las cajas de pensiones paraestatales (Policial, Militar y Bancaria), las metas de inflación y el superávit fiscal primario del 4% para 2007. La cancelación de la deuda al FMI que se realizará con parte de las reservas del Banco Central, permitirá bajar la deuda pública a U\$S 13.000 millones, situándola por debajo del 80% del PIB. El Uruguay llegó a ocupar el cuarto lugar entre los países más endeudados del mundo en 2003, cuando su deuda llegó a 109% del PIB, luego de producida la crisis económico financiera.

2.4. Reactivación económica en PARAGUAY

El nivel de actividad a septiembre reflejó un fuerte dinamismo del consumo interno y un crecimiento significativo de los sectores ganadero, industrial y de telecomunicaciones. El sector de la construcción creció menos que el promedio, mientras se esperaba una disminución de la producción agrícola como consecuencia de menores cosechas y de bajas en los rendimientos de los principales cultivos del país (algodón y soja). Las estimaciones del PIB para el presente año proyectan un crecimiento del 4%.

El sector ganadero verificó un crecimiento acumulado del 9% para los primeros nueve meses del año, como consecuencia del aumento de la faena de ganado vacuno estimulada por la demanda externa. El sector manufacturero, por su parte, experimentó un buen desempeño, acumulando hasta septiembre una suba en la producción del 5,3% respecto al mismo periodo del año anterior.

El monto de las inversiones totales creció el 328% de enero a octubre de este año con respecto al mismo periodo del año pasado. En octubre, el Ministerio de Industria y Comercio aprobó proyectos de inversión bajo el amparo de la Ley 60/90 por valor de 246,8 billones de guaraníes, lo que representa un crecimiento de 1.600% respecto del mismo periodo de 2005. Se presentaron diversos proyectos de capital nacional, entre ellos algunos correspondientes a la industria frigorífica.

La inflación del mes de octubre, medida por la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC), fue del 2%, ante los aumentos de precios observados en los bienes alimenticios, principalmente de la carne vacuna. El acumulado del año fue de 7,5%, consistente con la meta prevista para 2006 dentro del programa Stand By firmado con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El factor que más presiona sobre la inflación es el aumento de precio de la carne por el fuerte crecimiento de las exportaciones, que pasaron de U\$S 90 millones años atrás a los U\$S 400 millones actuales. Para tratar de paliar la situación, en noviembre el Gobierno recurrió a la importación de carne desde Argentina, hecho que contribuyó a contener los precios y morigerar las expectativas. Es de señalar que si se dedujera la incidencia de los precios de la carne, la tasa acumulada de inflación sería de solamente 4,7% en vez del 7,5% acumulado a octubre.

En el mercado de cambios el dólar cotizó a fines de octubre a 5.592 guaraníes, sumando en el año una apreciación del 9% que contribuye a la moderación de precios, sobre todo de los productos importados. Un importante participante en el mercado cambiario es el Banco Central (BC), que continúa con su política de colocar Letras de Regulación Monetaria (LRM) para contrarrestar la inyección de guaraníes que motiva el ingreso de dólares. De esta forma busca frenar la caída de la cotización de la divisa.

El fuerte incremento del saldo de letras, así como el aumento de las tasas de interés a nivel internacional obligaron al BC a dotar de mayores atractivos a sus instrumentos monetarios, mediante el aumento de las tasas de interés en más del doble, de 4,1% el año pasado al 10,34% actualmente. La acumulación de obligaciones, de las cuales el 47% del total están colocadas a plazos menores a los tres meses, está dejando al BC sin margen de maniobra para sostener el dólar y, al mismo tiempo, controlar la inflación.

A raíz de esa situación, las autoridades del Ministerio de Hacienda están analizando la posibilidad de emitir una mayor cantidad de bonos del Tesoro para los requerimientos de finales de año. El Presupuesto General de Gastos de la nación autoriza la emisión de bonos por valor de 827.000 millones de guaraníes, unos 153 millones de dólares, de los cuales hasta el momento fueron colocados aproximadamente 20 millones de dólares. La institución tiene intenciones de ofertar en el mercado los papeles por un valor aproximado a los 100.000 millones de guaraníes (U\$S 18,5 millones), que serán destinados a la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD).

En lo que respecta al sector público, en los últimos meses, en base a la importante mejora en la captación de recursos tributarios y la ampliación de la base de contribuyentes, el resultado de las cuentas públicas mejoró significativamente. Al mes de octubre el resultado fiscal acumulado es un superávit de G. 1.170.981 millones, siendo 33% más que en igual periodo del año pasado. De esta forma, el país pudo cumplir con todas las metas referenciales pactadas con el Fondo Monetario Internacional.

En los primeros diez meses del año, los ingresos del Gobierno crecieron 17% interanual, siendo que la recaudación de tributos internos lograron un incremento de 21%. En tanto, los gastos aumentaron un 15% interanual, destacándose la recuperación de la inversión por parte del Estado, que creció un 21% respecto a igual periodo del año pasado y representa el 19% del gasto total. Entre enero y octubre, el Gobierno pagó U\$S 275 millones en concepto del servicio de la deuda pública, tanto interna como externa, lo que representa un incremento de desembolsos de casi el 8% con respecto a la cifra de igual lapso del año pasado.

El intercambio comercial registró un déficit de U\$S 2.656 millones, superando en 154% al déficit observado en el mismo periodo del año anterior. Las importaciones alcanzaron a U\$S 4.281 millones y las exportaciones a U\$S 1.624 millones, creciendo 72% y 13% respectivamente.

Las importaciones fueron estimuladas por el significativo abaratamiento del dólar durante la primera mitad del año y la reducción de los impuestos para la introducción legal de productos de informática y electrónicos. En particular, se destacaron las mayores compras de maquinarias y aparatos mecánicos, combustibles y lubricantes, máquinas y aparatos eléctricos, y vehículos, tractores y sus partes. La importación de materias primas para uso industrial, en el marco del régimen de arancel cero, acumuló hasta octubre compras por U\$S 35,2 millones, 8% por encima del año pasado y beneficiando a unas 200 empresas.

El aumento de las exportaciones se debió a las mayores ventas de carne, maderas, cueros, prendas de vestir, aceites esenciales y azúcar. Se debe destacar que en los primeros diez meses del año 2006 se exportaron productos y subproductos de origen animal, por un valor de U\$S 447,4 millones, aumentando en el 33% y 67% respectivamente sobre los valores del año anterior. El principal mercado para la carne es Rusia, que con 75.000 toneladas compradas, absorbe el 60% de toda la producción exportable.

Principales Indicadores de la Economía del MERCOSUR

| Argentina | VARIABLES | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 e |
|----------------------------|---------------------|--------|--------|--------|---------|---------|
| PIB | var. % real | -10,9 | 8,8 | 9 | 9,2 | 8,5 |
| Inversión Bruta Fija | % del PIB | 11,3 | 14,3 | 17,7 | 19,8 | 22,5 |
| Exportaciones | Millones de U\$S | 25.651 | 29.565 | 34.550 | 40.013 | 45.000 |
| Importaciones | Millones de U\$S | 8.473 | 13.118 | 21.185 | 27.300 | 34.300 |
| Balanza Comercial | Millones de U\$S | 17.178 | 16.447 | 13.365 | 12.713 | 10.700 |
| Balance en Cta. Cte. | en % de PIB | 8,6 | 6,4 | 2,2 | 3 | 2,2 |
| Precios al Consumidor | var. % anual | 41 | 3,7 | 6,1 | 12,3 | 9,5 |
| Tipo de Cambio | Pesos por dólar | 3,5 | 2,96 | 2,97 | 2,97 | 3,1 |
| Resultado Primario (SPC)** | % del PIB | 0,7 | 3 | 5,1 | 4,5 | 3,8 |
| Deuda Pública Nacional | % del PIB | 109,8 | 121,6 | 130,3 | 72,4 | 65,7 |
| Tasa de Desocupación | % de Pobl. Activa | 20,7 | 14,5 | 12,1 | 10,1 | 9,3 |
| Brasil | | | | | | |
| PIB | var. % real | 1,9 | 0,5 | 4,9 | 2,3 | 3,2 |
| Inversión Bruta Fija | % del PIB | 18,3 | 17,78 | 19,6 | 19,9 | 19,8 |
| Exportaciones | Millones de U\$S | 60.362 | 73.084 | 96.474 | 118.309 | 135.000 |
| Importaciones | Millones de U\$S | 47.236 | 48.253 | 62.766 | 73.524 | 91.000 |
| Balanza Comercial | Millones de U\$S | 13.126 | 24.831 | 33.708 | 44.785 | 44.000 |
| Balance en Cta. Cte. | en % de PIB | -1,7 | 0,8 | 1,9 | 1,8 | 1,3 |
| Precios al Consumidor | var. % anual | 14,71 | 6,6 | 6,87 | 5,61 | 3,1 |
| Tipo de Cambio | Reales por dólar | 2,35 | 3,12 | 2,93 | 2,44 | 2,2 |
| Resultado Primario (SPC)** | % del PIB | 3,9 | 4,3 | 4,6 | 4,8 | 4,3 |
| Deuda Pública Nacional | % del PIB | 55,5 | 57,2 | 51,7 | 51,5 | 50 |
| Tasa de Desocupación | % de Pobl. Activa | 12,1 | 12,7 | 11,8 | 8,3 | 9,5 |
| Uruguay | | | | | | |
| PIB | var. % real | -11,0 | 2,2 | 12,3 | 6,6 | 7,0 |
| Inversión Bruta Fija | % del PIB | 11,5 | 12,1 | 12,6 | 19,4 | 19,8 |
| Exportaciones | Millones de U\$S | 1.861 | 2.198 | 2.931 | 3.405 | 4.040 |
| Importaciones | Millones de U\$S | 1.964 | 2.190 | 3.114 | 3.879 | 4.936 |
| Balanza Comercial | Millones de U\$S | -103 | 8 | -183 | -474 | -896 |
| Balance en Cta. Cte. | en % de PIB | 3,2 | -0,5 | -0,7 | -2,4 | -5,8 |
| Precios al Consumidor | var. % anual | 14,0 | 4,3 | 9,1 | 4,7 | 6,2 |
| Tipo de Cambio | Pesos por dólar | 13,3 | 28,2 | 28,7 | 24,5 | 24,1 |
| Resultado Primario (SPC)** | % del PIB | 0,0 | 2,7 | 3,8 | 3,8 | 3,8 |
| Deuda Pública Nacional | % del PIB | 96 | 104 | 92 | 76,7 | 79 |
| Tasa de Desocupación | % de Pobl. Activa | 17,3 | 16,5 | 12,9 | 12,1 | 10,1 |
| Paraguay | | | | | | |
| PIB | var. % real | 0,0 | 3,8 | 4,0 | 2,7 | 4,0 |
| Inversión Bruta Fija | % del PIB | 18,7 | 21,0 | 20,1 | 20,5 | 21,0 |
| Exportaciones | Millones de U\$S | 951 | 1.242 | 1.626 | 1.688 | 2.010 |
| Importaciones | Millones de U\$S | 1.520 | 1.865 | 2.652 | 3.251 | 4.580 |
| Balanza Comercial | Millones de U\$S | -570 | -624 | -1.026 | -1.563 | -2.570 |
| Balance en Cta. Cte. | en % de PIB | 1,8 | 2,4 | 0,2 | -2,7 | -2,5 |
| Precios al Consumidor | var. % anual | 10,5 | 14,2 | 4,3 | 6,8 | 9,2 |
| Tipo de Cambio | Guaraníes por dólar | 3.471 | 4.117 | 6.595 | 6.071 | 5.648 |
| Resultado Primario (SPC)** | % del PIB | -1,4 | 2,5 | 3,5 | 2,7 | 1,9 |
| Deuda Pública Nacional | % del PIB | 54,5 | 51,7 | 40,4 | 38,2 | 34,0 |
| Tasa de Desocupación | % de Pobl. Activa | 16,4 | 18,5 | 10,9 | 7,6 | 6,5 |

** SPC: Sector Público Consolidado.

e: Encuesta del Banco Central y censo del mercado de cada país.

Fuente: CEI en base Instituto de Estadísticas y Banco Central de cada país

3

Negociaciones Comerciales

La Ronda Doha a fines de 2006

Néstor Stancanelli

Resumen

Las diversas reuniones y consultas de alto nivel llevadas a cabo desde la suspensión de las negociaciones de la Ronda Doha en julio pasado, no han permitido acortar las diferencias entre las posiciones de los países desarrollados y de las coaliciones de los países en desarrollo. El panorama político actual en los principales países desarrollados no favorece la adopción de decisiones que permitan resolver dichas diferencias. En consecuencia, es posible pensar en un escenario de prolongación de las negociaciones, tal como sucediera en la Ronda Uruguay.

1. La situación actual

El 24 de julio próximo pasado, el Director General de la OMC y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Doha, Pascal Lamy, que asumió sus funciones en septiembre de 2005, informó de su decisión de suspender las negociaciones, habida cuenta de las diferencias en Agricultura. La falta de acuerdo en esa área impidió que siguieran las discusiones también programadas sobre productos no agrícolas y servicios.

Resultó evidente desde fines de junio, cuando los ministros de los países participantes se reunieron en Ginebra con el propósito de verificar si existía margen de maniobra para avanzar y concluir las negociaciones, que las posiciones de los Estados Unidos y la Unión Europea no permitirían llegar a un entendimiento.

A pesar de que el Comisario de Comercio, Peter Mandelson, insinuó que la Unión Europea podía llegar a ofrecer un corte arancelario en acceso a mercados para productos agrícolas próximo al promedio de la propuesta del G-20 (corte del 51%), la nueva oferta nunca llegó a materializarse.

Los Estados Unidos, a través de la Representante Comercial y del Secretario de Agricultura, Susan Schwab y Mike Johanns, respectivamente, señalaron que podían mejorar su oferta de reducción de la ayuda interna en 5.000 millones de dólares a cambio de concesiones en acceso a mercados que debían ir más allá de la propuesta del G-20. El alcance modesto del corte en ayuda interna, de apenas el 10% sobre el nivel actualmente aplicado, y su condicionamiento, no contribuyeron a generar una mayor flexibilidad de parte de la Unión Europea y de los países del G-10, entre los que se encuentran Japón, Suiza, Noruega y Corea, los que continuaron aferrándose a posiciones de mínima.

Los calendarios electorales en los Estados Unidos –elecciones parlamentarias de noviembre, que terminaron con la derrota del gobierno– y en Francia – elecciones presidenciales que deberán celebrarse en abril de

2007–, acentuaron el clima de incertidumbre que se instaló luego de la suspensión de las negociaciones. Esa situación política no contribuye a generar expectativas a favor del desbloqueo de la Ronda Doha a corto plazo, a pesar de las exhortaciones del Director General y de algunos de los principales participantes que insisten en apuntar al lapso que media hasta el fin del primer trimestre del 2007 con ese propósito.

El 16 de noviembre, Pascal Lamy anunció la reanudación de las negociaciones a nivel técnico. Defendió la decisión argumentando que el conocimiento más preciso de la incidencia de los distintos temas en discusión sobre el nivel de los cortes arancelarios, facilitaría la evaluación de las diferencias y con ello la intervención posterior de los ministros para resolverlas. Señaló que el ejercicio favorecería el diálogo entre las partes, evitando de esa manera el peligro de fracaso de la Ronda, que no está dentro de los supuestos de nadie.

Las diferencias entre las partes exceden los alcances de la discusión técnica. Los números que se discuten en Agricultura sobre productos sensibles, expansión de cuotas arancelarias, aranceles máximos, simplificación arancelaria, productos especiales y mecanismo de salvaguardia especial, tienen un claro impacto sobre el grado de protección y distorsión y, por tanto, inciden sobre el nivel real de apertura de mercados y de competencia de la producción subvencionada.

De allí que desbloquear las negociaciones requiere de una alta dosis de liderazgo y voluntad política, en especial de parte de los dos principales socios comerciales de la OMC, los Estados Unidos y la Unión Europea, que, con ese fin, deben ofrecer concesiones tangibles en Agricultura. Esas concesiones pudieron soslayarse en los acuerdos de la Ronda Uruguay, donde a excepción de algunas cuotas arancelarias y reducciones menores de aranceles, los principales socios comerciales se limitaron a consolidar los altos niveles de ayuda interna y de subvenciones a la exportación y a fijar niveles de protección en frontera sustancialmente por encima de los efectivamente aplicados. Es decir que legalizaron y dispusieron de considerables márgenes de preferencia frente a la competencia importada y de importantes recursos financieros para desplazar las exportaciones de terceros países en el mercado internacional.

En la actual Ronda, en cambio, sin un ajuste en la protección y distorsión efectivamente aplicada, no parece factible que pueda arribarse a un resultado positivo. Ese ajuste es demandado por muchos de los países en desarrollo, que han visto disminuir en forma apreciable su papel de exportadores netos de productos agrícolas, como una condición para avanzar en las áreas de interés de los países más desarrollados, esto es, las de productos industriales y servicios.

2. Reuniones Informales y Declaraciones desde Julio de 2006

Con posterioridad a la suspensión de las negociaciones se llevaron a cabo contactos informales y se difundieron declaraciones con el propósito de incitar al diálogo y verificar si podían alcanzarse coincidencias para superar el *impasse* existente. En especial, merecen destacarse la Declaración del G-110 del 1 de julio, los encuentros organizados por el G-20 en Río de Janeiro a principios de septiembre, el XX Aniversario del Grupo Cairns en la localidad homónima de Australia, entre el 20 y 22 de dicho mes, y la cumbre de la APEC del 17 y 18 de noviembre en Vietnam.¹

a) Declaración del G-110

Este grupo integrado por el conjunto de las coaliciones de países en desarrollo (G-20, G-33, ACP, Países Menos Desarrollados, Grupo Africano, Economías Pequeñas y Vulnerables, NAMA-11, Algodón-4 y el CARICOM) se refirió a la importancia de que la Ronda Doha se concentre en las preocupaciones y las necesidades de los países en desarrollo.

En particular, destacó que deben resolverse las diferencias en ayuda interna en Agricultura y en acceso a mercados, tanto en Agricultura como en NAMA², enfatizando que estos tres elementos no son iguales. Señaló que los resultados sustanciales deben alcanzarse en las áreas de mayor distorsión, en particular

¹ Para una descripción de los diversos grupos de países que actúan en la Ronda Doha y de sus miembros, ver Tussie y Stancanelli (2006). La Ronda Doha después de Hong Kong. *Revista del CEI* N° 5: 49-78.

² Acceso a mercados para productos no agrícolas, según la abreviatura inglesa de *Non-agricultural market access*.

en ayuda interna, por su efecto negativo al provocar el desplazamiento de los productos agrícolas de los países en desarrollo. Indicó, por otro lado, que una Ronda, denominada del desarrollo, no debe llevar a la desindustrialización, sino que su prioridad es la de reducir las barreras al acceso al mercado en los países desarrollados.

Respecto a la contribución de los países en desarrollo, precisó que la misma sería en función de su capacidad y en línea con el Mandato de Doha, reiterando la importancia de las flexibilidades en NAMA para facilitar el desarrollo industrial.

b) Reunión Ministerial del G-20

Contó con la participación de todos los países integrantes del grupo y con la presencia del Director General de la OMC, Pascal Lamy, de la Representante Comercial de los Estados Unidos, Susan Schwab, del Comisario de Comercio de la Unión Europea, Peter Mandelson, y del Ministro de Agricultura del Japón, Shichi Nakagawa. En función de la amplia representatividad de los presentes, posibilitó un intenso diálogo que reflejó el interés para reanudar las negociaciones en el momento apropiado. En la práctica, sin embargo, no verificó progresos como para superar los motivos que determinaron la suspensión de la Ronda.

La declaración de la reunión que contó, además de las personalidades señaladas, con la presencia de los coordinadores de las distintas coaliciones de países en desarrollo, reflejó la preocupación por la suspensión de las negociaciones, destacando los temas principales a superar.

Señaló que la Agricultura está en el centro de la Agenda del Desarrollo de Doha y que debe cumplirse el mandato de reducción substancial y efectiva del sostén doméstico, combinado con las disciplinas necesarias para evitar desplazamientos entre categorías de ayuda interna y entre productos dentro de una misma categoría. A la vez, consideró que corresponde asegurar la mejora sustancial del acceso al mercado y la eliminación expedita de todas las formas de subvenciones a la exportación.

Subrayó la importancia del Tratamiento Especial y Diferenciado para los países en desarrollo en todas las áreas de la negociación agrícola, haciendo referencia al rol vital de los productos especiales, del mecanismo de salvaguardia especial, del acceso al mercado libre de derechos y cuotas para los países de menor desarrollo y de la solución de los problemas que afectan la producción y el comercio de algodón.

Reiteró la determinación del G-20 de alcanzar un resultado equilibrado y proporcionado en la Ronda con un nivel comparablemente elevado de ambición tanto en Agricultura como en NAMA, según lo determinado por el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

Expresó que la base para proseguir las negociaciones está dada por el Mandato de Doha, el Programa de Trabajo de Julio de 2004 y la Declaración Ministerial de Hong Kong, subrayando que es inaceptable cualquier intento de renegociar o modificar esos compromisos.

Reafirmó que los países desarrollados, en particular los principales dentro de ellos, tienen una especial responsabilidad por el resultado de la Ronda. En tal sentido, enfatizó que deben mejorar sustantivamente sus propuestas, especialmente en las dos áreas cruciales de ayuda interna y de acceso a mercados en Agricultura.

c) XX Aniversario del Grupo Cairns

Además de las delegaciones de los países miembros del Grupo, la celebración convocó al Primer Ministro de Australia, a miembros de su gabinete y a invitados especiales, entre ellos el Director General de la OMC, la Representante Comercial y el Secretario de Agricultura de Estados Unidos, el Ministro de Agricultura de Japón y el Representante de la Unión Europea, Carlo Trojan. Las actividades consistieron en: i) la reunión ministerial, presidida por su coordinador, el Ministro de Comercio de Australia, Mark Vaile; ii) el foro de debate, dirigido por el periodista Guy de Jonquieres, del Financial Times, del que participaron Pascal Lamy, miembros del sector académico, organizaciones no gubernamentales y representantes de la Unión Europea, la Argentina y Brasil; y iii) los contactos bilaterales entre las delegaciones y participantes.

Como resultado de la reunión ministerial se emitió una declaración que señala que la reforma de la agricultura continúa siendo tan urgente en la actualidad como lo era hace veinte años atrás. Llama a preservar el avance y los compromisos alcanzados en las negociaciones y a que no se pierda la dinámica y se realicen los pasos necesarios para reanudarlas a la brevedad, preferiblemente no más allá del mes de noviembre.

La declaración expresa asimismo que las reformas modestas en Agricultura no serán suficientes para concluir la Ronda. Por el contrario, se requieren significativos cambios de política en ayuda interna y en acceso a mercados en los Estados Unidos, la Unión Europea y los países del G-10.

El Director de la OMC, Pascal Lamy, en sus intervenciones en la reunión ministerial y en el foro de debate, manifestó que no había duda que las negociaciones debían reanudarse ya que el costo de un fracaso sería muy alto para el sistema y las relaciones comerciales internacionales. Consideró indispensable que el punto de partida sea la base alcanzada al momento de la suspensión en julio, ya que de otro modo no sólo se perderían importantes logros sino que se provocaría el fracaso de la negociación.

Estimó que la reanudación debería comenzar mediante trabajos técnicos, a los que el Grupo Cairns podía contribuir sustancialmente, y ser acompañada por una tarea de sensibilización de los sectores de interés interno en los principales países comerciales respecto a la conveniencia de la reforma y los beneficios derivados de los compromisos a alcanzar en otras áreas de la Ronda.

d) Cumbre de APEC

Con motivo de la reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de los países del foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), realizada en Ha Noi, Vietnam, se emitió una declaración sobre la Agenda del Desarrollo de Doha. En ese documento se reafirma el compromiso de concluir un acuerdo ambicioso y equilibrado, prometiendo una mayor flexibilidad en las posiciones de los miembros de forma de ayudar a romper el estancamiento de las negociaciones.

3. La opinión del Director General

El Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales y Director General de la OMC, Pascal Lamy, ha participado, entre otros, de todos los encuentros referidos en el punto 2. Asimismo, ha realizado numerosas visitas a distintos países con el propósito de sensibilizar a los gobiernos y a la opinión pública sobre la significación que tiene la Ronda Doha y el riesgo que se corre de que su fracaso pueda conducir a un debilitamiento del sistema comercial multilateral.

En la reunión de los días 21 y 22 de noviembre pasado en Montevideo, con motivo de la celebración del XX Aniversario del lanzamiento de la Ronda Uruguay, resumió la evolución de los últimos meses desde el punto de vista de la Secretaría, destacando que los países en desarrollo han sido los principales protagonistas en demandar la reanudación de las negociaciones. Señaló que esa insistencia lo llevó a proponer, en la reunión informal del Comité de Negociaciones Comerciales del 16 de noviembre, la reiniciación de los trabajos a nivel técnico y a sugerir a los miembros, al mismo tiempo, que exploren la flexibilidad que pueden aportar para superar las diferencias.

Respecto a plazos, expresó que no convenía atarse rígidamente al calendario, pero que el mes de marzo de 2007 debía considerarse entre las opciones ya que el Congreso de Estados Unidos comenzaría a analizar la nueva Ley Agrícola. Un resultado positivo de la Ronda Doha condicionaría la orientación de la citada Ley y repercutiría favorablemente para la extensión de la Autoridad de Promoción Comercial (TPA), que vence a mediados de 2007.

Respecto a los actores, identificó a los Estados Unidos, la Unión Europea y la India como los que afrontan las mayores dificultades políticas en materia de Agricultura, en ayuda interna, el primero, y en acceso a mercados, los dos restantes. Estimó que la ayuda de los demás participantes para sensibilizar a la opinión pública y a los intereses comerciales de esos países puede ser de gran valor para desbloquear la Ronda.

Consideró que a las dificultades para alcanzar un acuerdo derivadas de las diferencias de posiciones, se agregan los cambios que ha experimentado el mundo desde la conclusión de la Ronda Uruguay. Citó, entre ellos, a la disminución de la importancia relativa del crecimiento del comercio internacional en relación del PIB mundial, el mayor peso de China, el aumento de los obstáculos derivados de políticas reguladoras, la creciente importancia de la opinión pública y de las organizaciones no gubernamentales, la formación de coaliciones de países en desarrollo y la mayor precisión que requiere el lenguaje legal a fin de evitar la proliferación de disputas.

Manifestó que lo anterior incide sobre la complejidad de las negociaciones y contribuye a retardar las coincidencias, de forma tal que se requiere una mayor dosis de voluntad política y liderazgo para alcanzar los acuerdos previstos en el Mandato de Doha.

4. Conclusión

Los meses transcurridos desde julio pasado, cuando fueron suspendidas las negociaciones de la Ronda Doha, han sido testigos de una variedad de reuniones y de consultas bilaterales de alto nivel. En conjunto, esos contactos no han permitido acortar las diferencias de posiciones entre los principales países desarrollados y las coaliciones de países en desarrollo. Dichas diferencias no aparecen como simples de resolver, máxime teniendo en cuenta el panorama político que se presenta en los Estados Unidos, en la Unión Europea y en algunos otros países de importante peso comercial.

Para tener una idea de la separación que existe en Agricultura, basta citar que los Estados Unidos deberían bajar en 8.000 millones de dólares el monto de la ayuda interna de su propuesta y la Unión Europea aumentar del 38% al 51% su nivel de corte en acceso a mercados, para llegar a la propuesta del G-20, que el Director General Pascal Lamy evalúa como el posible punto de encuentro.³

A la vez, en materia de aranceles industriales será necesario conciliar el coeficiente de fórmula suiza de 15 para los países en desarrollo, que implica una rebaja arancelaria lineal del 66%, propuesto por la Unión Europea y otros países desarrollados, y el coeficiente sostenido por los países del Grupo NAMA-11⁴ que equivale a un corte menor al 50% para los países en desarrollo, en consonancia con la propuesta del G-20 en Agricultura, y la reciprocidad menos que plena y el tratamiento especial y diferenciado.

Los meses venideros, una vez que el nuevo Congreso de los Estados Unidos esté en funciones, serán decisivos para constatar si es posible generar la voluntad política necesaria para reactivar la Ronda, dejando atrás la etapa de conversaciones técnicas en curso. De no producirse un cambio favorable, tanto en dicho país como en la Unión Europea, deberá pensarse en otra opción más alejada en el tiempo, como sucediera con el ciclo anterior de la Ronda Uruguay.

Bibliografía

Doporto Miguez, I., V. Fossati, C. Galperín y N. Stancanelli (2006). Ambición y equilibrio en la Ronda Doha: Ronda del Desarrollo. *Revista del CEI* N° 6: 51-58.

Tussie, D. y N. Stancanelli (2006). La Ronda Doha después de Hong Kong. *Revista del CEI* N° 5: 49-78.

³ Para un mayor detalle sobre las diferencias existentes en Agricultura y en NAMA, ver Doporto Miguez *et al.* (2006).

⁴ El grupo NAMA-11 propuso que exista, como mínimo, una diferencia de 25 puntos entre los coeficientes de fórmula suiza aplicables a los países desarrollados y los aplicables a los países en desarrollo.

Las Negociaciones Agrícolas en la OMC, la reforma de la PAC y el margen de maniobra de la UE

Ivana Doportó Miguez y Carlos Galperín

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar el vínculo entre el proceso de cambio de la política agrícola europea, específicamente desde la reforma de la PAC de 2003, y las negociaciones agrícolas en el marco de la Ronda Doha. La reforma pone en práctica un sistema de pago único donde las ayudas otorgadas a los productores están desacopladas de la producción. Si bien la reforma va en la dirección correcta, esto es, hacia mercados con menos distorsiones, las opciones en las formas de calcular los pagos y el hecho de que la desvinculación de la ayuda pueda ser parcial hacen que se mantengan los efectos distorsivos y que peligre la unidad de la PAC. Como consecuencia de este proceso de cambio, se producirán modificaciones en las ayudas notificadas ante la OMC, reduciéndose las de caja ámbar y azul y aumentando las de caja verde.

El nivel de ayuda post-reforma muestra que la UE tiene margen de maniobra para, en la Ronda Doha, efectuar mayores reducciones de la ayuda interna. Esto se debe a que los nuevos niveles de ayuda resultantes de la aplicación de la propuesta de la UE de octubre de 2005 son superiores a los que surgirían de la plena vigencia de la reforma de la PAC.

Por otra parte, si bien la UE avanza hacia una protección agrícola menos distorsiva por el traspaso de cajas, en gran medida hacia la caja verde, esas ayudas continúan influyendo en las decisiones de los productores. Por tal razón, el G-20, importante actor en las negociaciones internacionales, promueve la revisión del contenido de la caja verde.

1. Introducción

En las negociaciones de la Ronda Doha, la agricultura es uno de los temas centrales, a tal punto, que el futuro de la Ronda depende en gran medida de los avances que se puedan dar en este terreno.

En esta negociación, la Unión Europea (UE) es un actor principal, tanto por su papel en el comercio agrícola como por sus fuertes intereses defensivos que lo llevan a resistir las modificaciones de los niveles de protección y ayuda al sector que proponen otros participantes de la Ronda, como Estados Unidos y los países que conforman el G-20 y el Grupo Cairns.

Como defensa de su posición, la UE viene sosteniendo que su oferta es ambiciosa, que ya hizo el máximo esfuerzo en relación con lo que le permite su política agrícola común (PAC) y que la reforma que hizo en 2003 en la PAC va a hacer que cada vez afecte menos al resto de los participantes del comercio mundial agrícola.

Esto se refleja en las declaraciones del actual Comisario de Comercio, Peter Mandelson, que respecto de la ayuda interna y la negociación en la OMC ha dicho que “la reforma masiva del 2003 de la Política Agrícola Común nos ha permitido proponer una oferta ambiciosa en las negociaciones de la Ronda Doha para reducir las ayudas distorsivas al comercio en un 70% y eliminar los subsidios a las exportaciones si otros países hacen lo mismo” (Comisión Europea, 2006 a). También señaló que otros países, como Estados Unidos, no han emprendido reformas internas como la de la UE, e invitó a los socios comerciales a que encaren este tipo de procesos y que valoren el esfuerzo realizado por la Comunidad.

Además, agrega que “lo que verdaderamente importa en el contexto de la OMC, y especialmente para los países en desarrollo, es la incidencia de las subvenciones agrícolas sobre la producción y los intercambios... Es evidente que, gracias a la reforma, la parte principal de las subvenciones de la UE a la agricultura evolucionará hacia mecanismos menos distorsionantes o completamente inocuos, lo que significa que éstas dejarán de repercutir negativamente en los mercados mundiales”.

En relación a la desvinculación entre los subsidios y la producción, base de la reforma de la PAC de 2003, la UE expresa que “la disociación consiste en romper el vínculo entre la producción y las subvenciones, haciendo que las subvenciones concedidas de esta forma dejen de distorsionar el comercio. El paso a un sistema de pagos por explotación refuerza la postura de la UE, ya que la disociación cambia la importancia para la OMC de los pagos directos, que dejarán de clasificarse como compartimiento azul y pasarán a ser compartimiento verde” (Comisión Europea, 2003 c).

El presente artículo revisa qué hay de cierto en estas afirmaciones del Comisario de Comercio de la UE, con el objetivo de aclarar dos cuestiones: la primera, si la UE tiene margen de maniobra en la Ronda Doha como para mejorar el nivel de ambición de su propuesta de negociación; la segunda, cuán menos distorsiva es la PAC luego de la reforma de 2003.

Para ello, el artículo se estructura de la siguiente forma: primero, se presenta la reforma de la PAC de 2003, precedida por una breve descripción de las modificaciones y reformas previas; en la sección 4 se evalúa en qué medida esta reforma implica reducciones en los niveles de ayuda que otorga a los agricultores; en la sección 5 se revisa si la UE tiene margen para, en la Ronda Doha, aceptar mayores cortes en los niveles de ayuda interna; en la sección 6 se analiza si la reforma cambia el efecto distorsivo de su política agrícola, tal como lo sostiene su Comisario de Comercio, y si el nuevo tipo de ayuda cumple los requisitos para entrar dentro de la caja verde, la categoría para los subsidios de menor efecto distorsivo en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Las conclusiones cierran el trabajo.

2. La PAC antes de la reforma de 2003

El 26 de junio de 2003 se aprobó una reforma de la Política Agrícola Común de la Unión Europea, denominada reforma intermedia, pues se efectuó a mitad del periodo de implementación de la estrategia adoptada en 1999 para el periodo 2000 - 2006. La relevancia y repercusión que ha tenido se debe a que apunta a la esencia de la PAC, en vez de efectuar cambios en detalles o realizar mejoras en los instrumentos aplicados. Para entender esto, es conveniente hacer un breve repaso de su evolución.

La PAC no sólo nació con el proceso de integración del continente, sino que fue una de las condiciones necesarias para que dicho proceso se inicie (Swann, 1988). Los objetivos básicos de la política agrícola ya figuran en el Tratado de Roma de 1957, y su lanzamiento formal ocurre en 1962.

En sus más de cuarenta años de existencia, ha tenido modificaciones de distinto grado, que permiten dividir su historia en cuatro periodos:¹

1) *conformación y consolidación (1962-1970)*: en este período ocurre la consolidación de los principios que marcan su funcionamiento, que se refieren a eliminar las barreras comerciales para crear un mercado único, privilegiar los productos comunitarios frente a los importados y financiar de manera común los gastos agrícolas. Las medidas de política interna se basan en los precios de intervención, con alguna participación de ayudas directas basadas en la producción (Fennell, 1987).

¹ Para un mayor detalle de esta evolución, ver Galperín (1999).

2) *primeros cambios (1971 - 1991)*: para ir reduciendo los excedentes de producción y tratar de frenar el crecimiento del gasto, se hicieron cambios menores en los instrumentos de tipo interno, como que los productores lecheros y cerealeros paguen una tasa que ayude a financiar los subsidios, fijar límites al volumen producido que se beneficiaba de los precios mínimos, establecer cuotas de producción en lácteos, dar incentivos para el retiro de tierras y establecer que el presupuesto agrícola crezca menos que el PBI comunitario.

3) *la primera reforma (1992 - 1998)*: en 1992 se implementa la propuesta del Comisario Agrícola Mac Sharry, por la cual la PAC presenta un cambio cualitativo, ya que se deja de lado el objetivo del autoabastecimiento de alimentos para buscar frenar el gasto y mejorar la competitividad de la agricultura europea. El principal cambio, a nivel de las medidas internas, consistió en la reducción de los precios mínimos y la aplicación de pagos directos compensatorios de las caídas en los ingresos debido a la baja en los precios mínimos. Estos pagos pasaron a estar sujetos a retiros de tierras de cultivo –régimen de *set-aside*– y a límites de cabezas de ganado beneficiadas. Esta reforma también estuvo vinculada con las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay del GATT –que finalizó a principios de 1994–, ya que marcó los límites de concesiones que la UE estaba dispuesta a otorgar. En este período se inició también la implementación de lo resuelto en dicha Ronda.

4) *la reforma de Berlín (1999 a 2003)*: en la reunión del Consejo Europeo de Berlín de 1999, se hicieron nuevas reducciones de precios mínimos y el aumento correspondiente de los pagos directos compensatorios, y un conjunto de medidas para reforzar el desarrollo rural y para cuidar el medio ambiente, todo como parte de la denominada Agenda 2000. Sin embargo, la principal medida no fue el ajuste de los instrumentos de la PAC, sino haber fijado un límite máximo al presupuesto agrícola para el período 2000 – 2006, que representa poco menos de la mitad de todo el presupuesto comunitario.

3. La reforma de la PAC de junio de 2003

En julio de 2002, la Comisión Europea presenta los lineamientos de la revisión intermedia de las medidas agrícolas de la Agenda 2000 (Comisión Europea, 2002), con la intención de reforzar el cumplimiento de los objetivos allí planteados, en especial lo referido a la orientación de mercado y la salubridad de los alimentos. También plantea la necesidad de mejorar los aspectos de equilibrio social –referidos a cuidar el nivel de ingresos de los agricultores mediante las ayudas directas y a hacer más pareja su distribución en función del tamaño de las explotaciones– y de desarrollo rural, y simplificar los instrumentos de la política.

La reforma fue presentada con los objetivos de (Comisión Europea, 2003 a): i) mejorar la competitividad de la agricultura europea, haciendo que los productores respondan más a las señales del mercado pero sin que sientan un perjuicio en sus ingresos, tratando de que el beneficio esté relacionado con la condición de productor y no con la cantidad producida; ii) promover un mayor cumplimiento de las normas ambientales, de inocuidad alimentaria y de bienestar animal; iii) mejorar el sistema de apoyo al desarrollo rural.

Los principales oponentes de esta reforma fueron Francia, España, Irlanda y Portugal, mientras los defensores fueron Reino Unido, Suecia y Alemania. Como en toda negociación, las concesiones permitieron llegar a un punto medio común y moderar muchos de los cambios propuestos por la Comisión.

En lo que sigue se presenta un análisis de esta nueva reforma. Primero se comentan sus principales características (secciones 3.1 a 3.5); en segundo lugar, se describe el estado de aplicación por país (sección 3.6); en tercer lugar, se muestra el nuevo límite presupuestario y la búsqueda de la disciplina financiera (sección 3.7) y, en cuarto lugar, se presentan estimaciones de su impacto en la producción comunitaria (sección 3.8).

3.1. Ayuda directa: desvinculación parcial, condicionalidad y carácter optativo

El nuevo modelo de ayuda directa presenta cinco características centrales: una ayuda única por explotación con desvinculación o disociación parcial –conocida como *partial decoupling*–, la libertad de elección de la forma de cálculo de la ayuda, la transferibilidad de los derechos a recibir ayuda, la condicionalidad para su otorgamiento, y el carácter optativo en la forma y plazo de su aplicación en cada país.

3.1.a. Ayuda única por explotación con desvinculación parcial

La ayuda interna que reciben los productores deja de estar vinculada, en la mayoría de los casos, con su nivel de producción. De este modo se pasa a un modelo donde reciben una ayuda única por explotación –*single farm payment* o SFP– basada en los subsidios recibidos en el periodo 2000 - 2002. Este sistema entró en vigor en 2005, aunque cada país puede prorrogar el inicio de su aplicación hasta 2007.

Sin embargo, la desvinculación no es total, pues cada país puede elegir que una parte de la ayuda continúe asociada con el nivel de producción, pero con límites en el porcentaje de asociación y en los productos elegibles. El principal argumento oficial para continuar con cierto nivel de vinculación, es que sirve para “reducir al mínimo el riesgo de abandono de las tierras” (Comisión Europea, 2003 b).

En cereales, oleaginosas, leguminosas y otros cultivos herbáceos, podrán continuar vinculadas hasta el 25% de las ayudas por hectárea. En el caso del trigo duro se podrá mantener hasta el 40% del suplemento especial. Para ganado vacuno hay dos opciones: i) conservar hasta 100% de la prima por vaca nodriza y 40% de la prima por sacrificio, o ii) hasta 100% de la prima por sacrificio o hasta 75% de la prima especial por animales machos. En ovinos y caprinos, hasta el 50%. Las ayudas al sector lácteo deberán formar parte de la ayuda única por explotación recién desde 2008, pero cada país puede adelantar su inclusión. La vinculación puede continuar en las regiones periféricas.

Además, la ayuda por explotación puede incrementarse hasta un 10% para incentivar métodos de producción acordes con la protección ambiental y la calidad de los productos.

Para la adjudicación de este tipo de ayuda es preciso presentar “hectáreas elegibles” que incluyen cualquier tipo de cultivo, con excepción de las frutas y verduras, los cultivos permanentes y las papas.

3.1.b. Libertad de elección de la fórmula de cálculo

Así como existen opciones para distintos productos, también los países pueden elegir entre diversas formas para calcular y efectuar los pagos. La diferencia fundamental radica en si el cálculo de la ayuda se basa en los pagos directos individuales recibidos por los agricultores en el periodo de referencia, o en si los pagos fueron promediados para un estado o región. Se presentan tres alternativas, más una especial para los nuevos miembros:

- Enfoque básico histórico: la ayuda se relaciona con los pagos que recibió durante el periodo de referencia (monto de referencia) y con el número de hectáreas bajo producción durante ese periodo, por las cuales percibió pagos directos en ese lapso de referencia.
- Enfoque regional (*flat rate*): a los efectos de establecer el valor del pago único en la región, el monto de referencia se calcula sobre una base regional y luego se lo divide por el número de hectáreas aptas notificadas por los agricultores de la región en el año de puesta en vigencia del esquema de pago único.
- Enfoque mixto: los países pueden usar diferentes métodos por regiones. Por ejemplo, pueden utilizar sistemas híbridos que combinen el enfoque histórico y el regional. Dentro de estos, pueden existir sistemas híbridos dinámicos, como el caso de una transición de un esquema histórico a uno regional.
- Enfoque para los nuevos países miembros de la UE: estos países tienen la opción del esquema de pago de área única (SAPS, por su sigla en inglés) que es similar al enfoque regional, pero calculado a nivel nacional. Este sistema tiene como límite presupuestario los topes nacionales que resultan de los acuerdos de acceso a la UE. No hay excepciones en cuanto al tipo de cultivo que puede producirse bajo este esquema. Para el 2010, deberán adoptar la versión regional del pago único aplicado en la UE-15.

Cabe agregar que un productor de los nuevos miembros podrá recibir el mismo nivel de ayuda por unidad productiva que un productor de la UE-15, recién en 2013. Hasta ese entonces, el proceso de nivelación será gradual. A los efectos de mantener un nivel de asistencia equivalente al que se otorga en la UE-15, estos países pueden usar pagos compensatorios provenientes de sus presupuestos nacionales.

3.1.c. Transferibilidad de los derechos

Para el pago, cada productor recibe un título o derecho a percibir la ayuda. La cantidad de títulos es equivalente al número de hectáreas declaradas para la ayuda. Estos títulos pueden ser transferidos entre beneficiarios de cada país y, en algunos casos, sólo dentro de una región de un país.

3.1.d. Condicionalidad

El cuarto punto clave de esta reforma, es que las ayudas están sujetas al cumplimiento de normas en materia de medio ambiente, inocuidad de los alimentos, sanidad animal y vegetal y bienestar de los animales. Entre estos requisitos se incluye el de mantener las tierras en buenas condiciones agrícolas con el objeto de evitar los efectos ambientales negativos del abandono de tierras como consecuencia del pago desacoplado.

Su falta de cumplimiento implica recibir un monto menor de ayuda. Para facilitar su realización, los agricultores recibirán asesoramiento estatal sobre métodos de producción y buenas prácticas agrícolas.

Se mantienen las obligaciones de retiro de tierras (*set-aside*) para poder recibir las ayudas directas compensatorias.

3.1.e. Carácter optativo

Los países pueden optar por mantener parte de la vinculación, pero sujeto a los productos y límites porcentuales que se mencionaron en el punto 3.1.a. De este modo, cada país puede elegir desde la disociación completa en todos los sectores desde 2005, hasta mantener las vinculaciones actuales hasta 2007 y recién a partir de ahí desvincular lo mínimo exigido.

El desacople total figuraba en la propuesta original de la Comisión Europea de julio de 2002. La propuesta definitiva conserva la esencia de la original, pero da márgenes de libertad a los países miembros para elegir el grado de ayuda a otorgar, llevando de hecho a una diferenciación entre los países y a que la PAC reduzca su carácter de política uniforme.

3.2. Desarrollo rural: mayor alcance y mayores fondos

Las medidas de desarrollo rural se refieren a las ayudas que reciben los productores para que mejoren su organización y gestión y diversifiquen sus fuentes de ingreso. Esta reforma pretende aumentar los fondos destinados a este fin y ampliar el alcance de las medidas, para poder cumplir con las demandas sociales de mejoras en calidad e inocuidad de los alimentos, protección ambiental y bienestar animal, pero manteniendo el modelo europeo de agricultura con mayoría de explotaciones pequeñas.

Así se otorgarán las siguientes nuevas ayudas: i) incentivos para poner en marcha sistemas de mejora de la calidad de los productos y de los procesos productivos, durante un período máximo de 5 años; ii) ayudas a las organizaciones de productores para promoción de los productos obtenidos con los sistemas de calidad introducidos por la ayuda descrita en i), hasta un 70% del costo del proyecto; iii) ayuda decreciente y por un período máximo de 5 años para la adaptación a las normas europeas sobre protección ambiental, salud animal y vegetal, inocuidad y bienestar animal. En relación a los costos adicionales y al lucro cesante por aumentar el bienestar animal, las ayudas tendrán un plazo mínimo de 5 años; iv) incrementar las ayudas a los jóvenes agricultores.

Estos cambios entraron en vigor en 2005, pero su aplicación es de carácter optativo.²

² Para una ampliación de este tema, ver Pastorino (2005).

3.3. Modulación de las ayudas

La modulación³ se refiere a la reducción de las ayudas directas a las explotaciones de mayor tamaño que reciben subsidios superiores a los 5.000 euros por año. La reducción fue de 3% en 2005, 4% en 2006 y 5% desde 2007 hasta 2013. Están exentas las regiones periféricas.

Esta reducción en la ayuda resultaría en 1.200 millones de euros que se destinarán a financiar las nuevas medidas de desarrollo rural. De estos fondos, una quinta parte se utilizarán en el país donde se obtuvieron, y el resto se distribuirá entre todos los Estados miembros en función de criterios de superficie agrícola, empleo agrario y PIB *per capita*, aunque cada país no recibirá menos que el 80% de esos fondos.

Esta modulación no afecta a los países de Europa Oriental y Central que se incorporaron en mayo de 2004, durante el período en que el nivel de ayuda que reciban sea inferior al de los productores de los otros miembros de la UE.

3.4. Disciplina financiera

A partir de 2007 se introducirá un mecanismo de disciplina financiera para ajustar el monto de las ayudas directas con el objeto de que el gasto no sobrepase el límite fijado en el presupuesto⁴. Este mecanismo no se aplicará a los nuevos miembros hasta el 2013, cuando el nivel de ayuda que reciban será similar al de los países de la UE-15.

3.5. Revisiones en las políticas específicas para distintos productos

Con el objeto de corregir las situaciones de excedentes en ciertos productos y mejorar las organizaciones de mercado, se efectuaron ajustes en el precio de intervención y en el monto de ayuda por unidad productiva. Los cambios más importantes se han dado en cereales y en lácteos.

En cereales se redujo la magnitud de la corrección mensual del precio de intervención. En el caso del centeno, se eliminó el sistema de intervención. Para trigo duro se disminuyó el suplemento especial por hectárea y se introdujo una nueva prima para incentivar la mejora en la calidad de los granos. En arroz, y con el objeto de reducir los excedentes en el mercado como consecuencia de la apertura comercial a los países de menor nivel de desarrollo en el marco del programa "Todo menos armas", se disminuyó el precio de intervención y se aumentó la ayuda directa a los agricultores para compensar la baja en el precio.

En lácteos, se redujo el precio de intervención de la manteca y de la leche en polvo descremada, y se limitó la cantidad de manteca a comprar en intervención. Pero se mantiene el sistema actual de cuotas lácteas hasta el 2014.

En abril de 2004, se adoptaron medidas específicas para el aceite de oliva, el tabaco y el algodón, productos que fueron incorporados al esquema de pago único.

3.6. Aplicación de la reforma de la PAC por país

Transcurridos tres años de la reforma, a continuación se describe el estado de su aplicación, teniendo en cuenta las diversas opciones elegidas por los países miembros.

Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo y el Reino Unido han optado por el sistema de pago único con las alternativas de mayor disociación posible. Francia decidió retener las ayudas específicas por producto hasta las proporciones permitidas por la reforma. Por otro lado, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Portugal, España y Suecia han adoptado esquemas intermedios entre el desacople máximo y el mínimo. En general, han decidido mantener los premios sobre el ganado e ir desvinculando a los cultivos de la producción.

³ En la UE, el término "modulación" se utiliza tanto para modificaciones en los montos de ayuda a otorgar en función de diversos criterios objetivos como para cambios en las preferencias arancelarias para acceder a su mercado.

⁴ El tema presupuestario es tratado en la sección 3.7.

La mayoría de los países han implementado el sistema de pago único en el 2005 con la excepción de Finlandia, Francia, Grecia, Holanda y España que comenzaron en el 2006.

En el caso de los nuevos miembros, Chipre, la República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia y Eslovaquia, optaron por el esquema de pagos de área única (SAPS). Sólo Malta y Eslovenia decidieron mantener el esquema acoplado, aunque deberán adherirse al esquema de pago único en el 2007.

El Cuadro 1 presenta la proporción de los pagos acoplados para el año 2006 por país. Como se observa, Francia, Portugal, Holanda y España encabezan la lista de países de la UE-15 con mayores porcentajes de ayuda vinculada a la producción. En el lado opuesto, se encuentran el Reino Unido, Irlanda y Luxemburgo, aunque países como Grecia, Alemania e Italia utilizan los pagos acoplados para uno o dos sectores únicamente. También se aprecia que, en promedio, cerca del 90% de los pagos directos a los agricultores de la UE-25 en el 2006 estaría desacoplado de la producción.

Cuadro 1
Proporción acoplada del total de ayudas directas en 2006, por estado miembro

| País | % acoplado | País | % acoplado |
|----------------|------------|-------------|------------|
| Malta | 100 | Alemania | 0,04 |
| Eslovenia | 100 | Irlanda | 0 |
| Francia | 26,41 | Luxemburgo | 0 |
| Portugal | 25,31 | Reino Unido | 0 |
| Holanda | 24,1 | Rep. Checa | 0 |
| España | 21,56 | Estonia | 0 |
| Bélgica | 18,05 | Chipre | 0 |
| Austria | 14,7 | Letonia | 0 |
| Suecia | 5,58 | Lituania | 0 |
| Finlandia | 4,69 | Hungría | 0 |
| Dinamarca | 3,34 | Polonia | 0 |
| Italia | 0,35 | Eslovaquia | 0 |
| Grecia | 0,07 | | |
| UE-25 promedio | | | 10,36 |

Nota: los cálculos excluyen algunos esquemas de ayudas acopladas para los cuales no se especifican techos nacionales dentro de la Regulación 1156/2006.

Fuente: Agra Europe (2006 a) basado en la Regulación de la Comisión 1156/2006

De los 3.763 millones de euros destinados a los países bajo la forma acoplada en 2006 (que figuran en la Regulación 1156/2006), alrededor de un 85% son absorbidos por España y Francia, debido a que ambos mantienen la vinculación con la producción para cultivos, lo cual implica 1.154 millones de euros para Francia y 373 millones de euros para España (Agra Europe, 2006 a). En general, el sector de la carne vacuna es el que continúa con los mayores niveles de pagos acoplados.

De lo anterior puede inferirse que la reforma otorga una gran flexibilidad a los países miembros en cuanto a su puesta en práctica. Ésta se observa en las opciones que se presentan para desacoplar ciertos productos, en el período de transición hasta la adopción del esquema definitivo y en la posibilidad de adoptar distintos sistemas de cálculo de la ayuda. Si bien este hecho da margen de maniobra a los países para adaptarse a la nueva situación, atenta contra el principio de unidad de la PAC y dificulta los controles pertinentes.

Cabe agregar que para el 2008 está previsto un *health check* o revisión de la PAC, que tendrá por objeto verificar si ésta “funciona” como debiera y simplificar los aspectos burocráticos en el mayor grado posible (Agra Europe, 2006 b). Uno de los temas a examinar será el esquema de pago único. La intención de la Comisión Europea es lograr la desvinculación total de los pagos. La Comisario de Agricultura de la UE, Mariann Fischer Boel, manifestó en un encuentro reciente que “estamos aprendiendo que el acople de las ayudas no es siempre la mejor solución en aquellas áreas donde no hay rentabilidad para cierto tipo de producción. En realidad, el análisis del primer escenario de la Comisión muestra que beneficios adicionales se lograrían con el desacople total, en términos económicos como también en términos de la simplificación de nuestra política y su puesta en práctica” (Fischer Boel, 2006).

El *health check* también implicará la revisión del tipo de esquema de pago único elegido por los países. Hasta el momento, ningún país de la UE-15 opera bajo el mismo sistema. La posición de la Comisión Europea no es muy clara al respecto. Mariann Fischer Boel era defensora del sistema histórico, pero ahora parece ver con buenos ojos los méritos del enfoque regional. Por otra parte, la reciente decisión de la Comisión de extender la vigencia del esquema de pago de área única por dos años, más allá del 2008 original, hace pensar que la Comisión intentaría expandir este sistema a Europa Occidental, en lugar de extender el esquema de pago único a la Europa Oriental, que era la idea original (Agra Europe, 2006 b).

3.7. Presupuesto y gasto

En la cumbre de Bruselas del Consejo Europeo, en octubre de 2002, se acordó un límite máximo para el presupuesto agrícola para el período 2007-2013, repitiendo una estrategia previa a la reforma anterior de la PAC, en la cumbre de Berlín en 1999, donde se fijó un límite máximo para el período 2000-2006 (ver Cuadro 2). La suma de lo presupuestado para medidas de intervención en el mercado y pagos directos para la UE de 25 miembros, no podrá superar el límite fijado en la cumbre de Berlín para los 15 miembros (sub-rúbrica 1a del presupuesto comunitario) más lo propuesto como gasto para los nuevos ingresantes para 2006, con un ajuste de 1% anual por inflación. Este límite ha llevado a la Comisión Europea a proponer mecanismos para contener el gasto.

El primer mecanismo fue presentado en enero de 2003, en la propuesta de legislación de reforma de la PAC, en cuyas consideraciones iniciales incluyó un breve análisis de las consecuencias presupuestarias de las medidas. Ahí planteaba que los gastos proyectados referidos a la PAC, excluyendo lo destinado para desarrollo rural, iban a superar el límite presupuestado a partir de 2009, en especial por el aumento del gasto para los nuevos miembros originado en que crece el monto de ayuda directa que pueden recibir. Es por esto que dicha propuesta incluía una reducción de estas ayudas, parte mediante el mecanismo de modulación –destinada para desarrollo rural–, y parte por reducción neta, la cual más que alcanzaría para cubrir el exceso de gasto. Así mostraba que si el gasto superaba lo presupuestado, la intención era reducir la ayuda en vez de pedir un ajuste en el presupuesto.

Cuadro 2
PAC: presupuesto y gasto proyectado
en millones de euros

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Límite del presupuesto (a) (1) | 42.979 | 44.474 | 45.306 | 45.759 | 46.217 | 46.679 | 47.146 | 47.617 | 48.093 | 48.574 |
| Gasto UE-25 (2) | 41.681 | 43.642 | 44.395 | 45.156 | 46.123 | 47.568 | 48.159 | 48.805 | 49.451 | 50.099 |
| <i>Gasto UE-15</i> | 41.320 | 41.339 | 41.746 | 42.183 | 42.802 | 43.569 | 43.513 | 43.513 | 43.513 | 43.513 |
| <i>Gasto nuevos miembros</i> | 361 | 2.303 | 2.649 | 2.973 | 3.321 | 3.999 | 4.646 | 5.292 | 5.938 | 6.586 |
| Diferencia (3 = 2 – 1) | 1.298 | 832 | 911 | 603 | 94 | -889 | -1.013 | -1.188 | -1.358 | -1.525 |
| Reducción de ayuda directa (4) | | | | 228 | 751 | 2.030 | 2.420 | 2.810 | 3.200 | 3.343 |
| <i>Disponibile para desarrollo rural (5)</i> | | | | 228 | 475 | 741 | 988 | 1.234 | 1.481 | 1.481 |
| <i>Reducción neta (6 = 4 – 5)</i> | | | | 0 | 276 | 1.289 | 1.432 | 1.576 | 1.719 | 1.862 |

Nota: no incluye las medidas de desarrollo rural.

(a) Límite para el presupuesto acordado en octubre 2002. Resulta de la suma de lo aprobado en marzo de 1999 como gasto PAC (1a) para 2006 y el gasto de agricultura para ampliación (8a) para 2006, con un ajuste anual de 1% por inflación.

Fuente: CEI en base a Comisión Europea (2003 a)

Si se tienen en cuenta los montos ejecutados de los presupuestos 2004 (42.769 millones de euros), 2005 (44.598 millones de euros) y 2006 (44.847 millones de euros) (Comisión Europea, 2006 b) es posible concluir que, si bien éstos superan los valores presupuestados para el gasto de la UE-25, no sobrepasan los límites propuestos, salvo en el caso del 2005 en aproximadamente 100 millones de euros.

El segundo mecanismo es el de disciplina financiera, ya descrito en 3.4, que forma parte de la reforma aprobada en junio de 2003.

Esta disciplina también está estipulada por país, donde cada miembro deberá hacer los ajustes necesarios para no superar el límite máximo aceptado en el caso de las ayudas únicas por explotación, como se aprecia en el Cuadro 3, límite que se basa en el total de ayudas directas pagadas en el período histórico de referencia para cada país. Aquí se nota que los mayores beneficiarios son Francia, Alemania, España, Reino Unido e Italia.

Cuadro 3
Total de pagos directos: límites por países
en millones de euros

A. UE - 15

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 y años subsiguientes |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|
| Francia | 7.199 | 8.236 | 8.283 | 8.330 | 8.355 | 8.363 |
| Alemania | 5.148 | 5.647 | 5.696 | 5.744 | 5.770 | 5.774 |
| España | 3.266 | 4.635 | 4.650 | 4.664 | 4.672 | 4.673 |
| Reino Unido | 3.697 | 3.945 | 3.961 | 3.977 | 3.986 | 3.976 |
| Italia | 2.539 | 3.792 | 3.813 | 3.836 | 3.847 | 3.869 |
| Grecia | 838 | 2.143 | 2.170 | 2.175 | 2.177 | 1.988 |
| Irlanda | 1.260 | 1.335 | 1.338 | 1.341 | 1.342 | 1.340 |
| Dinamarca | 943 | 1.015 | 1.021 | 1.027 | 1.030 | 1.030 |
| Holanda | 386 | 428 | 834 | 846 | 853 | 853 |
| Suecia | 637 | 671 | 755 | 760 | 763 | 763 |
| Austria | 613 | 633 | 737 | 743 | 745 | 745 |
| Bélgica | 411 | 580 | 593 | 607 | 614 | 612 |
| Portugal | 452 | 504 | 571 | 572 | 573 | 572 |
| Finlandia | 467 | 562 | 564 | 566 | 567 | 565 |
| Luxemburgo | 33 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 |

Fuente: CEI en base a Regulación de la Comisión (EC) n° 1156/2006, 28 de julio de 2006

B. Nuevos Miembros

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 y años subsiguientes |
|------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|
| Polonia | 725 | 981 | 1.264 | 1.572 | 1.870 | 2.155 | 2.440 | 2.725 | 3.010 |
| Hungría | 351 | 446 | 540 | 673 | 803 | 929 | 1.056 | 1.182 | 1.309 |
| Rep. Checa | 229 | 294 | 378 | 470 | 559 | 645 | 730 | 816 | 902 |
| Eslovaquia | 98 | 127 | 161 | 201 | 239 | 275 | 312 | 348 | 385 |
| Lituania | 92 | 114 | 155 | 193 | 230 | 267 | 304 | 341 | 377 |
| Letonia | 34 | 44 | 61 | 76 | 90 | 104 | 118 | 132 | 146 |
| Eslovenia | 36 | 44 | 59 | 73 | 88 | 102 | 116 | 130 | 144 |
| Estonia | 23 | 27 | 40 | 50 | 60 | 71 | 81 | 91 | 101 |
| Chipre | 9 | 12 | 16 | 20 | 24 | 29 | 33 | 37 | 41 |
| Malta | 0,67 | 0,83 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 |

Fuente: CEI en base a Regulación de la Comisión (EC) n° 1156/2006, 28 de julio de 2006

3.8. Impacto en la producción comunitaria

La reducción del carácter distorsivo de la PAC debería disminuir la producción, los excedentes y, de este modo, los volúmenes exportables. De esta manera, la UE estaría en condiciones de aceptar reducciones de las barreras de acceso –sea a nivel multilateral o birregional– y de los subsidios a la exportación. Cuánto mayor sea el impacto sobre la producción, mayor podrá ser la apertura del mercado y la disminución de los subsidios a las ventas externas.

La UE efectuó una simulación del impacto que la reforma tendría sobre la producción, consumo y exportación para la UE-15 (Comisión Europea, 2003 d). Pero fue hecha en base a la propuesta de enero de 2003 que, en lo referente a medidas con mayor impacto sobre la producción, no incluía la opción de desvinculación parcial y figuraba una reducción en el precio de intervención de los cereales. Por lo tanto, los resultados de dicha simulación sobreestiman los efectos resultantes de la reforma aprobada a fin de junio. Sin embargo, constituyen una aproximación útil para evaluar consecuencias posibles sobre las posiciones negociadoras.

Por ejemplo, en centeno y trigo duro la simulación muestra que en el período 2005 - 2010 habría una disminución de 10% del área sembrada respecto de las proyecciones previas a la reforma, mientras que para el conjunto de los cereales la producción sería en todos los años alrededor de un 2% menor y las exportaciones un 4% menor.

En carne vacuna, a partir de 2007 las proyecciones de producción se reducirían 2% por año y las de exportaciones serían hasta un 25% menores. Por el incremento en las cuotas lácteas, la producción de leche sería un 2% superior en 2009. Esta mayor producción, sumada a la reducción del precio de intervención de la manteca, disminuiría el precio de mercado de la manteca, bajaría su volumen producido y aumentaría su consumo interno. Esto haría que bajen las proyecciones de exportación alrededor de un 20% en cada año. En leche descremada en polvo también habría una disminución en la producción (entre 6% y 14%), en el consumo (entre 6% y 15%) y en la exportación (entre 3% y 11%).

El 31 de julio de 2006, la UE publicó sus proyecciones sobre el ingreso y los mercados agrícolas de la UE para el período comprendido entre 2006 y 2013 (Comisión Europea, 2006 c). El estudio está realizado en base a los 25 países miembros y a la información disponible al mes de junio de 2006. Toma en cuenta supuestos sobre los pagos desacoplados, el régimen de *set-aside*, el crecimiento del PIB, la inflación y los precios de referencia para algunos productos. *A priori*, se estimaba que la aplicación del sistema de pago único iba a reducir los volúmenes de producción. Por el contrario, las proyecciones del informe revelan un crecimiento en la producción del maíz y del trigo. En el caso de las oleaginosas, destacan un fuerte incremento de la producción de colza, utilizada particularmente como insumo en la producción de biodiesel. En cambio, para la carne vacuna, la CE ha estimado bajas en los niveles de producción, originadas principalmente en la entrada en vigencia del sistema de pagos desacoplados.

Al comparar los productos que aparecen en los dos estudios, se observa en el caso de los cereales perspectivas dispares: la primera proyección señaló una caída en el área sembrada, mientras que la más reciente indica perspectivas favorables y un aumento de la producción. Para la carne se producen coincidencias, ya que ambos estudios proyectan caídas en la producción. También se verifican tendencias similares para la leche y la manteca.

4. El nivel de ayuda interna luego de la reforma de 2003

En las negociaciones agrícolas de la OMC, las medidas tendientes a lograr mejoras sustanciales para el sector se agrupan en tres categorías o pilares: ayuda interna, subsidios y restricciones a la exportación, y acceso a mercados. La reforma de la PAC del 2003 se concentra en cambios en el primer pilar, y deja de lado los otros dos.

La ayuda interna se puede clasificar en tres categorías definidas en el Acuerdo sobre la Agricultura aprobada en la Ronda Uruguay de la OMC. Según el grado de distorsión que generan, se divide en ayuda de caja ámbar, caja azul y caja verde (ver Recuadro 1).

Recuadro 1

La clasificación de las ayudas internas

De acuerdo con la terminología del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, las políticas de ayuda interna en agricultura se clasifican en cajas de color ámbar, azul y verde.

i. La caja ámbar es la que concentra las ayudas más distorsivas para el comercio. Aquí se incluyen las medidas de sostén de precios, donde la ayuda que deriva de éste se mide como la brecha entre el precio internacional de referencia en un determinado período de base (1986-1988) y el precio interno “administrado”, y también el gasto presupuestario que contiene a los subsidios relacionados directamente con la producción. El nivel de esos subsidios se mide por la Medida Global de Ayuda (MGA), sobre la cual se fijaron los compromisos de reducción.

Algunas ayudas de caja ámbar están exentas de dichos compromisos por sumar un monto pequeño (pagos *de minimis*), que pueden ser específicas para un producto o ser de carácter general. Para ser considerado *de minimis*, el pago no debe superar el 5% del valor de la producción agrícola (VPA) del producto subsidiado (ayuda producto específico) o de la producción agropecuaria total (ayuda producto no específico). Para los países en desarrollo el límite es del 10% del VPA.

ii. La caja azul reúne las ayudas realizadas en el marco de programas de limitación de la producción. Estos pagos no están sujetos a compromisos de reducción si se basan en superficies y rendimientos fijos, si se realizan con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base o si, en el caso de pagos relativos al ganado, se efectúan con respecto a un número de cabezas fijo.

iii. En la caja verde se incluyen todos los subsidios que no distorsionan el comercio o lo hacen en grado mínimo. Las ayudas dentro de esta categoría no pueden estar vinculadas ni a la producción ni a los precios. Entre ellas se pueden encontrar: servicios generales, constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, ayuda alimentaria interna y pagos directos a productores. Estos últimos incluyen: i) ayudas al ingreso desconectadas de los precios y de la producción; ii) programas gubernamentales de participación financiera en seguros o coberturas; iii) programas de retiro de productores; iv) asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de detracción de recursos; v) ayudas a las inversiones; vi) pagos por programas ambientales; y vii) programas de asistencia regional. Estos pagos directos deben cumplir con ciertos requisitos, como que se determinen a partir de un período de base fijo, que no estén relacionados con la producción, precios o uso de insumos posteriores al período de base y que se exija producción para recibir los desembolsos.

Por el Acuerdo sobre la Agricultura sólo están sujetas a reducciones las políticas de ayuda que se encuadran dentro de la caja ámbar y quedan excluidas los pagos *de minimis* y las ayudas de caja azul y caja verde. Por este motivo es que los países tienen incentivos para traspasar ayudas de la caja ámbar a la azul y a la verde.

Recuadro 2

La negociación de la ayuda interna en la Ronda Doha

En julio de 2004, los gobiernos aprobaron el Programa de Trabajo de Doha –conocido como “marco”–, donde se fijan criterios precisos para la negociación de distintos temas en discusión en la Ronda Doha.

Respecto de la ayuda interna en agricultura, establece restricciones a los niveles de asistencia. Por ejemplo, fija un corte mínimo del 20% para el nivel global o “overall trade-distorting support” –suma de la MGA, el máximo valor permitido de los pagos de la caja azul y las ayudas *de minimis*–. Además, pone un techo a cada uno de los componentes de ese apoyo general. Con esto se intenta emparejar los niveles de ayuda reduciendo fundamentalmente los de aquellos países que otorgan mayores subsidios.

Asimismo, se propone una redefinición de la caja azul para que incluya tanto los pagos que tienen límites a la producción como también aquellos que no los requieran. La presión ejercida por Estados Unidos hizo que se incluyera este nuevo criterio que permitiría la inclusión de pagos directos no conectados a la producción. Con esta iniciativa, Estados Unidos intenta incorporar los pagos contra-cíclicos, que actualmente se notifican como *de minimis* no específico. Cabe recordar que este tipo de ayuda es otorgada cuando los precios corrientes caen por debajo de un precio fijado como objetivo –*target price*–. El hecho a tener en cuenta es que este tipo de pagos no tiene limitaciones a la producción, pero sí funciona como un sostén de precios, por lo que corresponderían a la caja ámbar.

Por último, el marco establece que “se examinarán y aclararán” los criterios de la caja verde con el objetivo de impedir la distorsión en el comercio y la producción. Esto tiene importantes repercusiones debido a que los miembros de la OMC tienen incentivos a declarar ayudas dentro de este compartimiento porque no generan compromisos de reducción. Por tal razón, resulta necesaria la revisión de los montos que se declaran como pertenecientes a esta caja.

Para una ampliación de estos temas, ver Fossati *et al.* (2005); para el estado actual de la negociación, ver Doporto Miguez *et al.* (2006) y el artículo de Stancanelli en este número de la *Revista del CEI*.

En la Ronda Doha, la negociación en este pilar gira alrededor de los niveles máximos permitidos y los criterios de definición de las ayudas (ver Recuadro 2). Es por ello que en esta sección se analizan los cambios en la ayuda interna de la UE a partir de la reforma de la PAC de 2003. Así se responde a tres interrogantes:

- a. ¿Qué valores toman los distintos tipos de ayuda otorgados por la UE?
- b. ¿Cuáles serían los niveles de ayuda luego de la reforma?
- c. ¿Baja el nivel de ayuda interna?

4.1. ¿Qué valores toman los distintos tipos de ayuda otorgados por la UE?

En el Cuadro 4 se exponen los montos concedidos de ayuda, según las notificaciones de la UE a la OMC. Cabe aclarar que las últimas notificaciones presentadas por la UE ante la OMC son del año 2001. Esto representa un serio inconveniente a los efectos de tener los montos otorgados actualizados y dificulta el seguimiento de las disciplinas impuestas por la OMC. A partir del 2002, los guarismos corresponden a valores estimados por la OMC. El promedio del nivel global (overall), que comprende las ayudas otorgadas de caja ámbar, azul y *de minimis* entre 1995-2001, es de 68.830 millones de euros y representa un 30% del valor de producción. Su nivel disminuyó 11% entre 1995 y 2001 como consecuencia de la baja registrada en la

caja ámbar. Por su parte, la caja ámbar registra un promedio para el mismo período de 46.930 millones de euros, que implica un 21% del valor de la producción agrícola. Para el lapso considerado, las ayudas otorgadas bajo este concepto se redujeron un 21,4% y esto se relaciona con el compromiso de reducción del 20% en un plazo de seis años desde 1995 sobre el nivel consolidado, establecido en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay. Sin embargo, el nivel de la medida global de ayuda (MGA) fue siempre inferior al consolidado, incluso al inicio del período de reducción de la ayuda.

Cuadro 4
Ayuda interna de la UE
UE-15, en millones de euros

| Categorías de ayuda interna | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 (e) | 2003 (e) | 2004 (e) | 2005 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|--------|
| Nivel global actual (caja ámbar, caja azul y de <i>minimis</i>)(overall) ¹ | 71.698 | 73.292 | 70.959 | 67.566 | 67.986 | 66.438 | 63.871 | 55.060 | 56.994 | 57.847 | n/d |
| MGA (medida global de ayuda) - nivel consolidado | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 | 67.159 |
| MGA (caja ámbar) - nivel aplicado ¹ | 50.026 | 51.009 | 49.973 | 46.683 | 47.886 | 43.654 | 39.281 | 28.498 | 30.943 | 31.796 | n/d |
| Ayuda de <i>minimis</i> (producto específico) | 49 | 33 | 57 | 31 | 17 | 23 | 290 | 897 | 259 | 259 | n/d |
| Ayuda de <i>minimis</i> (producto no específico) | 777 | 728 | 486 | 348 | 291 | 538 | 574 | 938 | 1.000 | 1.000 | n/d |
| Caja azul | 20.846 | 21.521 | 20.443 | 20.504 | 19.792 | 22.223 | 23.726 | 24.727 | 24.792 | 24.792 | n/d |
| Caja verde | 18.779 | 22.130 | 18.167 | 19.168 | 21.916 | 21.848 | 20.661 | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Valor de la producción agrícola ^{2, 3} | 207.400 | 219.700 | 217.800 | 213.500 | 233.700 | 243.359 | 246.418 | 242.955 | 267.388 | 280.139 | n/d |
| Ayuda doméstica total (ámbar + azul + verde+ de <i>minimis</i>) | 90.477 | 95.421 | 89.126 | 86.734 | 89.902 | 88.286 | 84.532 | 55.060 | 56.994 | 57.847 | n/d |

Notas: (e) denota estimaciones.

1. El nivel global actual y la medida global de ayuda para 2003 y 2004 se refieren a la UE-25.

2. El valor de la producción para el período 1995-2002 corresponde a la UE-15 y para los años 2003-2004 a la UE-25.

3. El valor de la producción 1995-2001 fue extraído de las notificaciones de la OMC y el del período 2002-2004 de Eurostat.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 a) y OMC (2006 b)

Las cajas azul y verde presentan una leve tendencia alcista con un promedio para el período 1995-2001 de 21.294 y 20.381 de millones de euros, respectivamente. Por último, el promedio de ayuda doméstica total es de 89.211 millones de euros, que equivale a un 39,4% del valor de la producción agrícola.

Es preciso destacar que, como los valores que se presentan a partir del 2002 son estimados, los datos del Cuadro no capturan los cambios que se registran como consecuencia de la reforma; es decir, no tienen en cuenta el traspaso de las ayudas entre los compartimentos, tema que se trata en el siguiente punto.

4.2. ¿Cuáles serían los niveles de ayuda luego de la reforma?

La desvinculación, la principal característica de la reforma de la PAC de 2003, se verá reflejado en la clasificación de las ayudas internas –según la terminología OMC– que otorga la UE a sus agricultores. Como se ha mencionado, implica la sustitución de diferentes pagos o premios recibidos por los productores por un único pago por explotación a partir de 2005, calculado bajo el período de referencia 2000-2002. Como el monto no depende de la cantidad ni de qué se produzca, el ingreso a obtener está desacoplado de la producción. De este modo, se podrían traspasar las ayudas de la caja azul a la caja verde, y quedarían exentas de los compromisos de reducción que se alcancen en la Ronda Doha.

La reforma señala que el SFP comienza en el 2005, pero hay un período de transición hasta el 2007 por si algún Estado miembro necesita un proceso de adaptación a la nueva reglamentación. Los países pueden mantener un porcentaje de las ayudas ligadas a la producción a nivel nacional o regional para los cereales, oleaginosas, los vacunos, ovinos y caprinos y el sector lácteo, entre otros. Esta flexibilidad en la disociación de los pagos hace que el traspaso a la caja verde sea menor. Al respecto, no hay algo establecido sobre cómo

encasillar los pagos desacoplados parcialmente. Una posibilidad es que la parte desacoplada vaya dentro de la caja verde y aquella no desacoplada siga dentro de la azul. Dada la multiplicidad de opciones existentes que tienen los estados miembro, es muy difícil efectuar predicciones sobre el nivel cierto de desacople.

Para evaluar el impacto de la reforma sobre los compromisos de ayuda interna en la OMC, es preciso recurrir a las estimaciones de diversas fuentes que hacen supuestos sobre los niveles de desvinculación que los estados miembro adoptarán.

Así, Kutas (2006) estima el nivel de ayuda doméstica para la UE-25 hasta el año 2013, teniendo en cuenta que éste es el primer año de aplicación completa de la PAC que incluye a los nuevos miembros, al tiempo que también es el último año del período de planificación financiera 2007-2013.

Así obtiene los siguientes resultados:⁵

i) para la caja ámbar, la MGA caerá desde 43.838 millones de euros (2000/2001) a 22.634 millones hacia el 2013, es decir, un 48,4%. Dentro de este compartimiento, el sostén de precios de mercado es el componente de mayor relevancia, con 31.000 millones de euros en 2000/2001 (el 71%) y 10.920 millones de euros (48%) para el 2013. La caída en el sostén de precios de mercado es explicada, en primer lugar, por la reforma en el sector de la carne, y seguida por la del aceite de oliva y el azúcar.

ii) las ayudas de caja azul son las que sufrirán un mayor impacto por efecto de la reforma. Como consecuencia del desacople parcial, las ayudas en esta caja no desaparecerán, pero se reducirán desde 22.222 millones de euros en 2000/2001 a 4.474 millones de euros en 2013, una caída de 79,8%. El mayor impacto se notaría desde la entrada en vigencia de esta política, mientras que las variaciones en los años posteriores serán poco significativas.

iii) será marginal el impacto de la adhesión de los nuevos miembros a la UE, como consecuencia de que la ayuda interna para estos nuevos integrantes está en su mayoría desacoplada de la producción, y por lo tanto se encuadra en la caja verde.

En Oxfam (2005) se presenta la asignación de las ayudas internas en las cajas respectivas, como consecuencia de la implementación del SFP. El nuevo nivel aplicado de la caja ámbar sufriría una caída del 58,5%⁶. En el caso de la caja azul, los guarismos obtenidos se basan en los datos disponibles de la asignación de pagos agrícolas para el año 2003 y no se incluyen los nuevos miembros que, según se señala en el informe, alterarían los valores de manera significativa. Así, del gasto de ese año toma la parte que queda acoplada a la producción para llegar al nuevo valor de la caja azul, que bajaría un 91,8%. Por último, del presupuesto estimado para la PAC para las nuevas perspectivas financieras, que se estima en 55.500 millones de euros, calcula, por diferencia, los pagos correspondientes a la caja verde, que representarían casi un 90% del presupuesto mencionado. Las ayudas en este compartimiento se incrementarían un 141,5%.

Por su parte, Berthelot (2005 a), tomando el año 2008 como horizonte de planeamiento, estima que la caja ámbar llegaría a una reducción del 52,1% y la caída en la caja azul sería del 70,5%. No evalúa el impacto en la caja verde.

⁵ Para esta estimación, el método y los supuestos que utiliza son los siguientes:

i) *caja ámbar*: a) para los cálculos de la ayuda derivada de los precios de intervención –*market price support*– utilizó la metodología de la OMC y empleó estimaciones de producción provistas por la Comisión Europea de Agricultura; b) hizo estimaciones sobre medidas equivalentes de ayuda y pagos directos no exentos.

La metodología OMC utilizada para el cálculo de los precios de sostén de un producto dado, consiste en sustraer del precio interno, el precio externo de referencia para el período 1986-1988, fijado en la Ronda Uruguay, y luego multiplicar ese valor por la producción estimada para esos años.

ii) *caja azul*: a) complementó las notificaciones de la OMC con los datos de los informes del EAGGF (*Financial Reports on the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund*) para 2003 y 2004; b) a partir del 2005, utilizó supuestos de niveles de desacople de la producción: i) en los países de la UE-15, un 10% de los pagos será excluido del sistema de pago único; ii) los nuevos miembros van a complementar los pagos directos de la UE con un 10% de pagos nacionales; desde 2008, pasan al nuevo esquema de pagos directos con las opciones del resto de los países. Asumió, asimismo, que un 10% de los pagos será excluido del sistema de pago único.

⁶ El cálculo de los pagos de caja ámbar lo efectúan teniendo en cuenta las reducciones en los precios de intervención del azúcar, la manteca y la leche en polvo, y que el sector de frutas y verduras no ha sido incluido en la reforma.

4.3. ¿Baja el nivel de ayuda interna?

Como se nota, existen grandes diferencias entre los guarismos de los estudios presentados, y esto se relaciona con los supuestos que hay detrás de ellos. Al existir diversas opciones para el uso del mecanismo de desacople en determinados productos, sumado a lo que puede ocurrir con el pago en los nuevos miembros, es muy difícil calcular el apoyo doméstico bajo la reforma. Así, los pagos de la caja azul oscilarían en un rango que va desde cerca de 2.000 millones de euros hasta 7.000 millones de euros, y la caja ámbar bajaría a un nivel que va entre 16.285 y 23.353 millones de euros.

A pesar de esto, los estudios revisados permiten aclarar algunas cuestiones que en general surgen cuando se analiza la situación de la ayuda a partir de esta reforma. La primera tiene que ver con las ayudas que conforman el llamado nivel global, esto es, ayudas caja ámbar, caja azul y pagos *de minimis*. Según estos estudios, habría reducciones importantes en la ayuda aplicada de caja ámbar y azul, superiores en magnitud al leve incremento que habría en los pagos *de minimis*. Por lo tanto, se verifica la hipótesis de que el nivel global disminuiría (Cuadro 5).

Cuadro 5
Variación de la ayuda interna aplicada de la UE
en millones de euros

| Nivel estimado ¹ | Cajas | | | | | | | |
|------------------------------|---------|--------|---------|--------|--------------------------------|--------|--------|--------|
| | Ambar | Var. % | Azul | Var. % | <i>de minimis</i> ² | Var. % | Verde | Var. % |
| Aplicado luego de la reforma | | | | | | | | |
| Kutas - 2013 | 22.634 | | 4.474 | | 878 | | n.d. | |
| Kutas - 2008 | 23.353 | | 4.418 | | 878 | | n.d. | |
| Oxfam - 2013 | 16.285 | | 1.935 | | 900 | | 49.900 | |
| Berthelot - 2008 | 18.800 | | 7.000 | | 1.000 | | n.d. | |
| Diferencia ³ | | | | | | | | |
| Kutas - 2013 | -21.204 | -48 | -17.748 | -80 | 14 | 2 | | |
| Kutas - 2008 | -20.485 | -47 | -17.804 | -80 | 14 | 2 | | |
| Oxfam - 2013 | -22.996 | -59 | -21.791 | -92 | 36 | 4 | 29.239 | 141 |
| Berthelot - 2008 | -20.481 | -52 | -16.726 | -70 | 136 | 16 | | |

Nota: 1. Se coloca el autor del trabajo seguido del año para el cual se realiza la estimación.

2. En el caso de la ayuda *de minimis*, para el cálculo de la diferencia se usó el último valor notificado ante la OMC.

3. Nivel aplicado luego de la reforma menos el último aplicado notificado a la OMC o el aplicado actual presentado por cada trabajo.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 a), Kutas (2006), Berthelot (2005 a) y Oxfam (2005)

La segunda cuestión tiene que ver con el nivel de la ayuda total, que incluye la global más las ayudas de caja verde. Sólo Oxfam (2005) estimó el nivel de este compartimiento y, como ya se comentó, éste se incrementaría mucho, tanto en términos relativos como en absolutos. Sin embargo, como el aumento en caja verde (29.239 millones de euros) sería menor a la disminución en el nivel global (44.787 millones de euros), el nivel de ayuda total se reduciría un 18%, si se toma como base la última notificación de la UE a la OMC, donde el nivel de ayuda total fue de 84.532 millones de euros.

La tercera cuestión tiene que ver con el cambio de cajas, conocido en inglés por el nombre de *box shifting*. Este cambio surge de la propia letra de la reforma. A nivel numérico, la estimación de Oxfam (2005) lo confirma. Otras estimaciones sugieren valores similares. Por ejemplo, en South Centre (2003) se mencionan estimaciones de la Comisión de la UE de que al culminar el 2013, al menos dos tercios de los subsidios de la caja azul se incluirían en la caja verde. En la misma línea, Action Aid International (2004) considera que la UE podrá cambiar entre 70% y 75% de los subsidios del compartimiento azul al verde.

Un interrogante derivado de esta tercera cuestión, es si es el traspaso de cajas de las ayudas está en conformidad con las normas de la OMC. Ello precisa analizar si hay modificación en el carácter distorsivo de los nuevos esquemas de subsidios, tema cuyo tratamiento se posterga hasta la sección 6 de este trabajo.

5. El margen de maniobra de la UE en la Ronda Doha

En octubre de 2005, la UE presentó en la OMC su propuesta de modalidades para los tres pilares de la negociación agrícola. En lo referente a la ayuda interna ofreció⁷:

- i) que su nivel global de ayuda consolidado se reduzca 70%;
- ii) que su ayuda en caja ámbar consolidada disminuya 70%;
- iii) que la ayuda en caja azul consolidada tenga un valor máximo equivalente al 5% del valor de la producción agrícola (VPA);
- iv) que los pagos *de minimis* bajen 80%;
- v) que acepta revisar las disciplinas para caja verde, pero sin proponer fórmulas concretas.

Un primer enfoque para evaluar el grado de “esfuerzo” de la UE es mediante la comparación entre los nuevos niveles consolidados luego de la reducción y el nivel de ayuda aplicado en la actualidad.

En el Cuadro 6 se nota que los nuevos consolidados caen por debajo de los aplicados actuales para todos los compartimientos, con excepción de la ayuda *de minimis* que quedaría con un “agua” (diferencia entre consolidado y aplicado) que rondaría entre los 3.588 y 3.959 millones de euros, según sea el período del valor de producción que se tome. Para este cálculo se tomaron los niveles aplicados en 2001, último año para el que la UE presentó notificaciones en la OMC.

Cuadro 6
Aplicación de la propuesta de la UE (octubre 2005)
en millones de euros

| | |
|---|---------|
| Nivel global (overall) | |
| Consolidado (VPA 1995-2000) | 110.305 |
| Consolidado (VPA 1999-2001) | 113.189 |
| Aplicado (última notificación) | 63.871 |
| Nuevo nivel global (corte del 70%) (VPA 1995-2000) | 33.092 |
| Nuevo nivel global (corte del 70%) (VPA 1999-2001) | 33.957 |
| MGA (medida global de ayuda) (caja ámbar) | |
| Consolidado MGA | 67.159 |
| Aplicado (última notificación) | 39.281 |
| Nuevo nivel MGA (corte del 70%) | 20.148 |
| Caja azul | |
| Aplicado (última notificación) | 23.726 |
| techo propuesto (cap) 5% de VPA 1995-2000 | 11.129 |
| techo propuesto (cap) 5% de VPA 1999-2001 | 12.058 |
| <i>de minimis</i> | |
| Aplicado (última notificación) | 864 |
| reducción del 80% (VPA 1995-2000) | 4.452 |
| reducción del 80% (VPA 1999-2001) | 4.823 |
| "Agua" entre nuevo consolidado y aplicado (1995-2000) | 3.588 |
| "Agua" entre nuevo consolidado y aplicado (1999-2001) | 3.959 |

Fuente: CEI en base a OMC (2006 a)

⁷ Un mayor detalle se presenta en el Cuadro del anexo 1.

Es a partir de este enfoque que los funcionarios de la UE afirman que están haciendo un esfuerzo considerable, y lo relacionan a su vez con la reforma de la PAC.

Sin embargo, la reforma está modificando los niveles de ayuda correspondientes a cada caja, como se vio en la sección 4. Por eso, una medida más adecuada del esfuerzo que haría la UE es comparar el nuevo nivel consolidado *a posteriori* de la reducción de la Ronda Doha con el nivel aplicado luego de la plena vigencia de la reforma.

Con este segundo enfoque se puede responder a la pregunta de si la UE tiene margen de maniobra para realizar mayores cortes en las distintas categorías de ayuda interna. Algunos trabajos han analizado las posibilidades de la UE en ese sentido en el marco de las negociaciones multilaterales agrícolas.

Según Kutas (2006), la reforma de la PAC no otorgaría mayor flexibilidad en la caja ámbar para cortes superiores al propuesto en la oferta de octubre de 2005. Es más, consideran que si no se realizan reformas adicionales como en el sector del vino, frutas y verduras, es muy difícil que se acepten reducciones mayores a la propuesta. También resalta la baja utilización que hace la UE de las ayudas *de minimis*, hecho que implica la presencia de “agua” entre su nivel consolidado y el aplicado, lo cual muestra que es factible efectuar recortes superiores a los propuestos. Por esta razón, la UE propone un techo al *de minimis* del 2% del valor de la producción (equivalente a un corte del 80%), mientras que Estados Unidos ofrece un techo del 5% (equivalente a un corte del 50%). En el caso de la caja azul, la UE propone aplicar un techo equivalente al 5% del valor de la producción, que aún le permite otorgar mayores concesiones. Con respecto a la medida de corte global (*overall cut*), el estudio sostiene que la reforma de la PAC se ajusta a la reducción propuesta del 70% y permite cierto espacio para un corte que rondaría en el 75%.

Una visión más crítica sobre las concesiones agrícolas de la Comunidad es la de Berthelot (2005 a), quien manifiesta que los ofrecimientos de la UE en materia de ayuda interna no son incompatibles con la PAC y aún más, le posibilitarán “aumentar” los montos transferidos a los productores agropecuarios, teniendo en cuenta los límites impuestos por la reforma de la PAC. Según su apreciación, la UE no estaría realizando “sacrificio” alguno.

Para analizar este margen de maniobra se ha elaborado el Cuadro 7, donde se exponen las estimaciones del “agua” esperada, que resulta de comparar el nivel de ayuda aplicado que habría a partir de la reforma con el nuevo nivel consolidado que resulta de las propuestas presentadas en la OMC por la UE, el G-20 y los Estados Unidos. Para ello se utilizaron las estimaciones de ayuda aplicada de los estudios de Kutas (2006), Oxfam (2005) y Berthelot (2005 a), que se restaron del nivel consolidado de caja ámbar calculado a partir del consolidado actual y de las estimaciones de techos de caja azul y *de minimis* ya presentadas en el Cuadro 6.

En el Cuadro 7 se pone de manifiesto la presencia de “agua” al aplicar la propuesta de la UE, aún luego de los efectos de la reforma de la PAC. Esto se registra para el nivel global, la caja ámbar –excepto en el trabajo de Kutas (2006)–, la ayuda *de minimis* y la caja azul, al considerar los estudios descriptos con anterioridad. De este modo, para eliminar el “agua”, la UE debería efectuar mayores recortes:

- i) para el nivel global, la reducción sobre el consolidado actual debería ser entre 5 y 13 puntos porcentuales más que el 70% propuesto en octubre de 2005;
- ii) para la caja ámbar, tendría que ampliar su reducción del nivel consolidado actual entre 2 y 6 puntos porcentuales respecto del 70% propuesto en octubre de 2005;
- iii) el techo de la caja azul debería disminuir entre 37% y 83%;
- iv) el techo para los pagos *de minimis* tendría que reducirse entre 78% y 80%.

Cuadro 7

"Agua" esperada al vincular las propuestas agrícolas en ayuda interna con la reforma de la PAC

con valor de la producción promedio 1995-2000
en millones de euros

| | Nivel global | | | Caja ámbar | | | Caja azul | | | de minimis | | |
|------------------------------------|--------------|--------|--------|------------|--------|---------|-----------|-------|--------|------------|-------|--------|
| | UE | G-20 | EE.UU. | UE | G-20 | EE.UU. | UE | G-20 | EE.UU. | UE | G-20 | EE.UU. |
| Nuevo consolidado (a) | 33.092 | 22.061 | 27.576 | 20.148 | 13.432 | 11.417 | 11.129 | | 5.564 | 4.452 | | 5.564 |
| Aplicado luego reforma (b) | | | | | | | | | | | | |
| Kutas - 2013 | | 27.986 | | | 22.634 | | | 4.474 | | | 878 | |
| Kutas - 2008 | | 28.649 | | | 23.353 | | | 4.418 | | | 878 | |
| Oxfam - 2013 | | 19.120 | | | 16.285 | | | 1.935 | | | 900 | |
| Berthelot - 2008 | | 26.800 | | | 18.800 | | | 7.000 | | | 1.000 | |
| "Agua" (c = a - b) | | | | | | | | | | | | |
| Kutas - 2013 | 5.106 | -5.925 | -410 | -2.486 | -9.202 | -11.217 | 6.655 | | 1.090 | 3.574 | | 4.686 |
| Kutas - 2008 | 4.443 | -6.588 | -1.073 | -3.205 | -9.921 | -11.936 | 6.711 | | 1.146 | 3.574 | | 4.686 |
| Oxfam - 2013 | 13.972 | 2.941 | 8.456 | 3.863 | -2.853 | -4.868 | 9.194 | | 3.629 | 3.552 | | 4.664 |
| Berthelot - 2008 | 6.292 | -4.739 | 776 | 1.348 | -5.368 | -7.383 | 4.129 | | -1.436 | 3.452 | | 4.564 |
| "Agua" sobre el consolidado (en %) | | | | | | | | | | | | |
| Kutas - 2013 | 15 | -27 | -1 | -12 | -69 | -98 | 60 | | 20 | 80 | | 84 |
| Kutas - 2008 | 13 | -30 | -4 | -16 | -74 | -105 | 60 | | 21 | 80 | | 84 |
| Oxfam - 2013 | 42 | 13 | 31 | 19 | -21 | -43 | 83 | | 65 | 80 | | 84 |
| Berthelot - 2008 | 19 | -21 | 3 | 7 | -40 | -65 | 37 | | -26 | 78 | | 82 |

Nota: 1. Para la confección del cuadro se tomaron en cuenta las propuestas presentadas por la UE el 28 de octubre de 2005, la del G-20 del 12 de octubre de 2005 y la de EE.UU. del 10 de octubre de 2005.

Fuente: CEI en base OMC (2006 a), Kutas (2006), Berthelot (2005 a) y Oxfam (2005)

En general, las propuestas del G-20 y de Estados Unidos permitirían reducir de manera efectiva los niveles aplicados *a posteriori* de la reforma en casi todos los casos, y en los que no, quedaría un nivel de "agua" inferior al que resulta de la propuesta de la UE.

Una primera conclusión de este análisis es que la propuesta de la UE de octubre de 2005 es "compatible" o está en línea con la reforma de la PAC de 2003; esto es, el ofrecimiento es "realizable".

Una segunda conclusión es que resulta cuestionable la idea de "sacrificio" que manifiesta Mandelson. La razón de esto radica en que el traspaso de ayudas de la caja ámbar a la azul y a la verde haría que los nuevos aplicados queden por debajo de los valores consolidados que resultan de la propuesta de la UE de octubre de 2005. Entonces, quedaría una brecha entre los consolidados y aplicados, dando la posibilidad a la UE de "aumentar" las asignaciones en ayuda interna en ese monto. A esto se suma el gran incremento que sufrirá la caja verde –sobre la que no existen compromisos de reducción– como consecuencia de los pagos desacoplados.

En síntesis, si bien según la UE la reforma de la PAC marcaría el límite máximo de las concesiones que puede negociar, la evidencia empírica demuestra que su oferta agrícola no llega a alcanzar ese techo y que le es posible efectuar mayores reducciones en los niveles de ayuda interna.

6. El pago único, la caja verde y el grado de distorsión

Resta echar luz sobre las aseveraciones de Mandelson respecto a que la política agrícola europea está evolucionando hacia mecanismos menos distorsivos o prácticamente inocuos para el comercio y la producción. Para esto se basa en que muchas de las ayudas pasarán a formar parte de la caja verde, que incluye medidas menos nocivas que las de caja ámbar.

En el Cuadro 8 se presentan los principales rubros de las ayudas notificadas por la UE ante la OMC como pertenecientes a la caja verde.⁸ Como se observa, el 53% de la asistencia se concentra en dos categorías: los programas ambientales y las ayudas a la inversión.

Cuadro 8
Ayuda interna de la UE: caja verde
período de notificación 2001-2002

| Categoría de las medidas | Valor monetario en millones de euros | % |
|---|---|------------|
| Programas ambientales | 5.519 | 27 |
| Asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante ayudas a la inversión | 5.355 | 26 |
| Programas de asistencia regional | 2.420 | 11 |
| Servicios generales: lucha contra plagas y enfermedades | 1.723 | 8 |
| Servicios generales: servicios de comercialización y promoción | 1.299 | 6 |
| Servicios generales: servicios de infraestructura | 1.141 | 5 |
| Otras ayudas | 3.203 | 17 |
| Total caja verde | 20.661 | 100 |

Fuente: CEI en base a OMC (2004 b)

En el tema de las ayudas a la inversión, se dan grandes diferencias entre los países de la UE. Por ejemplo, en Francia y Alemania, una gran parte de la asistencia bajo este concepto es usada para subsidiar la tasa de interés de los agricultores. Oxfam (2005) cita que los productores franceses pagaron 274 millones de euros menos por la financiación otorgada. También es usual la cobertura de hasta el 50% de los costos de la inversión.

Por otro lado, Berthelot (2005 b) hace hincapié en los montos otorgados para la compra de insumos. Por el Acuerdo sobre la Agricultura, los subsidios a los insumos están vinculados a la producción y están sujetos a reducciones para los países desarrollados.

Cabe preguntarse si estos desembolsos son lo suficientemente “neutrales” o no distorsivos como para incorporarlos en la caja verde y no alteran los incentivos para la producción al reducir costos como el del capital o de los insumos.

Este tipo de cuestionamiento se extiende al esquema de ayudas desacopladas que ha sido examinado por diversos analistas e incluso sometido a un panel de la OMC. En el Recuadro 3 se presenta un análisis de este tipo de instrumento y se pone en duda la existencia de una ayuda plenamente desvinculada.

⁸ Es preciso realizar algunas aclaraciones sobre aquello que es notificado como ayuda perteneciente a la caja verde. Diversos autores, entre ellos Berthelot (2005 b), mencionan la dificultad para obtener las notificaciones de los miembros de la OMC en tiempo y forma. Como se señaló oportunamente, las últimas notificaciones de la UE en materia de ayuda interna corresponden al 2001. A esto se suma el hecho de que las notificaciones son responsabilidad de los países informantes y la OMC carece de autoridad para revisar su “calidad”. Al respecto, Berthelot (2005 b) menciona ejemplos donde la UE declaró en las cajas azul y verde ayudas que deberían reportarse en la caja ámbar o como subsidios a la exportación.

Recuadro 3

La desvinculación de la ayuda desacoplada

El objetivo tradicional de las ayudas internas es hacer que el ingreso de los productores no baje de cierto nivel mínimo, y así lograr que las decisiones de producción puedan desvincularse de la evolución de los precios de los mercados agrícolas. Un resultado de estos subsidios es que cuánto mayor el nivel de la ayuda, menor el grado de eficiencia necesario para que el productor permanezca en el mercado.

Para reducir este carácter distorsivo de la política agrícola, las medidas de ayuda interna no deberían estar vinculadas con la cantidad producida. Una medida de política agrícola está desvinculada plenamente cuando no modifica las decisiones de productores y consumidores. Una definición alternativa es la de una medida con desvinculación total efectiva, donde puede influir en las decisiones, pero sin aumentar los niveles finales de producción y comercio (López, 2000).

De este modo, los agricultores efectuarán sus inversiones en los productos con mayor rentabilidad, y la producción se movería en el mismo sentido que la variación de los precios. En este sentido, la desvinculación podría generar disminución de la producción de los agricultores menos eficientes en un contexto de baja de precios. En el caso de productores que precisan de una ayuda vinculada para que la explotación tenga rentabilidad positiva, la desvinculación del subsidio los llevaría a dejar de producir, pues debido a que tienen un margen unitario de ganancia negativo, el mayor beneficio se da sin producir.

Sin embargo, toda ayuda mantiene algún grado de vinculación, aunque el diseño de la medida pretenda lo contrario. Esto es así porque:

- i) al asegurar un ingreso mínimo al agricultor, reduce el riesgo inherente a toda explotación, e incentiva a destinar más recursos a la producción (López, 2000).
- ii) a su vez, este ingreso seguro puede reducir la aversión al riesgo de los productores, llevarlos a tomar más riesgo que antes y, por lo tanto, a producir más (López, 2000).

En esta misma línea, Romanelli (2004) concluye que la neutralidad de los pagos desacoplados sólo se verificaría ante una situación de certeza, de maximización de beneficios y para el corto plazo. Por su parte, Burfisher y Hopkins (2003) sostienen que aún los pagos que se presentan como completamente desacoplados generan impactos en la producción, el acceso a los capitales, las expectativas sobre los pagos futuros y la posición de los agricultores frente al riesgo.

Asimismo, la desvinculación puede influir de manera positiva en la cantidad producida si los agricultores tienen la expectativa de que es probable que se modifiquen en el futuro los parámetros de cálculo de las ayudas (Roberts y Jotzo, 2001). Si la ayuda se calcula en base a la producción de cierto período, los productores pueden tener el incentivo de incrementar la producción actual para que, si en el futuro se ajusta el período de referencia, también aumente el nivel de la ayuda desvinculada. En consecuencia, la producción actual no está vinculada con la ayuda presente, pero sí puede estarlo con la ayuda futura. Esto favorece la presión política para actualizar la base de cálculo.

Además, si la desvinculación no es para todos los productos, puede darse cierta sustitución entre el producto con ayuda desvinculada y el producto que mantiene una ayuda vinculada de manera total o parcial (López, 2000). De este modo, la desvinculación puede reducir la producción de un bien pero no la producción agrícola en su conjunto.

En este sentido, Hennessy y Thorne (2005) estudian empíricamente los efectos del *decoupling*. Analizando el caso de Irlanda, concluyen que, al menos en el corto plazo, los agricultores usarán los pagos desacoplados para subsidiar producciones no rentables.

El esquema de pago único de la UE es presentado como una ayuda desacoplada dentro de la caja verde. Diversos autores intentan esclarecer si las condiciones para acceder a este pago único “pasan el filtro” de las regulaciones de la OMC, en relación a la categorización de las ayudas internas. Entre ellos, Swinbank y Tranter (2005), examinando el esquema de pago único (SFP) de la UE, manifiestan que cumple con el requisito de estar desvinculado de los precios y de no requerir algún tipo de producción. Sin embargo, no hay tanta certeza respecto del criterio que impone que el monto de los pagos en un año dado no estará relacionado con los factores de producción empleados en cualquier año después del período base. El SFP de un año depende de la cantidad de tierra “trabajada” ese año. En las conclusiones de su análisis, señalan que sobre la tierra destinada a la producción de frutas y hortalizas no es posible reclamar el pago, hecho que sugiere la vinculación de la ayuda con el tipo de producción a seguir. Por otro lado, sostienen que la ayuda está condicionada al mantenimiento de las tierras en buenas condiciones agrícola-ambientales.

Asimismo, Berthelot (2005 b) afirma que el esquema de pago único no está desacoplado de la producción y no se debe encuadrar en las ayudas pertenecientes a la caja verde. Se basa en que el SFP no cumple con tres de las cinco condiciones del Acuerdo sobre la Agricultura para que el pago sea desacoplado:⁹ i) se basa en el monto de los pagos directos recibidos entre 2000 y 2002, criterio no establecido por el Acuerdo sobre la Agricultura en su anexo 2 (condición a del párrafo 6); ii) los agricultores no pueden producir lo que ellos desean (condición b del párrafo 6) y iii) los productores deben indicar cada año la cantidad de hectáreas “aptas” para ser beneficiario del pago directo (condición d del párrafo 6).

El caso de las ayudas para cereales y oleaginosas, que en una alta proporción se utilizan para la alimentación del ganado, es un ejemplo de ayudas que con la reforma de la PAC pasan al SFP, pero que conceptualmente no pertenecen a la caja verde porque implican un subsidio a la producción al reducir los costos de desarrollar alguna actividad (Berthelot, 2005 b). Esta ayuda ha sido notificada por la UE en la caja azul, aunque correspondería incluirla en la caja ámbar. Por la reforma de la PAC estos pagos pasarían a la caja verde, aunque no se modifica el carácter distorsivo de este tipo de asistencia.

La disputa entre Estados Unidos y Brasil respecto de las subvenciones al algodón americano, que culminó en un panel ante la OMC, sienta precedentes en el caso de los pagos desacoplados. El informe del Grupo Especial (OMC, 2004 a) concluye que “los contratos de producción flexible, los pagos directos y las disposiciones legislativas y reglamentarias que establecen y mantienen el programa de pagos directos no son plenamente conformes al párrafo 6 b) del Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura. Estas medidas no pertenecen al compartimiento verde”. En marzo de 2005, las resoluciones del panel fueron ratificadas por el informe del Órgano de Apelación de la OMC (OMC, 2005).

Como consecuencia de estos cuestionamientos, es posible que el esquema de pago único directo de la UE sea puesto en tela de juicio. En el marco de las negociaciones agrícolas multilaterales puede desarrollarse un mayor interés para que se revean los efectos de los pagos desacoplados sobre el comercio y la producción y se “explore” el contenido de la caja verde.

En suma, si bien es cierto, como manifiesta Mandelson, que con el *decoupling* se avanza hacia mecanismos menos distorsivos en términos relativos, comparándolos con las ayudas de las cajas ámbar y azul, no ocurre lo mismo en términos absolutos. De lo expuesto anteriormente, se deduce que el *decoupling* está lejos de ser un instrumento “neutral” y que resulta difícil establecer un sistema de ayuda que no influya sobre las decisiones de los agricultores.

Para contrarrestar esta situación, varios actores de las negociaciones multilaterales agrícolas han propuesto “clarificar” el contenido de la caja verde. El principal propulsor de este proceso de revisión es el G-20, que plantea “disciplinar” la caja verde para evitar que las ayudas cambien de compartimientos –*box shifting*– y

⁹ En el Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura figuran las condiciones para ser beneficiario de los pagos directos a los productores que corresponden a la caja verde. En el párrafo 6, dentro de la ayuda a los ingresos desconectada se establece que: a) el derecho a percibir estos pagos se determinará en función de criterios claramente definidos, como los ingresos, la condición de productor o de propietario de la tierra, la utilización de los factores o el nivel de la producción en un período de base definido y establecido; b) la cuantía de esos pagos en un año dado no estará relacionada con, ni se basará en, el tipo o el volumen de la producción (incluido el número de cabezas de ganado) emprendida por el productor en cualquier año posterior al período de base; c) la cuantía de esos pagos en un año dado no estará relacionada con, ni se basará en, los precios internos o internacionales aplicables a una producción emprendida en cualquier año posterior al período de base; d) la cuantía de esos pagos en un año dado no estará relacionada con, ni se basará en, los factores de producción empleados en cualquier año posterior al período de base; e) no se exigirá producción alguna para recibir esos pagos.

fijar, especialmente, pautas relacionadas con los pagos directos, como los criterios para ser beneficiario de éstos y los períodos de base usados como referencia para su cálculo, entre otras cuestiones. Por su parte, la UE, en su propuesta de octubre de 2005, manifiesta estar dispuesta a revisar los criterios actuales, pero no formula alternativas concretas. Estados Unidos insiste en no introducir “cambios materiales” en la actual caja verde. Tanto la UE como Estados Unidos pretenden mantener el *statu quo*.

7. Conclusiones

La reforma de la PAC de 2003 se implementa como respuesta a presiones internas para limitar los costos presupuestarios de la política agrícola y para corregir sus efectos negativos sobre la inocuidad de los alimentos y el medio ambiente. Al mismo tiempo, fue una respuesta a las presiones externas en el marco de la negociación de la Ronda Doha.

Esta reforma representa un paso muy importante en el camino hacia la eliminación de las distorsiones en los mercados agrícolas, pues busca que las decisiones de los productores tengan una mayor relación con los cambios de las señales de mercado. Para ello se basa fundamentalmente en un sistema de pago único que hace que las subvenciones estén desacopladas de la producción y que conlleva la simplificación de las ayudas a los productores y de los aspectos burocráticos. Por otra parte, impulsa el desarrollo rural, la protección del medio ambiente y una mayor inocuidad de los alimentos. También establece un mecanismo de disciplina financiera, con el objetivo de anticipar problemas presupuestarios, y fija límites por país a los pagos directos.

Sin embargo, a pesar de que marca un cambio en la orientación de la PAC, no es de la magnitud necesaria como para que vayan a desaparecer los efectos distorsivos en los mercados.

En primer lugar, porque la desvinculación de la ayuda puede ser parcial, incluso si la desvinculación es total, el agricultor sigue recibiendo un subsidio por producir, que le permite continuar su explotación aun cuando disminuya la rentabilidad relacionada con la venta de su producción. Una manera de disminuir esta distorsión, es que la ayuda desvinculada se reduzca hasta eliminarse; pero es difícil que por ahora sea llevado a cabo por la UE pues haría que el ingreso de los agricultores fluctúe según las condiciones del mercado y que no puedan subsistir los productores de baja eficiencia, dos consecuencias que la UE ha buscado evitar con su política agrícola desde el inicio de la PAC.

En segundo lugar, la gran flexibilidad que brinda el sistema en relación al año de aplicación, opciones de desacople por producto y formas de cálculo de la ayuda, afectan el carácter uniforme de la PAC y complican los mecanismos de contralor. Hasta el momento, no hay dos países que operen bajo el mismo sistema. Además, esta posible diferenciación hará que convivan productores con distintos niveles de subsidio y, en consecuencia, de competitividad. Esto puede llevar a problemas comerciales internos que afecten el principio de unidad de mercado.

Los efectos de la PAC deben reflejarse en la producción agropecuaria, la cual –por las características de la reforma– debería disminuir. La comparación que surge del estudio de impacto del 2003 y las proyecciones de 2006 indican perspectivas dispares para el caso de los cereales. Mientras el primer estudio indica reducción del área sembrada, el segundo manifiesta lo contrario. En el caso de la carne y de la manteca, ambos informes señalan tendencias decrecientes, y para la producción de leche, las proyecciones son crecientes.

Como consecuencia de la reforma, se producirán cambios en el tipo de ayudas notificadas ante la OMC. Se dará un traspaso de los pagos desde las cajas ámbar y azul a la caja verde. Del análisis de varios estudios se desprende que la caja ámbar se reduciría entre un 48% y 59%, la caja azul entre un 70% y 92% y la verde se incrementaría 141%. Las diferencias en los valores radican principalmente en los diferentes supuestos sobre los que se basan los estudios.

Dado que las ayudas de caja ámbar y caja azul se reducirían más que el leve aumento en las ayudas de

minimis, el nivel global de ayuda disminuiría, según los estudios revisados. La única proyección disponible para el nivel de ayuda total (nivel global más caja verde) muestra un decrecimiento del 18% en relación al valor de 2001, el último notificado a la OMC.

En la Ronda Doha, la UE presentó en octubre de 2005 su propuesta negociadora en agricultura, donde los nuevos niveles consolidados de caja ámbar y azul quedan por debajo de los aplicados, lo cual no ocurriría en los pagos *de minimis*, donde el “agua” permitiría un aumento de estas ayudas. Pero este cálculo es sobre la ayuda al año 2001, que no refleja los cambios que generará la reforma de la PAC.

Si se toma en cuenta cómo se modifica el panorama de las ayudas debido a la puesta en práctica de la reforma, se confirma que la oferta de la UE en materia de ayuda interna es compatible con la reforma de 2003, otra forma de decir que puede cumplir con dicha propuesta. Como los estudios analizados indican que los nuevos consolidados serían superiores a los nuevos niveles aplicados, es cuestionable la idea de que los europeos están haciendo “un gran esfuerzo”. Además, estos estudios muestran que la UE cuenta con margen de maniobra para mayores reducciones de los niveles consolidados. Esto le permitiría mejorar su oferta en la OMC o reservarse capacidad de negociación para acuerdos bilaterales.

Si bien la PAC avanza hacia mecanismos menos distorsivos porque muchas de las ayudas pasarán a la caja verde, existen dudas sobre la “neutralidad” de los desembolsos que se notifican como pertenecientes a esa caja. Estas dudas se extienden al esquema de pago único que, según diversos autores, no pasaría los requisitos impuestos por la OMC para considerarlo como ayuda de caja verde. Del análisis realizado se desprende que la desvinculación no es un instrumento neutral y que resulta muy difícil establecer un sistema de ayuda que no influya en las decisiones de los productores.

Bibliografía

Agra Europe Weekly (2006 a). *90% of farm payments may be decoupled*. 25 de agosto.

Agra Europe Weekly (2006 b). *Towards 2013: Commission paves the way for future CAP reform*. 6 de octubre.

Action Aid International (2004). *5 reasons why a comprehensive review of Green Box subsidies is required within the WTO*. 28 de junio.

Berthelot, J. (2005 a). Why the EU's domestic support offer is empty promise. *SUNS* 5907, 2 de noviembre. En <http://www.sunsonline.org>.

Berthelot, J. (2005 b). EU offer, wrong notification, and shifting of subsidy “boxes”. *SUNS* 5910, 8 de noviembre. En <http://www.sunsonline.org>.

Burfisher, M. y J. Hopkins (2003). *Decoupled payments: household income transfers in contemporary U.S. Agriculture*. ERS – USDA, Agricultural Economic Report 822.

Comisión Europea (2002). Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Revisión intermedia de la Política Agrícola Común. COM(2002) 394 final. Julio.

Comisión Europea (2003 a). Propuestas legislativas de reforma de la política agrícola común. COM(2003) 23 final. Enero.

- Comisión Europea (2003 b). La UE reforma en profundidad su política agraria para lograr una agricultura europea sostenible. IP/03/898. Junio.
- Comisión Europea (2003 c). Preguntas frecuentes: La OMC y la agricultura de la UE. En http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/sectoral/agri_fish/agrimemo_es.htm. [24 de julio de 2006]
- Comisión Europea (2003 d). *Reform of the Common Agricultural Policy: a long-term perspective for sustainable agriculture. Impact analysis*. Bruselas: Dirección General de Agricultura - Comisión Europea.
- Comisión Europea (2006 a). Mandelson meets COPA-COGECA, Bruselas, 19 de Julio. En http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/sectoral/agri_fish/agri/pr190706_en.htm
- Comisión Europea (2006 b). *General Budget of the European Union for the financial year 2006. The figures*. Luxemburgo: Comisión Europea.
- Comisión Europea (2006 c). *Prospects for agricultural markets and income in the European Union. 2006-2013*. Bruselas: Dirección General de Agricultura - Comisión Europea.
- Doporto Miguez, I., V. Fossati, C. Galperín y N. Stancanelli (2006). Ambición y equilibrio en la Ronda Doha: Ronda del Desarrollo. *Revista del CEI* 6: 51-58.
- Fennell, R. (1987). *The common agricultural policy of the European Community. Its institutional and administrative organisation*. Oxford: BSP Professional Books.
- Fischer Boel, M. (2006). *The European Model of Agriculture*. Discurso en el Informal ministerial meeting, Oulu (Finlandia), 26 de septiembre.
- Fossati, V., C. Galperín, S. García, M. Polonsky y H. Sarmiento (2005). Las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha: ¿cómo se llega a Hong Kong? *Revista del CEI* 4: 33-65
- Galperín, C. (1999). La política agrícola común de la Unión Europea: una política resistente al cambio. *Panorama de la Economía Internacional* 4: 103-138.
- Hennessy T. y F. Thorne (2005). How decoupled are decoupled payments? The evidence from Ireland. *Eurochoices* 4 (3): 30-35.
- Kutas, G. (2006). *EU negotiating room in domestic support after the 2003 CAP reform and enlargement*. Working paper. ICONE.
- López, J. A. (2000). *Decoupling: a conceptual overview*. COM/AGR/APM/TD/WP(2000)14/FINAL. París: OECD.
- OMC (2004 a). Estados Unidos - Subvenciones al algodón americano (upland). Informe del Grupo Especial. WT/DS267/R. 8 de septiembre.
- OMC (2004 b). Notificación respecto a los compromisos en materia de ayuda interna de las Comunidades Europeas. Comité de Agricultura. G/AG/N/EEC/51. 4 de noviembre.
- OMC (2005). United States – Subsidies on upland cotton. Report of the Appellate Body. WT/DS267/AB/R. 3 de marzo.
- OMC (2006 a). *Agriculture Negotiations. Agriculture Domestic Support Simulations*. Committee on Agriculture. Special Session. JOB(06)/151. 22 de mayo.
- OMC (2006 b). *World Trade Report 2006. Exploring the links between subsidies, trade and the WTO*. Ginebra: OMC.

Oxfam (2005). *A Round for free. How rich countries are getting a free ride on agricultural subsidies at the WTO*. Oxfam briefing paper 76. Junio.

Pastorino, L. (2005). *La política europea de desarrollo sostenible. ¿Obstáculo o modelo para el MERCOSUR?* La Plata: Ediciones Al Margen.

Roberts, I. y F. Jotzo (2001). *2002 US Farm Bill: support and agricultural trade*. ABARE Research Report 01.13. Canberra (Australia): ABARE.

Romanelli, R. (2004). *¿Es el "decoupling" un subsidio neutral?* Trabajo presentado en la XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. En <http://www.aaep.org.ar>.

South Centre (2003). EU's CAP reform in the WTO context. An analysis. *South Bulletin* 61: 20-24. 15 de Julio. En <http://www.southcentre.org/info/southbulletin/bulletin61/bulletin61.pdf>.

Swann, D. (1988). *The economics of the common market*. Londres: Penguin books.

Swinbank, A. y R. Tranter (2005). Decoupling EU Farm support: does the new single payment scheme fit within the green box? *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy* 6 (1): 47-61.

Propuesta de la UE de octubre de 2005

| Tema | Propuesta UE |
|---|---|
| <p>1) Cantidad de bandas</p> <p>2) Tipo de reducción</p> <p>3) Corte por banda</p> | <p>3</p> <p>Lineal</p> <p>50% - 60% - 70%</p> <p>UE: banda superior</p> |
| <p>4) Cantidad de bandas</p> <p>5) Tipo de reducción</p> <p>6) Corte por banda</p> | <p>3</p> <p>Lineal</p> <p>UE: 70%</p> <p>Japón - EE.UU.: 60%</p> <p>Otros: 50%</p> |
| <p>7) Techo por producto específico y período base</p> <p>8) Corte</p> <p>9) Corte</p> <p>10) Disciplinas</p> | <p>Propone fijar límite a ayuda en productos específicos basado en los niveles de ayuda provistos en todo el período de implementación (1995-2000)</p> <p>Reducción al 5% + criterios adicionales que aseguren que estos pagos sean menos distorsivos que los de la caja ámbar</p> <p>80% para productos específicos y no específicos</p> <p>Señala estar dispuesta a revisar las disciplinas actuales para asegurar que no haya efectos distorsivos o que, a lo sumo, sean mínimos</p> |

Ingreso de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea:

Impacto sobre las exportaciones argentinas a la Unión Europea

Carlos D'Elía

Resumen

En enero de 2007 Bulgaria y Rumania se incorporarán a la Unión Europea (UE) llevando a 27 países la cantidad de estados miembros. La ampliación puede tener efectos sectoriales relevantes sobre terceros mercados, como la Argentina, por la posibilidad de ser desplazados por los dos nuevos socios como proveedores de la actual UE. El objetivo de este trabajo es estudiar las consecuencias del ingreso de estos dos países a la UE sobre las exportaciones de la Argentina a la Comunidad. De acuerdo con los resultados obtenidos, esta nueva ampliación no compromete mayormente las actuales ventas argentinas a la UE, debido a la diferente composición sectorial de las exportaciones a la UE de la Argentina (agroalimentos) y de los nuevos socios (bienes industriales).

1. Introducción

La quinta ampliación de la Unión Europea¹, que comenzó en mayo de 2004 con la incorporación de diez² nuevos Estados miembros, en su mayoría países de Europa Central y Oriental, se completará con la adhesión de Bulgaria y Rumania. Las condiciones para su ingreso fueron acordadas en un Tratado de adhesión firmado en abril de 2005 por los 25 Estados miembros y ambos países. Este Tratado establece que Bulgaria y Rumania se adherirán a la UE a partir del 1 de enero de 2007.

Ambos países transformaron sus sistemas políticos y económicos en democracias y economías de mercado operativas, reunieron los criterios políticos para la adhesión y avanzaron hacia el cumplimiento pleno de los criterios económicos y de los relativos al acervo comunitario³ (European Commission, 2006a). Sin embargo, aún existen ámbitos que siguen requiriendo mejoras, por lo que negociaron períodos de transición para implementar algunas regulaciones gradualmente (European Commission, 2006b).

Entre los beneficios para los nuevos miembros de la incorporación a la UE pueden, entre otros, mencionarse los siguientes: fondos para desarrollo de la infraestructura, fondos para desarrollo rural, atracción de inversión extranjera directa, acceso a la Política Agrícola Común (PAC), acceso a un mercado ampliado más grande (CEI, 2004). El acceso a la UE, también presenta costos para los futuros socios, en al menos dos áreas: trabajo y agricultura. Mientras que en la primera las regulaciones de la UE harán al factor trabajo de los nuevos miembros menos competitivo, en la segunda los subsidios agrícolas favorecerán más a los actuales miembros que a los nuevos (Tupy, 2003).

El impacto de la ampliación sobre el comercio y la producción de los actuales miembros debería ser relativamente bajo, dada la diferencia de tamaño entre los mercados de la UE y de los dos países ingresantes, sin embargo, es posible que tenga efectos sectoriales relevantes sobre terceros países, como la Argentina.

¹ En el trabajo se utilizan las siguientes abreviaciones: UE (Unión Europea 25), UE-15 (Unión Europea 15, correspondiente a los primeros 15 socios del bloque europeo) y UE-10 (países que ingresaron al bloque en mayo de 2004).

² Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia.

³ Es el conjunto de regulaciones concernientes al comercio interno en la UE y otros aspectos sociales y económicos.

En términos comerciales, la ampliación de la UE representa para la Argentina una amenaza por la posibilidad de ser desplazada por los dos nuevos socios como proveedor de la actual UE (25 países). El impacto sobre el comercio no será abrupto, ya que el proceso de ampliación de la UE ha sido gradual, y Bulgaria y Rumania hace tiempo que tienen preferencias arancelarias en la UE.

El objetivo de este trabajo es estudiar las consecuencias de la ampliación de la UE, a 27 miembros, sobre las exportaciones de la Argentina a la UE, dada la importancia de ese bloque como destino de las ventas argentinas.⁴

El trabajo se organiza de la siguiente manera. La Sección 2 contiene una descripción de las economías de los países involucrados en la ampliación de la UE. La Sección 3 presenta la evolución del comercio con la UE tanto de la Argentina como de Bulgaria y Rumania. En la Sección 4 se detectan las exportaciones de la Argentina amenazadas por la ampliación de la UE a partir de las cifras de comercio y los aranceles al ingreso a la UE. Las conclusiones cierran el trabajo.

2. Principales Indicadores Económicos

Desde el año 2000, las economías de Bulgaria y Rumania mantienen un ritmo sostenido de crecimiento, promediando hasta 2005 una tasa de 5% anual.⁵ En los dos países el sector agropecuario es relevante -cerca del 20% del PIB de ambos países, y el 23% del empleo de Bulgaria y el 40% del de Rumania (Galperin y García, 2002; CEI, 2004). Sin embargo, este sector tiene una baja participación en las exportaciones, 12% en las de Bulgaria y 5% en las de Rumania.

Las variables que muestra el Cuadro 1 permiten realizar una primera descripción de las economías involucradas en la ampliación de la UE. En 2005, Bulgaria representó el 15% y Rumania el 54% del PIB de la Argentina, que comparados con el PIB del Mercosur representaron 3% y 10%, respectivamente. Considerados en conjunto, estos países tuvieron en 2005 exportaciones similares a las de la Argentina e importaciones que duplicaron a las de nuestro país. Con la ampliación, la población de la UE será 6% mayor y el PIB, las exportaciones y las importaciones sólo 1%, al mismo tiempo que el PIB per cápita 5% menor.

Cuadro 1
Indicadores del Mercosur y la UE
año 2005

| País | Población | PIB corriente | Exportaciones | Importaciones | PIB per cápita |
|--------------------|-----------|---------------------------|---------------|---------------|----------------|
| | Millones | Miles de millones de U\$S | | | U\$S |
| Argentina | 38 | 183 | 40 | 29 | 4.802 |
| Brasil | 184 | 793 | 118 | 74 | 4.316 |
| Paraguay | 6 | 7 | 2 | 3 | 1.165 |
| Uruguay | 4 | 16 | 3 | 4 | 3.901 |
| Mercosur | 232 | 999 | 164 | 109 | 4.304 |
| Bulgaria | 8 | 27 | 12 | 18 | 3.460 |
| Rumania | 22 | 99 | 28 | 40 | 4.539 |
| ¹ UE-15 | 386 | 12.754 | 3.609 | 3.603 | 33.037 |
| ² UE-10 | 73 | 692 | 312 | 343 | 9.482 |
| UE-25 | 459 | 13.446 | 3.921 | 3.946 | 29.292 |

¹ UE-15: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia

² UE-10: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa

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

⁴ Con una participación de 17%, la UE fue en 2005 el cuarto destino de las ventas argentinas, detrás de Brasil, Chile y Estados Unidos.

⁵ Tasa de crecimiento del PIB, promedio anual 2000-2005.

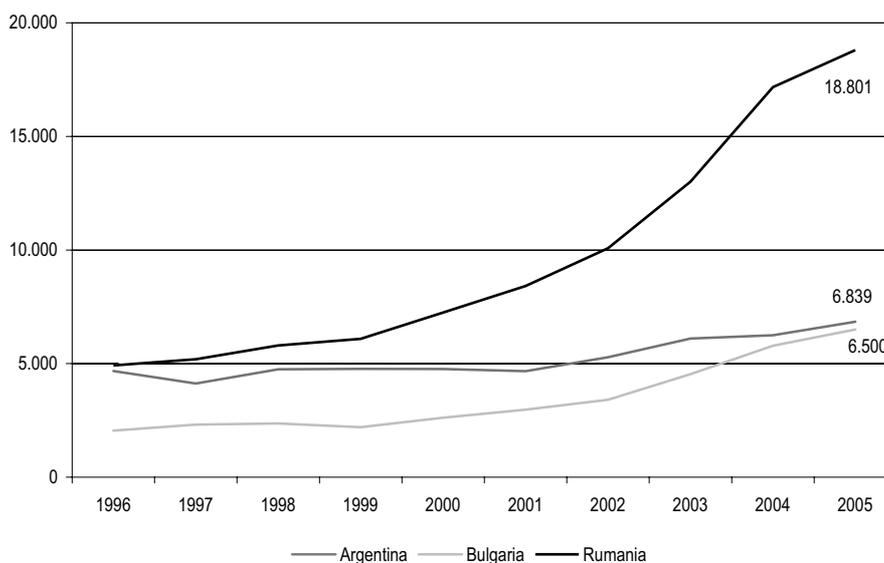
3. Exportaciones de la Argentina, Bulgaria y Rumania a la UE

3.1. Evolución de las exportaciones a la UE

En 1996, las ventas de la Argentina y Rumania a la UE registraron valores cercanos -U\$S 4.672 millones las argentinas y U\$S 4.918 millones las rumanas- (Gráfico 1). Desde entonces y hasta 2005, mientras las exportaciones argentinas tuvieron un leve crecimiento, las de los futuros dos nuevos miembros se incrementaron considerablemente: las exportaciones de Bulgaria y Rumania a la UE crecieron 317% y 382%, respectivamente (principalmente Combustibles -Aceites de petróleo- y en menor medida, Máquinas y aparatos -eléctricas y mecánicas- y Productos de hierro o acero), mientras que las ventas argentinas crecieron 146% en igual período. Las ventas rumanas a la UE en 2005 fueron U\$S 18.801 millones, valor casi tres veces superior a los de las ventas argentinas y búlgaras a la UE que fueron U\$S 6.839 millones y U\$S 6.500 millones, respectivamente.

Gráfico 1

**Exportaciones de la Argentina, Bulgaria y Rumania a la UE
millones de dólares**

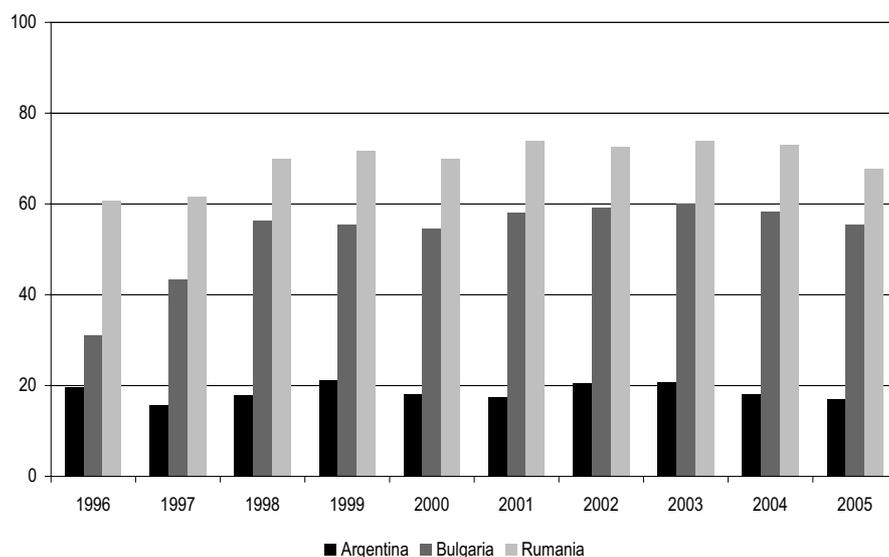


Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI

Como se observa en el Gráfico 2, la participación de la UE como destino de las exportaciones fue elevada en los tres casos, pero significativamente mayor en Bulgaria y Rumania que en la Argentina. Comparando su valor porcentual en 2005 respecto del de diez años atrás, la UE aumentó su participación en las ventas de Bulgaria (de 31% en 1996 a 55% en 2005) y en las de Rumania (de 61% a 68%), pero la redujo en la Argentina cayendo 3 puntos porcentuales (de 20% en 1996 a 17% en 2005).

Gráfico 2

Participación de la UE en las exportaciones de la Argentina, Bulgaria y Rumania en porcentaje



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

3.2. Exportaciones a la UE, discriminadas por UE-15 y UE-10

Para evitar el efecto de considerar un solo año, en el cual diferentes circunstancias coyunturales pueden reflejarse sobre el intercambio comercial, se usó el promedio anual del período 2002-2005.

Las estadísticas de comercio exterior con el mayor grado de apertura están disponibles a 6 dígitos del Sistema Armonizado, por ese motivo a continuación se presentan resultados agregados del análisis de las exportaciones de la Argentina, Bulgaria y Rumania a la UE a nivel de subpartida. En el Cuadro 2 se observan las exportaciones de estos tres países a la UE en el promedio del período 2002-2005. El apartado 2.A muestra la cantidad de subpartidas y el valor exportado a la UE y el 2.B y el 2.C la participación en el total de las exportaciones a la UE y al Mundo, respectivamente, tanto en cantidad de subpartidas como en valor.

De los apartados 2.A y 2.B se desprende que las exportaciones de los tres países a la UE se concentran en la UE-15: en el promedio anual del período 2002-2005, más del 90% de las subpartidas y del valor exportado por la Argentina, Bulgaria y Rumania a la UE tuvo como destino a la UE-15.

Los principales países de destino de las ventas a la UE-15 fueron: en el caso de la Argentina, España (con una participación de 23% de las ventas argentinas a la UE-15) y los Países Bajos (20%) y en el caso de Bulgaria y Rumania, Italia (25% de las ventas búlgaras a la UE-15 y 34% de las rumanas) y Alemania (19% y 23%, respectivamente).

La Argentina realizó ventas a la UE por U\$S 6.082 millones correspondientes a 3.157 subpartidas. De esa cantidad, sólo en 21 no registró ventas a la UE-15, grupo de países al que ingresaron ventas por U\$S 5.826 millones. Nuestro país fue el que menor cantidad de subpartidas exportó a la UE-10 (631) por un valor de U\$S 256 millones.

Las exportaciones de Bulgaria a la UE fueron U\$S 4.982 millones equivalentes a 3.892 subpartidas, de las cuales el 96% registró ventas a la UE-15. En el caso de Rumania los números son los más elevados de

los tres países, reflejando diversificación de sus ventas y un gran nivel de intercambio con el bloque que integrará próximamente. Las exportaciones de origen rumano que ingresaron a la UE fueron U\$S 14.726 millones (4.073 subpartidas), siendo las ventas a la UE-15 U\$S 13.278 millones, lo que representó el 96% de las ventas al bloque.

Cuadro 2

Exportaciones de la Argentina, Bulgaria y Rumania a la UE promedio 2002 - 2005

| | Cantidad de subpartidas | | | Millones de U\$S | | |
|-----------------------------------|-------------------------|-------|-------|------------------|-------|--------|
| | UE-15 | UE-10 | UE-25 | UE-15 | UE-10 | UE-25 |
| Exportaciones de la Argentina | 3.136 | 631 | 3.157 | 5.826 | 256 | 6.082 |
| 2.A Exportaciones de Bulgaria | 3.742 | 2.500 | 3.892 | 4.620 | 362 | 4.982 |
| Exportaciones de Rumania | 3.909 | 2.952 | 4.073 | 13.278 | 1.448 | 14.726 |
| Part. % en exportaciones a la UE | | | | | | |
| Exportaciones de la Argentina | 99 | 20 | 100 | 96 | 4 | 100 |
| 2.B Exportaciones de Bulgaria | 96 | 64 | 100 | 93 | 7 | 100 |
| Exportaciones de Rumania | 96 | 72 | 100 | 90 | 10 | 100 |
| Part. % en exportaciones al Mundo | | | | | | |
| Exportaciones de la Argentina | 67 | 13 | 67 | 18 | 1 | 19 |
| 2.C Exportaciones de Bulgaria | 81 | 54 | 85 | 56 | 4 | 60 |
| Exportaciones de Rumania | 88 | 66 | 91 | 65 | 7 | 72 |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

El apartado 2.C muestra mayor importancia de la UE como destino de las ventas de Rumania y Bulgaria que de la Argentina. La participación de la UE en las exportaciones argentinas al mundo fue 19% (18% correspondiente a la UE-15), en las de Bulgaria 60% (56% a la UE-15) y en las de Rumania 72% (65% a la UE-15).

3.3. Coincidencia de las exportaciones de la Argentina a la UE con las de Bulgaria y Rumania

Tomándose como referencia exclusivamente las cifras del intercambio comercial bilateral, las ventas argentinas a la UE con mayor posibilidad de ser desplazadas por el ingreso de Bulgaria y Rumania a la UE, serían aquellas que ya registran competencia, es decir, aquellos productos que actualmente la Argentina exporta a la UE y Bulgaria y/o Rumania también le exportan.

Aquellos productos en los cuales los nuevos miembros no registran ventas a la UE pero sí al Mundo, podrían desplazar a los productos argentinos si las preferencias arancelarias alentaran el comercio. Por último, los productos que la Argentina le vende a la UE pero Bulgaria y Rumania no registran ventas ni a la UE ni al Mundo, no presentarían amenaza de desplazamiento.

En el Cuadro 3 se muestra el grado de coincidencia de las exportaciones argentinas a la UE con las ventas de Bulgaria y Rumania. Se observa que la mayor parte de los productos que la Argentina exporta a la UE compiten con productos de Bulgaria y Rumania en dicho mercado.

Cuadro 3

Exportaciones de la Argentina a la UE clasificadas por las exportaciones de Bulgaria y Rumania

promedio 2002 - 2005

| La Argentina exporta a la UE y ... | Cantidad de subpartidas | | | Millones de U\$S | | |
|---|-------------------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|
| | UE-15 | UE-10 | UE-25 | UE-15 | UE-10 | UE-25 |
| ... Bulgaria exporta a la UE | 2.768 | 586 | 2.783 | 5.394 | 250 | 5.645 |
| ... Bulgaria no exporta a la UE pero si exporta al Mundo | 237 | 33 | 240 | 266 | 5 | 272 |
| ... Bulgaria no exporta | 131 | 12 | 134 | 165 | 0 | 165 |
| Exportaciones totales de la Argentina a la UE | 3.136 | 631 | 3.157 | 5.826 | 256 | 6.082 |
| ... Rumania exporta a la UE | 2.831 | 585 | 2.843 | 5.492 | 253 | 5.745 |
| ... Rumania no exporta a la UE pero si exporta al Mundo | 132 | 18 | 135 | 127 | 2 | 129 |
| ... Rumania no exporta | 173 | 28 | 179 | 207 | 1 | 208 |
| Exportaciones totales de la Argentina a la UE | 3.136 | 631 | 3.157 | 5.826 | 256 | 6.082 |
| Participación en las exportaciones argentinas a la UE -en porcentaje- | | | | | | |
| ... Bulgaria exporta a la UE | 88,3 | 92,9 | 88,2 | 92,6 | 97,9 | 92,8 |
| ... Bulgaria no exporta a la UE pero si exporta al Mundo | 7,6 | 5,2 | 7,6 | 4,6 | 2,1 | 4,5 |
| ... Bulgaria no exporta | 4,2 | 1,9 | 4,2 | 2,8 | 0,0 | 2,7 |
| ... Rumania exporta a la UE | 90,3 | 92,7 | 90,1 | 94,3 | 99,0 | 94,5 |
| ... Rumania no exporta a la UE pero si exporta al Mundo | 4,2 | 2,9 | 4,3 | 2,2 | 0,8 | 2,1 |
| ... Rumania no exporta | 5,5 | 4,4 | 5,7 | 3,6 | 0,2 | 3,4 |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

Del total de 3.157 subpartidas que la Argentina le exportó a la UE en promedio entre 2002 y 2005, 2.783 registraron en ese mismo período exportaciones de Bulgaria (equivalente a 88,3% de las subpartidas con ventas argentinas a la UE) y 2.843 de Rumania (90,3%). De los U\$S 6.082 millones de exportaciones argentinas a la UE, U\$S 5.645 tuvieron la competencia de Bulgaria (casi el 93% del valor exportado a la UE) y U\$S 5.745 la de Rumania (94,5%).

4. Amenazas de desplazamiento de exportaciones argentinas a la UE

La ampliación de la UE puede amenazar las exportaciones argentinas si Bulgaria y Rumania desplazan a la Argentina como proveedor de la Comunidad ya que tras la finalización del proceso de ingreso al bloque estos dos países podrán vender sus productos sin enfrentar ningún tipo de barrera comercial.

Las barreras comerciales deben entenderse en un sentido más amplio que los aranceles al comercio. Por ejemplo incluyen normas técnicas, normas sanitarias, trámites aduaneros, entre otras. Con el ingreso a la UE, estos países adoptarán los estándares comunitarios y se simplificarán los procedimientos para la entrada de sus productos.

El análisis de esta sección se centra en aquellas subpartidas que registran exportaciones tanto de la Argentina como de Bulgaria y/o Rumania a la UE. Con el ingreso al bloque, es más alta la posibilidad de los nuevos miembros de aumentar las ventas de productos que ya ingresan a la UE y desplazar a terceros proveedores como la Argentina.

4.1. Criterios de identificación de productos

La identificación de productos se realizó a nivel de subpartida -6 dígitos del Sistema Armonizado- y se utilizaron los siguientes criterios:

- 1- Barreras comerciales: se consideraron las subpartidas a las que se aplican aranceles *ad valorem* o su equivalente, en caso que se les aplique un arancel específico. Para aquellas subpartidas que tienen preferencias en el marco del SGP⁶ de la UE, se consideró la preferencia arancelaria.
- 2- Complementariedad comercial con el socio: se mide con el Índice de Complementariedad Comercial (ICC) que permite detectar el grado de coincidencia entre las exportaciones de un país (o región) con las importaciones de otro país (o región). Cuando el ICC⁷ es mayor a 1, la subpartida muestra un mayor potencial de aumentar sus exportaciones ante la mejora en las condiciones de acceso. El ICC menor a 1 señala subpartidas con menor potencial.

Se consideran con mayor potencial de desplazamiento aquellas subpartidas que exporta la Argentina a la UE e ingresan con un arancel mayor o igual a 10%. Las amenazas se clasifican en las siguientes cuatro categorías:

Amenazas muy fuertes: son subpartidas para las que la Argentina paga un arancel para ingresar a la UE mayor a 10%, que registran ventas argentinas y búlgaras (rumanas) a la UE, las exportaciones búlgaras (rumanas) tienen complementariedad con las importaciones de la UE y las argentinas no.

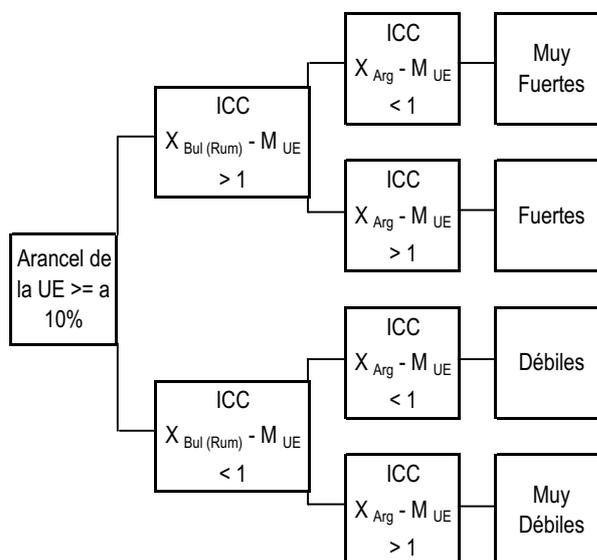
Amenazas fuertes: a diferencia del grupo anterior, las exportaciones argentinas tienen complementariedad con las importaciones de la UE.

Amenazas débiles: son subpartidas para las que la Argentina además de ingresar a la UE con un arancel mayor a 10%, registran ventas argentinas y búlgaras (rumanas) a la UE y ni las exportaciones búlgaras (rumanas) ni las argentinas tienen complementariedad con las importaciones de la UE.

Amenazas muy débiles: se distinguen de las débiles porque las exportaciones de la Argentina tienen complementariedad con las importaciones de la UE.

El Cuadro siguiente resume la manera en que se detectaron las amenazas para las exportaciones argentinas a la UE.

Cuadro 4
Amenazas para las exportaciones argentinas a la UE



⁶ Sistema Generalizado de Preferencias, por el cual la UE otorga preferencias arancelarias a países en desarrollo.

⁷ La fórmula de cálculo del ICC se presenta en el Apéndice metodológico.

4.2. Análisis global

Los Cuadros 5a y 5b muestran las exportaciones argentinas a la UE amenazadas por el ingreso de Bulgaria y Rumania. La información se presenta clasificada por secciones del Sistema Armonizado y por grado de amenaza. En ambos Cuadros se observa una gran concentración de las amenazas en agroalimentos.

Como se destacó en la sección 3.3, las ventas argentinas a la UE que tuvieron la competencia de Bulgaria totalizaron U\$S 5.645 millones de promedio anual entre 2002 y 2005. El Cuadro 5a muestra que, de ese valor, U\$S 863 millones (equivalente a 15% del total de exportaciones de la Argentina a la UE con competencia búlgara) presentan amenazas de desplazamiento por parte de las ventas de Bulgaria.

Entre las exportaciones argentinas a la UE más amenazadas por Bulgaria, las amenazas muy fuertes promediaron ventas por U\$S 1,2 millones (0,02% de las ventas argentinas a la UE que coinciden con ventas búlgaras), de los cuales U\$S 1,1 millones correspondieron a agroalimentos, y las amenazas fuertes totalizaron U\$S 296 millones (5%), exclusivamente de productos agroalimenticios.

Cuadro 5a
Amenazas para las exportaciones argentinas por el ingreso de Bulgaria a la UE
promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Sección | Tipo de Amenaza ¹ | | | | | Arancel UE | | Total |
|---|------------------------------|------------|----------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| | MF | F | D | MD | Subtotal | > 0% y < 10% | 0% | |
| Productos del reino animal | 0,1 | 94 | 3 | 334 | 432 | 483 | 11 | 926 |
| Productos del reino vegetal | 0,3 | 183 | 0 | 119 | 302 | 218 | 232 | 752 |
| Aceites | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 235 | 1 | 240 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 0,7 | 19 | 5 | 92 | 117 | 228 | 2.034 | 2.379 |
| Productos minerales | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 301 | 301 |
| Productos químicos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 29 | 67 | 96 |
| Plástico y caucho | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | 50 | 65 |
| Pieles y cueros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 147 | 25 | 172 |
| Madera y carbón | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 24 | 28 |
| Papel y cartón | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 3 | 10 |
| Textiles y sus manufacturas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 | 36 | 96 |
| Calzado | 0,1 | 0 | 0,2 | 0 | 0,3 | 2 | 2 | 4 |
| Manuf. de piedra, yeso, cerámicos; vidrio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 10 | 13 |
| Perlas; piedras y metales preciosos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Metales comunes y sus manufacturas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 205 | 65 | 269 |
| Máquinas y aparatos eléctricos | 0 | 0 | 0,1 | 0 | 0,1 | 1 | 109 | 111 |
| Material de transporte | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 | 135 | 15 | 157 |
| Instrumentos de óptica | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 |
| Armas, municiones y sus partes y accesorios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mercancías y productos diversos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 16 | 17 |
| Objetos de arte o colección y antigüedades | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Total | 1,2 | 296 | 9 | 557 | 863 | 1.771 | 3.010 | 5.645 |

¹Arancel UE > 10%

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

En el caso de las ventas amenazadas por Rumania (Cuadro 5b), la situación es similar: el 15% de las ventas argentinas a la UE con competencia rumana -U\$S 866 millones- presenta amenazas, del cual sólo 0,01% -U\$S 0,4 millones- corresponde a las amenazas muy fuertes y cerca de 2% -U\$S 103 millones- a las amenazas fuertes. Agroalimentos concentró la mitad de las amenazas muy fuertes y la totalidad de las amenazas fuertes (mayormente Productos del reino animal, y en menor medida Alimentos, bebidas y tabaco).

Cuadro 5b

Amenazas para las exportaciones argentinas por el ingreso de Rumania a la UE

promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Sección | Tipo de Amenaza ¹ | | | | | Arancel UE | | Total |
|---|------------------------------|------------|-----------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| | MF | F | D | MD | Subtotal | > 0% y < 10% | 0% | |
| Productos del reino animal | 0 | 94 | 4 | 360 | 459 | 480 | 13 | 951 |
| Productos del reino vegetal | 0,1 | 0 | 0,2 | 302 | 302 | 217 | 231 | 751 |
| Aceites | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 240 | 0 | 245 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 0,1 | 8 | 5 | 79 | 93 | 229 | 2.033 | 2.355 |
| Productos minerales | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 323 | 323 |
| Productos químicos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 31 | 83 | 114 |
| Plástico y caucho | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | 50 | 65 |
| Piel y cueros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 147 | 26 | 172 |
| Madera y carbón | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 24 | 28 |
| Papel y cartón | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 48 | 55 |
| Textiles y sus manufacturas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 | 38 | 97 |
| Calzado | 0,2 | 0 | 0,2 | 0 | 0,3 | 2 | 2 | 4 |
| Manuf. de piedra, yeso, cerámicos; vidrio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 10 | 13 |
| Perlas; piedras y metales preciosos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Metales comunes y sus manufacturas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 214 | 61 | 275 |
| Máquinas y aparatos eléctricos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 112 | 113 |
| Material de transporte | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 | 135 | 15 | 157 |
| Instrumentos de óptica | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Armas, municiones y sus partes y accesorios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mercancías y productos diversos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 16 | 17 |
| Objetos de arte o colección y antigüedades | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0,4 | 103 | 10 | 753 | 866 | 1.785 | 3.093 | 5.745 |

¹ Arance UE > 10%

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

El Cuadro 6 muestra las principales subpartidas exportadas por la Argentina a la UE clasificadas por el tipo de amenaza que presentan. En conjunto, las primeras treinta subpartidas representan el 75% del total de exportaciones argentinas al bloque europeo y el 35% de lo exportado al mundo. Harina de soja, que registró ventas por U\$S 1.938 millones en el promedio anual 2002-2005 y fue la subpartida más exportada por la Argentina a la UE, no aparece como amenazada por la incorporación de Bulgaria y Rumania a la UE, ya que las exportaciones argentinas de este producto no pagan arancel para ingresar a la Comunidad y además ninguno de estos dos países tiene complementariedad comercial con el bloque. Tampoco aparecen como amenazadas las exportaciones argentinas a la UE de Carne bovina⁸ que totalizaron U\$S 294 millones de promedio anual en el mismo período.

⁸ Se trata de una amenaza muy débil.

Cuadro 6

Principales subpartidas exportadas por la Argentina a la UE promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Subpartida | Expo Arg | | % UE en expo Arg | Expo Bul a UE | Expo Rum a UE | Tipo de Amenaza | |
|---|----------|---------|------------------|---------------|---------------|-----------------|-----|
| | a UE | a Mundo | | | | Bul | Rum |
| 230400 Harina de soja | 1.938 | 3.306 | 59 | 0 | 1,7 | - | - |
| 020130 Carne bovina, deshuesada, fresca o refrigerada | 294 | 374 | 79 | 0 | 0,0 | MD | MD |
| 260300 Minerales de cobre y sus concentrados | 289 | 643 | 45 | 6 | 2,7 | - | - |
| 151211 Aceite de girasol o cártamo en bruto | 220 | 533 | 41 | 3 | 12,6 | - | - |
| 030613 Camarones, langostinos y similares congelados | 201 | 234 | 86 | 0 | 0,0 | - | - |
| 100590 Maíz, excluido para siembra | 177 | 1.160 | 15 | 9 | 15,1 | F | MD |
| 030420 Filetes de pescado congelados | 107 | 228 | 47 | 0,2 | 0 | - | - |
| 040900 Miel natural | 94 | 131 | 72 | 9 | 17 | F | F |
| 120100 Porotos de soja | 88 | 1.749 | 5 | 0 | 2 | - | - |
| 080550 Limones y limas | 87 | 124 | 70 | 0 | 0 | - | - |
| 410441 Cueros y pieles, en estado seco | 82 | 261 | 31 | 1 | 2 | - | - |
| 870840 Cajas de cambio | 79 | 240 | 33 | 0,2 | 7 | - | - |
| 240120 Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado | 79 | 161 | 49 | 0,3 | 0,6 | - | - |
| 030799 Invertebrados acuáticos, excluidos crustáceos | 76 | 101 | 75 | 0,3 | 0 | - | - |
| 080820 Peras y membrillos | 73 | 162 | 45 | 0 | 0 | - | - |
| 230630 Harina de girasol | 71 | 82 | 86 | 1 | 11 | - | - |
| 220421 Vinos excluidos espumosos | 70 | 173 | 41 | 38 | 4 | - | - |
| 200811 Maníes preparados o conservados | 62 | 83 | 75 | 0 | 0,1 | - | - |
| 160250 Preparaciones bovinas | 54 | 157 | 35 | 0,1 | 0,2 | MD | MD |
| 710812 Oro no monetario en bruto | 52 | 126 | 41 | 0 | 0 | - | - |
| 080810 Manzanas frescas | 46 | 90 | 51 | 0 | 0,1 | MD | MD |
| 470321 Pasta química de madera de conífera | 44 | 113 | 39 | 0 | 2 | - | - |
| 120220 Maníes sin cascara, incluso quebrantados | 44 | 67 | 66 | 0 | 0 | - | - |
| 071333 Poroto común | 43 | 92 | 47 | 0 | 0 | - | - |
| 120600 Semilla de girasol, incluso quebrantada | 40 | 61 | 65 | 37 | 47 | - | - |
| 510529 Lana peinada | 38 | 100 | 38 | 9 | 0,6 | - | - |
| 020500 Carne de la especie caballar, asnal o mular | 38 | 53 | 72 | 0 | 3 | - | - |
| 020230 Carne bovina, deshuesada, congelada | 35 | 318 | 11 | 0,1 | 0,1 | MD | MD |
| 870899 Partes y accesorios de vehículos automóviles | 34 | 168 | 20 | 3 | 128 | - | - |
| 230250 Salvados, moyuelos y residuos de leguminosas | 32 | 33 | 98 | 0 | 0 | - | - |

Nota: F = Amenaza Fuerte; MD = Amenaza Muy Débil; - = No presenta amenaza

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

Los mayores niveles de amenaza corresponden a Maíz excluido para siembra (sólo para Bulgaria)⁹ y Miel natural¹⁰, con exportaciones argentinas a la UE de U\$S 177 millones y U\$S 94 millones, respectivamente.

Los resultados presentados se explican porque los patrones de comercio sectorial de la Argentina y de los dos países de Europa Oriental con la UE muestran importantes diferencias: mientras la primera exporta principalmente agroalimentos, los segundos exportan principalmente manufacturas industriales y minería.

⁹ Amenaza fuerte por Bulgaria y muy débil por Rumania.

¹⁰ Amenaza fuerte.

4.3. Análisis por país

En los siguientes apartados se analizan las amenazas a las exportaciones argentinas a la UE de cada uno de los nuevos socios, clasificadas en las cuatro categorías descritas anteriormente. Adicionalmente se incluyeron dos grupos correspondientes a aquellas subpartidas que presentan un arancel para ingresar a la UE menor a 10% pero distinto de 0% y otro con aquellas subpartidas que no pagan arancel (0%). Nuevamente, los datos presentados corresponden sólo a aquellas exportaciones de la Argentina a la UE que registran competencia de exportaciones de los nuevos miembros.

Con el fin de facilitar la lectura, los cuadros muestran las tres principales amenazas originadas en Bulgaria y Rumania clasificadas a nivel de capítulos del Sistema Armonizado¹¹. La columna (1) muestra la cantidad de subpartidas y la columna (2) el valor que la Argentina exporta a la UE. La columna (3) expone las exportaciones de los nuevos miembros a la UE y la columna (4) la relación de las ventas del nuevo socio respecto de las argentinas. En la columna (5) aparece la participación -en cantidad de subpartidas amenazadas por los nuevos miembros- de la UE en el total exportado por la Argentina. Finalmente, en las columnas (6) y (7) se muestra la participación de la Argentina y de los nuevos miembros, respectivamente, en el valor exportado a la UE (exclusivamente de las ventas de la Argentina que registran ventas de los nuevos miembros a la UE). Los capítulos se ordenan en forma decreciente según el valor exportado por nuestro país a la UE.

Cuando estos dos países de Europa Oriental son considerados individualmente, se observa que ninguno muestra niveles de exportación comparables a los argentinos para la mayoría de los agroalimentos.

Bulgaria

Como se observa en el Cuadro 7, el 84% de las exportaciones argentinas a la UE que compiten con Bulgaria no presentan amenazas de ser desplazadas. Eso obedece a que no pagan arancel para ingresar a la UE (53% -columna 6- equivalente a U\$S 3.010 millones -columna 2-) o a que el arancel que pagan es menor a 10% (31% correspondiente a ventas por U\$S 1.771 millones).

Bulgaria amenaza exportaciones argentinas a la UE por un total de U\$S 863 millones (columna 2) -152 subpartidas (columna 1)-. Los cuatro tipos de amenazas se concentran en productos agroalimenticios. La columna (4) muestra que los niveles de exportación de Bulgaria para las amenazas muy fuertes son 79 veces las ventas argentinas, lo que refleja la facilidad de desplazamiento potencial que afecta a nuestras exportaciones a la UE -en esta situación se encuentran 26 subpartidas-. Sin embargo, la Argentina no registra ventas significativas en esta categoría de amenazas -U\$S 1,2 millones (columna 2) de promedio entre 2002 y 2005-.

Lo contrario ocurre en las otras tres categorías de amenazas, en las cuales se observa que las ventas búlgaras a la UE son pequeñas en relación con las argentinas, lo que indica que sería difícil para Bulgaria desplazar a la Argentina como proveedor de la UE. En la categoría de amenazas fuertes, Bulgaria exportó U\$S 89 millones (columna 3) y la Argentina U\$S 296 millones (columna 2), en las débiles U\$S 4 millones y U\$S 9 millones y en las muy débiles U\$S 3 millones y U\$S 557 millones, respectivamente.

El Cuadro 8 muestra las principales subpartidas de cada categoría que presentan amenaza de ser desplazadas por Bulgaria. Los productos con amenaza muy fuerte corresponden a Preparaciones de frutas y hortalizas y en menor medida a Frutas (Damasco, Frambuesas y moras) y Hortalizas (Espinacas y armuelles). Los mayores niveles de ventas búlgaras respecto de las argentinas hacen que la posibilidad de desplazamiento sea más alta en las Preparaciones y fundamentalmente en Frambuesas y moras. Las amenazas fuertes se concentran en Maíz y Miel; sin embargo, existe una gran diferencia de escala a favor de las ventas argentinas, que dificultaría el desplazamiento de la Argentina como proveedor de la UE en estos dos productos. Lo contrario ocurre con el Trigo, producto en el cual Bulgaria vende a la UE más de seis veces (columna 3) de lo que le vende la Argentina.

Por su parte, las principales amenazas débiles corresponden a Azúcar de caña, Cortes de carne ovina y

¹¹ Los cuadros con todas las amenazas clasificadas al nivel de subpartida del Sistema Armonizado, se encuentran disponibles solicitándolos al autor.

Otras frutas, frutos y partes comestibles, y las muy débiles a Carne bovina, tanto fresca o refrigerada como congelada, Preparaciones bovinas y a frutas como Manzanas, Uvas y Naranjas.

Entre las subpartidas que no presentan amenaza sobresalen Aceite de girasol, Camarones y langostinos y Filetes de pescado correspondientes al grupo que paga arancel para ingresar a la UE pero que es menor a 10%, y Harina de soja, y en menor medida, Minerales de cobre, de las que ingresan sin pagar arancel.

Cuadro 7 Exportaciones de la Argentina a la UE amenazadas por Bulgaria

subpartidas con exportaciones a la UE que registran exportaciones de Bulgaria a la UE, clasificadas por Capítulos del Sistema Armonizado promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Arancel que paga la Argentina en la UE | Amenazas | Capítulo | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
|---|---|--------------------------------------|-------------------------|------------------|---------------|---------|--------------------------|-------|-----|
| | | | Cantidad de subpartidas | Expo Arg a UE | Expo Bul a UE | (2)/(3) | Part. % en las expo a UE | | |
| | | | | Millones de U\$S | | | Cantidad | Valor | |
| | | | | | | | Arg | Bul | |
| >= a 10% | Muy Fuertes (ICC Bul-UE > 1 ICC Arg-UE < 1) | Preparaciones de frutas y hortalizas | 10 | 0,6 | 18 | 27,9 | 0 | 0 | 0 |
| | | Frutas | 2 | 0,2 | 5 | 35,3 | 0 | 0 | 0 |
| | | Hortalizas | 2 | 0,2 | 10 | 66,7 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 26 | 1,2 | 95 | 79,3 | 1 | 0 | 2 |
| | Fuertes (ICC Bul UE > 1 ICC Arg-UE > 1) | Cereales | 5 | 183 | 55 | 0,3 | 0 | 3 | 1 |
| | | Lácteos, huevos y miel | 2 | 94 | 14 | 0,1 | 0 | 2 | 0 |
| | | Preparaciones de frutas y hortalizas | 6 | 13 | 6 | 0,4 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 26 | 296 | 89 | 0,3 | 1 | 5 | 2 |
| | Débiles (ICC BulUE < 1 ICC Arg-UE < 1) | Azúcares | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Carne | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Preparaciones de frutas y hortalizas | 9 | 1 | 0,5 | 0,4 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 56 | 9 | 4 | 0,4 | 2 | 0 | 0 |
| Muy Débiles (ICC Bul-UE < 1 ICC Arg-UE > 1) | Carne | 6 | 334 | 0,1 | 0 | 0 | 6 | 0 | |
| | Frutas | 6 | 119 | 0,6 | 0 | 0 | 2 | 0 | |
| | Preparaciones de carne y pescado | 3 | 63 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | |
| | Total | 44 | 557 | 3 | 0 | 2 | 10 | 0 | |
| Total Expo Arg amenazadas por Bulgaria | | | 152 | 863 | 191 | 0,2 | 5 | 15 | 5 |
| > 0% y < 10% | Pescados | 16 | 445 | 1 | 0 | 1 | 8 | 0 | |
| | Aceites | 9 | 235 | 4 | 0 | 0 | 4 | 0 | |
| | Frutas | 20 | 184 | 16 | 0,1 | 1 | 3 | 0 | |
| | Hierro y acero | 49 | 159 | 323 | 2,0 | 2 | 3 | 8 | |
| | Pieles y cueros | 14 | 146 | 3 | 0 | 1 | 3 | 0 | |
| | Automóviles y sus partes | 37 | 135 | 12 | 0,1 | 1 | 2 | 0 | |
| | Total | 988 | 1.771 | 2.342 | 1,3 | 36 | 31 | 57 | |
| = 0% | Residuos de la industria alimentaria | 9 | 2.029 | 3 | 0 | 0 | 36 | 0 | |
| | Minerales | 4 | 289 | 6 | 0 | 0 | 5 | 0 | |
| | Semillas oleaginosas | 18 | 177 | 53 | 0,3 | 1 | 3 | 1 | |
| | Máquinas y aparatos mecánicos | 371 | 88 | 330 | 3,8 | 13 | 2 | 8 | |
| | Total | 1.643 | 3.010 | 1.591 | 0,5 | 59 | 53 | 39 | |
| Total Expo Arg con competencia de Bulgaria | | | 2.783 | 5.645 | 4.125 | 0,7 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

Cuadro 8
Exportaciones de la Argentina a la UE amenazadas por Bulgaria
subpartidas con exportaciones argentinas a la UE que registran exportaciones de Bulgaria a la UE
promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Arancel que paga la Argentina en la UE | Amenazas | Subpartida | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
|--|---|---|------------------------------------|---------------|-------------|--------------------------|------------|---|
| | | | Expo Arg a UE | Expo Bul a UE | (2)/(1) | Part. % en las expo a UE | | |
| | | | Millones de U\$S | | | Arg | Bul | |
| Muy Fuertes (ICC Bul-UE > 1 ICC Arg-UE < 1) | | 200590 Hortalizas y sus mezclas, sin congelar | 0,4 | 7 | 17,1 | 0 | 0 | |
| | | 200931 Jugo de cualquier otro cítrico, de valor Brix < o = a 20 | 0,1 | 0,1 | 0,5 | 0 | 0 | |
| | | 071030 Espinacas y armuelles | 0,1 | 0,1 | 0,7 | 0 | 0 | |
| | | 080910 Damascos o albaricoques frescos | 0,1 | 0,1 | 0,8 | 0 | 0 | |
| | | 200490 Hortalizas y sus mezclas, congeladas | 0,1 | 0,3 | 4,1 | 0 | 0 | |
| | | 081120 Frambuesas y moras congeladas | 0,1 | 5 | 79,6 | 0 | 0 | |
| | | Total | 1,2 | 95 | 79,3 | 0 | 2 | |
| | >= a 10% | Fuertes (ICC Bul UE > 1 ICC Arg-UE > 1) | 100590 Maíz, excluido para siembra | 177 | 9 | 0,1 | 3 | 0 |
| | | | 040900 Miel natural | 94 | 9 | 0,1 | 2 | 0 |
| | | | 200210 Tomates enteros o trozos | 6 | 0,4 | 0,1 | 0 | 0 |
| 100190 Trigo excluido duro y morcajo o tranquillón | | | 6 | 36 | 6,5 | 0 | 1 | |
| 200799 Las demás confituras, jaleas y mermeladas | | | 4 | 2 | 0,7 | 0 | 0 | |
| 200870 Duraznos o melocotones | | | 3 | 0,6 | 0,2 | 0 | 0 | |
| | Total | 296 | 89 | 0,3 | 5 | 2 | | |
| Débiles (ICC BulUE < 1 ICC Arg-UE < 1) | | 170111 Azúcar de caña, en bruto | 2 | 0 | 0,0 | 0 | 0 | |
| | | 020442 Cortes de carne ovina sin deshuesar, congelada | 2 | 0 | 0,0 | 0 | 0 | |
| | | 200899 Las demás frutas, frutos y partes comestibles | 0,9 | 0,3 | 0,4 | 0 | 0 | |
| | Total | 9 | 4 | 0,4 | 0 | 0 | | |
| > 0% y < 10% | Muy Débiles (ICC Bul-UE < 1 ICC Arg-UE > 1) | 020130 Carne bovina, deshuesada, fresca o refrigerada | 294 | 0 | 0,0 | 5 | 0 | |
| | | 160250 Preparaciones bovinas | 54 | 0,1 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | | 080810 Manzanas frescas | 46 | 0 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | | 020230 Carne bovina, deshuesada, congelada | 35 | 0,1 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | | 080610 Uvas frescas | 31 | 0,1 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | | 080510 Naranjas | 20 | 0 | 0,0 | 0 | 0 | |
| | | Total | 557 | 3 | 0,0 | 10 | 0 | |
| Total Expo Arg amenazadas por Bulgaria | | | 863 | 191 | 0,2 | 15 | 5 | |
| = 0% | | 151211 Aceite de girasol o cártamo en bruto | 220 | 3 | 0,0 | 4 | 0 | |
| | | 030613 Camarones, langostinos y similares congelados | 201 | 0 | 0,0 | 4 | 0 | |
| | | 030420 Filetes de pescado congelados | 107 | 0,2 | 0,0 | 2 | 0 | |
| | | 080550 Limones y limas | 87 | 0 | 0,0 | 2 | 0 | |
| | | 410441 Cueros y pieles, en estado seco | 82 | 1 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | | 870840 Cajas de cambio | 79 | 0,2 | 0,0 | 1 | 0 | |
| | Total | 1.771 | 2.342 | 1,3 | 31 | 57 | | |
| | 230400 Harina de soja | 1.938 | 0 | 0,0 | 34 | 0 | | |
| | 260300 Minerales de cobre y sus concentrados | 289 | 6 | 0,0 | 5 | 0 | | |
| | 120100 Porotos de soja | 88 | 0 | 0,0 | 2 | 0 | | |
| Total | 3.010 | 1.591 | 0,5 | 53 | 39 | | | |
| Total Expo Arg con competencia de Bulgaria | | | 5.645 | 4.125 | 0,7 | 100 | 100 | |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

Rumania

El 85% de las subpartidas que registran exportaciones de la Argentina a la UE y sufren en ese mercado la competencia de Rumania no presentan amenazas de ser desplazadas (Cuadro 9). De ese porcentaje 54% (columna 6), casi U\$S 3.100 millones (columna 2) de lo que exportó la Argentina a la Comunidad, no paga arancel al ingreso y 31% -U\$S 1.785 millones- paga un arancel inferior a 10%.

Rumania amenaza exportaciones argentinas a la UE por un total de U\$S 866 millones (columna 2) -130 subpartidas-. Las amenazas muy fuertes registraron bajos valores exportados de la Argentina a la UE -apenas U\$S 0,4 millones- y en todos los casos menores que los de Rumania, lo que indicaría una mayor posibilidad de desplazamiento. Las amenazas fuertes se concentran en Lácteos, productos en los que Rumania exportó 0,2 veces (columna 4) lo que le vendió la Argentina a la UE en el promedio anual de 2002-2005 por lo que en productos de este sector no habría posibilidades de perder mercado en la UE por las ventas rumanas, al menos en el corto plazo. Sin embargo, en el resto de los productos con amenaza fuerte existirían mayores posibilidades de que nuestras ventas sean desplazadas dadas las mayores ventas de Rumania en relación a las argentinas.

El Cuadro 10 presenta algunas subpartidas de cada categoría con amenaza potencial de ser desplazadas por Rumania. Algunos productos con amenaza muy fuerte serían Calzado deportivo, Frambuesas y moras y Preparaciones de carne. En el caso de las amenazas fuertes, se encuentra principalmente Miel -la Argentina exportó U\$S 94 millones (columna 1) en el promedio anual 2002-2005-, aunque al igual que ocurre con Bulgaria, la gran diferencia de escala en favor de las ventas argentinas dificultaría el desplazamiento de nuestro país como proveedor de la UE.

Azúcar de caña, Cortes de carne ovina y Filetes o carne de pescado, entre otros, se encuentran entre las amenazas débiles. Las amenazas muy débiles se concentran en Carne bovina y Maíz.

Finalmente, entre las subpartidas sin amenaza pero que pagan un arancel inferior a 10% para venderle a la UE, se destacan Aceite de girasol, Camarones y langostinos y Filetes de pescado, y entre las que no pagan arancel, prevalece Harina de soja y en menor medida Minerales de cobre.

Cuadro 9**Exportaciones de la Argentina a la UE amenazadas por Rumania**

subpartidas con exportaciones argentinas a la UE que registran exportaciones de Rumania a la UE, clasificadas por Capítulos del Sistema Armonizado promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Arancel que paga la Argentina en la UE | Amenazas | Capítulo | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
|---|---|--------------------------------------|-------------------------|------------------|---------------|---------|--------------------------|-------|-----|
| | | | Cantidad de subpartidas | Expo Arg a UE | Expo Rum a UE | (2)/(3) | Part. % en las expo a UE | | |
| | | | | Millones de U\$S | | | Cantidad | Valor | |
| | | | | Arg | Rum | | | | |
| => a 10% | Muy Fuertes (ICC Rum-UE > 1 ICC Arg-UE < 1) | Calzado | 5 | 0,2 | 41 | 253,2 | 0 | 0 | 0 |
| | | Frutas | 1 | 0,1 | 0,8 | 11,8 | 0 | 0 | 0 |
| | | Preparaciones de carne y pescado | 1 | 0,1 | 1 | 23,1 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 10 | 0,4 | 57 | 156,9 | 0 | 0 | 0 |
| | Fuertes (ICC Rum-UE > 1 ICC Arg-UE > 1) | Lácteos, huevos y miel | 2 | 94 | 23 | 0,2 | 0 | 2 | 0 |
| | | Preparaciones de carne y pescado | 1 | 8 | 10 | 1,2 | 0 | 0 | 0 |
| | | Preparaciones de frutas y hortalizas | 2 | 0,1 | 13 | 95,0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 7 | 103 | 51 | 0,3 | 1 | 5 | 2 |
| | Débiles (ICC Rum-UE < 1 ICC Arg-UE < 1) | Azúcares | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Preparaciones de frutas y hortalizas | 17 | 2 | 0,5 | 0,3 | 1 | 0 | 0 |
| | | Pescados | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Total | 60 | 10 | 16 | 1,7 | 2 | 0 | 0 |
| | Muy Débiles (ICC Rum-UE < 1 ICC Arg-UE > 1) | Carne | 4 | 331 | 0,1 | 0 | 0 | 6 | 0 |
| | | Cereales | 6 | 183 | 26 | 0,1 | 0 | 3 | 0 |
| | | Frutas | 7 | 119 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 |
| Total | | 53 | 753 | 38 | 0,1 | 2 | 13 | 0 | |
| Total Expo Arg amenazadas por Rumania | | | 130 | 866 | 162 | 0,2 | 5 | 15 | 1 |
| > 0% y < 10% | Pescados | 14 | 423 | 0,2 | 0 | 0 | 7 | 0 | |
| | Aceites | 13 | 240 | 19 | 0,1 | 0 | 4 | 0 | |
| | Frutas | 19 | 184 | 21 | 0,1 | 1 | 3 | 0 | |
| | Hierro y acero | 58 | 169 | 255 | 1,5 | 2 | 3 | 2 | |
| | Pieles y cueros | 15 | 146 | 42 | 0,3 | 1 | 3 | 0 | |
| | Automóviles y sus partes | 39 | 135 | 538 | 4,0 | 1 | 2 | 4 | |
| | Total | 1.036 | 1.785 | 6.950 | 3,9 | 36 | 31 | 51 | |
| = 0% | Animales vivos | 3 | 0,4 | 2 | 4,3 | 0 | 0 | 0 | |
| | Carne | 4 | 0,8 | 0,1 | 0,2 | 0 | 0 | 0 | |
| | Pescados | 3 | 0,1 | 2 | 22,0 | 0 | 0 | 0 | |
| | Máquinas y aparatos mecánicos | 371 | 88 | 330 | 3,8 | 13 | 2 | 2 | |
| | Total | 1.677 | 3.093 | 6.429 | 2,1 | 59 | 54 | 47 | |
| Total Expo Arg con competencia de Rumania | | | 2.843 | 5.745 | 13.541 | 2,4 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

Cuadro 10

Exportaciones de la Argentina a la UE amenazadas por Rumania

subpartidas con exportaciones argentinas a la UE que registran exportaciones de Rumania a la UE - promedio anual 2002 - 2005 en millones de U\$S

| Arancel que paga la Argentina en la UE | Amenazas | Capítulo | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
|---|---|---|-------------------------------------|------------------------------------|---------|--------------------------|-----|---|
| | | | Expo Arg a UE | Expo Rum a UE | (2)/(1) | Part. % en las expo a UE | | |
| | | | Millones de U\$S | | | Arg | Rum | |
| Muy Fuertes (ICC Rum-UE > 1 ICC Arg-UE < 1) | 640411 | Calzado deportivo | 0,1 | 6 | 69,7 | 0 | 0 | |
| | 081120 | Frambuesas y moras congeladas | 0,1 | 0,8 | 11,8 | 0 | 0 | |
| | 160290 | Preparaciones de carne | 0,1 | 1 | 23,1 | 0 | 0 | |
| | | Total | 0,4 | 57 | 156,9 | 0 | 0 | |
| | Fuertes (ICC Rum-UE > 1 ICC Arg-UE > 1) | 040900 | Miel natural | 94 | 17 | 0,2 | 2 | 0 |
| | | 160232 | Preparaciones de gallo o gallina | 8 | 10 | 1,2 | 0 | 0 |
| | | | Total | 103 | 51 | 0,3 | 5 | 2 |
| | => a 10% | 170111 | Azúcar de caña, en bruto | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 020442 | Cortes de carne ovina s/ deshuesar | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | Débiles (ICC Rum-UE < 1 ICC Arg-UE < 1) | 030410 | Filetes o carne de pescado frescos | 2 | 0 | 0 | 0 |
| 200899 | | | Frutas, frutos y partes comestibles | 0,9 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 |
| 040510 | | Manteca | 0,8 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 | |
| 180631 | | Chocolates rellenos | 0,7 | 0,0 | 0 | 0 | 0 | |
| | | Total | 10 | 16 | 1,7 | 0 | 0 | |
| Muy Débiles (ICC Rum-UE < 1 ICC Arg-UE > 1) | | 020130 | Carne bovina, deshuesada | 294 | 0 | 0 | 5 | 0 |
| | | 100590 | Maíz, excluido para siembra | 177 | 15 | 0,1 | 3 | 0 |
| | | 160250 | Preparaciones bovinas | 54 | 0,2 | 0 | 1 | 0 |
| | 080810 | Manzanas frescas | 46 | 0,1 | 0 | 1 | 0 | |
| | 020230 | Carne bovina, deshuesada, congelada | 35 | 0,1 | 0 | 1 | 0 | |
| | 080610 | Uvas frescas | 31 | 0,0 | 0 | 1 | 0 | |
| | | Total | 753 | 38 | 0,1 | 13 | 0 | |
| Total Expo Arg amenazadas por Rumania | | | 866 | 162 | 0,2 | 15 | 1 | |
| > 0% y < 10% | 151211 | Aceite de girasol o cártamo en bruto | 220 | 13 | 0,1 | 4 | 0 | |
| | 030613 | Camarones, langostinos y simil. cong. | 201 | 0,0 | 0 | 3 | 0 | |
| | 030420 | Filetes de pescado congelados | 107 | 0,0 | 0 | 2 | 0 | |
| | 080550 | Limonos y limas | 87 | 0,0 | 0 | 2 | 0 | |
| | 410441 | Cueros y pieles, en estado seco | 82 | 2 | 0 | 1 | 0 | |
| | | Total | 1.785 | 6.950 | 3,9 | 31 | 51 | |
| = 0% | 230400 | Harina de soja | 1.938 | 2 | 0 | 34 | 0 | |
| | 260300 | Minerales de cobre y sus concentrados | 289 | 3 | 0 | 5 | 0 | |
| | 120100 | Porotos de soja | 88 | 2 | 0 | 2 | 0 | |
| | 230630 | Harina de girasol | 71 | 11 | 0,2 | 1 | 0 | |
| | 470321 | Pasta química de madera de conífera | 44 | 2 | 0 | 1 | 0 | |
| | Total | 3.093 | 6.429 | 2,1 | 54 | 47 | | |
| Total Expo Arg con competencia de Rumania | | | 5.745 | 13.541 | 2,4 | 100 | 100 | |

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a COMTRADE

5. Conclusiones

Esta nueva ampliación de la UE no compromete mayormente las actuales ventas argentinas a la UE, debido a la diferente composición sectorial de las exportaciones a la UE de la Argentina (agroalimentos) y de los nuevos socios (bienes industriales). Pero justamente, por la misma causa, la ampliación aparece como una amenaza a la futura diversificación de las ventas de nuestro país a la Comunidad, en caso de celebrarse el acuerdo Mercosur-UE.¹²

El ingreso de Bulgaria presenta amenazas muy fuertes para las exportaciones argentinas por un valor de U\$S 1,2 millones y amenazas fuertes por U\$S 296 millones. De la suma de ambas amenazas, casi el 100% corresponde a agroalimentos. Los productos que fueron detectados como potencialmente más amenazados por Bulgaria son los siguientes: preparaciones de frutas y hortalizas, damascos, frambuesas, moras y trigo.

Por su parte, el ingreso de Rumania muestra amenazas muy fuertes para las ventas argentinas por U\$S 0,4 millones y amenazas fuertes por U\$S 103 millones. Las mayores amenazas se encontraron en calzado deportivo, frambuesas, moras, preparaciones de carne y de gallo o gallina.

Estos números demuestran que las ventas globales de la Argentina a la UE no se verían afectadas por la ampliación, y que el impacto sectorial se produciría en rubros donde nuestro país es muy competitivo o registra muy bajos niveles de venta a la Comunidad. Estos resultados son similares a los presentados en otros trabajos del CEI (Galperín y García, 2002; CEI, 2004) que analizaron la ampliación de la UE ocurrida en 2004, que concluyen que el impacto sobre las exportaciones argentinas sería pequeño y se concentraría en productos del sector agroalimentario.

Bibliografía

Balassa, B. (1965). Trade liberalization and "revealed" comparative advantages. *Manchester School of Economics and Social Studies* 33 (2): 99-123.

CEI (2003). *Oportunidades y Amenazas para la Argentina de un acuerdo Mercosur-Unión Europea: Un Estudio de Impacto Sectorial*. Estudios del CEI 3. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

CEI (2004). *Efectos sobre la Argentina de la ampliación de la Unión Europea*. Estudios del CEI 7. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

CEI. Estadísticas Internacionales y Mercosur en www.cei.gov.ar.

European Commission (2006a). *Informe de seguimiento sobre el grado de preparación para la adhesión a la UE de Bulgaria y Rumania*. Comunicación de la Comisión. COM (2006) 214 final.

European Commission (2006b). *Informe de seguimiento sobre el nivel de preparación de Bulgaria y Rumania con vistas a su adhesión a la UE*. Comunicación de la Comisión. COM (2006) 549.

FMI (2006). *World Economic Outlook Database*. Washington D.C.: FMI.

Galperín, Carlos y García, Santiago (2002). La Relación Comercial entre la Unión Europea y los Países de Europa Oriental: Efectos sobre las exportaciones agrícolas argentinas. *Anales de la XXXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, CD-ROM.

¹² En CEI (2003) se analizan las oportunidades y amenazas sobre el comercio de la Argentina con la UE.

Tupy, Marian L. (2003). EU Enlargement: Cost, Benefits, and Strategies for Central and Eastern European Countries. *Policy Analysis* 489. Cato Institute.

World Bank (2005). World Development Indicators 2005. Washington

Apéndice Metodológico

Índice de Complementariedad Comercial

La noción de ventajas comparativas reveladas surge de Balassa (1965), que desarrolla un indicador que brinda una aproximación a la capacidad que tiene un país para competir en el mercado internacional. El índice pretende reflejar las ventajas comparativas de un país en la producción de cierto bien a partir de comparar la participación de ese bien en las exportaciones totales del país con la participación de ese bien en las importaciones mundiales totales.

$$VCR_i = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T}}{\frac{M^i}{M^T}}$$

donde:

X_A^i : Exportaciones del bien "i" del país A

X_A^T : Exportaciones totales del país A

M^i : Importaciones mundiales del bien "i"

M^T : Importaciones mundiales totales

4

Artículos

Estándares Internacionales de Calidad y Desempeño Exportador:

Evidencia a Nivel de Firma

Tomás Castagnino

Resumen

El presente trabajo tiene por objeto evaluar el desempeño exportador de las empresas que han certificado calidad con relación al resto de las firmas. Se toma en cuenta el dinamismo y caudal de ventas externas, los sectores a que pertenecen y el perfil de orientación geográfica que exhiben. Del análisis se desprenden algunos rasgos de interés: i) el “estado de certificación” está asociado a un mejor desenvolvimiento en el mercado internacional, en términos de dinamismo, diversificación geográfica y penetración en los mercados de destino; ii) las firmas PyMEx que han certificado calidad se desempeñaron relativamente mejor en los mercados externos que las Grandes con la misma característica; iii) la depreciación del tipo de cambio luego de la crisis pareciera haber tenido su impacto positivo casi exclusivamente en las firmas que han certificado calidad.

1. Introducción y motivaciones

Una inserción externa sostenida requiere, entre otras cosas, de estructuras de producción que permitan competir de manera efectiva. Las certificaciones y los estándares de calidad tienen por objeto legitimar la calidad en los procesos productivos y, si bien no garantizan que las firmas que certifican cuenten con el sistema de producción ideal, son indicativos de que éstas cumplen con un nivel mínimo de calidad en la actividad que desempeñan. Asimismo, aunque la certificación no apunta directamente a señalar atributos externos de los productos (vgr. diseño), bien puede ser una medida aproximada de su calidad.

Una empresa puede tener distintas motivaciones a la hora de obtener una certificación. Al interior de la firma pueden citarse como ejemplos el deseo de ganar una ventaja competitiva (en este caso la certificación actúa como una señal que mitiga costos de transacción asociados a asimetrías de información entre el vendedor y el comprador) o la intención de ganar calidad en la producción (obliga a ajustar el proceso productivo a “sistemas de calidad total”¹). Como determinantes externos a la firma suelen citarse los requerimientos en diferentes mercados (en cuanto a compras privadas o públicas) o la necesidad de mejorar la competitividad en determinados mercados ante la existencia de firmas competidoras que posean un estándar de calidad.

En líneas generales, la capacidad de fabricar productos de mejor calidad está asociada al nivel de desarrollo del país en el cual tiene lugar la actividad productiva (Porter, 1990). Es por esto que, el hecho de que un producto sea fabricado en un país en desarrollo puede ser interpretado por los consumidores de los países más avanzados como que es de una calidad inferior (Bilkey y Nes, 1982; Verlegh y Steenkamp, 1999).² Los estándares internacionales proporcionan una solución, al menos en principio, a este problema de información asimétrica.

¹ Se adoptó esta traducción a falta de una mejor para “Total Quality Management”.

² Este fenómeno se conoce en la literatura como “efecto país de origen” (o “country of origin effect”, Schooler, 1965).

Además, como las barreras arancelarias en los últimos años han tendido a decrecer producto de los acuerdos de alcance multilateral y bilateral, hay un interés creciente en el impacto que tienen las barreras no arancelarias (BNA), en particular aquellas vinculadas a normas técnicas y estándares. Los acuerdos en la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Barreras Técnicas al Comercio (OTC) brindan el marco legal en el escenario multilateral. Estos acuerdos abogan, a grandes rasgos, por limitar el uso de BNA de manera que no se restrinja arbitrariamente el comercio, si bien se respeta cierta discrecionalidad en casos suficientemente justificados.³ No obstante la vigencia de esos acuerdos multilaterales, desde la mitad de la década de los noventa se ha incrementado el uso de estándares como forma de protección para-arancelaria, cuestión que se refleja en el creciente número de disputas que por ese motivo son elevadas por los miembros al órgano de solución de controversias de la OMC.

Aún suponiendo que los estándares internacionales son utilizados para proteger la salud pública, seguridad nacional o intereses idiosincrásicos de los consumidores de los países importadores y no para restringir el comercio, debe reconocerse que la teoría económica no sugiere unívocamente, en principio, un impacto positivo o negativo derivado de la imposición de estándares sobre los flujos de comercio: i) pueden incrementar costos y constituirse así como factores de desventaja competitiva de las empresas, ii) pueden ser un medio para que las empresas incrementen la calidad de sus productos y las economías de escala, y por lo tanto, adquieran una ventaja competitiva, o bien iii) pueden promover el comercio intra-industrial mediante la mayor compatibilidad que proveen (lo que se conoce como *network externalities*).

No obstante la ambigüedad señalada, puede pensarse que la imposición de estándares de calidad tiende a tener consecuencias distintas sobre el comercio según se trate de países desarrollados o en desarrollo. Aunque se trata de trabajos aislados que no unifican la evaluación del desempeño comparado de ambos tipos de países, la evidencia muestra efectos de signo contrario. Para los países desarrollados los efectos sobre el comercio tienden a ser positivos (Swann et al., 1996; Moenius, 1999; Piermartini, 2005) o no constituyen un impedimento de relevancia para que las firmas exporten (OECD, 1999). Para las firmas de países en desarrollo, en cambio, cumplir con estándares tiende a imponer costos excesivos que limitan su inserción externa (Maskus et al., 2005; Chen et al., 2006). Así es que, si los costos de certificación son lo suficientemente altos y varían según la firma (lo que depende del nivel de desarrollo del país de origen), los requisitos de certificación pueden actuar como barreras de acceso a mercados. En suma, la imposición de estándares puede generar costos asimétricos de acuerdo con el grado de desarrollo de los países.⁴

En los últimos años, una parte importante de la literatura referida a comercio internacional se ha dedicado a arrojar evidencia sobre la hipótesis de existencia de costos hundidos en las decisiones de exportación (Roberts y Tybout, 1997; Bernard y Wagner, 2001; y Bernard y Jensen, 2004). Son ejemplos de ellos los costos de transporte y los costos asociados al *marketing* o a la logística de venta pero también, en lo que es de interés para este trabajo, los costos vinculados a alcanzar estándares internacionales de producción.⁵ La hipótesis se vincula al hecho que sólo las empresas que gozan de una productividad alta y que, por lo tanto, pueden afrontar los costos adicionales que implica insertarse en el mercado internacional, son las que realizan exportaciones.

Una limitación que tienen los trabajos empíricos que versan sobre la hipótesis mencionada, es que el mercado externo es tratado como uno sólo sin discriminar entre la multiplicidad de destinos de exportación que en realidad existen. Pareciera, en cambio, como sugieren Bernard et al. (2003) y Eaton et al. (2005), que los exportadores incurren en costos hundidos de exportación que varían de mercado en mercado. Este último punto, en conjunto con el mencionado anteriormente acerca de los inconvenientes que pueden tener algunas empresas de países en vías de desarrollo en conseguir una certificación de calidad, permite preguntarse si es que existe alguna asociación entre el perfil de inserción externa en cuanto a orientación geográfica y dinamismo de las exportaciones y el tipo de firma de que se trate, es decir, según ésta haya certificado o no algún estándar de calidad internacional. Más precisamente, *a priori* sería esperable que las exportaciones de las empresas que implementan sistemas de calidad en sus procesos productivos se orienten en mayor medida a los mercados desarrollados.

³ Por razones de salud pública, seguridad nacional o intereses idiosincrásicos de los consumidores, entre otros.

⁴ Asimismo, en las Declaraciones de Doha, en las Cuestiones y Preocupaciones Relativas a la Aplicación de los acuerdos de MSF y OTC se reconoce la menor capacidad que tienen los países menos adelantados en cumplir con, entre otras cosas, estándares internacionales. En este marco, insta a los miembros a proporcionar asistencia técnica y ayuda financiera a estos países.

⁵ En este último caso, el que nos interesa, la expansión del comercio dependería del costo de adquirir el estándar comparado con los beneficios de economías de escala de las mayores ventas externas.

Como se sugirió en los párrafos precedentes, certificar calidad y efectivamente implementar esos procesos productivos implica que la empresa tenga que afrontar costos adicionales, algunos fijos y otros variables.

Mientras que estos últimos disminuyen la proporción de la producción exportada, los primeros pueden forzar la salida o imposibilitar la entrada a un mercado, según sea el caso (Chen *et al*, 2006). Así, el «estado de certificación»⁶ de calidad en el que se encuentra una firma puede devenir en características disímiles en el perfil geográfico de inserción comercial y en el dinamismo externo. Es claro, entonces, que de aquellas cuya actividad se efectúa bajo procesos productivos de calidad se debería esperar mejores indicadores de desempeño externo.

Debe reconocerse también que la posesión de un estándar de calidad por parte de una firma puede no ser la causa última de esta mejor evolución relativa esperada. En efecto, es lógico pensar que el estado de certificación está correlacionado positivamente con el nivel de productividad de la firma. Si así fuera, sería erróneo adjudicar a aquel todo el peso causal del mejor desempeño en los mercados internacionales: el determinante profundo de tal resultado podría ser, en cambio, la relativamente mayor productividad de la empresa. En cualquier caso, la posesión de un certificado de calidad por parte de una empresa constituye una buena medida, aunque aproximada, de su aptitud para insertarse adecuadamente en los mercados internacionales, ya sea o no la causa última de los rasgos que tome su desempeño externo relativo.

El presente artículo es parte de uno más amplio que se encuentra en progreso. En esta primera aproximación a los interrogantes planteados se presentan algunos resultados preliminares de la investigación que permiten describir el perfil de inserción externa de las empresas que detentan algún tipo de certificado calidad. En base a ellos, se evaluará su evolución exportadora con relación al resto de las firmas en cuanto a dinamismo, caudal de ventas externas, sector al que pertenecen y perfil de orientación geográfica que exhiben.

En la sección siguiente se precisarán algunas cuestiones metodológicas. Luego, en la sección 3, se ahondará en aspectos de la evolución general de las exportaciones de las firmas que han certificado calidad, recayendo fundamentalmente en su dinamismo exportador y la continuidad en los mercados internacionales. En la sección 4 se intentará evaluar cualitativamente la profundidad y perspectivas de la inserción comercial para cada tipo de firmas, observando, por un lado, la diversificación geográfica y, por otro, la evolución de la participación en los mercados de destino. Por último, se extraerán algunas conclusiones.

2. Aspectos Metodológicos

Antes de comenzar con el análisis conviene precisar algunas cuestiones metodológicas.

En lo que respecta a flujos comerciales, se utilizó, por un lado, la base de datos de operaciones de comercio exterior de la Dirección General de Aduanas, la cual permitió identificar el valor exportado por empresa para el período 1995-2005. Por otro lado, se utilizó la base de datos COMTRADE de la UNCTAD, para cuantificar, mediante los valores importados por cada uno de los socios comerciales de la Argentina, la evolución de la demanda de importaciones de los mercados de destino. La base de datos de operaciones comerciales de la Dirección General de Aduanas se complementó con la información *on-line* que presenta en su página web el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)⁷ referida a certificaciones internacionales de calidad por empresa, en la que también consta el año, tipo y alcance de la certificación.

Por tratarse de una investigación en progreso, los resultados de esta primera etapa están sujetos a condicionantes que vale la pena mencionar. El estado de certificación de una empresa determinada se asumió constante durante todo el período analizado. Esta aproximación metodológica conlleva al mismo tiempo una ventaja y una desventaja. La ventaja está dada porque la muestra de firmas para cada uno de los estados de certificación se mantiene constante en el tiempo. Esto es valioso porque la dinámica que exhiben cada uno de los grupos de firmas se debe a incrementos en los valores vendidos al exterior y no a incorporaciones de nuevas firmas al grupo. Asimismo, existen determinantes profundos al interior de la empresa que inciden en su desempeño en los mercados internacionales y que bien pueden ser anteriores a la fecha de certificación. Es por esto que resulta también interesante poder observar a una misma firma durante todo el período de análisis.

⁶ Se utilizará esta fórmula para referirse a la característica dicotómica de la firma acerca de si posee o no algún certificado de calidad internacional.

⁷ <http://www.inti.gov.ar>

Sin embargo, como se dijo, debe tenerse presente que la posesión de un certificado de calidad puede estar correlacionada, por ejemplo, con los niveles de productividad de la firma. La desventaja consiste, entonces, en que no es posible identificar qué parte del desempeño exportador de la empresa se debe a la certificación y qué parte a los niveles de productividad, aspecto que quedará pendiente para la segunda etapa de la investigación.

Asimismo, en lo sucesivo se denotará a las firmas que cuentan o no con un estándar internacional de calidad como empresas “con ISO” o empresas “sin ISO”. Cabe aclarar que en esta primera etapa no se distinguieron entre los distintos tipos de normas ISO (por ejemplo, ISO-9000, ISO-14000, ISO-13485, etc.) como así tampoco se diferenciaron estas de otros tipos de regulaciones que apuntan más a certificar la calidad o inocuidad de los productos⁸ que procesos productivos.

En cuanto al tamaño exportador de la firma, se consideraron como Pequeñas y Medianas Exportadoras o “PyMEx” aquellas empresas que entre 1995 y 2005 exportaron en promedio por año entre U\$S 2.500 y U\$S 5 millones, y, a su vez, fueron consideradas como “Grandes” empresas exportadoras aquellas que lo hicieron en más de U\$S 5 millones en promedio durante el mismo lapso. Además, la categoría PyMEx se dividió en tres subcategorías: “Micro”, “Pequeñas” y “Medianas” empresas exportadoras. Estas subcategorías se definen de acuerdo a los intervalos (abierto cerrado] de montos exportados de, respectivamente, U\$S 2.500 a U\$S 100 mil, U\$S 100 mil a U\$S 1 millón y U\$S 1 millón a U\$S 5 millón. Por último, se reserva una categoría de “Muestra” para las empresas que durante el período considerado exportaron en promedio a lo sumo U\$S 2.500.⁹

3. Evolución General

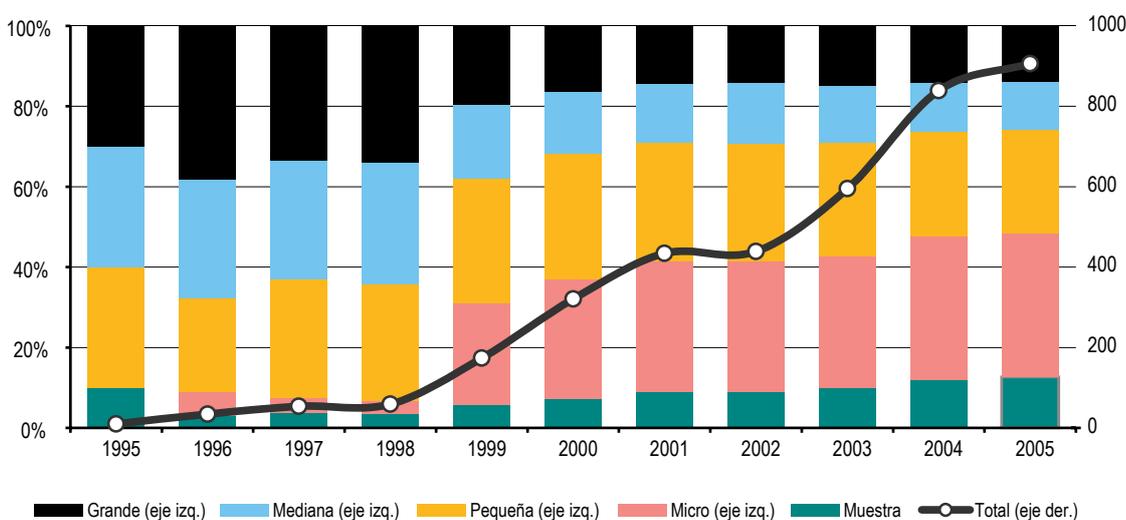
Dinamismo exportador

Siguiendo la tendencia global, la cantidad de empresas exportadoras que han certificado calidad se ha venido incrementando de manera casi continua de diez años a esta parte. La incorporación a la base de empresas exportadoras de firmas con ISO se aceleró en 1998, se estancó durante la crisis de 2001-2002, y retomó el crecimiento de ahí en adelante (Gráfico 1).

Gráfico 1

Cantidad y composición según tamaño de las firmas exportadoras con certificación de calidad

1995 - 2005, en % y cantidad



⁸ Cítese por ejemplo las Buenas Prácticas de Manufactura (BMP) o el Sistema de Análisis de Riesgo y Puntos Críticos de Control (HACCP).

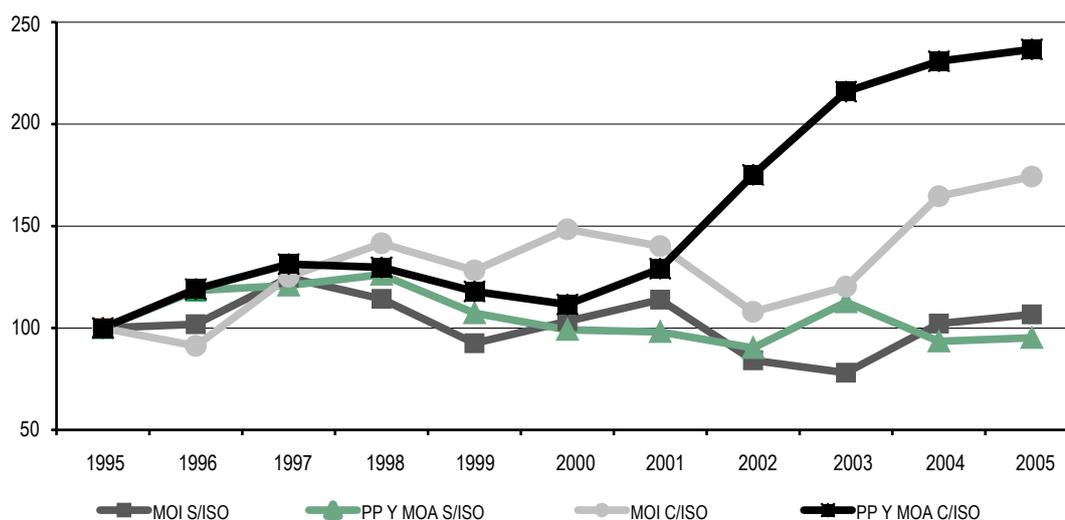
⁹ Nótese que de esta forma es posible que se esté subestimando los tamaños de cada empresa, debido a que aquellas firmas que no exportaron por un período determinado ven disminuido el promedio del valor exportado en los once años considerados. No obstante, podría tomarse esta clasificación como un indicador sintético que resume, por un lado, el tamaño exportador de la empresa y, por otro, la experiencia en los mercados internacionales.

Si se discrimina según el tamaño de la empresa exportadora se encuentran también rasgos de interés. Mientras que en un principio, entre los años 1995 y 1998, algo más del 30% de las empresas exportadoras que certificaron calidad eran grandes exportadoras, de 1998 en adelante esta participación se reduce considerablemente hasta situarse en menos del 20%. Esto se debe a que a partir del año mencionado el incremento del total de empresas que certificaron ISO se explicó fundamentalmente por las certificaciones de las PyMEx, que paulatinamente desde entonces incrementaron su participación en el grupo hasta llegar en 2005 a representar casi el 50% del total.

En general, las empresas que en algún punto del tiempo certificaron calidad en sus procesos productivos evolucionaron, en lo que respecta a exportaciones, de manera más favorable que aquellas que no cuentan con una certificación. Asimismo, pareciera que aquellas empresas que cuentan con ISO son las que pudieron capturar los beneficios de la competitividad precio que propuso el cambio de precios relativos en 2002. Las demás empresas, aquellas que no poseen certificación alguna, han mostrado una trayectoria que no logra despegar de los niveles promedio exportados en la década pasada. Estos rasgos se verifican aún si se consideran las manufacturas de origen industrial (MOI), por un lado, y los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario (PP + MOA), por otro (Gráfico 2).

Gráfico 2

Evolución del valor exportado por las empresas, según rubros de exportación y estado de certificación
dólares corrientes; índice 1995 = 100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si se realiza un corte por tamaño de la firma exportadora, se distingue, tanto para PyMEx como Grandes, un mejor desempeño relativo de aquellas que cuentan con una certificación de calidad. Aun así existen matices: mientras para las Grandes empresas exportadoras el comportamiento diferencial se verifica fundamentalmente a partir de 2002 (hasta allí prácticamente compartieron la misma tendencia con las que no tienen ISO), en el caso de las PyMEx el fenómeno se remonta, como mínimo, al año 1995, con una fuerte caída en el período de crisis 2001-2002, luego del cual las exportaciones recobran nuevo ímpetu (Gráfico 3).

Comparando *vis-à-vis* el dinamismo exterior evidenciado por las PyMEx y las Grandes exportadoras que cuentan con algún tipo de certificación de calidad, las primeras muestran un mejor desempeño relativo tanto en el último quinquenio de la década pasada como luego de la crisis. Asimismo, aquellas últimas vieron pasar los años de crisis sin experimentar ajustes en los valores vendidos al exterior, cuestión que no se verificó para las PyMEx.

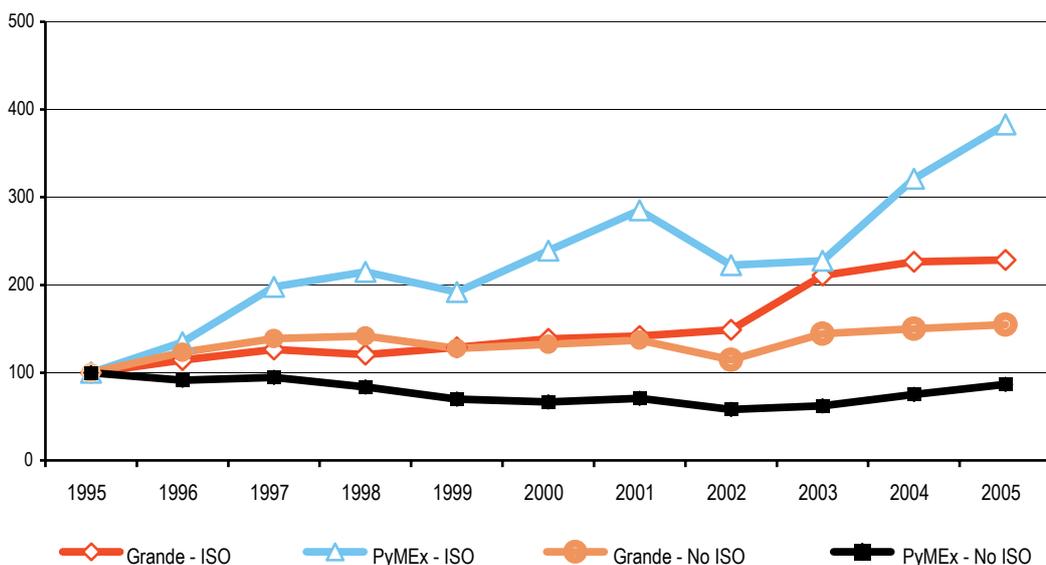
Las disparidades en el comportamiento descritas en los dos párrafos anteriores podrían encontrar explicación

en la disímil capacidad que tienen unas y otras de contar con formas alternativas de demostrar calidad. En efecto, es razonable argumentar que las Grandes empresas cuentan con opciones adicionales creíbles para comunicar la conveniencia de sus productos, como pueden ser la reputación y la marca. Podría pensarse, entonces, que los certificados de calidad tienen una relevancia mayor para el buen desempeño exportador si se trata de PyMEx que si se trata Grandes empresas exportadoras. O lo que es lo mismo, las PyMEx evidenciarían una mayor dependencia de los certificados cuando se trata de transmitir la calidad de sus productos, que a su vez es consecuencia de la mayor asimetría en la información de la que son sujeto.

Gráfico 3

Evolución del valor exportado de las firmas, según tamaño de empresa y estado de certificación

dólares corrientes; índice 1995=100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Continuidad en los mercados internacionales

Una característica de la base de empresas exportadoras argentinas es que una cuota no despreciable de ellas son “exportadoras esporádicas” (Bianchi *et al.*, 2003; Crespo Armengol, 2006). En esta línea de análisis, la permanencia en el negocio de exportación que evidencian los distintos tipos de empresas es otro rasgo a explorar.

El Cuadro 1 recoge los años de exportación promedio por empresa entre 1995 y 2005 (11 años). Los resultados se presentan tanto a nivel de grandes sectores (PP + MOA, por un lado, y MOI, por otro) como de tamaño de la empresa. A su vez, también se distingue si las empresas cuentan o no con alguna certificación de calidad.

Como puede observarse en el cuadro mencionado, existen diferencias entre los dos grupos de empresas también en lo referido a la permanencia en los mercados externos. Las firmas que cuentan con ISO tienden a contar en promedio un número mayor de años en el negocio de exportación. En efecto, en lo que respecta a las PyMEx los años promedio de exportación ascienden de 4,2 años a 7,8 años, según se trate de empresas sin ISO o con ISO, respectivamente. Lo propio puede decirse de las Grandes empresas, que cuentan con un total de años promedio en los mercados internacionales de 9,5 y 10,5 años, para unas y otras, respectivamente.

Nótese además que la diferencia en términos de años promedio de exportación entre firmas sin y con ISO es mayor para las empresas de menor tamaño. En el agregado este *premium* es de 2,6 años para las Micro exportadoras, de 2,5 para las Pequeñas exportadoras, de 2,1 para las Medianas exportadoras, y de sólo un año para las Grandes empresas que realizan negocios en el exterior.

Cuadro 1

Permanencia en los mercados internacionales, según sector, tamaño de empresa y estado de certificación promedio de años de exportación por firma entre 1995 y 2005

| | MOI | | PP + MOA | | Total | |
|-----------|--------|------|----------|-----|--------|------|
| | No-ISO | ISO | No-ISO | ISO | No-ISO | ISO |
| PyMEx | 4,2 | 7,6 | 3,3 | 3,9 | 4,2 | 7,8 |
| - Micro | 3,6 | 5,9 | 2,4 | 3,5 | 3,5 | 6,1 |
| - Pequeña | 6,5 | 9,1 | 4,6 | 3,3 | 6,6 | 9,1 |
| - Mediana | 6,9 | 10,1 | 6,2 | 5,0 | 8,3 | 10,4 |
| Grande | 7,1 | 9,6 | 7,1 | 7,1 | 9,5 | 10,5 |

Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si se repara en las diferencias entre sectores también se encuentran rasgos a resaltar. Si bien se mantiene la conclusión para el agregado respecto de que la certificación está asociada a un mayor *premium* en términos de la cantidad de años en los mercados internacionales y que dicha característica es mayor cuanto menor es el tamaño de la empresa, pareciera que el diferencial de años de exportación promedio es tanto más elevado para las firmas exportadoras de productos industriales que para las exportadoras de productos primarios y MOA. Obsérvese que, en este último caso, las Grandes empresas exportadoras no verifican diferencia alguna en los años de exportación cualquiera sea el estado de certificación (ambos grupos registran un promedio de años de 7,1), rasgo que es sólo tenuemente alterado por las empresas de menor caudal de exportación del mismo sector y contrasta ampliamente con lo que muestran las empresas exportadoras de productos industriales, de las cuales las PyMEx revelan las mayores diferencias.

4. Expansión Geográfica e Inserción Internacional

Como se mencionó en la introducción, es dable pensar que una empresa que cuenta con un certificado de calidad tiene mayores chances de insertarse de manera más profunda en los mercados internacionales. En esta sección se pone acento en la diversificación geográfica y en la participación en los mercados de destino como maneras alternativas de medir la calidad de la inserción externa.

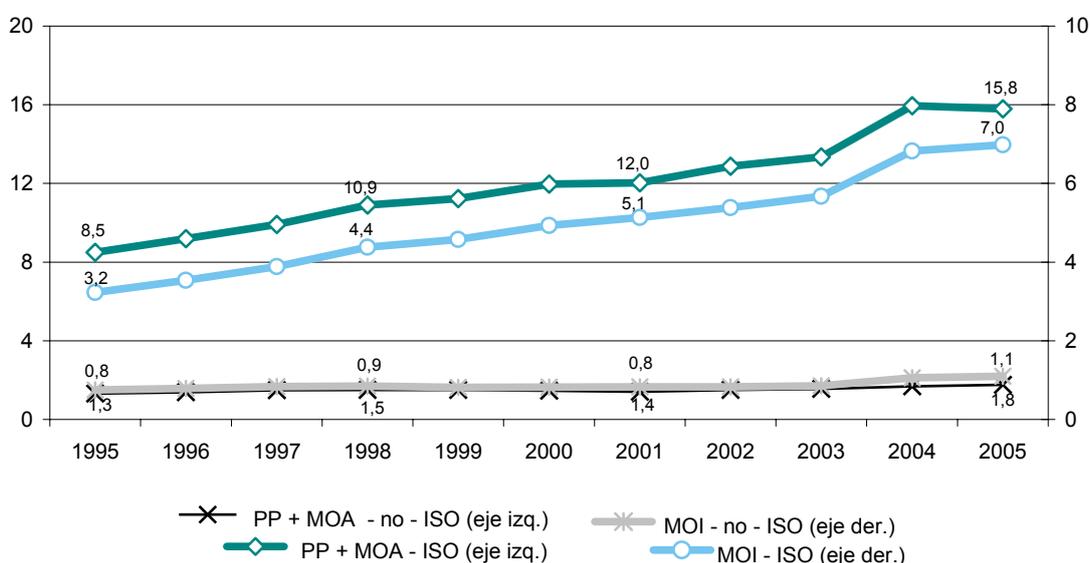
Diversificación geográfica

Existe una brecha considerable en la diversificación de destinos según se trate de firmas con o sin una certificación de calidad, fenómeno que ha tendido a intensificarse con los años. Mientras que el conjunto de firmas que no han certificado calidad han tendido a concentrar sus exportaciones en un número reducido de mercados sin extenderse en el mapa geográfico (este grupo de firmas apenas supera en promedio un único mercado de exportación), las demás empresas, aquellas que cuentan con algún certificado de calidad, han visto gradualmente incrementados sus destinos de exportación. Asimismo, se observa un salto en el número de destinos promedio de estas últimas empresas en 2004-2005, probablemente producto de la competitividad ganada luego de la depreciación del tipo de cambio. En este sentido, el dato obliga a pensar, como se sugirió en la sección anterior, en que son las empresas más competitivas las capaces de internalizar los beneficios de un tipo de cambio real alto.

El fenómeno observado en el agregado se traslada tanto a las empresas exportadoras de productos agropecuarios como industriales (Gráfico 4). Sin embargo, se encuentran diferencias según el sector que se considere. En efecto, las empresas exportadoras de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario presentan, en promedio, ventas externas a un número mayor de mercados que las firmas exportadoras de productos industriales. Si se considera a las empresas que cuentan con algún tipo de certificación, la razón entre la cantidad de destinos de exportación promedio de unas y otras asciende a más del doble.

La evolución de las empresas exportadoras de MOI en cuanto a la diversificación de mercados es un dato de relevancia, tal vez más relevante que el similar comportamiento que exhibieron las empresas exportadoras de MOA, aun estas últimas partiendo de un nivel superior de diversificación. La razón de la afirmación reside en el hecho que el sector no cuenta, a priori, con ventajas comparativas y, acaso por eso, su inserción externa es dependiente en mayor medida de las preferencias en el mercado regional. En efecto, una proporción relativamente mayor de estos productos *vis-à-vis* los primarios y MOA se exportan al mercado latinoamericano.

Gráfico 4
Expansión geográfica, según sector y estado de certificación
promedio de mercados de exportación por firma; 1995 - 2005



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Del Cuadro 2, que recoge los cambios en la participación en las exportaciones promedio a los socios seleccionados entre 1996/98 y 2003/05¹⁰, puede obtenerse alguna evidencia acerca de la orientación geográfica que ha tomado la diversificación de las exportaciones de las firmas productoras de MOI. Los destinos europeos (esencialmente la Unión Europea excluidos los diez nuevos miembros de Europa Oriental) y de Asia (principalmente la ASEAN y China) ganan en importancia en las exportaciones de PyMEX con ISO. Un punto significativo en este sentido es el signo disímil que ha tenido la evolución según se trate de empresas con o sin un certificado de calidad. Mientras las primeras han reorientado sus exportaciones privilegiando los mercados mencionados, las otras han evolucionado en sentido contrario.

Para las Grandes exportadoras que detentan alguna certificación de calidad, Sudáfrica y la UE han ganado en importancia, en este último caso verificándose un comportamiento similar al de las empresas con menos caudales exportados; los destinos asiáticos, en cambio, no verifican el incremento en la participación que sí demostraron las PyMEX. A su vez, las Grandes con ISO reemplazan al MERCOSUR en mayor medida que las que no verifican tal estado. Las PyMEX en igual estado de certificación, en cambio, tendieron a mostrar el comportamiento del promedio en lo que respecta a la reorientación de exportaciones a destinos distintos del principal socio regional.

¹⁰ Los años seleccionados para los promedios responden a un criterio de comparabilidad. Salvando las distancias, ambos trienios se corresponden con fases ascendentes del ciclo económico.

Cuadro 2**Cambio en la participación de destinos en las exportaciones de MOI, según tamaño de empresa y estado de certificación****promedios 1996/98 vs. 2003/05**

| | Cambio | | | |
|-------------------|--------|------|---------|-------|
| | PyMEx | | Grandes | |
| | No-ISO | ISO | No-ISO | ISO |
| Brasil | -9,7 | -9,3 | -19,9 | -29,0 |
| Resto de MERCOSUR | -5,9 | -5,6 | -0,6 | -4,5 |
| Chile | 5,3 | 3,1 | 4,2 | 0,4 |
| CAN | 1,8 | -0,2 | -0,1 | 1,2 |
| México | 2,4 | 2,3 | 3,2 | 6,7 |
| EEUU | 5,3 | -0,2 | 12,6 | 10,1 |
| Canadá | 0,1 | 0,3 | 0,1 | -0,2 |
| Resto de América | 3,9 | 1,7 | 1,8 | 0,9 |
| UE | -2,0 | 3,1 | 2,2 | 7,3 |
| UE - NM | 0,0 | 0,1 | -0,2 | 0,6 |
| Rusia | -0,6 | 0,1 | -0,3 | 0,0 |
| Resto de Europa | 0,4 | 0,5 | -0,8 | 1,6 |
| ASEAN | -1,4 | 0,9 | -1,4 | -0,6 |
| Japón | -0,1 | 0,1 | 0,7 | -0,2 |
| China | 0,1 | 0,5 | 0,2 | 1,6 |
| India | 0,0 | 0,2 | -0,1 | -0,2 |
| Medio Oriente | -0,1 | 0,2 | -0,8 | -0,4 |
| Resto de Asia | 0,3 | 2,1 | 0,0 | 0,0 |
| Sudáfrica | 0,3 | 0,5 | 0,4 | 4,5 |
| Resto de África | -0,3 | -0,1 | -0,4 | 0,2 |
| Australia | 0,1 | -0,2 | 0,6 | 0,1 |
| Resto de Oceanía | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 |

Nota: con un círculo se identifican las variaciones negativas.

Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si bien la reorientación de exportaciones hacia la UE y ASIA tenderían a favorecer la hipótesis de que el estado de certificación de la firma está asociado al nivel de desarrollo del mercado que tiene por destino la misma, la evolución que ha tenido Estados Unidos como socio se vuelve un contraejemplo inmediato. La aparente contradicción sea tal vez el resultado de un sesgo de agregación producto de mirar el conjunto de empresas y no la individualidad. Por otro lado, también podría deberse al hecho de no efectuar una descomposición sectorial más detallada.

Participación en los mercados de destino

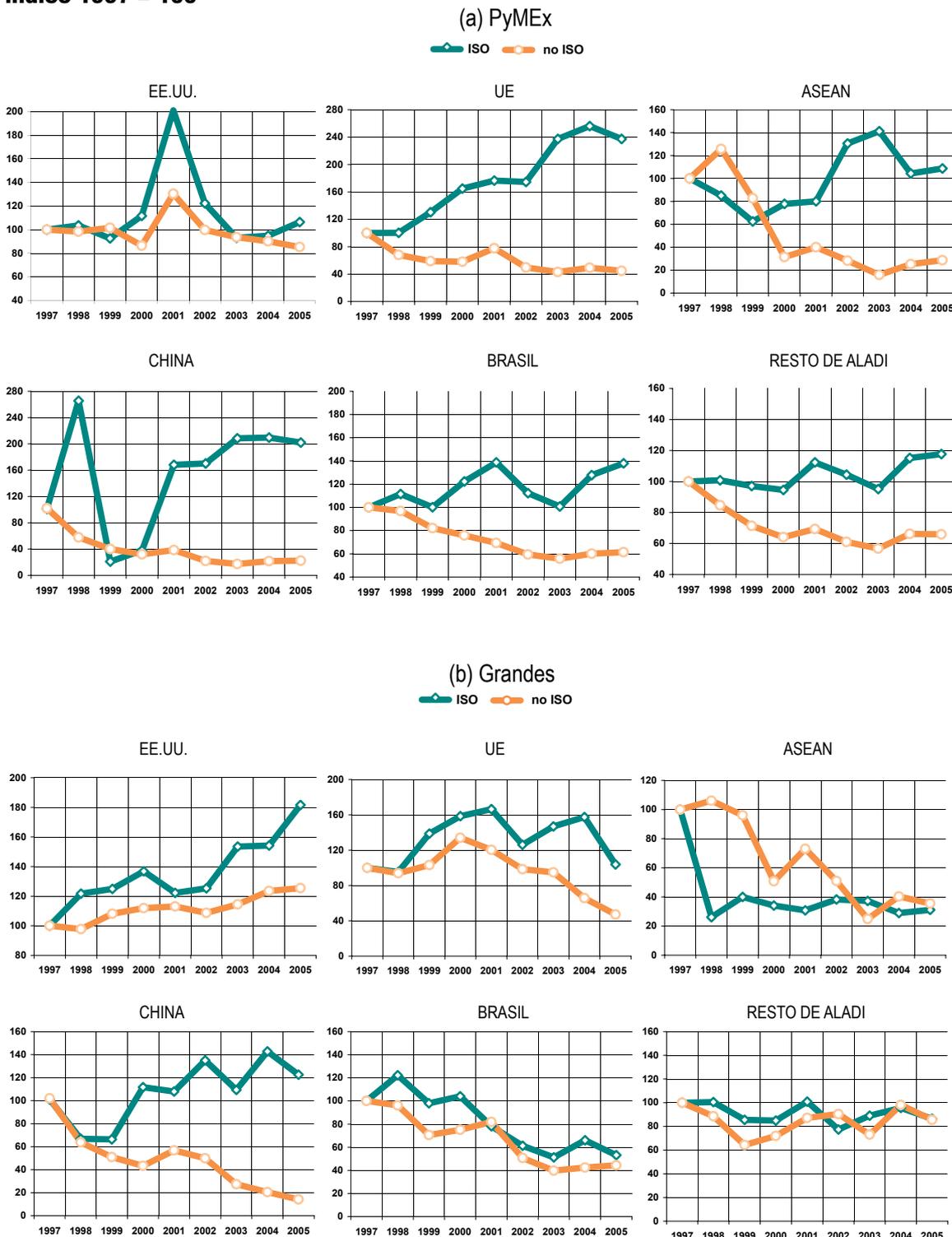
Como se mencionó en la introducción, contar con un certificado de calidad internacional puede ser una fuente de competitividad. Entonces, es esperable que aquellas empresas que detentan algún tipo de certificación de calidad evidencien también un mayor progreso en los mercados de exportación, entendiendo esto como una ganancia de participación en un destino determinado.

También se mencionó que la firma exportadora podría contar con elementos alternativos y/o complementarios a las certificaciones que le permitan transmitir la calidad de sus productos en los mercados internacionales. En la sección anterior se sugirió que este podría ser el motivo de la mejor evolución positiva relativa de las PyMEx que han certificado calidad en comparación con las Grandes exportadoras con el mismo atributo.

En el Gráfico 5 se intenta, desde otro ángulo, un acercamiento al mismo fenómeno. En él se presenta la evolución de la participación en las importaciones en el mercado de destino del conjunto de las firmas exportadoras según estado de certificación, tamaño exportador de la empresa y mercado de destino.

Gráfico 5

Participación de las exportaciones argentinas en las importaciones del socio, según estado de certificación y tamaño de la empresa índice 1997 = 100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Deteniéndose en la evolución que mostraron las Grandes empresas exportadoras, no puede apreciarse en este nivel de análisis un comportamiento bien diferenciado según el estado de certificación de las firmas, aún cuando aquellas que cuentan con una ISO tienden a evidenciar un relativamente mejor comportamiento (por lo general, a excepción de las exportaciones a la ASEAN, la trayectoria del indicador se ubica por encima del semejante para las Grandes empresas exportadoras que no cuentan con una certificación). Obsérvese que en el caso de las Grandes exportadoras que han certificado calidad, de los socios comerciales considerados, sólo en el caso de China, en donde este grupo de firmas gana participación con respecto a 1995, y la UE, en donde la mantiene, la trayectoria de la participación en el mercado de destino es esencialmente similar a la que muestra el grupo que no cuenta con certificación alguna.

Por el contrario, en el caso de las PyMEx, el estado de certificación está asociado a trayectorias divergentes en la evolución de la participación en el socio. De los mercados considerados, únicamente la participación en las importaciones de Estados Unidos de las exportaciones efectuadas por firmas PyMEx ha mostrado una evolución que se corresponde con la promedio. Para los demás socios comerciales, los avances en la participación en el mercado de destino de las firmas que han certificado calidad contrasta visiblemente con la pérdida de mercado que evidencia el resto de las empresas.

5. Consideraciones Finales

Del análisis precedente se desprenden los siguientes rasgos generales:

- Las firmas que han certificado algún estándar de calidad internacional muestran en conjunto un relativamente mejor desempeño en los mercados internacionales. El fenómeno es independiente tanto del sector de que se trate como del tamaño de la firma exportadora, aunque las PyMEx registran una relativamente mejor *performance*.
- La permanencia en los mercados internacionales está asociada al estado de certificación (las empresas que registran certificaciones de calidad llevan más años exportando), cuestión que se refleja con mayor fuerza en el caso de las empresas exportadoras de productos industriales y de las PyMEx.
- Las empresas que cumplen con estándares de calidad internacional se encuentran en promedio más expandidas en el mapa exportador y tienden a registrar mayores avances en términos de participación en los mercados de destino. Este último punto se verifica más claramente para las PyMEx.
- Pareciera que la depreciación del tipo de cambio luego de la crisis ha tenido su impacto positivo casi exclusivamente en las firmas que han certificado calidad, cuestión que se evidencia tanto en la diversificación de destinos como en los valores exportados. Esto sugeriría que las empresas más aptas son las que a la vez están más capacitadas para internalizar los beneficios de los nuevos precios relativos.
- El relativamente mejor desempeño de las PyMEx *vis-à-vis* las Grandes empresas exportadoras en todas las dimensiones evaluadas permite pensar en que la certificación de calidad es tanto más determinante en el logro de competitividad externa para las primeras que para las segundas. Presumiblemente, estas últimas cuentan con maneras alternativas de transmitir calidad a los consumidores en los mercados foráneos.

Es cierto que del análisis precedente no se puede concluir taxativamente que la certificación de estándares de calidad internacionales es la causa última del mejor desempeño relativo de estas empresas exportadoras. Puede deberse a que aquellas empresas más aptas, en términos de productividad, competitividad y estructura organizacional, son las que pueden alcanzar los requisitos de certificación y que sean en realidad esos determinantes los que, en definitiva, estén provocando el mayor dinamismo en los mercados externos.

No obstante, cualquiera de esas dos variantes nos lleva a una primera conclusión: una inserción externa creciente y la capacidad de captar cambios positivos en las señales de precios relativos, motivados en la

mejoría en el acceso a mercados (reducción en los aranceles) u originados en movimientos del tipo de cambio, depende positivamente de la proporción de firmas de este “tipo” que componen la base de empresas exportadoras.

Sin desconocer el estímulo positivo sobre las exportaciones que tiene una política de tipo de cambio competitivo, aparece como una segunda conclusión que esa condición es necesaria pero no suficiente. Para que el proceso de inserción externa creciente que la Argentina ha iniciado sea sustentable se requieren esfuerzos adicionales.

La permanencia de las empresas recién iniciadas en el mercado internacional exige, entre otras cosas, avances en la competitividad que supongan actitudes positivas hacia la inversión y las reformas organizacionales, de alguna manera aspectos vinculados a la certificación de la calidad de procesos y productos. A su vez, las mejoras en los aspectos anteriores constituyen una condición determinante para contrarrestar la eventual erosión de preferencias en el mercado regional, escenario que puede tener lugar como resultado de la proliferación de tratados de libre comercio a los que estamos asistiendo. Por otro lado, también parecen ser fundamentales a los efectos de expandir geográficamente la oferta de exportaciones, sobre todo la de productos industriales no tradicionales, a mercados más exigentes en términos de calidad.

Bibliografía

Anderson, S.W.; Daly, D. y Johnson, M.F. (1999). *Why Firms Seek ISO 9000 Certification: Regulatory Compliance or Competitive Advantage?* *Productions and Operations Management*, 8, 28-43.

Bernard, A. y Jensen, J.B. (2004). *Why do Some Firms Export?* *The Review of Economics and Statistics*, 86, 561-569.

Bernard, A.; Eaton, J.; Jensen J.B. y Kortum S. (2003). *Plants and productivity in international trade*. *The American Economic Review*, 93, 1268-1290

Bianchi, E. ; Bozzalla, C. y Mascareño, E. (2003). *La Base Exportadora Argentina: 1994-2002*. Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional, Comisión Nacional de Comercio Exterior. Mimeo.

Bilkey, W.J. y Nes E. (1982). *Country of Origin Effects on Products Evaluations*. *Journal of International Business Studies*, 13, 89-99.

Chen, M.X.; Otsuki, T. y Wilson, J.S. (2006). *Do Standards Matter for Export Success?*. World Bank Policy Research Working Paper 3809. Washington: World Bank.

Crespo Armengol, E. (2006). *Las PyMEx: un Panorama del Período 1995-2005*. Buenos Aires: CERA.

Eaton, J.; Kortum, S. y Kramarz, F. (2005). *An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms*. NBER. Mimeo.

Hudson, J. y Jones, P. (2003). *International Trade in “Quality Goods”: Signalling Problems for Developing Countries*. *Journal of International Development*, 15, 999-1013.

INTI sitio web: <http://www.inti.gov.ar>

Maskus, K. E.; Otsuki, T. y Wilson, J.S. (2005). *The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in*

Developing Countries : an Econometric Study. World Bank Policy Research Working Paper 3590. Washington: World Bank.

Moenius, J. (2004). *Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade*. Kellogg International Business & Markets Research Center Working Paper, 1.

OECD (1999): *An Assessment of the Costs for International Trade in Meeting Regulatory Requirements*. TD/TC/WP(99)8/FINAL, Paris: OECD.

OMC (2005). *Trade, Standards and the WTO*. World Trade Report 2005. Ginebra: OMC.

Piermartini, R. (2005). *Harmonization and Mutual Recognition of Product Standards: the Effect on Intra-EU Trade*. Mimeo.

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Roberts, M.J. y Tybout, J.R. (1997). *The Decision to Export in Colombia: an Empirical Model of Entry with Sunk Costs*. *American Economic Review*, 87, 545-564.

Swann, P.; Temple, P. y Shurmer, M. (1996). *Standards and Trade Performance: The UK Experience*. *Economic Journal*, 106, 1297-1313.

Verlegh, P.W.J. y Steenkamp, J.B. (1999). *A Review of Meta-analysis of country of origin research*. *Journal of Economic Psychology*, 20, 521-546.

Nueva clasificación para las importaciones de Bienes de Capital

Evolución en la última década

Mariángeles Polonsky

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo avanzar en una clasificación que profundice sobre el rubro de importación “Bienes de Capital y Equipos de Transporte” y analizar la evolución de las importaciones argentinas de bienes de capital en los últimos quince años. La nueva clasificación permite identificar los sectores productivos a los que están destinados los equipos, distinguiendo aquellos bienes de capital que se utilizan para la producción de bienes o servicios, de aquellos otros que, aún contenidos en la clasificación tradicional por usos económicos, no se ajustan estrictamente a esa definición. Si bien a partir de la recuperación económica iniciada en 2003, las importaciones de bienes de capital mostraron un importante crecimiento, solo en el caso de bienes de capital para infraestructura y minería se alcanzaron los valores del año 1998, impulsadas por el dinamismo de las compras de maquinaria pesada. Las compras de bienes de capital para uso industrial en el año 2005 fueron inferiores respecto de las verificadas en 1998, aún cuando la participación del rubro en el total de importaciones de bienes de capital se mantuvo sin variaciones de un año a otro. En los últimos quince años, sólo se han producido cambios en el peso relativo entre los principales proveedores de las importaciones de bienes de capital, destacándose el caso de Brasil que amplió su participación en los principales rubros.

1. Introducción

La inversión en actividades productivas, además de la expansión de la producción a que da lugar, impulsa el incremento de la productividad, la acumulación de capital físico y el desarrollo de nuevas tecnologías. Su efecto sobre la tasa de crecimiento va a depender, además, de los encadenamientos que genere, de la difusión y transferencia de tecnología y de la capacitación de recursos humanos. Un aspecto adicional de significación se deriva del impulso al ahorro interno por los mayores beneficios que proceden de la expansión productiva, hecho que permite un mayor financiamiento de la inversión con recursos propios.

Teniendo en cuenta la fuerte dependencia de la inversión en actividades productivas respecto de las importaciones de bienes de capital, ante las restricciones que presenta en cantidad y calidad la oferta local, el presente trabajo tiene como objetivo avanzar en una clasificación que profundice sobre el rubro de importación “Bienes de Capital y Equipos de Transporte”.

A partir de esa clasificación se realizará un análisis de la evolución de las importaciones argentinas bajo dos modelos de política económica diferenciados, el aplicado durante los años 90 de tipo de cambio fijo, y el que está siendo aplicado a partir de 2002 que plantea un nuevo escenario en base a la flotación del tipo de cambio. El tipo de cambio flexible y competitivo que se verifica para el período 2002-2006 tiende a privilegiar la sustitución de producción importada por nacional y expandir las exportaciones de bienes, estimulando el

crecimiento y posibilitando el financiamiento de la inversión en bienes y equipos con ahorro interno. A título de ejemplo, en los últimos tres años el componente nacional de la inversión verificó un crecimiento promedio del 28% anual, muy por encima del 4% verificado entre 1996 y 1998.¹

La nueva clasificación que se propone posibilitará analizar las importaciones de bienes de capital identificando los sectores productivos a los que están destinados los equipos. Con ese propósito distingue aquellos bienes de capital que se utilizan para la producción de bienes o servicios, diferenciándolos de aquellos otros que, aún contenidos en la clasificación tradicional por usos económicos, no se ajustan estrictamente a esa definición. La categorización por rubros permitió realizar el trabajo de discriminación, a partir de la correspondencia de los bienes de capital con las distintas actividades productivas. Este trabajo no estuvo exento de complicaciones, teniendo en cuenta las características individuales y las aplicaciones variadas de los bienes de capital.

En la sección 2 se expone la forma en que se realizó la nueva clasificación y en la sección 3 se la compara con la clasificación tradicional del INDEC. En la sección 4 se analiza la evolución de las importaciones de bienes de capital en forma agregada para los últimos diez años y en la sección 5 para los principales rubros en forma detallada. La sección 6 muestra el desempeño de las adquisiciones de bienes de capital para los últimos nueve meses de 2006 respecto a igual periodo de 2005. En la última sección se presentan los comentarios que surgen del análisis.

2. Clasificación de los bienes de capital

Se considera que los bienes de capital son aquellos activos físicos disponibles para ser utilizados en la producción corriente o futura de otros bienes y servicios. De tal forma, no están destinados a satisfacer directamente las necesidades de consumo presente o futuro.

A los fines de llevar a cabo la clasificación se tomaron todos los productos contenidos en el uso económico "bienes de capital" de la clasificación por usos económicos desarrollada por el INDEC. Se trabajó a nivel de línea arancelaria (8 dígitos del sistema armonizado) y se realizó la taxonomía según el uso típico de los bienes, puesto que no se dispone de datos del sector productivo importador. Por lo tanto, la clasificación se efectuó por tipo de bien ya que, como los equipos están diseñados para un uso específico, la descripción permitió identificar la rama de producción de destino.

En primer lugar se dividió el conjunto de bienes de capital en cinco grandes rubros; a su vez, dentro de cada categoría se realizó una clasificación a un nivel más desagregado (Ver Anexo).

1) Bienes de capital para la producción de bienes: abarca aquellos bienes usados en la producción agrícola, industrial, minera y destinados a obras de infraestructura. Por su parte, dentro de los bienes de capital para uso industrial se encuentran las categorías maquinaria de uso difundido y específico de diversas ramas productivas. Cabe señalar que la categoría bienes de capital para infraestructura incluye aquellos bienes destinados a las actividades de construcción y mantenimiento de obras relacionadas con las vías de comunicación, el desarrollo urbano y rural tales como: carreteras, ferrocarriles, caminos y puentes.

2) Bienes de capital para la producción de servicios: contiene aquellos bienes que son utilizados en la producción de algún servicio, tales como los bienes de capital para transporte y su infraestructura, equipamiento médico y maquinaria para el tratamiento de la información, entre otros.

3) Bienes de capital de uso general: reúne aquellos productos a los que, por su descripción y la falta de información del sector demandante, no se puede identificar para la producción de qué tipo de bienes son utilizados. Como ejemplo se puede citar a los compresores, calderas, los instrumentos de medición y control.

4) Bienes de consumo durables: comprende los bienes de uso doméstico, como por ejemplo los electrodomésticos y aparatos de telefonía y TV.

¹ Fuente: CEI en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

5) Otros: Contiene la Piezas y accesorios para bienes de capital, herramientas y máquinas herramientas.

3. Impacto de la Nueva Clasificación

A partir de la observación de las estadísticas de importación de bienes de capital se pueden hacer las siguientes consideraciones:

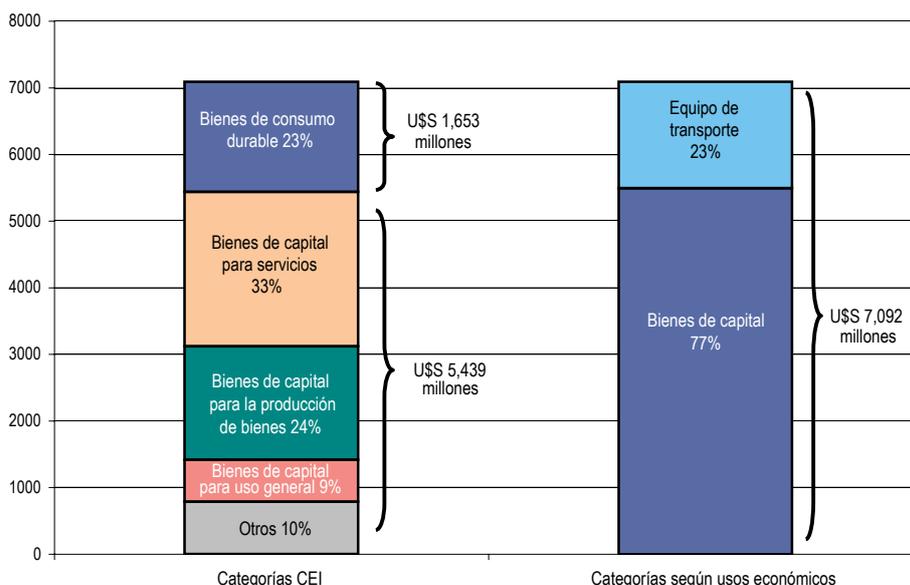
- En muchos casos no se conoce el sector que realiza la importación de un equipo, dificultándose la determinación del uso final, es decir si se destina a la inversión, al consumo o a la utilización intermedia.² En tal situación, si la clasificación arancelaria presenta ambigüedades y el bien tiene diferentes usos, aunque entre ellos figure algún proceso productivo, pareció conveniente imputarlo a la categoría de bienes de consumo.
- En otros casos, los bienes, en función de sus características, no tienen una utilización restringida a un determinado sector, no siendo posible, por tanto, establecer con certeza la rama de la producción a la que son destinados. En tal situación se ha procedido a imputarlos al rubro Otros en la categoría respectiva.

En función de lo expresado, el análisis de la evolución de las importaciones de bienes de capital se ha realizado deduciendo del total la porción correspondiente a bienes de consumo durable.

En el Gráfico 1 se puede apreciar las diferencias que se derivan de la nueva clasificación por uso económico de bienes de capital, la que, además de distinguir los bienes de consumo durables, ofrece una mayor apertura de categorías.

Se puede observar que en el año 2005 los bienes que ahora se clasifican como de consumo durable totalizaron U\$S 1.653 millones³. Una vez deducida la proporción que les corresponde, el total de importaciones de bienes de capital ascendió a U\$S 5.439 millones en 2005 en lugar de los U\$S 7.092 millones que resultan de seguirse el método tradicional de clasificación por uso económico.

Gráfico 1 **Composición de las importaciones de bienes de capital. Año 2005 en millones de U\$S y %**



Fuente: CEI en base a INDEC

² Un ejemplo es la importación de teléfonos celulares o acondicionadores de aire, que puede tener como destino el consumo final para uso de los hogares, pero si es realizada por una empresa presumiblemente se incorporará al stock de capital de la firma.

³ Los aparatos de telefonía y de audio, TV y video representaron 72% y 16%, respectivamente de las compras del rubro. En particular teléfonos celulares representó 63% del total de adquisiciones de bienes de consumo durable.

4. Evolución de las importaciones en los últimos diez años

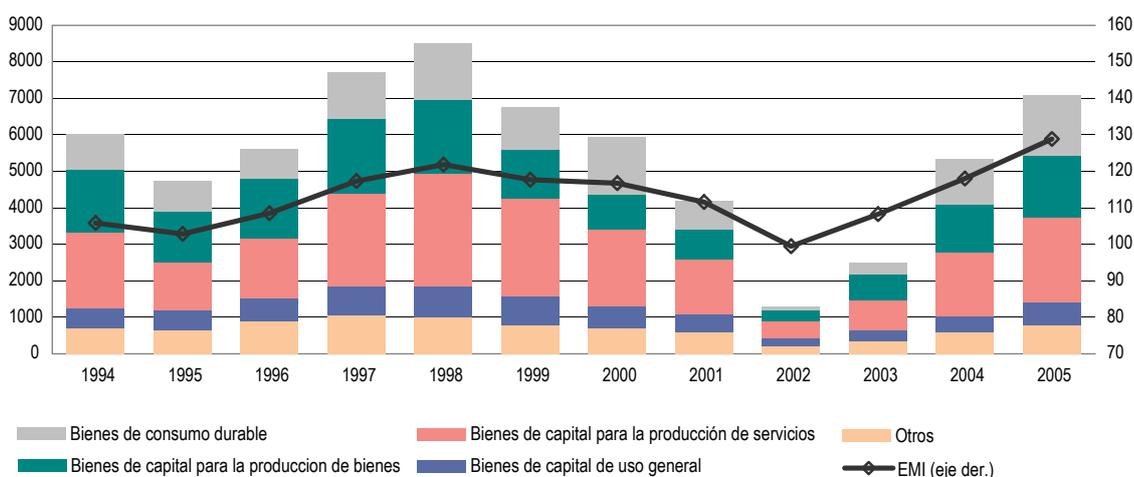
Como fuera señalado en la introducción, la política económica argentina se ha modificado sustancialmente a partir de 2002. La devaluación del peso en ese año y, a partir de allí, la adopción de un tipo de cambio flexible, la obtención de fuertes superávits fiscales y la asignación en el presupuesto de crecientes partidas a la inversión han determinado la ampliación de los horizontes para la actividad productiva del país. Al mejorarse la competitividad, se ha favorecido la integración comercial de la Argentina con los países de la región y de otros continentes. Se ha verificado la apertura de nuevos mercados de exportación y la diversificación de la oferta exportadora, en un contexto externo caracterizado por la continua intensificación de la competencia y el cambio tecnológico.

En materia de bienes de capital, el ritmo de crecimiento de la economía de un 9% promedio anual para los últimos cuatro años, ha determinado un fuerte aumento de las importaciones respectivas ante las restricciones en cantidad y calidad que presenta la oferta local, independientemente de su expansión en el curso del mismo lapso. El hecho de que el fuerte crecimiento económico haya sido acompañado por un importante superávit comercial ha implicado la generación de un financiamiento "genuino" de la inversión. A su vez, la mejoría continua de los términos de intercambio para los productos agrícolas y derivados, ha permitido compensar, en gran parte, el encarecimiento relativo de los bienes de capital importados consecuencia de la devaluación del peso de 2002.

Luego del derrumbe de las importaciones de bienes de capital en el año 2002, que fue superior a la caída de las importaciones totales, la recuperación económica impulsó un rápido cambio de tendencia. En 2003, pero particularmente a partir del año 2004, se registró un fuerte aumento de dichas importaciones que, sin embargo, no permitió alcanzar el valor récord de U\$S 6.944 millones registrado en 1998. Las cifras correspondientes a 2005 aún se encuentran un 22% por debajo del nivel de 1998 por menores compras en todos los rubros⁴. Las menores importaciones de bienes de capital explicaron el 56% de la diferencia en las importaciones totales entre los dos años citados. Cabe señalar, además, que en el año 2005 la proporción de compras de bienes de capital en las importaciones globales fue de 18.9%, cifra que se ubicó tres puntos por debajo de la verificada en 1998 (Gráfico 2).

Gráfico 2

Evolución de las importaciones de bienes de capital. Clasificación CEI en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

⁴ Si se consideran los bienes de consumo durables, en el año 2005 se registró una variación negativa de 17% respecto de 1998 ya que las compras de este rubro se incrementaron 6% en el periodo de referencia.

Al realizar el análisis de la evolución de las importaciones de bienes de capital de los últimos diez años se aprecia que la mayor proporción corresponde a los destinados a la producción de servicios. En el año 2005, las importaciones señaladas fueron un 24% más bajas en valor que en 1998 por menores compras en todas las categorías, principalmente bienes de transporte (-21%) que representó el 57% del total del rubro.

En cuanto a las importaciones de bienes de capital para la producción de bienes, se registraron importaciones 15% inferiores a las de 1998 por menores compras de bienes de capital destinados a la agricultura y a la industria (-7% y -33%, respectivamente). En este último caso, luego de tres años de crecimiento del producto y de la actividad industrial, y con un uso de la capacidad instalada de alrededor del 70% para el año 2005, se verificaron menores compras en todos los rubros. La excepción estuvo dada por las compras de bienes de capital para infraestructura y minería que en el año 2005 alcanzaron valores cercanos a los de 1998 (+1%) por el dinamismo mostrado por el rubro maquinaria pesada.

La inversión en bienes de capital importados de uso general en el año 2005 fue un 28% menor que la registrada en 1998, explicada principalmente por la reducción de las adquisiciones de calderas y transformadores en 54% y 16%, respectivamente.

Cabe señalar que las importaciones de bienes de consumo en el año 2005 fueron 6% superiores a las de 1998, a raíz del aporte a este incremento de aparatos de telefonía y radiocomunicación y de aparatos para acondicionamiento de aire. Por otro lado, las compras externas de piezas y accesorios para bienes de capital en 2005 fueron un 20% inferiores a las de 1998; la mayor contribución a esta reducción estuvo dada por accesorios para bienes de capital y autopartes (-38% y -14, respectivamente).

Cabe señalar que en los últimos tres años, luego de la contracción de la economía en 2002, las importaciones de bienes de capital mostraron un importante crecimiento. Entre 2003 y 2005 aumentaron U\$S 3.248 millones y la contribución principal estuvo dada por bienes de capital para la producción de bienes y servicios (30% y 46%, respectivamente), aunque los demás rubros también variaron positivamente.

El Cuadro 1 compara los dos periodos de expansión de la economía en los últimos diez años. Como puede observarse, el aporte al cambio absoluto para el año 2005 se asimila al correspondiente a 1997, con una mayor contribución de los rubros bienes de capital industriales y para infraestructura y minería. Luego de la crisis de 2001-2002 se constata una tendencia a la diversificación de las adquisiciones de bienes de capital en el exterior. En efecto, en el año 1998 la mayor contribución al cambio de las importaciones de bienes de capital estuvo dada por los rubros bienes de transporte y bienes de consumo durable, mientras que en el año 2005 los bienes industriales, para infraestructura y minería y maquinaria para el tratamiento de la información, entre otros, ganaron representatividad frente al menor peso relativo de los dos primeros.

Cuadro 1

Aporte de cada categoría al cambio absoluto total de un año respecto del anterior en U\$S millones y %

| Categorías | Subcategorías | 1996 | 1997 | 1998 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|--|------|------|------|------|------|------|
| | Total | 25 | 20 | -2 | 36 | 21 | 22 |
| Bienes de capital para la producción de bienes | Bienes industriales | 11 | 7 | -18 | 7 | 7 | 9 |
| | Bienes agrícolas | 7 | 2 | -2 | 13 | 4 | -5 |
| | Bienes de capital para infraestructura y minería | 6 | 10 | 18 | 17 | 10 | 18 |
| | Total | 38 | 43 | 64 | 29 | 32 | 33 |
| Bienes de capital para la producción de servicio | Bienes de transporte | 21 | 25 | 57 | 8 | 23 | 17 |
| | Equipamiento médico | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 |
| | Maquinaria para tratamiento de la información | 10 | 10 | 8 | 17 | 7 | 12 |
| | Otros bienes de capital para servicios | 6 | 6 | -2 | 1 | 2 | 2 |
| Bienes de capital de uso general | | 11 | 7 | 13 | 8 | 6 | 10 |
| Bienes de consumo | | -2 | 22 | 35 | 17 | 33 | 24 |
| Otros Bienes de capital | | 27 | 8 | -10 | 10 | 8 | 12 |
| Var. Total (en U\$S millones) | | 861 | 2111 | 782 | 1202 | 2836 | 1761 |

Fuente: CEI en base a INDEC

5. Evolución de los principales rubros

En este apartado se analizará la evolución de las importaciones de bienes de capital para la producción de bienes y servicios y se mencionará brevemente el comportamiento de los rubros bienes de capital de uso general, bienes de consumos curable y otros bienes de capital.

El mayor aporte a la variación negativa de las adquisiciones de bienes de capital de uso general en el año 2005 respecto de 1998 estuvo dado por las menores compras de calderas desde Estados Unidos y la UE. Entre 2003 y 2005 las compras del rubro mostraron un importante crecimiento evidenciado en el hecho de que el valor alcanzando en 2005 más que duplicó al de 2003, principalmente por el aumento en las importaciones de compresores y motores.

Por su parte las mayores importaciones de bienes de consumo durable verificadas en el año 2005 en relación a 1998 fueron explicadas por el dinamismo de aparatos de telefonía y radiocomunicación, particularmente teléfonos celulares, que representó 63% de las compras del rubro y aumentó U\$S 530 millones de un año a otro (tuvo como principal origen a Brasil) y acondicionadores de aire que aumentaron U\$S 88 millones. Luego de la recuperación económica iniciada en 2003, las adquisiciones de bienes de consumo durable se han mostrado muy dinámicas, principalmente por el aumento verificado en las importaciones de aparatos de telefonía y radiocomunicación que aportaron el 77% del cambio en el rubro entre 2003 y 2005.

Por su parte, accesorios para bienes de capital y autopartes fueron los rubros que más contribuyeron a la reducción de las compras externas de la categoría otros bienes de capital en el año 2005. Se registraron reducciones en las compras desde los principales orígenes, particularmente la UE y los Estados Unidos (-44% y -52%, respectivamente). Vale notar en el caso de autopartes, que a pesar de haber mostrado un crecimiento negativo (-14%), el rubro amplió su participación 4 puntos porcentuales de un año al otro por la mayor variación negativa mostrada por el resto de los rubros. En el año 2005 las importaciones de la categoría otros bienes de capital se ubicaron U\$S 441 millones por encima de las registradas en 2003 y el principal aporte estuvo dado por autopartes (55%).

a) Bienes de capital para la producción de bienes

a.1) Bienes de capital para uso industrial

Si bien las compras de bienes de capital industriales en el año 2005 fueron inferiores en U\$S 304 millones respecto de las verificadas en 1998 por menores adquisiciones en todos los rubros, la participación del rubro en el total de importaciones de bienes de capital se mantuvo sin grandes variaciones de un año a otro (13% en 1998 y 12% en 2005).

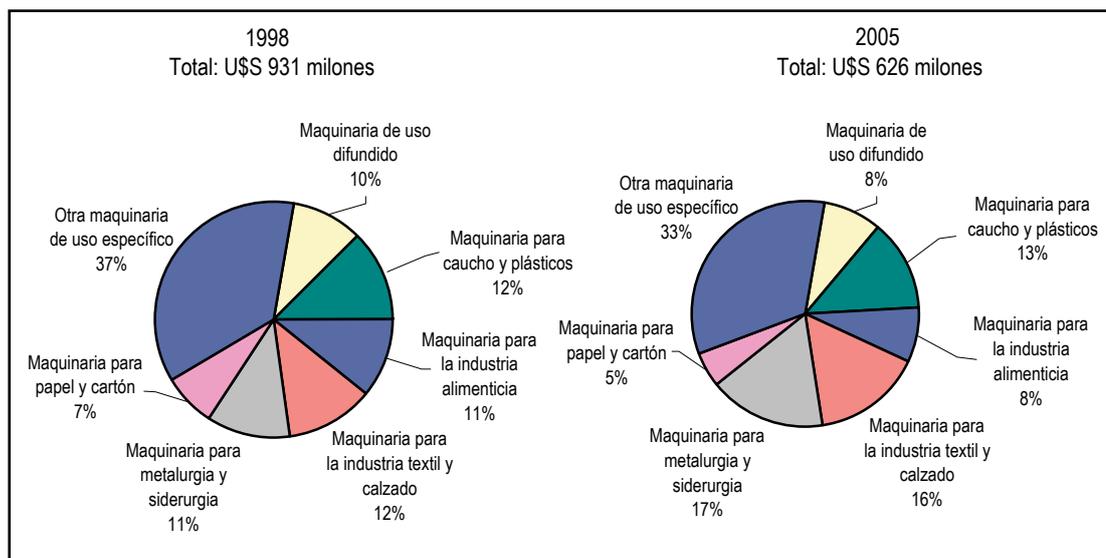
Los bienes que mostraron bajas fueron, principalmente, las demás máquinas y aparatos mecánicos (-49%), máquinas para empaquetar mercancías (-63%) y equipos para producir masa de pan (-66%), desde la UE y Estados Unidos.

En cuanto a la composición sectorial de las importaciones de bienes de capital industriales, se produjeron cambios en la participación de maquinaria para la industria textil y del calzado, que se incrementó 4 puntos porcentuales respecto de 1998 debido al mayor retroceso evidenciado en el resto de los rubros (Gráfico 3). Si bien no alcanzó los niveles de 1998, desde el inicio de la recuperación económica en 2003 el sector textil mostró un importante dinamismo⁵, particularmente debido a mayores compras de máquinas de coser tejidos, para bordar y de máquinas para hilar que de valores casi nulos en 2003 pasaron a U\$S 8 millones en 2005. En cuanto a maquinaria para la industria metalúrgica y siderúrgica, el impulso estuvo dado por centros de mecanizado y máquinas para trabajar metales. La ganancia en participación de estos rubros se produjo ante la pérdida de representatividad de otra maquinaria de uso específico, maquinaria para la industria alimenticia y para papel y cartón.

⁵ En el año 2005 las exportaciones fueron 28% mayores que en 2003.

Gráfico 3

Composición de las importaciones de Bienes de capital para uso industrial en %



Fuente: CEI en base a INDEC

Los orígenes más significativos de las importaciones de bienes de capital industriales para 1998 y 2005 fueron la Unión Europea, Estados Unidos, Brasil y Japón, que concentraron el 88% del total en 1998 y que en el año 2005, ante la mayor incidencia de China, representaron el 86%.

En el año 2005, los principales orígenes mostraron variaciones negativas respecto de 1998, excepto China que aumentó sus ventas a la Argentina en U\$S 27 millones por el buen desempeño de las compras de bienes del rubro textil y plásticos, particularmente por el incremento de máquinas para coser y bordar y máquinas para moldear por inyección.

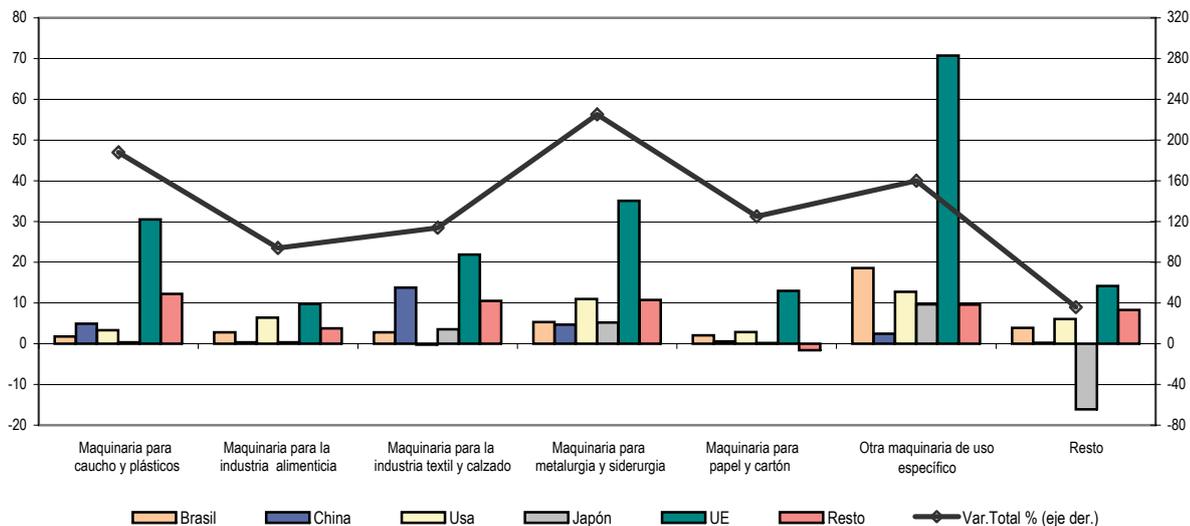
Si bien las compras desde Brasil fueron 24% inferiores por las menores compras de máquinas para la fabricación de papel y cartón y equipos para producir masa de pan, entre otros, la participación de las compras desde el país vecino aumentó 1 punto porcentual de un año a otro, mientras que cayó la representatividad de Estados Unidos y la UE.

En los últimos tres años, las compras externas de bienes de capital industriales mostraron un importante crecimiento. En efecto, en el año 2005, fueron U\$S 354 millones superiores a las verificadas en 2003 por mayores compras en todas las categorías. Los rubros que ampliaron su participación en el total de compras de bienes de capital industriales entre 2003 y 2005 fueron maquinaria para caucho y plásticos, para la industria metalúrgica y siderúrgica y otra maquinaria de uso específico, impulsados por máquinas y aparatos mecánicos, impresoras offset y centros de mecanizado para trabajar metales desde la UE, entre otros (Gráfico 4).

Como puede observarse en el Gráfico 4, las compras desde los principales orígenes mostraron incrementos, comportamiento agregado que se trasladó con igual signo a todas las categorías. La variación negativa que se observa en la categoría resto, para las adquisiciones desde Japón, correspondieron a la compra excepcional de barcos-factorías en 2003.

Gráfico 4

Cambio absoluto de las importaciones de bienes de capital para uso industrial según principales orígenes. Año 2003 - 2005 en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

a.2) Bienes de capital para Infraestructura y minería

En el año 2005 el 16% de las compras de bienes de capital correspondió a de bienes de capital para infraestructura y minería, que fueron superiores en U\$S 8 millones a las del año 1998. El aumento de las compras de 1% en el rubro maquinaria pesada, que representó 70% en el total de las compras del rubro en el año 2005 (particularmente por mayores compras en tractores para semirremolque y palas cargadoras desde Brasil), alcanzó a compensar las menores adquisiciones en maquinaria para construcción.

Entre los principales orígenes, las compras de bienes de capital para infraestructura y minería desde Brasil en el año 2005 mostraron un crecimiento de 81% respecto de 1998. Este mercado pasó a representar en 2005 el 56% del total importado de bienes de capital para infraestructura en perjuicio de la UE que, de 29% que representaba en 1998 pasó a 12% en 2005 por menores compras en máquinas para carga y descarga y puentes rodantes (-51%, -91%, respectivamente), y de Estados Unidos que redujo su participación 9 puntos porcentuales de un año a otro.

Entre 2003 y 2005 las adquisiciones de bienes de capital para infraestructura y minería aumentaron U\$S 216 millones. Las dos categorías mostraron variaciones positivas y los productos más dinámicos fueron tractores para semirremolque, carretillas autopropulsadas y palas cargadoras. Se verificaron mayores importaciones desde todos los principales orígenes y Brasil contribuyó en 54% al incremento total, particularmente por las mayores adquisiciones en maquinaria pesada.

a.3) Bienes de capital agrícolas

Las compras de bienes de capital agrícolas en 2005 fueron 7.3% inferiores a las registradas en 1998 por menores compras en la mayoría de los productos, particularmente de cosechadoras, silos para cereales y sembradoras (-22%, -55% y -85%, respectivamente). Teniendo en cuenta que en el año 2005 las importaciones desde Brasil, Estados Unidos y la UE representaron el 98% del total del rubro, el mayor aporte a la reducción en las compras de maquinaria agrícola estuvo dado por Estados Unidos, cuyas compras se redujeron 49%,

Desde el inicio de la recuperación económica, las compras de bienes de capital agrícolas aumentaron 12%. Los productos que explicaron este incremento fueron cosechadoras, máquinas para avicultura y prensas

para forrajes, entre otros. El mayor aporte al aumento de las compras del rubro entre 2003 y 2005 estuvo dado por Estados Unidos y la UE (45% y 62%, respectivamente).

b) Bienes de capital para la producción de servicios

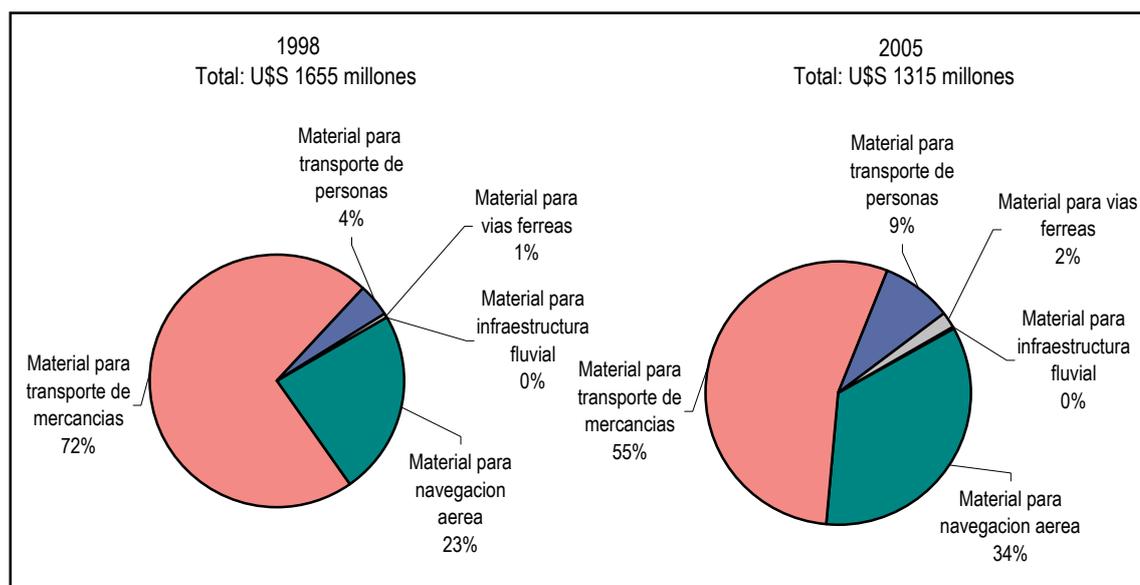
b.1) Bienes de capital para transporte

Las menores compras de bienes de capital para transporte del año 2005 (que representaron el 24% de las las importaciones totales de bienes de capital), respecto a 1998 se explicaron, principalmente, por inferiores adquisiciones de vehículos y chasis para el transporte de mercancías, productos que, además, explicaron la caída en la participación del rubro material para transporte de mercancías de un año a otro.

El rubro material para transporte de personas, que en 1998 representaba el 4% del total de compras de bienes de capital para transporte, incrementó su participación a 9% en 2005 por mayores compras de vehículos para transporte de personas y barcos para excursión (Gráfico 5).

Gráfico 5

Composición de las importaciones de Bienes de capital para transporte en %



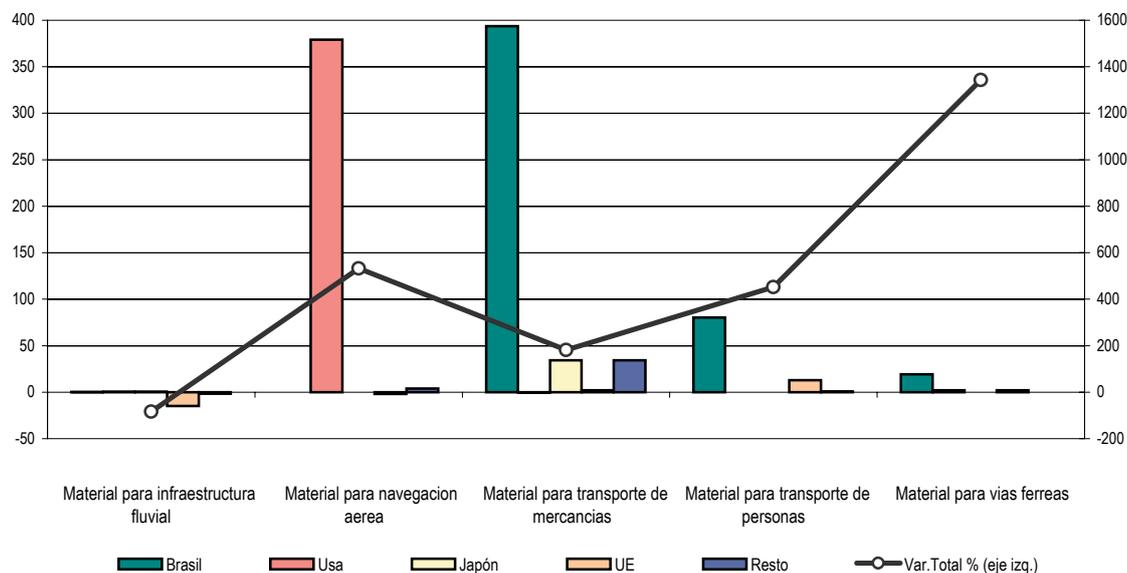
Fuente: CEI en base a INDEC

Las importaciones desde Brasil, Estados Unidos, Japón y la UE, que en 1998 concentraron el 84% del total del rubro, incrementaron su participación 9 puntos porcentuales y los orígenes que ganaron en representatividad fueron Brasil y Estados Unidos. En efecto, en el año 2005 Brasil proveyó 54% de los de bienes de capital para transporte adquiridos, de 38% que lo hacía en 1998, este aumento en la participación del país vecino fue explicado por mayores importaciones de vehículos para transporte de mercancías y de personas. La menor escala relativa de la planta automotriz argentina, que produce vehículos de menor tamaño con series de producción más cortas, se complementa con la estructura productiva del país vecino a través del comercio intraindustrial.

Gráfico 6

Cambio absoluto de las importaciones de Bienes de capital para transporte según principales orígenes. Año 2003 - 2005

en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

Luego de la crisis de 2001-2002, el crecimiento de las importaciones de bienes de capital para transporte estuvo motorizado por las compras de material para transporte de mercancías desde Brasil. Este rubro mostró el mayor aporte al cambio entre 2003 y 2005 (49%), impulsado por las importaciones de vehículos y chasis. Cabe señalar también el aumento en las compras de barcos cisterna desde Japón (Gráfico 6).

b.2) Otros Bienes de capital para servicios

Aún habiendo mostrado importaciones inferiores en U\$S 117 millones en 2005 respecto de 1998, la participación del rubro maquinaria para el tratamiento de la información en el total de importaciones de bienes de capital para servicios aumentó 4 puntos porcentuales de un año a otro (de 27% que representaba en 1998 pasó a 31% en 2005), por la mayor disminución de las compras externas de maquinaria para el transporte de mercancías y de la categoría otros. En el periodo 2003-2005, las compras del rubro aumentaron U\$S 393 millones y los productos más dinámicos fueron unidades de salida y unidades de proceso digitales de pequeña capacidad.

Por su parte, la reducción de compras de equipamiento médico entre 1998 y 2005 (-31%) fueron explicadas por menores adquisiciones de instrumentos para cirugía y aparatos de diagnóstico desde Estados Unidos y la UE. En los últimos años las adquisiciones de equipos para uso médico se mostraron dinámicas con una variación, en el año 2005, de U\$S 79 millones respecto de 2003.

6. Evolución en los primeros nueve meses de 2006

En los primeros nueve meses del año 2006 las importaciones de bienes de capital sumaron U\$S 4.604 millones⁶, con un crecimiento de 22% en relación a igual periodo de 2005.

El dinamismo de las compras externas para enero-septiembre de 2006 respondió exclusivamente a un aumento de las cantidades importadas (25%) que más que compensó la caída en los precios (-1%).

⁶ Cabe recordar que no se tiene en cuenta la porción correspondiente a bienes de consumo durable que fue el 24% del total de importaciones de bienes de capital. Las importaciones de teléfonos celulares representaron el 60% del total de adquisiciones del rubro.

El incremento de las importaciones se extendió a todos los rubros de importación y el mayor aporte en el aumento de las compras totales estuvo dado por bienes de capital para servicios, particularmente bienes de capital para transporte (Cuadro 2).

Cuadro 2

Cambio porcentual e incidencia de cada categoría en el crecimiento enero - septiembre de 2005 - 2006, en U\$S millones y %

| Categorías | 2005 | 2006 | Var. % | Participación 2006 | Incidencia* |
|---|--------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|
| Bienes de capital para la producción de bienes | 1.176 | 1.405 | 19 | 23 | 4,6 |
| Bienes agrícolas | 126 | 163 | 29 | 3 | 0,7 |
| Bienes de capital para infraestructura y minería | 602 | 713 | 19 | 12 | 2,3 |
| Bienes industriales | 448 | 528 | 18 | 9 | 1,6 |
| Bienes de capital para la producción de servicios | 1.606 | 1.948 | 21 | 32 | 6,9 |
| Bienes de transporte | 878 | 1.075 | 22 | 18 | 4,0 |
| Equipamiento médico | 108 | 137 | 27 | 2 | 0,6 |
| Maquinaria para tratamiento de la información | 534 | 613 | 15 | 10 | 1,6 |
| Otros bienes de capital para servicios | 86 | 122 | 42 | 2 | 0,7 |
| Bienes de capital de uso general | 457 | 570 | 25 | 9 | 2,3 |
| Otros bienes de capital | 566 | 682 | 20 | 11 | 2,3 |
| Bienes de consumo durable | 1.138 | 1.425 | 25 | 24 | 5,8 |
| Total general | 4.943 | 6.030 | 22 | | - |

*Indicador de incidencia: se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el periodo inicial obteniéndose, de esta manera, una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: CEI en base a INDEC

Dentro de la categoría bienes de capital industriales, los productos más dinámicos fueron maquinaria para la industria textil y calzado y otra maquinaria de uso específico (+17% y +27%, respectivamente), en este último caso por el aumento en las compra de llaves hidráulicas para perforación y entubación de pozos de petróleo y máquinas para empaquetar mercancías principalmente desde la UE. Cabe señalar además, el aumento que mostró el rubro otra maquinaria de uso difundido, particularmente las compras externas de hornos industriales (+83%). El aumento de las adquisiciones de bienes de capital para infraestructura y minería estuvo impulsado por tractores para semirremolque y palas cargadoras, entre otros.

Por su parte, el aumento en las compras de bienes de capital para la producción de servicios se debió, principalmente a las mayores adquisiciones de bienes de transporte, particularmente aviones desde Estados Unidos y la UE, vehículos y chasis para transporte de mercancías y vehículos para transporte de mas de diez personas desde Brasil, y maquinaria para el tratamiento de la información entre las que se destacan las unidades de salida por video y las máquinas para procesamiento de datos portátiles.

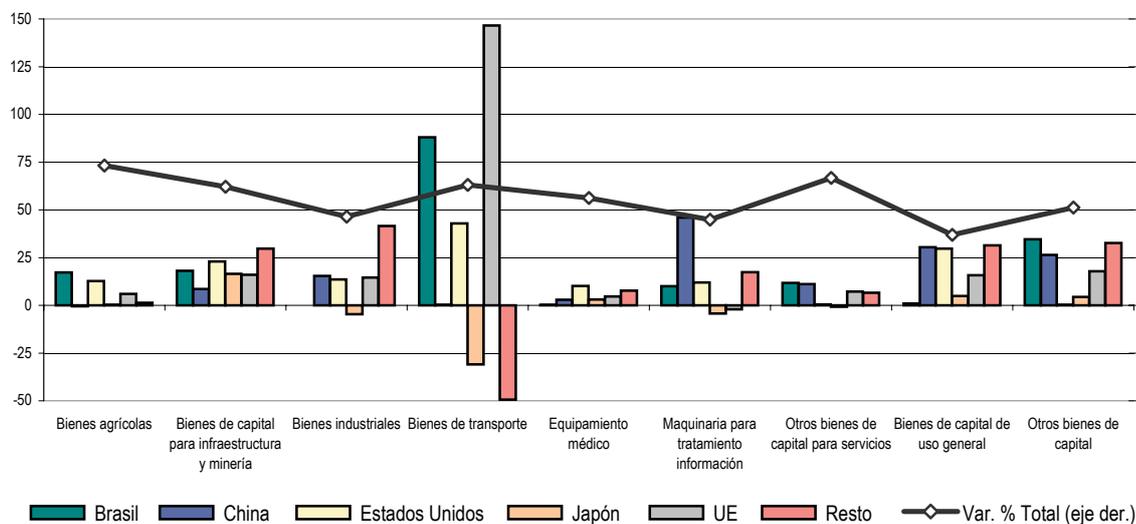
Las compras de bienes de capital de uso general fueron motorizadas por motocompresores para equipos frigoríficos e instrumentos para control y comprobación. Por otro lado, las compras de autopartes (+84%) contribuyeron en 72% al incremento de las compras del rubro otros bienes de capital.

Las importaciones de bienes de capital por principales orígenes mostraron incrementos, excepto desde Japón que verificó reducciones en las compras de bienes de capital para transporte, industriales y maquinaria para tratamiento de la información, disminución que fue más que compensada por incrementos en las compras desde otros socios comerciales (Gráfico 7).

Gráfico 7

Cambio absoluto de las importaciones de Bienes de capital según principales orígenes Período enero - septiembre 2005 y 2006

en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

7. Comentarios Finales

La nueva clasificación permitió asignar los distintos bienes y equipos de producción a los respectivos sectores productivos y, por consiguiente, separar la proporción que corresponde a bienes de consumo durable, que no era evidente en la clasificación tradicional por uso económico en forma agregada. En el año 2005, las importaciones de bienes de consumo durable se incrementaron 6% en relación a 1998 y aumentaron 5 puntos porcentuales su participación en el total de importaciones de bienes de capital, principalmente por el aumento en las compras de teléfonos celulares.

Si bien a partir de la recuperación económica iniciada en 2003, las importaciones de bienes de capital mostraron un importante crecimiento, sólo en el caso de bienes de capital para infraestructura y minería se alcanzaron los valores del año 1998, impulsadas por el dinamismo de las compras de maquinaria pesada. Las compras de bienes de capital industriales en el año 2005 fueron inferiores respecto de las verificadas en 1998 por menores adquisiciones en todas las categorías, aún cuando la participación del rubro en el total de importaciones de bienes de capital se mantuvo sin variaciones de un año a otro.

En el año 2005, el rubro bienes de capital para la producción de servicios representó el 43% del total de importaciones de bienes de capital. Dentro de este rubro, bienes de capital para transporte es la subcategoría más representativa en las importaciones de bienes de capital globales (24%), aunque en los últimos años el resto de los rubros ha ganado en dinamismo y aporte a la variación total.

Cabe destacar que la falta de información sobre el sector importador se presenta como una dificultad para precisar el análisis ya que impide en muchos casos conocer con exactitud en qué rama de la producción serán utilizados los diversos equipos, e incluso si es que se destinaron a la inversión, al consumo o a la utilización intermedia. Esto es particularmente cierto para el caso de determinados equipos que se separaron como bienes de consumo durable y aquellos que se quedaron bajo el rótulo bienes de capital para uso general.

Cabe mencionar, por último, que el patrón de comportamiento de las importaciones de bienes de capital, en concordancia con el origen geográfico de las compras, se ha mantenido desde la década pasada; sólo se han producido cambios en el peso relativo entre los distintos socios comerciales, como en el caso de Brasil que amplió su participación en los principales rubros.

Bibliografía

Eaton, Jonathan y Kortum, Samuel (2001). *Trade in Capital Goods*. NBER Working Paper No. W8070. Enero.

Inversión de firmas nacionales y extranjeras en Argentina. Resultados año 2005 (2006). Centro de Estudios para la Producción (CEP). Enero.

Martínez, Ricardo, Lavarello, Pablo, Heymann Daniel (1998). *Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados*. *Estudios de la Economía Real*. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Junio.

Virginia Acha, Andrew Davies, Michael Hobday y Ammon Salter (2004). *Exploring the capital goods economy: complex product systems in the UK*. *Industrial and Corporate Change*, Volume 13, Number 3, pp. 505-529.

Anexo

Nueva clasificación para el rubro bienes de capital

| | | |
|--|---|---|
| Bienes de capital para la producción de bienes | Bienes de capital para uso industrial | |
| | Maquinaria de uso difundido | Hornos industriales Otra maquinaria de uso difundido |
| | Maquinaria de uso específico | Barcos-factorías Maquinaria para la industria alimenticia Maquinaria para la industria textil y calzado Maquinaria para papel y cartón Maquinaria para metalurgia y siderurgia Maquinaria para caucho y plásticos Otra maquinaria de uso específico |
| | Bienes de capital agrícolas | Agro (ganado en pie) Maquinaria y equipos agropecuario |
| | Bienes de capital para infraestructura y minería | Maquinaria para construcción Maquinaria pesada |
| Bienes de capital para la producción de servicios | Bienes de capital para transporte y su infraestructura | Material para infraestructura fluvial Material para navegación aérea Material para transporte de personas Material para transporte de mercancías Material para vías ferreas |
| | Equipamiento médico | Artículos para uso médico Aparatos para uso médico |
| | Maquinaria para el tratamiento de la información | |
| | Otros bienes de capital para Servicios | Bienes para servicios Equipos para oficina |
| Bienes de capital de uso general | | Baterías Bombas Calderas Compresores Generadores Motores Transformadores Instrumentos y aparatos de peso y medida Instrumentos y aparatos de control y comprobación Turbinas |
| Bienes de consumo durable | | Audio, TV y video Calefacción Maquinas y aparatos para acondicionamiento de aire Aparatos de telefonía y radiocomunicación Otros bienes de consumo |
| Otros bienes de capital | | Autopartes Partes y piezas y accesorios para bienes de capital Herramientas Máquina-herramientas |

Fuente: CEI en base a INDEC

China y los acuerdos de libre comercio

Chai Yu, Liu Xiao Xue y Song Hong¹

Resumen

En los últimos años, China captó mucha atención, no sólo debido a su rápido desarrollo económico y a la adhesión a la OMC, sino también por su actitud activa hacia el desarrollo económico regional. APEC es el primer paso de esta iniciativa, seguida de los acuerdos comerciales bilaterales o regionales con otras economías, en su mayoría economías de países vecinos. Como país en desarrollo, las experiencias de China podrían brindar algunas enseñanzas para los tratados de libre comercio entre otras economías en desarrollo.

Este artículo explora la situación actual de China en relación a los acuerdos de libre comercio (ALC) y los motivos que sustentan dicha política, y argumenta que los ALC brindan a China algunos medios prácticos para aprovechar las oportunidades y enfrentar los desafíos de la integración en la economía mundial.

1. Introducción

A septiembre de 2006, se habían notificado 199 acuerdos comerciales regionales (ACR) a la Organización Mundial de Comercio (OMC) (WTO, 2006). Especialmente en la segunda mitad de la década del 90, el mundo fue testigo de un auge de estos acuerdos. Asia Oriental, como la región más dinámica de la economía mundial, se encuentra rezagada con respecto al resto del mundo en términos de regionalismo. Pero con la llegada del 2000, muchas de las economías de Asia Oriental, China incluida, están discutiendo y poniendo en marcha acuerdos regionales preferenciales, a contramano de su fuerte tradición concentrada en el plano multilateral.

El proceso de acuerdos de libre comercio (ALC) en Asia Oriental ha sido gradual pero profundo, desde su comienzo a mediados de la década del 90 y acelerado por la crisis financiera asiática. La ASEAN fue la primera en promover el plan de la comunidad económica de la ASEAN, con el objeto de formar un mercado integrado y una plataforma productiva para fines del año 2020, si bien el área de libre comercio de la ASEAN se viene desarrollando de manera acelerada desde 1992 (ASEAN, 2004). Algunas economías de Asia del este, en especial Singapur y Corea, han participado activamente en negociaciones bilaterales. En la actualidad, China, Japón, Tailandia y Malasia también intentan seguirle el ritmo a esta tendencia. Tailandia se ha movilizado para establecer negociaciones separadas con China, ha realizado un estudio conjunto con Corea sobre la factibilidad de un ALC y ha creado un grupo de trabajo conjunto para estudiar la forma de promover relaciones económicas más cercanas con Japón. Malasia, en un significativo cambio de política, ha iniciado conversaciones con Japón. Asia del este ha visto el surgimiento de una red de ALC que representan una nueva tendencia económica de regionalismo e integración económica en Asia.

¹ Chai Yu, y Liu Xiao Xue, son investigadores miembros del Institute of Asia - Pacific Studies, Chinese Academy of Social Sciences; Song Hong, es investigador miembro del Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences. E-mail: chaiyu@cass.org.cn; songhong@cass.org.cn

Existen tres clases de ALC en Asia Oriental: i) agrupamientos sub-regionales, como la ASEAN o el posible ALC de Asia del Noreste; ii) tratados bilaterales entre dos economías, como el "Acuerdo para una Nueva Era de Asociación Económica" Japón-Singapur; iii) la fórmula "ASEAN más uno", como el acuerdo concluido entre China y ASEAN (ACFTA), y la propuesta de "Asociación Económica Integral" Japón-ASEAN que podría incluir un ALC. No existen ALC en Asia del Noreste.

¿Por qué las economías de Asia Oriental se muestran tan activas para crear o unirse a un ALC ? En otras palabras, ¿cuál es la razón por la que quieren crear un ALC?

En primer lugar, un ALC tiene por objeto mantener y ampliar el acceso a los mercados para las exportaciones de las economías de Asia Oriental. En un principio, para las economías de Asia del Este, la creación de un ALC es principalmente la respuesta natural ante el lento avance de la liberalización comercial multilateral en la OMC y ante el creciente regionalismo económico en el resto del mundo. Enfrentados con la dificultad de alcanzar la liberalización comercial a escala global, muchos países, en otras partes del mundo, optaron por crear ALC con países afines para lograr la liberalización comercial. Como resultado de esto, en la década del 90 surgieron varios ALC en el mundo, especialmente desde que el presidente de Estados Unidos G. Bush asumió su presidencia, ya que Estados Unidos ha mantenido una postura firme en favor de la diplomacia comercial de doble vía, política bajo la cual debe agilizar las negociaciones multilaterales dentro del marco de la OMC y al mismo tiempo promover las negociaciones bilaterales conforme a la ley estadounidense de Promoción Comercial. Tanto los Estados Unidos como Europa son los mercados más importantes para las economías de Asia Oriental. A través de agresivos programas de regionalización, crearon un importante desvío comercial y de inversión, lo que produjo una influencia negativa en las economías de Asia del Este. Por temor a la pérdida continua de mercados de exportación y de inversión extranjera, las economías del Este Asiático tienden a sumarse al juego de los ALC para no quedar excluidas de los mercados de sus socios más importantes. También recurren a los ALC como medida precautoria para formar y mantener una relación económica cercana con los socios comerciales potenciales.

En segundo lugar, se considera a los ALC bilaterales o subregionales como grandes pasos o ladrillos para la construcción de la integración económica de Asia del Este. A fines de la década del 80, el comercio intra-regional de Asia Oriental siguió en aumento y alcanzó la mitad del volumen total de comercio justo antes de la crisis asiática. Con un porcentaje bastante superior al del NAFTA, Asia del Este se ha convertido en el segundo agrupamiento regional más grande después de la Unión Europea (UE). En la actualidad, con un mayor volumen de comercio e inversión en la región, surge la necesidad de una cooperación institucional más cercana que involucre a todas las partes. Esto se debe al hecho de que el comercio intra-regional está profundizando la división del trabajo dentro de la región y aumentará la eficiencia económica en las partes involucradas. Sin embargo, dejará expuestas a las economías a los shocks externos. Por lo tanto, todas las partes que experimenten la división regional del trabajo necesitan una cooperación mucho mayor en aquellos campos relacionados con políticas comerciales, financieras e industriales, entre otras. En este sentido, un ALC brinda un mecanismo estable de consultas y cooperación entre las partes.

En tercer lugar, se espera que un ALC actúe como un mecanismo de autoayuda regional para hacer frente a las épocas de dificultades económicas. Durante la crisis financiera de 1997, ni el FMI ni el APEC (foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico) vinieron en auxilio. Cuando la crisis estalló, fue Japón el que primero aceleró la cooperación bilateral con las economías en crisis a través de la Nueva Iniciativa Miyazawa. Como parte de esta Iniciativa, Japón suscribió acuerdos de *swap* de divisas con Malasia y Corea, lo cual garantizaba el abastecimiento de reservas de divisas en caso de que hubiera una crisis. Desde entonces, cada vez más los países de la región tuvieron el deseo común de desarrollar un mecanismo financiero regional que los abasteciera de recursos, lo cual finalmente llevó a la adopción de la Iniciativa Chiang Mai por parte de los ministros de finanzas de la ASEAN + 3, en mayo de 2000. La crisis dejó al descubierto problemas profundos en Asia del Este. Un ALC brindaría un nuevo estímulo al desarrollo futuro por medio de la expansión comercial y la cooperación económica.

En cuarto lugar, el comercio intra-regional expandido por medio de ALC entre las economías de Asia Oriental reducirá la dependencia de las exportaciones del mercado estadounidense, con la consecuente reducción del flujo de capital hacia los Estados Unidos, para aumentar así la inversión tan necesaria dentro de la región y contribuir a la promoción del desarrollo a largo plazo. Con una baja tasa de ahorro y una fuerte inclinación al consumo, los Estados Unidos poseen hoy el déficit más alto en cuenta corriente y de presupuesto en el mundo. Como los Estados Unidos constituyen uno de los mercados más importantes de exportación de productos de Asia del Este, para mantener continuamente la adquisición de productos de exportación por parte de los Estados Unidos, las economías del Este Asiático deben prestarle dinero a una tasa de interés menor que la de sus mercados internos. Esto quiere decir que los Estados Unidos están utilizando dinero barato de Asia del Este para adquirir productos baratos de Asia del Este; están disfrutando al máximo de los beneficios de la globalización. Lo principal que Asia Oriental obtiene es sólo una tasa de empleo relativamente más alta. Con los ALC regionales, si las economías de Asia del Este pudieran expandir el comercio intra-regional y facilitar el flujo de capital dentro de la región, se lograría no sólo mantener una tasa mayor de empleo, sino que también se podría lograr un mayor rendimiento del capital con muchas más inversiones en la región.

En quinto lugar, también se debe tener en cuenta que un ALC es adoptado por los participantes de Asia del Este como un mecanismo OMC-plus para lidiar con las nuevas actividades económicas internacionales emergentes, como la IED, el comercio de servicios, la movilidad del trabajo, y otras que las normas de la OMC no han abordado aún. Dicho de otro modo, las normas que regulan las medidas de protección en frontera, como los aranceles, que son el objeto principal del régimen GATT/OMC, no pueden brindar a las empresas extranjeras y nacionales un campo de juego equilibrado. Es necesario ir más allá de las medidas en frontera y establecer normas que abarquen los sistemas nacionales, como la política de competencia. Muchos países comparten la idea de que el régimen GATT/OMC no puede brindar tales normas y optan por un ALC para hacer frente al problema (Urata, 2004)

Con este marco, el artículo tiene la siguiente estructura: después de esta introducción que brinda un amplio contexto del reciente surgimiento de los ALC en Asia Oriental, la segunda parte se concentra en los ALC de China, incluyendo los firmados y los que están en discusión. La tercera parte hace un análisis detallado de los motivos que sustentan el compromiso de China con los ALC, mientras que en las conclusiones se presentan las consecuencias de la experiencia de China en el tema.

2. El compromiso de China con los ALC

En la actualidad, la estrategia china respecto de los ALC presenta un claro esquema: ALC subregionales más ALC bilaterales (Xu Mingqi, 2003). Hoy China tiene "Closer Economic Partnership Arrangement" (CEPA) (Acuerdo de Asociación Económica Más Estrecha) con Hong Kong y Macao, y acaba de cerrar las negociaciones del ALC China-ASEAN (CAFTA). Para promover un ALC en Asia Oriental tan pronto como sea posible, China incluso propuso un acuerdo temprano para alcanzar un ALC trilateral en la región del noreste asiático, aunque sería el acuerdo más débil entre los tres países. Sin embargo, la propuesta fue rechazada por Japón, y el ALC China-Corea aún se encuentra en la etapa de estudio a nivel académico. Asimismo, China también está buscando las posibilidades de establecer ALC bilaterales con Singapur, Tailandia, Filipinas, Australia y Nueva Zelanda.

2.1. El ALC China-ASEAN (CAFTA)

El comercio bilateral entre la ASEAN y China se ha cuadruplicado en la última década, con un crecimiento promedio del 15% anual desde 1995 a pesar del impacto adverso de la crisis financiera asiática de 1997. Actualmente, ASEAN es el quinto socio comercial más importante de China, y China es el sexto socio más importante de ASEAN. Desde principios de la década del 90, China tiene un déficit comercial con ASEAN.

Tabla 1
Comercio China - ASEAN 2001-2005

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|--------|--------|--------|---------|---------|
| Comercio total con ASEAN (millones USD) | 41.614 | 54.765 | 78.252 | 105.879 | 130.370 |
| variación respecto del mismo período del año anterior (en %) | 5,30 | 31,70 | 42,80 | 35,30 | 23,10 |
| participación en el comercio total (en %) | 8,20 | 8,80 | 9,20 | 9,17 | 9,17 |
| Exportaciones a ASEAN (millones USD) | 18.385 | 23.568 | 30.925 | 42.902 | 55.371 |
| variación respecto del mismo período del año anterior (en %) | 6,0 | 28,30 | 29,40 | 38,70 | 29,10 |
| participación en las exportaciones totales (en %) | 6,90 | 7,20 | 7,10 | 7,23 | 7,27 |
| Importaciones desde ASEAN (millones USD) | 23.229 | 31.197 | 47.327 | 62.978 | 74.999 |
| variación respecto del mismo período del año anterior (en %) | 4,70 | 24,40 | 51,70 | 33,10 | 19,10 |
| participación en las importaciones totales (en %) | 9,50 | 10,60 | 11,50 | 11,22 | 11,36 |

Fuente: elaboración propia en base a datos del MOFCOM (<http://www.mofcom.gov.cn>)

Para promover la cooperación económica futura, en 2001, el Primer Ministro Chino Zhu Rongji sugirió una propuesta para un Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-China. Ambas partes suscribieron el Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica Integral China-ASEAN (FACACEC, por su siglas en inglés) en Camboya, en 2002, que estableció la base para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio China-ASEAN. Según el FACACEC, China-ASEAN tiene dos cronogramas: 1) para China y los miembros antiguos de la ASEAN², la fecha límite para la eliminación de aranceles y de medidas no arancelarias es 2010; 2) para los miembros nuevos de la ASEAN³, la fecha límite es 2015.⁴

Las negociaciones formales para un Área de Libre Comercio China-ASEAN (CAFTA) comenzaron a principios de 2003 y se preveía que finalizarían en junio de 2004. Sin embargo, no se ha cumplido con dicho plazo. En la Octava Cumbre de noviembre de 2004 en Laos, China y ASEAN suscribieron el Acuerdo sobre Comercio de Bienes correspondiente al Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica Integral China-ASEAN, y el Acuerdo sobre Mecanismo de Solución de Controversias entre China y ASEAN; estos documentos marcan el comienzo del proceso de un ALC China-ASEAN. Otras importantes negociaciones, por ejemplo en materia de inversiones y comercio de servicios, no han concluido aún.

Según el Acuerdo sobre Comercio de Bienes, China y la ASEAN eliminarán todas las barreras arancelarias y no arancelarias gradualmente⁵, excluyendo la cantidad de bienes permitida por las normas de la OMC y una minoría de productos sensibles, y estipularán normas de origen y otras normas (subsidios y medidas compensatorias, salvaguardias y medidas antidumping y un mecanismo de solución de controversias).

Para ASEAN-6 y China, cada parte deberá eliminar todos los aranceles correspondientes a las partidas colocadas en la lista normal a más tardar el 1 de enero de 2012, mientras que para los nuevos miembros de la ASEAN, cada parte deberá eliminar los aranceles correspondientes a las partidas incluidas en la lista normal a más tardar el 1 de enero de 2018. En cuanto a los productos sensibles, ASEAN-6 y China pueden proponer 400 líneas arancelarias al nivel de 6-dígitos que no superen el 10% del total de las importaciones correspondientes a 2001, mientras que los nuevos miembros de la ASEAN reciben un tratamiento más favorable.

En realidad, durante la discusión del CAFTA, China y los países de la ASEAN decidieron implementar un programa de "Cosecha Temprana", en el cual la lista de productos y servicios se determinará por medio de consultas mutuas antes de que se formalicen los tratados sobre el comercio de bienes, inversiones y servicios. El Programa de "Cosecha Temprana" incluye la mayoría de los productos de los capítulos de animales

² Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia (ASEAN-6).

³ Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya.

⁴ Aunque la ASEAN ha venido negociando con China como un grupo, cada miembro de manera individual pudo alcanzar acuerdos con China bajo el marco de un programa de "Cosecha Temprana", con el fin de recibir los beneficios de la liberalización comercial de manera anticipada a lo pautado en el cronograma general. Por ejemplo, en el acuerdo entre China y Tailandia, ambas partes acordaron eliminar los aranceles a frutas y vegetales (188 productos de los capítulos 7 y 8) desde el 1 de Octubre de 2003.

⁵ La reducción arancelaria en el CAFTA comienza con los productos agrícolas, lo que diferencia este acuerdo de la mayoría de los ALC existentes.

vivos, carne y achuras, pescados, productos lácteos, otros productos de origen animal, árboles, verduras, frutas y frutas secas comestibles.

En cuanto a inversiones y servicios, se siguen llevando a cabo negociaciones. Sin embargo, conforme el acuerdo marco entre China y la ASEAN, en el comercio de servicios ambas partes se comprometieron a eliminar todas las medidas discriminatorias y prohibitivas y lograr gradualmente la liberalización del comercio en varios sectores. En cuanto a la inversión, ambas partes prometieron liberalizar los regímenes de inversión y brindarle protección. Para promover la cooperación económica, China y la ASEAN, en primer lugar, identificaron cinco áreas prioritarias, las que incluyen agricultura, tecnología de la información y comunicación, desarrollo de recursos humanos, inversión y desarrollo de la cuenca del río Mekong; en segundo lugar, pusieron énfasis en la cooperación concreta, como la facilitación del comercio, el fortalecimiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa, la promoción del comercio electrónico, la generación de capacidades y la transferencia de tecnología.

Sin embargo, el CAFTA tiene algunas fallas que podrían retrasar el proceso tendiente a un ALC exitoso. En primer lugar, la ASEAN está conformada por diez miembros, cuyas políticas comerciales difieren entre sí. Por ejemplo, Singapur y Tailandia son más abiertos en términos de política comercial; Malasia tiene una política de sustitución de importaciones y de antidumping; Laos, Myanmar y Camboya siguen aún con las restricciones derivadas de los sistemas tradicionales sin economía de mercado y no pueden lidiar con el impacto de la liberalización del comercio. En segundo lugar, la ASEAN no ha alcanzado una integración plena como para que sus miembros tengan una política común hacia el resto del mundo. Esto hace que la negociación sea más difícil, ya que cada vez que China necesita negociar un acuerdo debe hacerlo con cada uno de los miembros de la ASEAN. En caso de que falle la negociación de China con algún miembro de la ASEAN, el proceso total se vería retrasado. Hasta el momento, China y los miembros de la ASEAN no han incluido los productos sensibles en sus negociaciones –como arroz, caucho, autos y productos industriales–, por eso el proceso parece muy sencillo. Pero cuando el proceso se profundice, tanto China como la ASEAN tendrán que reducir sus listas de productos sensibles, lo que significará una verdadera prueba para el CAFTA.

A pesar de las dificultades que existen en el proceso de formación del CAFTA, los líderes de China y la ASEAN tienen plena confianza en ese proyecto ya que existen algunos factores que hacen que nuestro optimismo sea razonable: el gobierno chino tiene más consideraciones estratégicas que económicas; ASEAN desea liderar el "tren expreso" de la economía China; la cantidad de productos sensibles es limitada; el comercio bilateral no es tan grande como para representar una amenaza para ambas partes, etc. Por lo tanto, estamos convencidos de que el objetivo para el 2010 será logrado, aunque el proceso no sea tan suave.

2.2. Acuerdo de Asociación Económica Más Estrecha (Closer Economic Partnership Arrangement - CEPA)

La Región Administrativa Especial de Hong Kong (RAE) y el gobierno central chino suscribieron el Acuerdo de Asociación Económica Más Estrecha (CEPA) el 29 de junio de 2003, que entró en vigor el 1 de enero de 2004. En virtud del CEPA, el continente no sólo abrió su mercado de bienes a Hong Kong, sino también el sector de servicios, que es el sector más competitivo de la RAE y que representa el 85% de su PIB. Hong Kong está muy predisposto a participar plenamente en el enorme mercado emergente de servicios en el continente.

El proceso de apertura fue diseñado paso a paso. La primera etapa del CEPA (CEPA I) comenzó el 1 de enero de 2004. En esa etapa, Beijing acordó eliminar aranceles en 374 productos de Hong Kong a partir de enero y la apertura de 18 sectores de servicios a empresas de Hong Kong. La segunda etapa (CEPA II) comenzó el 1 de enero de 2005, y está basada en los tratados suplementarios del CEPA suscriptos por ambas partes en octubre de 2004. Según estos nuevos acuerdos, más productos fabricados en Hong Kong comenzaron a gozar de la política de exención de aranceles. China hizo extensiva su política de aranceles preferenciales a 339 productos adicionales, un aumento de más del 90%, que incluye productos acuáticos, alimentos, productos químicos, textiles, productos de electromecánica, etc. La cantidad total de productos libres de arancel se expandió de 374 a 713; mientras tanto, el continente continuará con la apertura de ocho industrias más para las empresas de Hong Kong. En octubre de 2005 ambas partes acordaron la tercera etapa (CEPA III), que entró en vigencia en enero de 2006, fecha a partir de la cual todos los productos originados

en Hong Kong entran a China libres de arancel, siempre que cumplan con las reglas de origen acordadas.

Otro punto importante del CEPA entre el continente y Hong Kong es el de la facilitación de la inversión. En la actualidad, más de 2.000 empresas de China continental hacen negocios en Hong Kong y poseen un capital total de 220.000 millones de dólares. La Región Administrativa Especial de Hong Kong estaba deseosa de que los organismos competentes del continente simplificaran los procedimientos de aprobación de inversiones a fin de facilitar las inversiones de empresas del continente en Hong Kong. Estas propuestas siguen en discusión. De hecho, el CEPA es un acuerdo abierto; esto quiere decir que, en caso de ser necesario, podría agregarse cualquier nueva medida.

Desde que el CEPA entró en vigor en 2004, las exportaciones libres de arancel de Hong Kong al continente alcanzaron los USD 127 millones, el total de aranceles alcanzados por exenciones bajo el CEPA alcanzó los 66,43 millones de yuanes (USD 8,08 millones). Cabe destacar que los productores se sienten más seguros que antes y comenzaron a aumentar las inversiones. En los primeros tres trimestres de 2004, la compra de equipos de producción, en especial para el sector textil y de indumentaria, aumentó un 33 por ciento anual. Asimismo, dado que el acuerdo ha fortalecido enormemente el papel que Hong Kong tiene como nexo entre el continente y el resto del mundo, Hong Kong ha estado recibiendo mucha atención por parte de inversores extranjeros que tienden a considerar a Hong Kong como el paso obligado hacia el mercado del continente. Por lo tanto la existencia del CEPA favorecerá a Hong Kong para que mantenga su posición como importante centro de servicios y centro financiero de Asia Oriental.

En diciembre de 2003 China suscribió un CEPA con Macao, de contenido similar. Desde el 1 de enero de 2004, no sólo 272 categorías logísticas de Macao gozan de la exención arancelaria para ingresar al continente, sino que también el comercio y la cooperación bilateral en proyectos industriales se vio facilitada, las exportaciones de Macao al continente bajo el CEPA fueron de USD 232.200 en 2003 y los aranceles reducidos conforme el CEPA fueron de 122.000 yuanes (USD 14.842).

2.3. Otros ALC bilaterales en discusión

China busca de manera activa avances en las conversaciones sobre ALC en Asia y fuera de la región.

a) El ALC con Chile es el segundo que China ha firmado. China es el quinto socio comercial más importante de Chile, y Chile es el tercer socio comercial más importante en América Latina para China. Durante los primeros cinco meses de 2006, el comercio bilateral alcanzó los USD 2.940 millones, representando un aumento anual del 8,1%. El 90% de las exportaciones desde Chile es de cobre y otros minerales. Se cree que pronto China superará a Japón y se convertirá en el segundo destino de exportación más importante de Chile, detrás de los Estados Unidos.

En 2003, China y Chile comenzaron las charlas sobre un ALC y en octubre de 2004 concluyeron un estudio de factibilidad sobre un ALC. Chile otorgó a China el status de economía de mercado en casos antidumping y antisubsidios para eliminar el último obstáculo en sus negociaciones. Las negociaciones empezaron en enero de 2005 y finalizaron en noviembre de 2005. El ALC con Chile es el primero de China con un país de América Latina. Ambas partes iniciarían la reducción arancelaria a fines de 2006. Se eliminarán en 10 años los aranceles para 7336 productos de China, que comprenden el 97,2% de las líneas arancelarias chinas, y para 7750 productos de Chile, que corresponden al 98,1% de las líneas arancelarias chilenas. Esto incluye a los productos que pasan a tener un arancel cero inmediatamente luego de la firma del acuerdo, entre los que se encuentran productos químicos, textiles e indumentaria, productos agrícolas, mecánicos y eléctricos y de transporte. Se estima que, gracias al ALC, el comercio bilateral superará los USD 10 mil millones en 2008.

b) Una vez concluidas las negociaciones sobre el ALC China-ASEAN en 2004, un ALC con un sólo miembro de la ASEAN podría ser más expeditivo. Algunos países más desarrollados de la ASEAN, como Singapur, Malasia, Tailandia, que le han otorgado el status de economía de mercado a China, están solicitando la suscripción de acuerdos con China lo antes posible. Singapur es el más activo entre ellos, ya que ahora China es su segundo socio comercial más importante, con un comercio de casi USD 40.000 millones en 2004, mientras que Singapur es el séptimo inversor más importante en China. A partir de 2003, China atrajo inversiones de

Singapur por USD 24.300 millones. A través del marco de un ALC bilateral más especial y concreto, Singapur desea tener mayor acceso al creciente mercado de servicios chino y facilitar su inversión.

c) El CCG (Consejo de Cooperación del Golfo) es una organización económica regional fundada en 1981 y comprende los seis países del Golfo Pérsico: los Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar y Arabia Saudita. Con el aumento de las importaciones chinas de petróleo desde los países del Golfo y de las exportaciones de sus manufacturas a la región, el comercio entre China y el CCG creció rápidamente. El comercio China-CCG alcanzó los USD 17.000 millones en 2003, un incremento anual del 46%. Hoy China es el tercer socio comercial más importante del CCG, detrás de los Estados Unidos y Japón, y los países del CCG se convirtieron en el octavo socio comercial más importante de China. La cooperación bilateral, especialmente en material de energía, debería tener buenas perspectivas ya que los países del CCG tienen el control sobre el 45% de las reservas de petróleo del mundo y China es uno de los países con mayor consumo de petróleo.

En Julio de 2004, China y el CCG firmaron en Beijing el Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica, Comercial, de Inversión y Tecnológica. Ambas partes comenzaron a discutir el ALC en septiembre de 2004. Según funcionarios de ambas partes, el ALC China-CCG incluiría reducción de aranceles, simplificación del comercio de bienes y la facilitación de inversiones recíprocas. Los programas propuestos incluyen el abastecimiento sostenido de petróleo a China por el CCG, la apertura del mercado chino de petróleo a los países del CCG y la explotación conjunta.

d) Australia posee abundante hierro, gas natural, aluminio en bruto, cobre y es uno de los mayores productores de lana y trigo. Por su parte, con el desarrollo acelerado de la economía china, se espera que crezca la demanda de materia prima. Asimismo, la educación y el turismo en Australia atraen cada vez más a los chinos, mientras que los productos chinos a bajo precio, que incluyen computadoras, indumentaria, artículos de video y cámaras digitales, teléfonos celulares y artículos deportivos, están ganando popularidad en el mercado australiano. Por lo tanto, se puede asegurar que los dos países se complementan en sus respectivas economías y que cuentan con grandes oportunidades para la cooperación económica. En la actualidad, China el tercer socio comercial más importante de Australia y Australia es el noveno socio comercial más importante de China.

En 2004 se firmó un acuerdo marco de cooperación económica y comercial entre los dos países. Desde entonces, en la primera mitad de 2005 finalizó un estudio de factibilidad de un acuerdo de libre comercio chino-australiano, mucho antes del plazo original. En el estudio se concluye que el ALC generará beneficios en diez años por USD 18.200 millones para Australia y USD 64.000 millones para China. En abril de 2005 Australia reconoció plenamente el status de economía de mercado de China, lo que facilitó la eliminación de uno de los problemas puntuales en la negociación bilateral. Al mismo tiempo se inició la negociación bilateral del ALC. Por parte de China, la preocupación reside en que los sectores agrícolas y de servicios son muy vulnerables y se encuentran menos desarrollados que en Australia, mientras que Australia está tratando de persuadir a China para que reduzca 15 puntos el arancel para carne vacuna, cordero y productos lácteos. Por lo tanto, será difícil llegar a un acuerdo en estos sectores.

e) Nueva Zelanda y China llegaron a un acuerdo marco de cooperación económica y comercial en mayo de 2004. El estudio de factibilidad se concluyó hacia fines de ese año; según éste, los dos países tienen economías muy complementarias. La mayoría de las exportaciones de China a Nueva Zelanda incluyen productos eléctricos y mecánicos (que representan cerca de un tercio), indumentaria, productos de alta tecnología, textiles, zapatos, productos plásticos y juguetes, mientras que las importaciones incluyen maderas, lana, papel y pulpa de papel, minerales de hierro, etc. Las negociaciones bilaterales formales comenzaron en diciembre de 2004. Se espera que concluyan en 1 o 2 años.

f) China y Sudáfrica comenzaron las negociaciones para un ALC una vez que este último país reconoció el status de China como economía de mercado en 2004. Sudáfrica es el socio comercial más importante de China en el continente africano. El comercio bilateral aumentó de USD 1.470 millones en 1990 a más de USD 3.700 millones el año pasado. Como uno de los socios clave más importantes de África, China está dispuesta a forjar una estrategia de asociación con Sudáfrica en pos de beneficios mutuos e igualitarios y del desarrollo común.

g) Además de lo anterior, en abril de 2005 China también anunció la preparación de ALC con India y Pakistán. En cuanto a China e India, la población total de los dos países llega a los 2.300 millones. En 2004, el comercio bilateral ascendió a USD 13.600 millones y la inversión bilateral a USD 0,3 mil millones. China es el segundo socio comercial de la India, apenas detrás de los EE.UU. La India exporta materia prima como minerales de hierro y servicios de software, mientras que China exporta productos electrónicos y de telecomunicación, lo que significa que se complementan. Ambos países tienen una gran demanda de energía y materias primas, lo que despertó en ambos países el deseo de cooperar en el mercado internacional de energía en el futuro cercano. Así, con miras a lograr economías de escala y una importante complementariedad, China e India decidieron comenzar con el estudio de factibilidad de un ALC en abril de 2005, si bien ambas partes se han otorgado tratamientos preferenciales en aranceles en el marco del Acuerdo de Bangkok. Se espera que el ALC entre China e India contribuya a la promoción del comercio bilateral por encima de los USD 20.000 millones en 2008.

h) Pakistán es el segundo país de Asia meridional con el que China está evaluando suscribir un ALC. Actualmente, el 70% de las exportaciones de Pakistán a China incluyen fibra de algodón y tela de algodón. El resto incluye cuero, minerales y mariscos. Las principales exportaciones de China a Pakistán consisten en máquinas, productos químicos, productos electrónicos y calzado. Se firmó un protocolo para las conversaciones sobre un TLC entre los dos países, que actualmente cuentan con un comercio anual de alrededor de USD 2.500 millones. Las negociaciones comenzaron en enero de 2005 y el Programa de "Cosecha Temprana" fue firmado en abril del mismo año. Este programa se centra principalmente en productos agrícolas. Los productos agrícolas con los que Pakistán se beneficia a través de este programa incluyen arroz, mango, papas, cebollas, dátiles y damascos. Para la parte china, un mercado con 150 millones de personas en Pakistán constituye definitivamente una fuente de grandes oportunidades. Un ALC chino-pakistaní, que significaría aranceles menores o cero para varios productos, podría hacer el mercado aún más atractivo. Algunos productores de pesticidas chinos han visto un gran mercado para sus productos y los productores de fertilizantes están pensando en invertir en Pakistán por su mercado y el bajo costo de la mano de obra.

3. Motivaciones de China para la concreción de ALC

A comienzos de la década del 90, China no mostraba demasiado entusiasmo por los acuerdos de comercio regionales formales o de una naturaleza más estructurada, en parte porque aún no estaba lista para hacer frente a una rápida liberalización del comercio y las inversiones. La fuerte oposición de los Estados Unidos contra la formación de cualquier tipo de agrupamiento económico en Asia Oriental, como la propuesta de Malasia de creación de un bloque del este asiático, puso de manifiesto las consecuencias políticas de cualquier intento de tomar nuevas iniciativas económicas regionales. La participación de China en el APEC fue cauta ya que insistió en que debería conservar la estructura de "foro".

Sin embargo, con la llegada del siglo 21, la actitud de China hacia la cooperación regional ha cambiado muchísimo (Wang Jisi, 2004). En primer lugar, la adhesión a la OMC, por un lado, forzó a China a asumir varios compromisos en términos de liberalización del mercado; por el otro, insertó a China profundamente en la economía mundial. Por ejemplo, en términos de relación comercio/PIB –un simple indicador de apertura–, China ya se ha convertido en una economía abierta. La relación se encuentra actualmente por encima del 60%, comparado con apenas el 20% en Japón. Asimismo, en los últimos años, la inversión extranjera directa en la economía china ha alcanzado alrededor del 18% de la inversión total, contra un nivel del 6% en los Estados Unidos. Esto requiere marcos institucionales que podrían reducir más los costos de transacción, manteniendo y fomentando la tendencia de aumento del comercio y la inversión.

En segundo lugar, el rápido surgimiento de China ha causado preocupación a algunos países vecinos. China debe demostrar que es un elemento responsable y positivo para mantener la prosperidad y estabilidad en toda la región. El proceso de modernización de China requiere de un ambiente pacífico, lo que constituye un objetivo importante de su diplomacia. China espera, a través de la cooperación regional, que se pueda construir una región amigable, tranquila y próspera. El establecimiento de ALC con las economías de la región contribuirá a erradicar las dudas y la desconfianza. De esta manera, la política de China respecto de los ALC forma parte integral de su diplomacia de buen vecino. El ALC China-ASEAN es un ejemplo.

La ASEAN es un vecino cercano para China. Que la ASEAN mantenga su estabilidad y una relación de

cooperación con China será beneficioso para los intereses de China. Por lo tanto, China siempre otorga gran importancia al desarrollo de su relación con la ASEAN. Antes de la crisis asiática, los miembros de la ASEAN mantuvieron una alta tasa de crecimiento de su PIB, del 6,8% anual entre 1990 y 1997. Sin embargo, la crisis financiera de 1997 repentinamente puso fin al crecimiento de las exportaciones y de la economía regional. Durante esa dura época, China hizo todo lo posible para mantener estable el valor de la moneda, medida con la cual logró detener la segunda ola de devaluación competitiva de las divisas locales, lo que podría haber dañado aún más a la economía regional y retrasado la recuperación en el futuro. Asimismo, el rápido crecimiento del mercado chino también brinda muchas oportunidades para las exportaciones de la ASEAN. Como resultado, los miembros de la ASEAN quizás tengan un sentimiento contradictorio hacia China: por un lado, con el crecimiento de las importaciones chinas desde la ASEAN, los miembros de la ASEAN ahora dependen más que antes del desempeño económico de China; por otra parte, pueden sentir en otros mercados una mayor competencia de los productos chinos, y ver un mayor flujo de IED hacia China que hacia ellos; por esta razón, para ellos China puede parecer más un desafío que una oportunidad. La propuesta del ALC por parte de China ha contribuido a hacer las cosas diferentes, ya que por medio del CAFTA, la ASEAN tendrá mayor acceso al enorme mercado chino que el que tienen los demás socios comerciales de China, y con suerte también se recuperará el atractivo para las IED. Como prueba de honestidad para con la ASEAN, China incluyó al sector agrícola en las negociaciones, bajo el paquete "cosecha temprana", produciendo un importante contraste con Japón.

En tercer lugar, otra razón para un ALC es la promoción del desarrollo económico regional, que puede contemplarse desde dos perspectivas. En el caso de Hong Kong y Macao, el CEPA, cuyo objetivo es profundizar la integración de sus economías con la parte sur de la economía china, sirve como instrumento eficaz para la promoción del desarrollo económico y la estabilidad política en estas dos Regiones Administrativas Especiales de China.

Hong Kong y Macao constituyen dos Regiones Administrativas Especiales (RAE) de China, en las que se aplica la política de "un país, dos sistemas". Con los "dos sistemas", sus productos no pueden ingresar libremente al mercado continental y las empresas quedan sujetas al régimen de empresas extranjeras. Con la adhesión a la OMC, China está cada vez más integrada a la economía mundial. Estas dos RAE sienten la necesidad urgente de fortalecer sus lazos económicos con el continente para tener un mejor acceso a China antes de su apertura general hacia otros socios comerciales. Especialmente para Hong Kong, que se vio afectada seriamente por la crisis de 1997, luego de la cual experimentó la peor recesión con el comienzo de la deflación, los salarios fueron congelados y la tasa de desempleo llegó al 8,9%. Para recuperar la confianza empresaria en Hong Kong y también para aumentar la atracción de inversores extranjeros, el gobierno central de China acordó crear un CEPA con Hong Kong. Dentro del marco del CEPA, Hong Kong establecerá una asociación económica más estrecha con el continente de modo de sacar el mayor provecho del rápido crecimiento de la economía china y hacerse un nuevo lugar en el mapa económico mundial.

En otros casos, como la ASEAN, las economías del norte y las del sur asiático, China apunta a acelerar el desarrollo económico en algunas regiones específicas, la mayoría de las cuales se encuentran ubicadas en el oeste o noreste y muy retrasadas respecto de otras regiones del país. De hecho, se espera que el CAFTA brinde mayores oportunidades a las provincias del sudoeste como Yunnan, Guangxi, y aún a ciudades y provincias del medio oeste como Chongqing y Sichuan. Estas provincias han sufrido por carecer de "salida al mar"; mientras que el CAFTA no sólo podría brindar esta salida, también podría crear un mayor mercado para aquellas empresas del interior para la exportación de aparatos de TV, audio y videos, motocicletas y otros productos con tecnología de nivel medio. Un ALC con países del noreste asiático como Japón y Corea podría beneficiar a viejas áreas industriales en la parte noreste de China, que incluye provincias como Heilongjiang, Jilin y Liaoning. Estas áreas supieron tener un papel importante a comienzos del desarrollo industrial de China, pero se retrasaron demasiado desde que China adoptó la apertura y una política orientada a la exportación. Se espera que un ALC facilite el comercio con Japón y Corea, y particularmente la absorción de más inversiones directas y tecnología proveniente de estos dos países.

En cuarto lugar, la política de ALC de China contribuye a obtener un fácil acceso al mercado mundial. Si bien China ingresó a la OMC en diciembre de 2001, el estancamiento de las negociaciones en la OMC y la expansión del regionalismo en el resto del mundo hicieron que China se percatara de la importancia de los acuerdos de comercio regional como alternativa necesaria al sistema de comercio multilateral en la búsqueda

de un comercio más libre. Por una parte, un ALC es un recurso efectivo como resguardo frente a futuras presiones proteccionistas de sus socios comerciales y para administrar de manera ordenada los conflictos comerciales que pudieran surgir con ellos.

Debido a la falta de reconocimiento de China como economía de mercado por la mayoría de los miembros de la OMC, China ha enfrentado numerosos procesos antidumping. Ya que el status de economía de mercado establecerá principios comunes y estándares para negociar las normas que rigen el comercio entre los socios comerciales, el reconocimiento como economía de mercado es vital para el tratamiento justo de los productos chinos. China adoptó una medida pragmática –el ALC– que se centra en la llegada a ciertos países y la solución de los problemas uno por uno. Australia es miembro de la OCDE, y ha suscripto tratados de libre comercio con Nueva Zelandia, Singapur, Tailandia y los Estados Unidos. Por eso, China otorga gran importancia a la cooperación con Australia, ya que la decisión de Australia influirá en muchos otros. Hasta el momento, Nueva Zelanda, todos los países de la ASEAN, Argentina, Australia, Chile, Perú, Pakistán y Sudáfrica han otorgado status de economía de mercado a China, la mayoría de los cuales esperan o han comenzado la negociación para la suscripción de un ALC con China. Además del reconocimiento como economía de mercado, un ALC es también una respuesta razonable a algunas medidas proteccionistas específicas para China. De hecho, la UE ha otorgado tratamientos preferenciales a algunas de las economías menos desarrolladas de Asia en textiles y maquinaria común, pero no a China. Sin embargo, si China invirtiera en dichas economías, podría superar las barreras en su mayoría.

Por otra parte, a través del agrupamiento con otros países, un ALC aumentará el poder de negociación de sus participantes en relación con los bloques existentes o emergentes en el resto del mundo. En la relación con India, se da el caso de dos grandes países en desarrollo que acordaron cooperar juntos en un ALC, lo cual importa tanto a nivel simbólico como económico. En la OMC, el BRIC (Brasil, Rusia, India y China) ha comenzado a expresar su opinión como grupo. Los acuerdos de libre comercio bilaterales le brindan una alternativa para obtener mayores beneficios mutuos, reducir la competencia destructiva y coordinar posiciones. La próxima cooperación en el campo de la energía entre China e India se espera que vea un buen comienzo, que podría aumentar su poder de negociación. Algunos expertos han sugerido que China e India deberían firmar tratados para evitar la competencia entre ellos en el terreno de las licitaciones y desarrollar un proyecto de energía y tecnología para la protección del medio ambiente que favorezcan a ambos países.

En quinto lugar, con los precios internacionales del petróleo y el hierro en alza, la política de ALC de China pone más atención en la seguridad energética así como también en la obtención estable de materias primas a un costo competitivo para sostener su desarrollo económico. Lo primero se puede ver claramente en el acuerdo de cooperación con el CCG. Debido a su rápido crecimiento, China ha desarrollado una creciente necesidad energética, especialmente de petróleo. La demanda ha crecido más allá de la producción interna. Para asegurar la provisión necesaria de energía, China ha estado en contacto con varios proveedores internacionales de petróleo para diversificar sus fuentes de petróleo y alimentar una economía en crecimiento. Pero los países del Medio Oriente y del Golfo poseen una posición estratégica irremplazable debido a la alta calidad de su petróleo, fácil transporte y bajos costos de explotación. Mientras tanto, la guerra en Irak y el aumento del dominio de los Estados Unidos en la región del golfo llevan al CCG a buscar ALC con otros países, incluida la Unión Europea, Japón y China. Para introducir nuevos participantes y equilibrar el papel de Estados Unidos en lo referente a la explotación de petróleo y para diversificar los destinos de exportación de petróleo, el CCG comenzó en los últimos años a abrir su mercado de petróleo, relativamente cerrado y monopolizado, a empresas rusas, francesas y chinas. Así, China y el CCG se están acercando. De hecho, ya que la ASEAN cuenta con una ubicación estratégica en la ruta de navegación de energía de China, eso también es una buena razón para que China busque una relación cooperativa cercana con la ASEAN.

Además, siendo China el centro de manufacturas del mundo, su demanda de materias primas muestra una alta tasa de crecimiento. Para cumplir con esta creciente demanda, China no sólo necesita expandir sus fuentes de suministro de ultramar, sino que también debe establecer sus propias bases estables de suministros. Tanto Chile como Australia poseen una característica en común: son ricos en productos minerales. Chile es el productor de cobre más grande del mundo, mientras que China es el consumidor de cobre más grande del mundo. Hoy el cobre representa entre el 62 y el 68% de las exportaciones de Chile a China. Ambos países han fortalecido la cooperación en la explotación de las minas de cobre. Aunque Australia sea

una economía desarrollada, es uno de los mayores exportadores de materias primas del mundo. En el comercio bilateral China-Australia en 2003, los productos minerales representaron el 42% de las importaciones chinas desde Australia, y la materia prima no comestible el 56%. China también aumenta su importación de productos minerales desde Sudáfrica. Para la ASEAN, es lo mismo. Además de sus *commodities* primarias, los productos de la ASEAN intensivos en recursos también tienen una gran demanda en China. Es obvio que establecer un ALC con estos países será conducente para que China logre dicho objetivo.

4. Conclusiones

Primero, China es un país normal que hace lo mejor para atender y asegurar su interés nacional. Por esta razón, China adoptará una posición y actitud pragmática hacia la cooperación con otros países en el papel que le toque asumir, tanto ante las organizaciones internacionales en particular como en la economía mundial y el sistema político en general. En nuestra opinión, este es el principal principio filosófico sobre el que se basan las políticas diplomáticas e internacionales de China.

Segundo, en cuanto a la estrategia china de ALC, la motivación principal es defensiva. Luego de la adhesión a la OMC, el comercio de China se duplicó para el año 2005. La rápida expansión de su comercio trajo disputas comerciales con otros países. Hoy, uno de cada 6 juicios de antidumping en el mundo es contra China. Y recién después de haber accedido a la OMC, China pudo comprobar el impacto desfavorable de aquellos artículos discriminatorios en los compromisos de adhesión a la OMC como el no reconocimiento de su status de economía de mercado (hasta el año 2016); mecanismo de transición para productos específicos (hasta 2013); mecanismo de salvaguarda textil (hasta fines de 2008). Para eliminar esas medidas discriminatorias contra China, establecer ALC con otros miembros es uno de los objetivos más urgentes e importantes.

China comenzó las negociaciones de ALC con otros países luego de 2001, sólo con posterioridad a la adhesión a la OMC. China tuvo más legados de los 15 años que duró el proceso de adhesión a la OMC. Por ejemplo: 1) los artículos discriminatorios de los compromisos de la OMC obligan a China a suscribir ALC con otros miembros para aliviar el efecto discriminatorio; 2) China gradualmente se dio cuenta de su potencial económico y del poder de negociación que tenía en las negociaciones recíprocas. China también se dio cuenta de su impacto sobre otros países en términos de desafíos y oportunidades. Un ALC con otros miembros puede aprovechar la ventaja de su poder de negociación; 3) Un grupo de expertos y funcionarios surgió del proceso de negociaciones de la OMC. La formulación de un ALC brinda nuevas oportunidades para todos ellos.

Tercero, un ALC puede ser una posible alternativa para ciertas cuestiones que enfrenta China. Por ejemplo, China solía ser un tomador de precios en el mercado mundial y un tomador de normas en la economía mundial. A China siempre le ha preocupado cómo integrarse a la economía mundial y cómo responder a los cambios económicos mundiales. Rara vez se preocupó por el impacto de sus políticas económicas en la economía mundial. La situación cambió durante estos diez años. Los ecos de la amenaza del ascenso chino se sienten en otros países una y otra vez, a pesar de que dichos países se han beneficiado con el crecimiento chino. El impacto internacional de las políticas internas es una variable importante en el proceso de formulación de políticas en China.

Además de la amenaza china, también ha traído mucha atención el desequilibrio comercial con otros países. Durante los últimos 20 años, China se integró exitosamente a la economía de Asia Oriental en particular y a la economía mundial en general. Hoy, China se ha convertido en un puente entre Japón y las nuevas economías industriales asiáticas, por un lado, y los EE.UU. y la UE por el otro. Cada año, China registra un superávit comercial con los EE.UU. y la UE, y lo transfiere casi todo al otro lado, porque China tiene un gran déficit comercial con Japón y las nuevas economías industriales asiáticas. Tomemos el año 2005: China tuvo 300.000 millones de superávit comercial proveniente de las 10 fuentes principales de superávit comercial y 150 mil millones en déficit comercial de las principales fuentes de déficit de China. En total, el excedente comercial de China es de 100 mil millones. Por lo tanto, el desequilibrio comercial entre China y los EE.UU. ya no es más una cuestión bilateral, sino una cuestión regional o global. La solución no se concentra solamente a nivel bilateral, sino también a nivel regional, e incluso multilateral.

China también hace todo lo posible para cooperar con otros países a fin de encontrar soluciones creativas para su desarrollo. Un ALC es una buena opción.

Bibliografía

ASEAN (2004). *The second Bali declaration*. ASEAN Secretariat.

Urata, Shujiro (2004). *On establishment of the East Asian FTA: Benefits, Obstacles, and a Roadmap*. Trabajo presentado en el seminario internacional "East Asian regionalism and its impact", Institute of Asia-Pacific Studies, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, China, 21-22 de Octubre de 2004.

Wang Jisi (2004). *China's changing role in Asia*. Washington D.C.: The Atlantic Council of the United States. En http://www.acus.org/docs/0401-China_Changing_Role_Asia.pdf.

Xu Mingqi (2003). East Asian economic integration: China's perspective and policy. Pacific Economic Paper N° 341. Canberra: Australia–Japan Research Centre - The Australian National University.

WTO (2006). *Notifications to the GATT/WTO*. En http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm. [7 de noviembre de 2006].

5 | Anexo

Indice

| | |
|-----|--|
| 135 | PIB a precios y tipos de cambio corrientes |
| 136 | Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares |
| 137 | Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PIB |
| 138 | Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar |
| 139 | Tasas de desempleo, promedio anual |
| 140 | Tasas de Infación, precios al consumidor |
| 141 | Tasas de Inflación, precios mayoristas |
| 142 | Argentina: indicadores trimestrales |
| 142 | Brasil: indicadores trimestrales |

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

www.cei.gov.ar/estadísticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

| Países | Valor del PIB (miles de mill. de dólares) | | | | | PIB per cápita (en dólares) | | | | |
|----------------------------|--|----------|----------|----------|----------|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Alemania | 1.892,6 | 2.024,1 | 2.444,3 | 2.744,2 | 2.791,7 | 22.957 | 24.523 | 29.621 | 33.263 | 33.854 |
| Argentina | 268,7 | 102,0 | 129,6 | 153,2 | 183,1 | 7.410 | 2.667 | 3.446 | 4.060 | 4.802 |
| Australia | 368,7 | 413,7 | 527,2 | 637,5 | 708,5 | 18.961 | 21.028 | 26.483 | 31.648 | 34.740 |
| Austria | 193,3 | 208,6 | 255,8 | 293,2 | 305,3 | 24.036 | 25.799 | 31.511 | 35.861 | 37.117 |
| Bélgica | 231,9 | 252,7 | 310,5 | 357,4 | 371,7 | 22.496 | 24.406 | 29.869 | 34.363 | 35.712 |
| Bolivia | 8,2 | 7,9 | 8,1 | 8,7 | 9,4 | 945 | 897 | 898 | 948 | 993 |
| Brasil | 510,4 | 460,6 | 505,5 | 603,8 | 795,7 | 2.936 | 2.611 | 2.824 | 3.325 | 4.320 |
| Canadá | 715,6 | 734,8 | 868,5 | 993,9 | 1.132,4 | 23.104 | 23.458 | 27.461 | 31.126 | 35.133 |
| Chile | 68,6 | 67,3 | 73,7 | 95,0 | 115,3 | 4.452 | 4.315 | 4.678 | 5.960 | 7.124 |
| China | 1.324,8 | 1.453,8 | 1.641,0 | 1.931,6 | 2.234,1 | 1.038 | 1.132 | 1.270 | 1.486 | 1.709 |
| Colombia | 82,0 | 81,1 | 79,5 | 96,8 | 122,3 | 1.904 | 1.851 | 1.782 | 2.135 | 2.656 |
| Corea del Sur | 482,0 | 546,7 | 608,2 | 680,0 | 787,6 | 10.178 | 11.482 | 12.710 | 14.142 | 16.308 |
| Dinamarca | 160,6 | 174,4 | 214,3 | 245,2 | 259,6 | 30.021 | 32.493 | 39.797 | 45.419 | 47.984 |
| Ecuador | 21,3 | 24,9 | 28,6 | 32,6 | 36,5 | 1.748 | 1.967 | 2.230 | 2.505 | 2.761 |
| España | 608,9 | 688,5 | 882,7 | 1.041,0 | 1.126,6 | 15.081 | 16.948 | 21.594 | 25.312 | 27.226 |
| Estados Unidos | 10.128,0 | 10.469,6 | 10.960,8 | 11.712,5 | 12.455,8 | 35.506 | 36.336 | 37.666 | 39.863 | 42.000 |
| Filipinas | 71,2 | 76,8 | 79,6 | 86,7 | 98,4 | 914 | 966 | 982 | 1.049 | 1.168 |
| Finlandia | 125,3 | 136,0 | 165,0 | 188,9 | 196,1 | 24.145 | 26.147 | 31.658 | 36.192 | 37.504 |
| Francia | 1.341,4 | 1.463,9 | 1.805,0 | 2.059,7 | 2.126,7 | 21.947 | 23.792 | 29.145 | 33.048 | 33.918 |
| Grecia | 119,2 | 135,5 | 175,9 | 209,4 | 225,6 | 10.823 | 12.265 | 15.882 | 18.867 | 20.327 |
| Hong Kong, RAE de China | 166,5 | 163,7 | 158,5 | 165,8 | 177,7 | 24.638 | 24.124 | 23.150 | 23.980 | 25.493 |
| India | 474,1 | 493,5 | 575,3 | 665,6 | 772,0 | 461 | 472 | 541 | 615 | 705 |
| Indonesia | 160,7 | 195,6 | 234,8 | 254,5 | 281,3 | 773 | 928 | 1.100 | 1.176 | 1.283 |
| Irlanda | 104,6 | 122,7 | 157,1 | 183,5 | 200,8 | 27.181 | 31.330 | 39.488 | 45.371 | 48.604 |
| Italia | 1.118,3 | 1.223,2 | 1.510,1 | 1.726,8 | 1.765,5 | 19.631 | 21.463 | 26.344 | 29.830 | 30.200 |
| Japón | 4.090,2 | 3.911,6 | 4.237,1 | 4.587,1 | 4.567,4 | 32.173 | 30.704 | 33.199 | 35.914 | 35.757 |
| Malasia | 88,0 | 95,3 | 104,0 | 118,5 | 130,8 | 3.665 | 3.884 | 4.161 | 4.651 | 5.042 |
| México | 621,9 | 648,6 | 638,7 | 683,5 | 768,4 | 6.258 | 6.434 | 6.244 | 6.586 | 7.298 |
| Nueva Zelanda | 51,5 | 59,8 | 79,3 | 97,8 | 108,5 | 13.262 | 15.161 | 19.768 | 24.072 | 26.464 |
| Países Bajos | 401,0 | 439,4 | 539,3 | 609,0 | 629,9 | 24.990 | 27.207 | 33.241 | 37.419 | 38.618 |
| Paraguay | 6,4 | 5,1 | 5,6 | 7,0 | 7,5 | 1.190 | 922 | 986 | 1.219 | 1.288 |
| Perú | 53,9 | 57,0 | 61,5 | 69,7 | 79,4 | 2.047 | 2.132 | 2.265 | 2.529 | 2.841 |
| Polonia | 190,3 | 198,0 | 216,5 | 252,7 | 303,2 | 4.976 | 5.180 | 5.669 | 6.617 | 7.946 |
| Portugal | 115,8 | 127,9 | 155,5 | 177,8 | 183,6 | 11.250 | 12.339 | 14.889 | 16.922 | 17.456 |
| Reino Unido | 1.435,6 | 1.574,5 | 1.814,6 | 2.155,2 | 2.229,5 | 24.286 | 26.541 | 30.470 | 36.019 | 37.023 |
| Rusia | 306,6 | 345,5 | 431,4 | 589,0 | 763,3 | 2.111 | 2.383 | 2.992 | 4.105 | 5.349 |
| Singapur | 85,6 | 88,5 | 92,7 | 107,5 | 116,8 | 20.723 | 21.209 | 22.156 | 25.353 | 26.836 |
| Sudáfrica | 118,6 | 111,1 | 166,2 | 215,0 | 239,4 | 2.633 | 2.440 | 3.612 | 4.627 | 5.106 |
| Suecia | 221,9 | 244,3 | 304,9 | 350,7 | 358,8 | 24.916 | 27.347 | 33.997 | 38.950 | 39.694 |
| Suiza | 250,6 | 277,1 | 322,9 | 359,0 | 367,6 | 34.748 | 38.327 | 44.561 | 49.448 | 50.532 |
| Tailandia | 115,5 | 126,9 | 142,9 | 161,7 | 173,1 | 1.836 | 1.999 | 2.233 | 2.484 | 2.659 |
| Taiwán, Provincia de China | 291,9 | 294,9 | 299,6 | 322,3 | 346,2 | 13.028 | 13.093 | 13.254 | 14.205 | 15.203 |
| Turquía | 143,1 | 183,0 | 240,6 | 302,6 | 362,5 | 2.126 | 2.675 | 3.463 | 4.289 | 5.062 |
| Uruguay | 18,6 | 12,1 | 11,2 | 13,3 | 16,9 | 5.555 | 3.597 | 3.317 | 3.903 | 5.274 |
| Venezuela | 122,9 | 92,9 | 83,4 | 110,1 | 132,8 | 5.032 | 3.729 | 3.285 | 4.249 | 5.026 |
| Unión Europea-15 | 8.090,7 | 8.838,3 | 10.764,1 | 12.375,7 | 12.808,0 | | | | | |
| Unión Europea-25 | 8.475,8 | 9.269,1 | 11.273,1 | 12.980,1 | 13.502,8 | | | | | |
| Mundo | 31.455,9 | 32.714,1 | 36.751,0 | 41.258,0 | 44.454,8 | | | | | |

Nota: Los datos pueden diferir con los de otras publicaciones. Pocos países publican oficialmente el pib en dólares corrientes.

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

Comercio Exterior
valores corrientes, en millones de dólares

| Países | Exportaciones de Bienes | | | | | Importaciones de Bienes | | | | |
|----------------------------|-------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Alemania | 571.358 | 612.599 | 751.372 | 911.583 | 977.779 | 485.967 | 491.904 | 601.713 | 718.045 | 777.461 |
| Argentina | 26.610 | 25.709 | 29.565 | 34.550 | 40.107 | 21.001 | 8.991 | 13.834 | 22.447 | 28.689 |
| Australia | 63.318 | 65.024 | 70.298 | 86.565 | 77.018 | 64.324 | 73.025 | 89.063 | 109.516 | 91.972 |
| Austria | 66.481 | 73.081 | 89.240 | 111.687 | 116.619 | 70.479 | 72.765 | 91.578 | 113.306 | 117.772 |
| Bélgica | 190.327 | 215.779 | 255.549 | 306.721 | 334.125 | 178.683 | 198.036 | 234.902 | 285.506 | 320.129 |
| Bolivia | 1.285 | 1.299 | 1.598 | 2.146 | 2.744 | 1.708 | 1.770 | 1.616 | 1.844 | 2.343 |
| Brasil | 58.224 | 60.362 | 73.084 | 96.474 | 118.309 | 55.574 | 47.236 | 48.253 | 62.766 | 73.524 |
| Canadá | 264.693 | 250.650 | 269.516 | 312.832 | 353.242 | 227.123 | 227.647 | 245.549 | 273.422 | 350.691 |
| Chile | 17.839 | 17.793 | 21.128 | 31.653 | 39.881 | 17.503 | 16.877 | 19.051 | 24.504 | 32.037 |
| China | 266.099 | 325.595 | 438.229 | 593.329 | 761.999 | 243.553 | 295.170 | 412.760 | 561.229 | 660.117 |
| Colombia | 12.309 | 11.908 | 13.127 | 16.731 | 21.190 | 12.834 | 12.699 | 13.890 | 16.748 | 21.204 |
| Corea del Sur | 150.415 | 162.484 | 193.819 | 253.847 | 284.422 | 141.055 | 152.071 | 178.823 | 224.454 | 261.186 |
| Dinamarca | 51.068 | 56.304 | 65.267 | 75.620 | 77.604 | 44.124 | 48.886 | 56.216 | 66.886 | 68.702 |
| Ecuador | 4.678 | 5.036 | 6.223 | 7.753 | 10.100 | 5.363 | 6.431 | 6.567 | 7.872 | 9.609 |
| España | 115.155 | 123.507 | 155.994 | 182.107 | 190.982 | 153.607 | 163.501 | 208.512 | 257.591 | 287.617 |
| Estados Unidos | 729.100 | 693.103 | 724.771 | 819.052 | 904.383 | 1.179.177 | 1.200.226 | 1.303.049 | 1.525.680 | 1.732.347 |
| Filipinas | 32.128 | 35.133 | 36.036 | 39.598 | 40.975 | 31.337 | 36.211 | 39.502 | 42.345 | 42.812 |
| Finlandia | 42.794 | 44.650 | 52.504 | 60.895 | 65.164 | 32.108 | 33.627 | 41.592 | 50.661 | 58.159 |
| Francia | 294.916 | 308.341 | 361.952 | 416.838 | 434.766 | 301.383 | 311.376 | 369.411 | 439.816 | 476.980 |
| Grecia | 9.706 | 10.328 | 13.641 | 15.213 | 15.528 | 28.126 | 31.318 | 44.870 | 52.553 | 49.908 |
| Hong Kong, RAE de China | 190.101 | 200.324 | 224.039 | 259.423 | 289.510 | 201.476 | 208.023 | 232.581 | 271.459 | 299.966 |
| India | 43.084 | 49.312 | 57.336 | 74.396 | 87.712 | 49.907 | 56.517 | 71.213 | 96.196 | 125.431 |
| Indonesia | 57.360 | 59.166 | 64.108 | 72.168 | 86.226 | 37.534 | 38.310 | 42.246 | 54.874 | 69.498 |
| Irlanda | 82.968 | 88.154 | 92.906 | 104.830 | 109.843 | 51.433 | 52.232 | 54.161 | 63.535 | 70.084 |
| Italia | 244.210 | 254.097 | 299.412 | 353.434 | 342.133 | 236.086 | 246.496 | 297.348 | 355.158 | 352.557 |
| Japón | 403.496 | 416.726 | 471.817 | 565.675 | 594.905 | 349.097 | 337.596 | 383.301 | 455.077 | 514.957 |
| Malasia | 88.012 | 94.135 | 104.969 | 126.511 | 140.979 | 73.824 | 79.841 | 83.618 | 105.283 | 114.625 |
| México | 158.780 | 161.046 | 164.766 | 187.999 | 214.234 | 168.396 | 168.679 | 170.546 | 196.810 | 221.270 |
| Nueva Zelanda | 13.729 | 14.383 | 16.526 | 20.344 | 21.729 | 13.308 | 15.047 | 18.560 | 23.194 | 26.238 |
| Países Bajos | 215.845 | 220.859 | 263.980 | 320.559 | 319.362 | 194.890 | 193.698 | 233.046 | 283.642 | 282.488 |
| Paraguay | 990 | 951 | 1.242 | 1.627 | 1.688 | 1.989 | 1.520 | 1.865 | 2.652 | 3.251 |
| Perú | 7.026 | 7.714 | 9.091 | 12.617 | 17.247 | 7.221 | 7.422 | 8.255 | 9.824 | 12.084 |
| Polonia | 36.092 | 41.010 | 53.577 | 73.792 | 89.351 | 50.275 | 55.113 | 68.004 | 87.909 | 100.904 |
| Portugal | 24.445 | 25.523 | 28.302 | 33.014 | 35.170 | 39.415 | 38.308 | 40.835 | 49.210 | 53.893 |
| Reino Unido | 268.578 | 276.299 | 306.534 | 341.596 | 371.370 | 324.377 | 335.439 | 383.840 | 451.680 | 483.053 |
| Rusia | 101.886 | 107.302 | 135.930 | 183.209 | 245.257 | 59.142 | 67.064 | 83.677 | 107.120 | 137.636 |
| Singapur | 121.751 | 125.180 | 144.182 | 179.615 | 211.302 | 116.000 | 116.448 | 127.935 | 163.855 | 191.289 |
| Sudáfrica | 29.293 | 29.915 | 36.482 | 45.929 | 51.768 | 28.248 | 28.785 | 39.748 | 48.260 | 62.304 |
| Suecia | 78.208 | 82.919 | 102.407 | 123.238 | 129.978 | 64.326 | 67.644 | 84.199 | 100.687 | 110.762 |
| Suiza | 78.066 | 83.912 | 97.146 | 114.134 | 121.647 | 77.070 | 79.119 | 91.996 | 106.642 | 115.014 |
| Tailandia | 64.919 | 68.108 | 80.324 | 96.248 | 110.110 | 61.960 | 64.645 | 75.824 | 94.410 | 118.191 |
| Taiwán, Provincia de China | 122.463 | 130.402 | 143.895 | 173.927 | 197.779 | 107.211 | 112.685 | 127.369 | 168.184 | 182.571 |
| Turquía | 31.334 | 36.059 | 47.253 | 63.167 | 73.275 | 41.399 | 51.554 | 69.340 | 97.540 | 116.352 |
| Uruguay | 2.058 | 1.861 | 2.206 | 2.931 | 3.405 | 3.061 | 1.964 | 2.190 | 3.114 | 3.879 |
| Venezuela | 25.567 | 24.449 | 24.974 | 33.625 | 12.313 | 16.435 | 11.673 | 8.337 | 15.160 | 21.846 |
| Unión Europea-15 | 2.264.258 | 2.400.933 | 2.849.038 | 3.369.514 | 3.304.538 | 2.216.257 | 2.296.825 | 2.755.915 | 3.305.072 | 3.288.459 |
| Unión Europea-25 | 2.398.699 | 2.553.637 | 3.046.263 | 3.631.815 | 3.586.666 | 2.384.690 | 2.483.982 | 2.991.990 | 3.607.156 | 3.588.681 |
| Mundo | 6.148.945 | 6.437.847 | 7.478.961 | 9.056.028 | 10.188.159 | 6.300.335 | 6.545.737 | 7.623.870 | 9.267.691 | 9.579.177 |

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

Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PIB

| Países | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| Alemania | 0,0 | 2,0 | 1,9 | 3,7 | 4,1 |
| Argentina | -1,2 | 8,6 | 6,4 | 2,2 | 3,0 |
| Australia | -2,1 | -3,9 | -5,6 | -6,3 | -6,0 |
| Austria | -1,9 | 0,3 | -0,2 | 0,2 | 1,2 |
| Bélgica | 3,4 | 4,6 | 4,1 | 3,4 | 2,7 |
| Bolivia | -3,4 | -4,1 | 1,0 | 3,9 | 5,0 |
| Brasil | -4,6 | -1,7 | 0,8 | 1,9 | 1,8 |
| Canadá | 2,3 | 1,7 | 1,2 | 2,1 | 2,3 |
| Chile | -1,6 | -1,3 | -0,8 | 1,7 | 0,6 |
| China | 1,3 | 2,4 | 2,8 | 3,6 | 7,2 |
| Colombia | -1,3 | -1,7 | -1,2 | -1,0 | -1,6 |
| Corea del Sur | 1,7 | 1,0 | 2,0 | 4,1 | 2,1 |
| Dinamarca | 3,1 | 2,5 | 3,2 | 2,3 | 3,0 |
| Ecuador | -3,2 | -4,8 | -0,6 | -0,9 | -0,3 |
| España | -3,9 | -3,3 | -3,6 | -5,3 | -7,4 |
| Estados Unidos | -3,8 | -4,5 | -4,8 | -5,7 | -6,4 |
| Filipinas | -2,5 | -0,5 | 0,4 | 1,9 | 2,4 |
| Finlandia | 9,6 | 9,3 | 6,4 | 7,8 | 5,1 |
| Francia | 1,6 | 1,0 | 0,4 | -0,3 | -1,6 |
| Grecia | -8,0 | -7,1 | -7,1 | -6,2 | -7,8 |
| Hong Kong, RAE de China | 5,9 | 7,6 | 10,4 | 9,5 | 11,4 |
| India | 0,3 | 1,4 | 1,5 | 0,2 | -1,5 |
| Indonesia | 4,3 | 4,0 | 3,5 | 0,6 | 0,3 |
| Irlanda | -0,6 | -1,0 | 0,0 | -0,6 | -2,6 |
| Italia | -0,1 | -0,7 | -1,3 | -0,9 | -1,6 |
| Japón | 2,1 | 2,9 | 3,2 | 3,8 | 3,6 |
| Malasia | 8,3 | 8,4 | 12,7 | 12,6 | 15,2 |
| México | -2,8 | -2,1 | -1,4 | -1,0 | -0,6 |
| Nueva Zelanda | -2,8 | -4,1 | -4,3 | -6,7 | -8,9 |
| Países Bajos | 2,4 | 2,5 | 5,4 | 8,9 | 6,3 |
| Paraguay | -4,1 | 1,8 | 2,3 | 0,8 | -2,1 |
| Perú | -2,1 | -1,9 | -1,5 | 0,0 | 1,3 |
| Polonia | -2,8 | -2,5 | -2,1 | -4,2 | -1,4 |
| Portugal | -9,8 | -7,8 | -5,9 | -7,3 | -9,3 |
| Reino Unido | -2,2 | -1,6 | -1,3 | -1,6 | -2,2 |
| Rusia | 11,1 | 8,4 | 8,2 | 9,9 | 10,9 |
| Singapur | 13,8 | 13,4 | 24,1 | 24,5 | 28,5 |
| Sudáfrica | 0,1 | 0,6 | -1,3 | -3,4 | -4,2 |
| Suecia | 4,4 | 5,1 | 7,3 | 6,8 | 6,0 |
| Suiza | 8,0 | 8,3 | 13,3 | 14,1 | 13,8 |
| Tailandia | 5,4 | 5,5 | 5,6 | 4,2 | -2,1 |
| Taiwán, Provincia de China | 6,3 | 8,7 | 9,8 | 5,7 | 4,7 |
| Turquía | 2,4 | -0,8 | -3,3 | -5,2 | -6,4 |
| Uruguay | -2,6 | 3,3 | 0,7 | 0,3 | -0,5 |
| Venezuela | 1,6 | 8,2 | 13,7 | 12,5 | 19,1 |
| Unión Europea-15 | -0,4 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | -0,4 |

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

Tipo de cambio
valor de la moneda local respecto al dólar

| Países | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Alemania | 2,2 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Argentina | 1,0 | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 2,9 |
| Australia | 1,9 | 1,8 | 1,5 | 1,4 | 1,3 |
| Austria | 15,4 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Bélgica | 45,0 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Bolivia | 6,6 | 7,3 | 7,9 | 8,1 | 8,2 |
| Brasil | 2,3 | 2,9 | 3,1 | 2,9 | 2,4 |
| Canadá | 1,6 | 1,6 | 1,4 | 1,3 | 1,2 |
| Chile | 635,0 | 691,5 | 703,3 | 621,6 | 561,9 |
| China | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,2 |
| Colombia | 2.301,8 | 2.535,1 | 2.938,4 | 2.676,7 | 2.331,8 |
| Corea del Sur | 1.293,6 | 1.251,1 | 1.194,5 | 1.150,9 | 1.027,6 |
| Dinamarca | 8,3 | 7,9 | 6,6 | 6,0 | 6,0 |
| Ecuador | 25.000,0 | 25.000,0 | 25.000,0 | 25.000,0 | 25.000,0 |
| España | 185,5 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Estados Unidos | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Filipinas | 51,0 | 51,6 | 54,3 | 56,2 | 55,1 |
| Finlandia | 6,6 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Francia | 7,3 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Grecia | 380,6 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Hong Kong, RAE de China | 7,8 | 7,8 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| India | 47,2 | 48,6 | 46,7 | 45,3 | 44,1 |
| Indonesia | 10.260,9 | 9.343,6 | 8.594,5 | 8.944,4 | 9.719,5 |
| Irlanda | 0,9 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Italia | 2.159,2 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Japón | 121,9 | 125,6 | 116,0 | 108,2 | 110,1 |
| Malasia | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,8 |
| México | 9,3 | 9,7 | 10,8 | 11,3 | 10,9 |
| Nueva Zelanda | 2,4 | 2,2 | 1,7 | 1,5 | 1,4 |
| Países Bajos | 2,5 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Paraguay | 4.116,8 | 5.747,3 | 6.595,2 | 6.071,3 | 6.248,5 |
| Perú | 3,5 | 3,6 | 3,6 | 3,5 | 3,3 |
| Polonia | 4,1 | 4,1 | 3,9 | 3,7 | 3,2 |
| Portugal | 224,3 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Reino Unido | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,5 |
| Rusia | 29,2 | 31,4 | 30,7 | 28,8 | 28,3 |
| Singapur | 1,8 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| Sudáfrica | 8,6 | 10,5 | 7,6 | 6,5 | 6,4 |
| Suecia | 10,3 | 9,7 | 8,1 | 7,3 | 7,5 |
| Suiza | 1,7 | 1,6 | 1,3 | 1,2 | 1,2 |
| Tailandia | 44,4 | 43,0 | 41,6 | 40,3 | 40,3 |
| Taiwán, Provincia de China | 34,0 | 34,6 | 34,5 | 33,5 | 32,2 |
| Turquía | 1.225.587,0 | 1.520.694,9 | 1.529.663,8 | 1.448.636,8 | 1.351.697,1 |
| Uruguay | 13,3 | 21,0 | 28,2 | 28,7 | 24,5 |
| Venezuela | 726,2 | 1.166,0 | 1.614,6 | 1.884,8 | 2.109,4 |
| Euro | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |

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

Tasas de Desempleo
promedio anual, en porcentaje

| Países | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| Alemania | 6,9 | 7,7 | 8,8 | 9,2 | 9,1 |
| Argentina | 18,3 | 17,8 | 14,3 | 13,6 | 11,6 |
| Australia | 6,8 | 6,4 | 6,1 | 5,5 | 5,1 |
| Austria | 3,6 | 4,2 | 4,3 | 4,8 | 5,2 |
| Bélgica | 6,6 | 7,5 | 8,2 | 8,4 | 8,4 |
| Bolivia | 8,5 | 8,7 | 9,7 | 8,7 | 9,2 |
| Brasil | 11,2 | 12,1 | 12,7 | 11,8 | 10,6 |
| Canadá | 7,2 | 7,6 | 7,6 | 7,2 | 6,8 |
| Chile | 9,2 | 9,0 | 8,5 | 8,8 | 8,1 |
| China | 3,6 | 4,0 | 4,3 | 4,2 | 4,2 |
| Colombia | 16,7 | 16,4 | 15,2 | 15,3 | 13,4 |
| Corea del Sur | 4,0 | 3,3 | 3,6 | 3,7 | 3,7 |
| Dinamarca | 5,2 | 5,2 | 6,2 | 6,4 | 5,7 |
| Ecuador | 10,4 | 8,6 | 9,8 | 11,0 | 9,3 |
| España | 10,6 | 11,5 | 11,5 | 11,0 | 9,2 |
| Estados Unidos | 4,7 | 5,8 | 6,0 | 5,5 | 5,1 |
| Filipinas | 11,1 | 11,4 | 11,4 | 11,8 | 10,3 |
| Finlandia | 9,1 | 9,1 | 9,0 | 8,8 | 8,4 |
| Francia | 8,4 | 8,9 | 9,5 | 9,5 | 9,6 |
| Grecia | 10,8 | 10,3 | 9,7 | 10,5 | 9,9 |
| Hong Kong, RAE de China | 4,9 | 7,2 | 7,9 | 6,9 | 5,7 |
| Indonesia | 8,1 | 9,1 | 9,5 | 9,2 | 10,9 |
| Irlanda | 3,9 | 4,4 | 4,7 | 4,5 | 4,3 |
| Italia | 9,5 | 9,0 | 8,2 | 8,3 | 8,1 |
| Japón | 5,0 | 5,4 | 5,3 | 4,7 | 4,4 |
| Malasia | 3,5 | 3,5 | 3,6 | 3,0 | 3,6 |
| México | 2,5 | 2,7 | 3,2 | 3,8 | 3,7 |
| Nueva Zelanda | 5,3 | 5,2 | 4,7 | 3,9 | 3,7 |
| Países Bajos | 2,2 | 2,8 | 3,7 | 4,6 | 4,9 |
| Paraguay | 15,3 | 16,4 | 18,5 | 10,9 | 7,6 |
| Perú | 8,9 | 8,7 | 9,4 | 10,5 | 8,7 |
| Polonia | 16,2 | 17,8 | 19,9 | 19,4 | 18,3 |
| Portugal | 4,0 | 5,0 | 6,3 | 6,7 | 7,6 |
| Reino Unido | 5,1 | 5,2 | 5,0 | 4,8 | 4,8 |
| Rusia | 8,7 | 7,9 | 8,5 | 8,3 | 7,6 |
| Singapur | 2,7 | 3,6 | 4,0 | 3,4 | 3,0 |
| Suecia | 4,0 | 4,0 | 4,9 | 5,5 | 5,6 |
| Suiza | 1,6 | 2,3 | 3,4 | 3,5 | 3,4 |
| Tailandia | 3,3 | 2,4 | 2,2 | 2,1 | 1,4 |
| Taiwán, Provincia de China | 4,6 | 5,2 | 5,0 | 4,4 | 4,1 |
| Turquía | 8,4 | 10,3 | 10,5 | 10,3 | 10,0 |
| Uruguay | 15,3 | 17,3 | 16,5 | 12,9 | 12,1 |
| Venezuela | 13,2 | 15,8 | 17,8 | 15,1 | 8,9 |

(*) Variación anual promedio

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

Tasas de inflación (Precios al Consumidor)
variación anual en porcentaje

| Países | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|
| Alemania | 1,5 | 0,8 | 1,1 | 2,3 | 2,1 |
| Argentina | -1,5 | 40,9 | 3,5 | 6,1 | 12,3 |
| Australia (*) | 4,4 | 3,0 | 2,8 | 2,3 | 2,7 |
| Austria | 2,0 | 1,8 | 1,2 | 2,9 | 1,6 |
| Bélgica | 2,2 | 1,4 | 1,7 | 2,3 | 2,9 |
| Bolivia | 0,9 | 2,4 | 3,9 | 4,3 | 4,9 |
| Brasil | 9,4 | 14,7 | 10,4 | 6,1 | 5,0 |
| Canadá | 0,7 | 3,9 | 2,0 | 2,1 | 2,2 |
| Chile | 2,6 | 2,8 | 1,1 | 2,3 | 3,7 |
| China | -0,3 | -0,4 | 3,2 | 2,4 | 1,6 |
| Colombia | 7,6 | 7,0 | 6,5 | 5,5 | 4,8 |
| Corea del Sur | 2,8 | 3,7 | 3,4 | 3,0 | 2,6 |
| Dinamarca | 2,2 | 2,5 | 1,4 | 1,2 | 2,2 |
| Ecuador | 22,4 | 9,4 | 6,1 | 1,9 | 4,4 |
| España | 2,7 | 4,0 | 2,6 | 3,2 | 3,8 |
| Estados Unidos | 1,6 | 2,4 | 1,9 | 3,3 | 3,4 |
| Filipinas | 4,1 | 2,6 | -0,1 | 8,6 | 6,6 |
| Finlandia | 1,7 | 1,6 | 0,6 | 0,4 | 1,0 |
| Francia | 1,4 | 2,3 | 2,2 | 2,1 | 1,5 |
| Grecia | 3,0 | 3,4 | 3,1 | 3,1 | 3,6 |
| Hong Kong, RAE de China | -3,5 | -1,6 | -1,9 | 0,2 | 1,8 |
| India | 5,2 | 3,2 | 3,7 | 3,8 | 5,6 |
| Indonesia | 12,5 | 10,0 | 5,1 | 6,4 | 17,1 |
| Irlanda | 4,2 | 5,0 | 1,9 | 2,6 | 2,5 |
| Italia | 2,4 | 2,8 | 2,5 | 2,0 | 2,0 |
| Japón | -1,2 | -0,3 | -0,4 | 0,2 | -0,1 |
| Malasia | 1,2 | 1,7 | 1,2 | 2,1 | 3,3 |
| México | 4,4 | 5,7 | 4,0 | 5,2 | 3,3 |
| Nueva Zelanda (*) | 2,6 | 2,7 | 1,8 | 2,3 | 3,0 |
| Países Bajos | 4,6 | 2,8 | 1,7 | 1,2 | 2,0 |
| Paraguay | 8,4 | 14,6 | 9,3 | 2,8 | 9,9 |
| Perú | -0,1 | 1,5 | 2,5 | 3,5 | 1,5 |
| Polonia | 3,7 | 0,7 | 1,8 | 4,3 | 0,5 |
| Portugal | 3,7 | 4,0 | 2,4 | 2,5 | 2,6 |
| Reino Unido | 0,7 | 2,9 | 2,8 | 3,5 | 2,2 |
| Rusia | 18,6 | 15,0 | 12,0 | 11,7 | 10,9 |
| Singapur | -0,6 | 0,4 | 0,8 | 1,2 | 1,3 |
| Sudáfrica | 4,6 | 12,4 | 0,3 | 3,4 | 3,6 |
| Suecia | 2,7 | 2,1 | 1,3 | 0,3 | 0,9 |
| Suiza | 0,3 | 0,9 | 0,6 | 1,4 | 1,0 |
| Tailandia | 0,7 | 1,6 | 1,8 | 2,9 | 5,8 |
| Turquía | 68,5 | 29,7 | 16,1 | 9,4 | 7,7 |
| Uruguay | 3,6 | 25,9 | 10,2 | 7,6 | 4,9 |
| Venezuela | 12,3 | 31,2 | 27,1 | 19,3 | 14,4 |

(*) Variación anual promedio

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

Tasas de inflación (Precios Mayoristas)
variación anual en porcentaje

| Países | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------|------|-------|------|------|------|
| Alemania | 0,1 | 0,7 | 1,8 | 2,9 | 5,2 |
| Argentina | -5,4 | 117,5 | 2,1 | 7,7 | 10,6 |
| Australia (*) | 3,1 | 0,2 | 0,5 | 4,0 | 6,0 |
| Austria | -1,1 | 0,8 | 2,5 | 5,2 | 1,4 |
| Bélgica | -1,5 | 2,6 | -0,3 | 6,2 | 1,5 |
| Bolivia | 9,2 | 0,8 | 11,2 | 7,8 | 7,4 |
| Brasil | 11,9 | 35,4 | 6,3 | 14,7 | -1,0 |
| Canadá | -6,6 | 4,8 | 2,2 | 6,7 | 30,5 |
| Chile | 3,1 | 10,4 | -1,0 | 8,1 | 3,2 |
| Colombia | 6,9 | 9,3 | 5,7 | 4,6 | 2,1 |
| Corea del Sur | -2,5 | 2,3 | 3,1 | 5,3 | 1,7 |
| Dinamarca | 0,4 | 1,3 | 0,2 | 2,7 | 4,6 |
| Ecuador | -5,6 | 17,7 | 4,5 | 4,3 | 21,6 |
| España | -0,9 | 2,0 | 1,1 | 5,0 | 5,2 |
| Estados Unidos | -5,9 | 3,7 | 5,0 | 7,6 | 8,6 |
| Filipinas | 11,6 | 7,9 | 5,8 | 11,3 | 8,1 |
| Finlandia | 1,7 | 1,6 | 0,6 | 0,4 | 1,0 |
| Francia | -1,2 | 0,5 | 0,1 | 4,5 | 2,1 |
| Grecia | 1,5 | 1,4 | 2,0 | 2,9 | 0,0 |
| India | 1,9 | 3,5 | 5,9 | 6,4 | 5,6 |
| Indonesia | 8,5 | 3,9 | 0,7 | 10,3 | 22,6 |
| Irlanda | -0,3 | -2,5 | -9,1 | -1,6 | 3,5 |
| Italia | -1,3 | 1,5 | 0,8 | 4,2 | 4,2 |
| Japón | -2,8 | -1,3 | -0,2 | 1,8 | 2,3 |
| Malasia | -4,5 | 13,4 | 3,8 | 3,4 | 9,9 |
| México | 2,6 | 6,3 | 6,3 | 8,0 | 2,5 |
| Nueva Zelanda (*) | 6,0 | 0,2 | -0,8 | 1,7 | 5,4 |
| Países Bajos | 1,1 | 3,5 | 0,5 | 4,3 | 2,6 |
| Paraguay | 8,6 | 36,8 | 9,3 | 12,7 | 10,8 |
| Perú | -2,2 | 1,7 | 2,0 | 4,9 | 3,6 |
| Polonia | -0,3 | 2,3 | 3,7 | 5,4 | 0,2 |
| Portugal | 2,8 | 0,4 | 0,8 | 2,7 | 3,1 |
| Reino Unido | -1,1 | 1,0 | 1,8 | 2,9 | 2,4 |
| Rusia (*) | 19,2 | 10,4 | 16,4 | 23,4 | 20,6 |
| Singapur | -5,7 | 4,0 | 0,8 | 5,9 | 11,3 |
| Sudáfrica | 8,3 | 12,4 | -1,8 | 1,9 | 5,1 |
| Suecia | -0,8 | -0,6 | -1,9 | 2,0 | 6,4 |
| Suiza | 0,0 | -0,5 | 0,5 | 1,3 | 1,1 |
| Tailandia | 0,9 | 4,0 | 2,9 | 10,1 | 8,0 |
| Turquía | 88,6 | 30,8 | 13,9 | 13,8 | 0,0 |
| Uruguay | 3,8 | 64,6 | 20,5 | 5,1 | -2,2 |
| Venezuela | 13,1 | 51,6 | 48,4 | 23,8 | 14,8 |

(*) Variación anual promedio

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

| Concepto | Unidad | 2001 | | | | 2002 | | | | 2003 | | | | 2004 | | | | 2005 | | | | 2006 | | | |
|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT |
| 1) Nivel de Actividad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Variación del PIB | Tasa de variación últimos 12 meses - en % - | -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 | 10,4 | 9,2 | 9,0 | 8,8 | 7,7 | 8,7 | 8,7 |
| Var. de la Act. Industrial* | Tasa de variación últimos 12 meses - en % - | -1,7 | -0,4 | -4,9 | -10,7 | -15,1 | -14,1 | -10,1 | -3,5 | 5,3 | 7,9 | 10,4 | 11,7 | 10,6 | 7,8 | 8,7 | 9,0 | 8,1 | 10,1 | 9,5 | 9,0 | 8,2 | 7,9 | 7,9 | 7,9 |
| Desempleo | Porcentaje | 16,4 | | | 18,3 | 21,5 | 17,8 | 20,4 | 17,8 | 14,5 | 14,4 | 14,8 | 13,2 | 12,1 | 11,1 | 10,1 | 11,1 | 11,1 | 10,1 | 10,1 | 11,4 | 10,4 | 10,4 | 10,2 | |
| 2) Precios | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Indice de precios al cons. | Tasa de variación acum durante el período - en % - | -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 | 1,2 | 4,1 | 2,0 | 2,6 | 3,1 | 2,9 | 2,0 | 2,1 | 2,1 |
| 3) Panorama Monetario | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tipo de Cambio ¹ | Pesos por US\$ | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,97 | 3,19 | 3,64 | 3,56 | 3,17 | 2,93 | 2,94 | 2,94 | 2,93 | 2,92 | 3,00 | 2,97 | 2,95 | 2,89 | 2,90 | 2,89 | 3,10 | 3,10 | 3,10 | 3,09 |
| Tasas de interés a corto plazo ¹ | Act. en moneda nac. (% anual) prom. | 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 | 6,7 | 5,9 | 5,8 | 5,5 | 6,0 | 6,4 | 6,7 | 7,5 | 8,3 | 9,3 | 9,3 |
| Reservas internacionales ² | Millones de US\$ | 36.922 | 37.012 | 37.104 | 37.226 | 37.287 | 37.377 | 37.469 | 37.561 | 7.652 | 37.742 | 37.834 | 37.926 | 38.017 | 38.108 | 38.200 | 38.292 | 38.383 | 38.473 | 38.565 | 38.657 | 38.748 | 38.838 | 38.930 | 38.930 |
| 4) Sector Externo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones de bienes (fob) | Tasa de variación anual - en % - | 3,2 | 2,5 | 4,9 | -6,5 | -3,1 | -9,4 | -4,4 | 4,9 | 14,8 | 19,6 | 11,7 | 13,8 | 12,5 | 15,4 | 18,7 | 20,5 | 14,1 | 13,5 | 21,4 | 15,0 | 17,1 | 12,6 | 11,8 | 11,8 |
| Importaciones de bienes (cif) | Tasa de variación anual - en % - | -2,3 | -8,3 | -23,9 | -31,4 | -63,9 | -62,7 | -54,4 | -44,6 | 20,8 | 54,7 | 62,0 | 73,4 | 86,4 | 64,3 | 62,4 | 46,5 | 27,9 | 38,3 | 23,5 | 22,7 | 23,6 | 8,6 | 25,0 | 25,0 |

¹Valores al cierre del período considerado

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

* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100

n.d.: no disponible

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

Brasil: Indicadores Trimestrales

| Concepto | Unidad | 2001 | | | | 2002 | | | | 2003 | | | | 2004 | | | | 2005 | | | | 2006 | | | |
|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT | 1ºT | 2ºT | 3ºT | 4ºT |
| 1) Nivel de Actividad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Variación del PIB | Tasa de variación últimos 12 meses - en % - | 3,8 | 1,9 | 0,4 | -0,7 | -0,5 | 1,4 | 2,9 | 3,9 | 1,5 | 0,0 | -0,2 | 0,9 | 4,0 | 5,1 | 5,9 | 4,7 | 2,8 | 4,0 | 1,0 | 1,4 | 3,3 | 1,2 | 3,2 | 3,2 |
| Var. de la Actividad Industrial (1) | Tasa de variación últimos 12 meses - en % - | 8,4 | -0,9 | -1,4 | -6,4 | -3,5 | -1,0 | 5,8 | 8,1 | -1,0 | -1,8 | 4,0 | 4,8 | 13,4 | 13,5 | 7,5 | 8,3 | 1,8 | 6,4 | -0,1 | 2,8 | 5,3 | -0,6 | 2,7 | 2,7 |
| Desempleo (media trim) (2) | Porcentaje | 10,7 | 11,1 | 11,2 | 11,7 | 12,0 | 12,7 | 11,8 | 11,9 | 11,9 | 13,4 | 12,9 | 12,6 | 12,6 | 12,4 | 11,6 | 10,4 | 10,4 | 11,0 | 10,6 | 10,2 | 10,2 | 11,3 | 10,8 | 10,8 |
| 2) Precios | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Indice de precios al consumidor | Tasa de variación acum durante el período - en % - | 1,8 | 1,9 | 2,5 | 2,7 | 2,1 | 1,4 | 2,6 | 5,9 | 6,8 | 3,8 | 0,2 | 1,6 | 1,8 | 1,4 | 1,7 | 1,5 | 1,7 | 1,5 | 0,2 | 1,5 | 0,9 | 0,2 | 0,3 | 0,3 |
| 3) Panorama Monetario | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tipo de Cambio ¹ | Reales por US\$ | 2,01 | 2,29 | 2,55 | 2,55 | 2,38 | 2,50 | 3,13 | 3,72 | 3,54 | 3,06 | 2,98 | 2,90 | 2,90 | 3,04 | 2,98 | 2,79 | 2,66 | 2,49 | 2,35 | 2,25 | 2,20 | 2,19 | 2,18 | 2,18 |
| Tasas de interés a corto plazo ³ | Act. en moneda nac. (% anual) prom. | 15,8 | 18,3 | 19,1 | 19,1 | 18,5 | 18,4 | 17,9 | 24,9 | 23,7 | 25,8 | 21,8 | 17,3 | 16,0 | 15,8 | 16,2 | 17,7 | 19,3 | 19,7 | 19,5 | 18,0 | 16,5 | 16,5 | 16,8 | 16,8 |
| Reservas internacionales ² | Millones de US\$ | 25.677 | 22.448 | 18.587 | 18.102 | 15.355 | 10.662 | 9.181 | 10.098 | 10.024 | 11.496 | 13.503 | 13.475 | 14.975 | 16.636 | 18.122 | 19.058 | 20.422 | 22.020 | 25.323 | 27.049 | 20.663 | 24.017 | 27.223 | 27.223 |
| 4) Sector Externo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones de bienes (fob) | Tasa de variación anual - en % - | 14,4 | 7,3 | 1,3 | 1,2 | -13,8 | -13,1 | 19,5 | 21,6 | 26,5 | 36,4 | 7,2 | 20,5 | 29,3 | 32,9 | 36,3 | 29,1 | 25,7 | 22,5 | 22,5 | 20,6 | 20,2 | 7,8 | 20,5 | 20,5 |
| Importaciones de bienes (fob) | Tasa de variación anual - en % - | 19,9 | 9,3 | -8,1 | -17,5 | -24,9 | -20,2 | -6,5 | -7,1 | 3,5 | -2,1 | -6,1 | 14,6 | 18,4 | 31,8 | 36,3 | 32,7 | 21,3 | 19,4 | 18,7 | 10,6 | 24,8 | 19,5 | 26,0 | 26,0 |

¹ Valores al cierre del período considerado

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

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

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

(2) Tasa de desempleo abierto RMSD

n.d.: no disponible

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