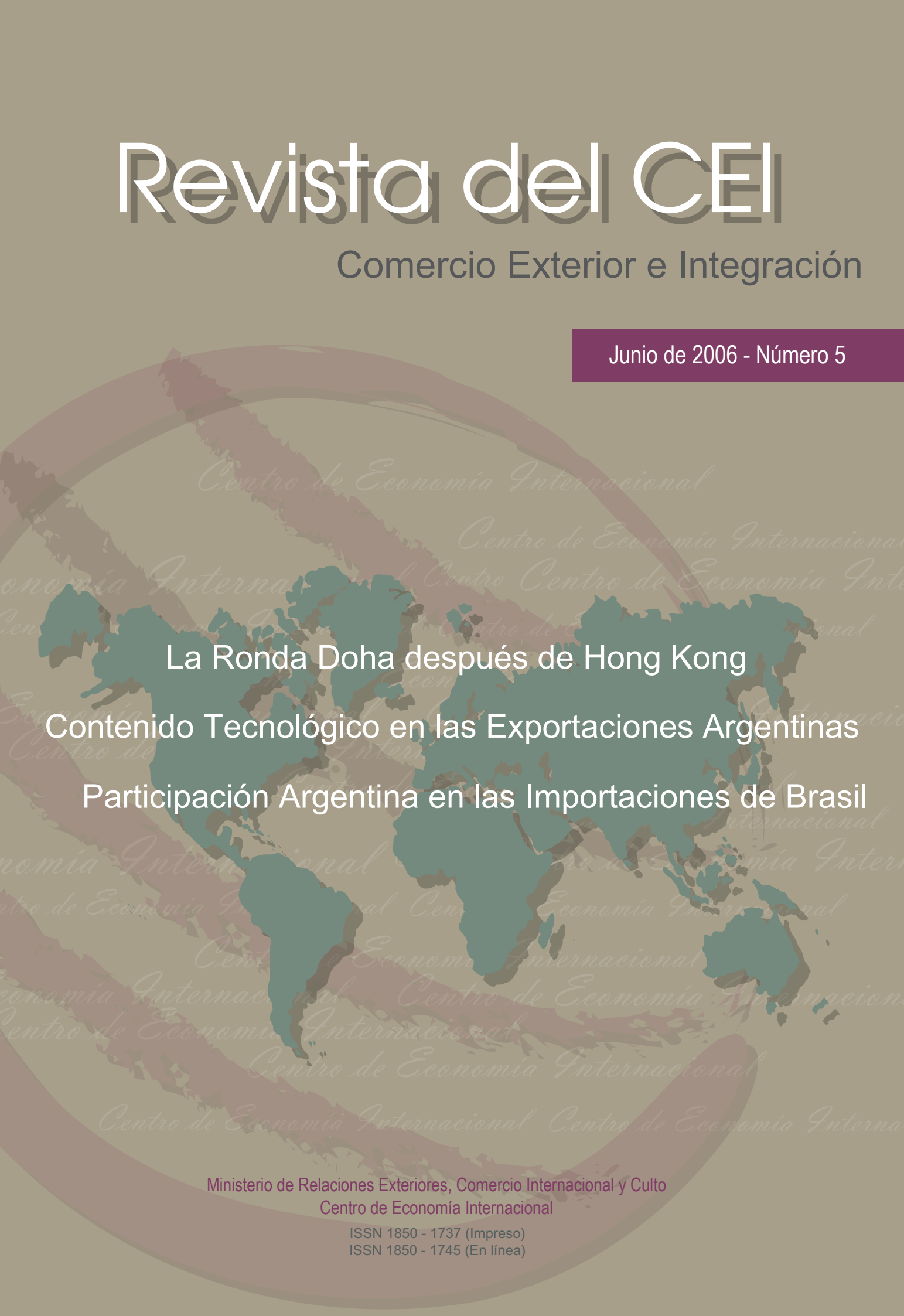


Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Junio de 2006 - Número 5



La Ronda Doha después de Hong Kong
Contenido Tecnológico en las Exportaciones Argentinas
Participación Argentina en las Importaciones de Brasil

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

Junio de 2006 - Número 5

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

Economistas
José Cafiero
Tomás Castagnino
Martín Cicowicz
Carlos D'Elía
Verónica Fossati
Graciela Molle
Fernando Pioli
Mariángeles Polonsky
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación
Santiago García
Ana Laura Zamorano

Asistente Administrativa
Carolina Coll

Bibliotecaria
María Violeta Bertolini

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 cinco de la Revista del Centro de Economía Internacional incorpora seis trabajos en los que se analizan importantes temas vinculados a la economía, el comercio y las negociaciones multilaterales.

El informe de comercio exterior argentino analiza la evolución que mostraron los principales rubros de exportación e importación en el año 2005, continuando con la metodología de evaluar en los dos casos el comportamiento de Bienes Primarios, de Manufacturas de Origen Agropecuario y de Manufacturas de Origen Industrial. Destaca el dinamismo de las ventas de manufacturas industriales, a pesar de que la balanza de este tipo de bienes continúa siendo estructuralmente negativa, observando un cambio favorable con relación a lo ocurrido durante la fase previa de expansión, en la década pasada. También analiza el balance de servicios, donde se observa un marcado incremento de las exportaciones incluyendo áreas como las de servicios profesionales de creciente significación.

El segundo trabajo sobre coyuntura económica del MERCOSUR muestra la favorable situación por la que atraviesan los estados miembros, con especial referencia a las exportaciones y la cuenta corriente. Por otro lado, se destacan los avances que se han producido a partir de 2005 en los mecanismos de integración con la adopción de importantes medidas como la decisión de eliminar el doble cobro del arancel externo común, la firma del Protocolo que crea el Parlamento regional, la reglamentación del Fondo para la Convergencia Estructural y la creación de un grupo de alto nivel para que realice una propuesta integral de reforma institucional.

La sección de la revista dedicada a las negociaciones comerciales analiza la evolución reciente de la Ronda Doha, especialmente a partir de la Declaración Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005. El estudio abarca las áreas de negociación más significativas y el papel que desempeñan las coaliciones negociadoras, ilustrando sobre las inconsistencias de ciertas propuestas en materia de liberalización industrial y agrícola. Señala la importancia que tiene para nuestro país un resultado de la Ronda que, en acceso a mercados, muestre un nivel de ambición equilibrado y proporcionado en esas áreas.

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

Comité Editorial: Néstor Stancanelli, Daniel Berrettoni, Carlos Galperín y Hernán Sarmiento

Diagramación y compaginación: Jimena Riverós

El acápite dedicado a la promoción comercial contiene un estudio de las exportaciones argentinas que analiza la evolución en el tiempo de las ventajas comparativas reveladas (VCR), desde un punto de vista regional y sectorial. Los resultados permiten ratificar el buen desempeño de los rubros agro-alimentario así como también la evolución favorable que han tenido las VCR en el caso de las ventas con destino al Mercosur.

En la sección artículos se incluyen dos trabajos referidos a temas de mucha relevancia actual en el comercio exterior argentino. El primero de ellos es una investigación sobre la estructura y evolución de las exportaciones de manufacturas desde el punto de vista de la diferenciación de productos y el contenido tecnológico de las ventas al exterior. El trabajo destaca la importancia del mercado latinoamericano para las ventas argentinas de bienes tecnológicamente más sofisticados. Al mismo tiempo, realiza la diferenciación de productos en las manufacturas agrícolas como medio para enfrentar las mayores restricciones de acceso que presentan los mercados desarrollados.

El segundo artículo analiza la evolución reciente que ha mostrado la Argentina como origen de las compras de Brasil. Si bien globalmente se observa una pérdida de participación de nuestro país en las importaciones brasileñas, se destaca el hecho de que las ventas de manufacturas industriales argentinas hayan crecido más que el promedio de las compras que Brasil hace al mundo de dichos productos.

En conjunto, los trabajos enunciados profundizan sobre aspectos relativos a la política económica, la integración, las negociaciones multilaterales y la promoción comercial, de particular incidencia para el progreso de nuestro país.

Hasta la próxima

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino. Año 2005 07

PANORAMA MERCOSUR

Renovado avance económico e institucional 37

NEGOCIACIONES COMERCIALES

La Ronda de Doha después de Hong Kong 49

PROMOCION COMERCIAL

Análisis de las exportaciones argentinas utilizando VCR 81

ARTICULOS

Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas 101

Participación de la Argentina en las importaciones de Brasil en el 2005 123

ANEXO ESTADISTICO 141

1

Coyuntura Comercial

Estructura del Comercio Exterior Argentino

Año 2005

Resumen

En 2005, las exportaciones de bienes y servicios alcanzaron U\$S 46.219 millones, un crecimiento de 16% en relación a 2004. Por su parte, las importaciones acumularon U\$S 36.674 millones, un aumento del 25% en relación a igual período de 2004.

Las exportaciones de manufacturas, especialmente las de origen industrial, son las que explicaron en 2005 el dinamismo exportador. Las ventas de MOI estuvieron motorizadas por el mercado regional, donde se destacó Brasil, que contribuyó con el 32% al crecimiento en este tipo de productos.

Por su parte, los valores de las exportaciones de MOA se ven impulsadas por destinos extra-regionales, con fuerte presencia de los mercados asiáticos (excepto China) y la UE.

El dinamismo exportador también se observa en las ventas de servicios, que crecieron un 22% y contribuyeron con el 17% del incremento de las exportaciones de bienes y servicios del período.

El saldo de balanza comercial que registran todos los rubros de exportación se encuentra en una mejor posición que la que verificaban en 1997-1998, años de similar actividad económica de la década pasada. Tanto el balance de las MOI como de los Servicios muestran un déficit menor, mientras que los Combustibles y las MOA evidencian un mayor superávit.

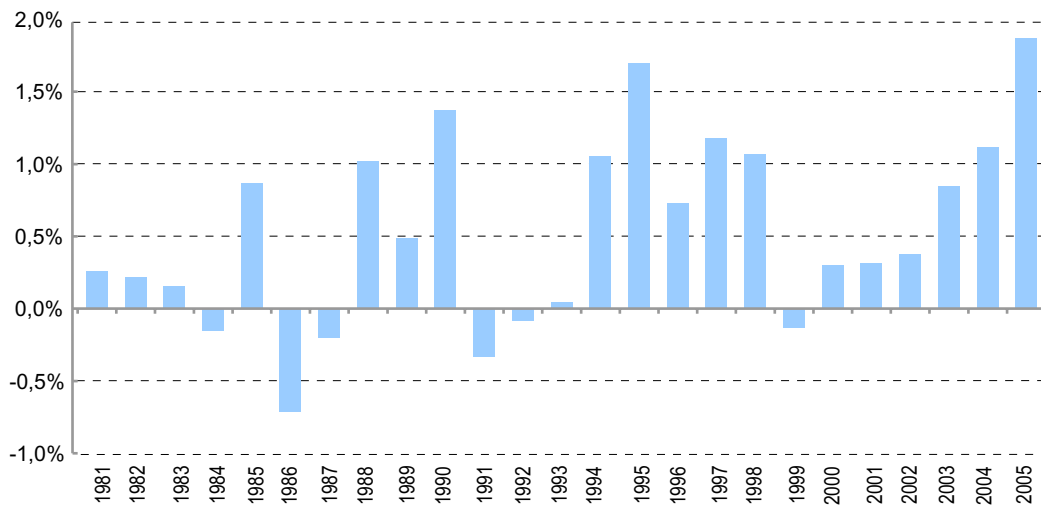
Como es usual en las fases expansivas de la economía, el déficit comercial que presenta el intercambio de bienes de capital es negativo y significativo. Sin embargo, al presente, esta situación se sustenta recursos genuinos provenientes del comercio exterior.

1. Introducción

En un contexto de fuerte crecimiento de la actividad económica local, de una demanda externa favorable, de precios de exportación en alza y de una política cambiaria acorde al desarrollo productivo, el comercio exterior argentino ha evolucionado de manera positiva en 2005. El dinamismo en las importaciones, que en buena medida responden a la demanda de inversión, y en las exportaciones, cuya inserción en aumento en los mercados internacionales permite un financiamiento genuino de aquellas, dan lugar a un esquema de crecimiento sostenido. Reforzando este argumento, el aporte del aumento de las exportaciones al crecimiento del producto, si bien aún bajo, es el mayor en las últimas dos décadas (Gráfico 1).

Gráfico 1

Contribución de las exportaciones al crecimiento del producto en porcentaje

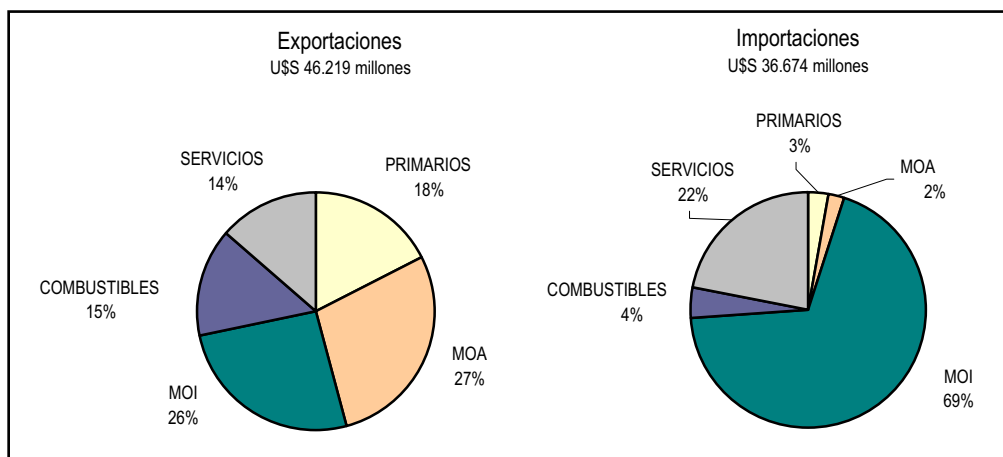


Fuente: CEI en base a INDEC

En el año 2005 las exportaciones de bienes y servicios acumularon 46.219 millones de dólares estadounidenses, con un aumento del 16% respecto de 2004. Por su parte, las importaciones fueron de US\$ 36.674 millones, un valor 25% superior al de 2004. Como consecuencia de la evolución señalada la balanza comercial respectiva arrojó un saldo positivo de US\$ 9.545 millones, un 9% inferior al de 2004.

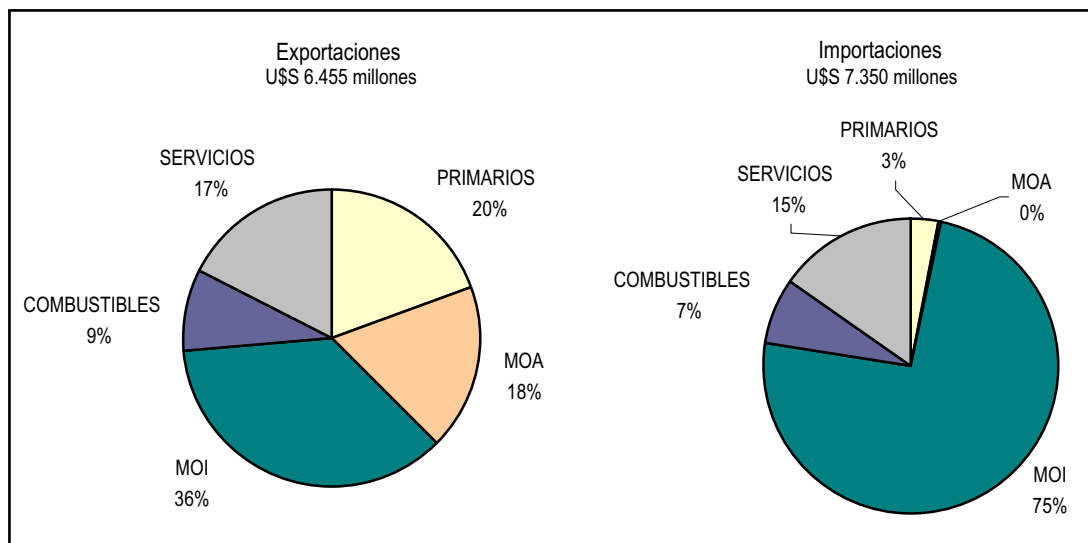
Gráfico 2

Composición de las Exportaciones e Importaciones año 2005, en %



Fuente: CEI en base a INDEC

Todos los rubros mostraron un desempeño favorable, siendo particularmente notable el aporte de las manufacturas (tanto de origen agropecuario -MOA- como de origen industrial -MOI-) al crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios. En efecto, esos dos rubros explicaron el 54% del aumento total de las ventas al exterior en el período de referencia (Gráfico 3).

Gráfico 3**Contribución de rubros al crecimiento de las exportaciones e importaciones año 2005, en %**

Fuente: CEI en base a INDEC

Si bien es cierto que los productos industriales explicaron en el período analizado la mayor parte del crecimiento de las exportaciones (mientras que las MOI lo hicieron en 36%, las MOA lo hicieron en 18%), es dable enfatizar que el aumento de participación de los dos subsectores manufactureros vino motorizado sobre todo por el incremento en las cantidades. Al respecto, en un año de cosechas récord, las MOA, con incrementos en las cantidades de 17%, mostraron un comportamiento levemente más dinámico que el de las MOI, las cuales verificaron un aumento del 12% en las cantidades exportadas.

El dinamismo del sector externo no se limita a las exportaciones de bienes. El comercio de servicios también viene mostrando un comportamiento similar. En efecto, en 2005 las exportaciones de servicios crecieron un 22% con respecto al año anterior, contribuyendo con el 17% al aumento general de las exportaciones.

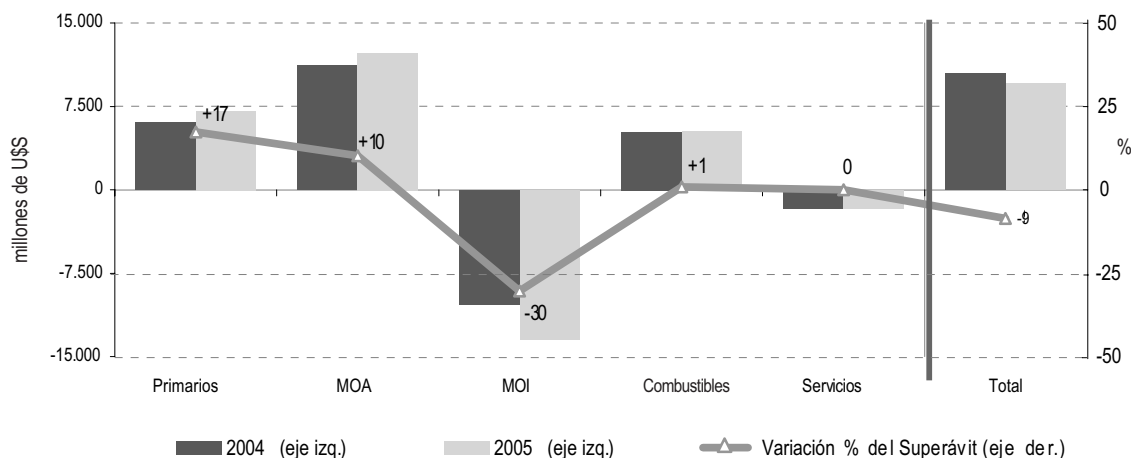
En relación a las importaciones, se registraron incrementos en todos los rubros. Estrechamente vinculado al incremento sostenido del nivel de actividad, las importaciones de manufacturas de origen industrial representaron el 69% del valor importado y contribuyeron en 75% al crecimiento de las compras desde el exterior. Brasil contribuyó con más del 40% a ese crecimiento de las importaciones de bienes industriales.

En una clasificación complementaria, que sólo recoge las importaciones de mercancías, las compras de bienes de capital y sus piezas y accesorios y de bienes intermedios, explican el 78% de las importaciones totales de bienes.

La Balanza comercial registró superávit por quinceavo trimestre consecutivo; sin embargo, para todo el año, su saldo se redujo en un 9% con respecto a 2004. Los incrementos en el resultado positivo de los Productos Primarios, las MOA y los Combustibles fueron más que compensados por el aumento en el saldo negativo que ejerció el resultado de la balanza de MOI. El saldo del intercambio de Servicios se mantuvo sin cambios (Gráfico 4).

Gráfico 4

Evolución del saldo de la balanza de bienes y servicios año 2005, millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

2. Productos Primarios y Combustibles

Si bien los precios de las principales materias primas agropecuarias fueron levemente inferiores a los del año pasado, lograron crecer en conjunto un 16% en valor (15% en cantidad y 1% en precios). En ese resultado incidió la cosecha récord de la campaña 2004/2005.

Las exportaciones de cereales y oleaginosas se destacaron por sobre el resto, en función del incremento de las cantidades enviadas al exterior. Vale la pena mencionar el aumento de las exportaciones de maíz en U\$S 168 millones (+14%) a Malasia y Egipto, y de soja en U\$S 548 millones (+32%) a destinos diversos.

Desde valores algo más modestos, las frutas y el tabaco también verificaron un comportamiento destacable; en especial, las exportaciones de manzanas, que crecieron en U\$S 34 millones (+38%), de peras, que lo hicieron en U\$S 55 millones (+36%), de cítricos en U\$S 20 millones (+9%), de arándanos en U\$S 12 millones (+74%) y de tabaco sin elaborar que aumentaron en U\$S 28 millones (+16%).

Las exportaciones de Combustibles y Energía, en un contexto de precios con niveles superiores a los del año pasado (+34%), se incrementaron en U\$S 796 millones (+13%), a pesar de la merma en las cantidades vendidas (-16%).

Influenciadas por los altos precios del petróleo y las crecientes necesidades de abastecimiento energético, las importaciones de combustibles y lubricantes crecieron un 54%, con un aumento en valor absoluto de U\$S 540 millones.

3. Sector Manufacturero

a) Manufacturas de Origen Industrial

Las exportaciones de manufacturas de origen industrial fueron motorizadas en el período de referencia por el mercado regional. Brasil, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Chile y México explican conjuntamente el 57% de las exportaciones y el 55% de su crecimiento (Gráfico 5). El dinamismo que verificaron las exportaciones MOI a estos destinos, con variaciones mayores al 20% en todos los casos salvo

México, encuentran su explicación en la expansión por tercer año consecutivo del nivel de actividad de la región (en 2005 lo hizo en 4.3%) y en la señal de precios derivada del nivel del tipo de cambio. Sin embargo, las exportaciones de productos industriales a Estados Unidos y la UE se mostraron sensiblemente menos dinámicas que el promedio de crecimiento de 24%, con incrementos de 7% y 8%, respectivamente.

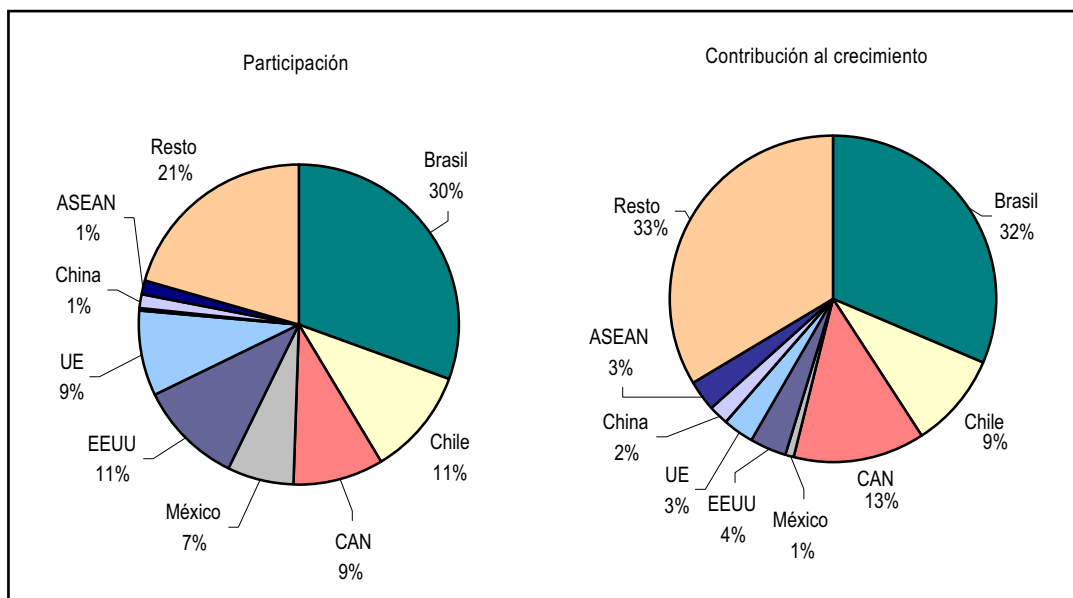
En cuanto al contenido tecnológico de las exportaciones de productos industriales¹, durante los años 2004-2005, se destacó el dinamismo mostrado por las ventas de productos de contenido tecnológico intermedio. Buenos desempeños de las ramas de actividad pertenecientes a las categoría medio-alta, que contribuyeron al crecimiento del rubro en un 60%, y medio-baja, que lo hicieron en un 36%, contrastan con el exiguo dinamismo que mostraron las categorías ubicadas en los extremos de la clasificación, alta y baja, que contribuyeron con el 3% y el 1%, respectivamente.

El aumento de los envíos a Brasil se destacó por sobre el resto puesto que representó el 32% del crecimiento del total de exportaciones y acumuló el 30% de las exportaciones de productos industriales en valor.

En el crecimiento mencionado, Brasil explica, para la mayoría de los sectores industriales exportadores, una porción significativa del aumento de los envíos al exterior. Asimismo, las ventas al país vecino se mostraron dinámicas aun en algunos sectores que no lo tienen como un destino tradicional, como es el caso de Aluminio y Acero (ver Gráfico 6). Sin embargo, el buen desempeño de estos sectores se extiende también hacia otros destinos. En definitiva, el aumento de las exportaciones industriales está impulsado tanto por Brasil como por destinos extra-bloque.

Gráfico 5

Participación y contribución al crecimiento de las exportaciones de MOI según socios comerciales año 2005, en %



Fuente: CEI en base a INDEC

A nivel de rama de la producción (Gráfico 6), se registraron importantes incrementos en las exportaciones de manufacturas de Acero (+43%), Material de Transporte Terrestre (+40%), Plástico (+22%), Cauchos y sus manufacturas (+33%) y Máquinas y aparatos (+24%).

Las exportaciones de Material de transporte al mercado brasileño se incrementaron en un 53% y al resto del mundo en 32% (Gráfico 7), contribuyendo, de esta manera, con un 36% al crecimiento total de los

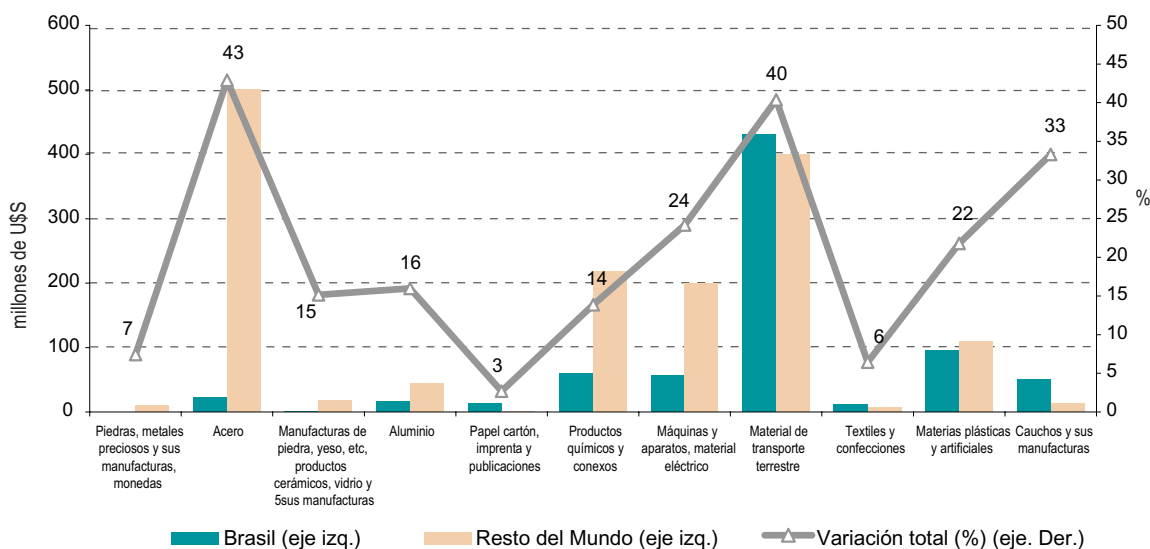
¹ Para mayores referencias consultar el artículo «Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas» en este número de la revista.

envíos al exterior. También fue notable el desempeño de las ventas de automóviles a la CAN (a Venezuela se incrementaron 568% y a Perú lo hicieron en 45%), a Estados Unidos (+126%), Chile (+45%), Uruguay (+95%), Sudáfrica (+5%), Panamá (+772%) y Vietnam (+157%), todos con montos significativos. En el caso de las autopartes, los envíos a la UE (en especial, Francia (+40%), Italia (+32%) y España (+8%)) y a México (+30%) se destacaron por sobre el resto relegando a un segundo plano los crecimientos (para nada despreciables) de las exportaciones del rubro a Estados Unidos (+4%) y Sudáfrica(+14%).

Las exportaciones de Máquinas y aparatos aumentaron un 24% fundamentalmente guiadas por el dinamis-

Gráfico 6

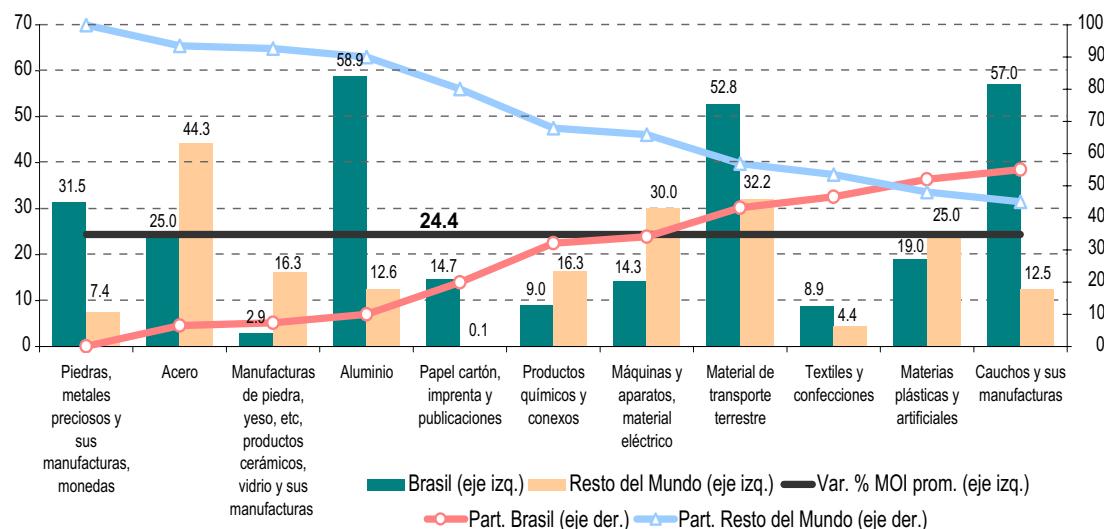
Cambio absoluto en las exportaciones MOI según sectores de la producción año 2005, en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 7

Variación % en las exportaciones MOI según sectores de la producción año 2005, en millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

mo registrado en los envíos del sector al resto del mundo (+30%). Por su parte, las exportaciones a Brasil variaron positivamente un 14% contribuyendo un 22% a las exportaciones del sector (U\$S 56 millones más).

Al interior del sector, se destacaron fundamentalmente las exportaciones de Máquinas y aparatos electrónicos, que contribuyeron al crecimiento de las ventas del sector con 24%, los Motores de explosión o de combustión interna, que aportaron el 22%, y las Bombas, turbobombas y motobombas y sus partes, que lo hicieron en 14%. Vale la pena mencionar el dinamismo que mostraron las exportaciones de Motores de combustión interna a Italia (+338%) y Estados Unidos (+29%), las ventas de Bombas, motobombas y turbobombas a Estados Unidos (+64%), Perú (+7%), Brasil (+31%), Venezuela (+69%) y Colombia (+68%), los envíos de Máquinas y aparatos electrónicos a Brasil (+34%), Chile (+14%) y los Estados Unidos (+43%) y la venta de un reactor nuclear a Australia, todos contribuyendo de manera apreciable al incremento de las exportaciones del sector.

Como se puntualizó párrafos arriba, las exportaciones de Acero al mercado brasileño mostraron un dinamismo inusual. Sin embargo, si bien las exportaciones a Brasil crecieron un 25% (unos U\$S 23 millones más), este aumento sólo explica el 4% del incremento total de las ventas de este producto.

Completando el buen desempeño del sector las exportaciones de productos de la industria siderúrgica se han extendido notablemente en el mapa exportador. Movidas por la creciente demanda de tubos y caños de acero, que explican algo más del 70% del crecimiento de las exportaciones del rubro, y la excelente coyuntura por la que atraviesan sus precios con motivo del negocio del petróleo en alza, se destacaron las exportaciones a países africanos y de Medio Oriente.

Cabe citar, siempre dentro del rubro siderúrgico, el caso de las exportaciones de Tubos y caños a Angola, que pasó de una participación casi nula a una de 5%. Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes constituyen casos similares. No menos importantes fueron los incrementos a otros mercados como el Reino Unido (+106%), China (+102%), España (+21983%), Canadá (+14%), Noruega (+587%), o latinoamericanos como Chile (+19%) y México (+16%).

En lo que respecta a las exportaciones de chapas y planchas de acero, que representaron alrededor del 17% del crecimiento de las ventas del sector, el mercado regional se constituye como un destino de importancia. En especial, Chile, que cuenta con algo más del 17% de las exportaciones de este producto, ha variado sus compras en 28%. Más allá de Latinoamérica, las ventas a España, Italia y Estados Unidos, que cuentan con respectivamente el 24%, 17% y 10% de las exportaciones, han mostrado comportamientos dispares. En particular, mientras las exportaciones a esos socios europeos se incrementaron notablemente (en 49% y 88% para uno y otro, respectivamente), aquellas a los Estados Unidos sufrieron una caída del orden de 39%.

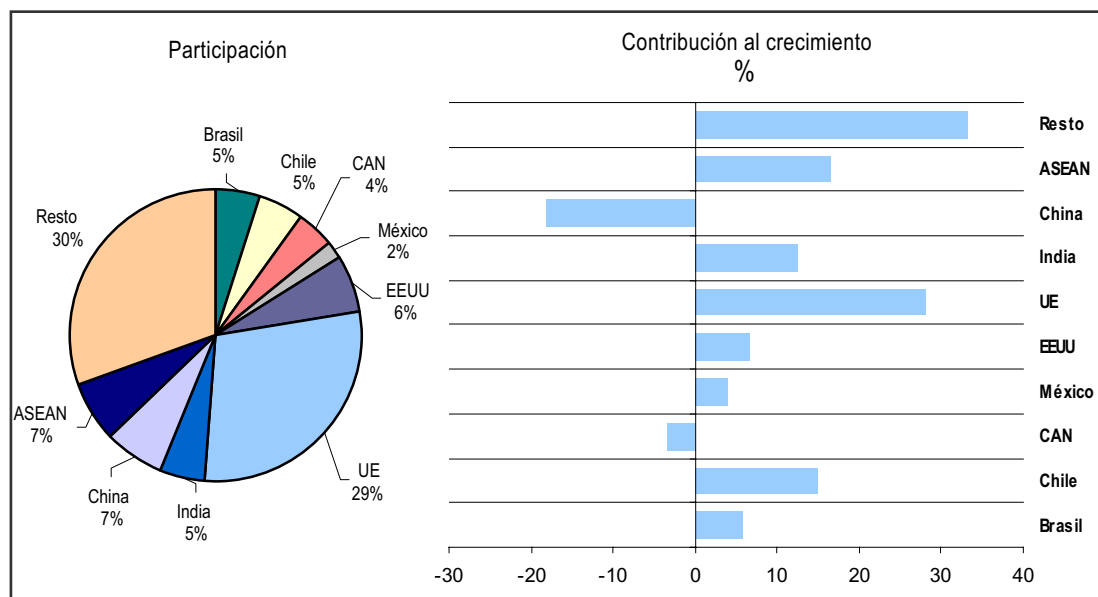
A pesar de que el desempeño exportador del sector nunca estuvo ligado al MERCOSUR, las ventas de Aluminio a Brasil, al incrementarse en un 59%, contribuyeron en 27% al crecimiento total de los envíos al exterior del producto. Del mismo modo, las exportaciones a Estados Unidos (+12%), Alemania (+79%), República de Corea (+76%), México (+73%), Chile (+8%) y Colombia (+106%) se mostraron dinámicas y aportaron fuertemente al crecimiento de las ventas.

b) Manufacturas de Origen Agropecuario

A diferencia de lo evidenciado por las MOI y como es usual en este tipo de productos, las ventas de manufacturas de origen agropecuario, que crecieron un 10% con respecto a 2004, fueron motorizadas por mercados distintos al latinoamericano. A excepción de las exportaciones al mercado chino, las cuales registran una caída de 18%, Asia explica gran parte del crecimiento de las exportaciones MOA. Los países de ASEAN y la India contribuyeron visiblemente, igualando en conjunto a la UE como motor de las exportaciones de manufacturas agropecuarias (Gráfico 8).

Gráfico 8

Participación y contribución al crecimiento de las exportaciones de MOA según socios comerciales año 2005, en %

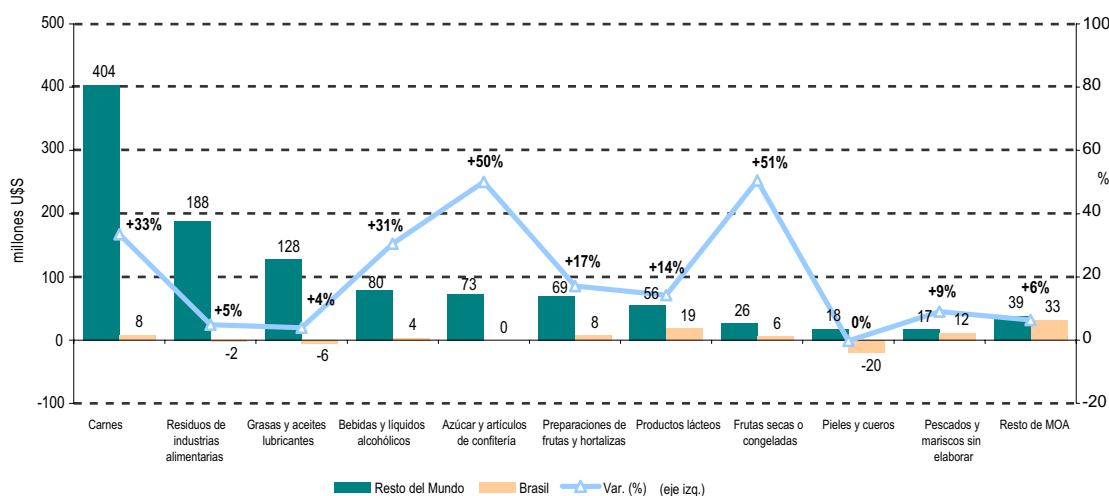


Fuente: CEI en base a INDEC

Las MOA tuvieron un desempeño disímil según el socio comercial que se analice: las ventas al mercado brasileño registraron crecimientos leves o negativos según la rama de exportación; al mismo tiempo, los envíos al resto del mundo verificaron aumentos apreciables (Gráfico 9).

Gráfico 9

Cambio absoluto en las exportaciones de MOA millones de US\$ y participación en %



Fuente: CEI en base a INDEC

Pese a un contexto de precios de productos agrícolas más bajos que los del año 2004, las exportaciones de Harinas para la alimentación animal crecieron 5% interanual. En especial, los Subproductos oleaginosos de Soja, aun con un crecimiento modesto de 5%, aportaron divisas por U\$S 192 millones.

Las Grasas y aceites más que compensaron el mal desempeño mostrado en los primeros meses del año pasado, aumentando sus ventas 4% en el período de referencia. Este último, con U\$S 122 millones más, fue el rubro de mayor crecimiento en términos absolutos luego de las Carnes y las Harinas para la alimentación animal. No obstante este buen desempeño a nivel grupal, existieron diferencias según la semilla que se considere. En este sentido, el Aceite de Girasol (+U\$S 155 millones, un 28% más) compensó con creces la caída propiciada por la coyuntura de los precios internacionales en las exportaciones de Aceite de Soja (-U\$S 101 millones, una baja de 4%).

En cuanto a las exportaciones de Aceite de soja, incrementos considerables en términos absolutos y relativos a Argelia (+221%; U\$S 43 millones más) e India (+28%; U\$S +127 millones), no llegaron a compensar la significativa caída en valor de las exportaciones a China (-22%; U\$S -143 millones), Estados Unidos (-100%; U\$S -26 millones), Egipto (-50%; U\$S -46 millones) y Pakistán (-96%; U\$S -20 millones), entre otros.

Por su parte, las ventas de Aceite de Girasol experimentaron desempeños favorables en la gran mayoría de destinos de exportación. Entre ellos se destacan por participación y dinamismo algunos países europeos, entre ellos Francia (+1125%; U\$S +53 millones), Países Bajos (+29%; U\$S +42 millones) y España (+775%; U\$S +23 millones), y de destinos variados, como es el caso de México (+142%; U\$S +34 millones), Egipto (+25%; U\$S +16 millones) y Emiratos Árabes Unidos (+74%; U\$S +13 millones).

Un grupo de productos con relativamente mayor contenido de diferenciación de producto en el envasado² se mostraron más dinámicos que el promedio de crecimiento de las MOA de 10%. Entre ellos cabe mencionar las exportaciones de Carnes, de Bebidas y líquidos alcohólicos, de Azúcar y productos de confitería, de Preparaciones de frutas y hortalizas y de Lácteos.

Las exportaciones de Carnes tuvieron un desempeño remarcable en 2005. En parte favorecidas por el brote de fiebre aftosa en el mercado brasileño, las ventas de Carne Bovina crecieron un 39% con respecto al año anterior (U\$S 338 millones más) a base, fundamentalmente, de incrementos en las cantidades vendidas. Se destacaron especialmente los envíos a Rusia, que explicó el 58% del crecimiento de las exportaciones del rubro, y a Chile, que lo hizo en 33%.

Las exportaciones de cortes de «alta calidad»³ sumaron U\$S 1.152 millones, ubicándose un 42% por encima del valor registrado en 2004. Un 32% de los envíos fue destinado al mercado de la UE.

Las exportaciones de Carne de Ave también mostraron un buen desempeño, incrementándose en 95%, lo que representó U\$S 53 millones más en valor exportado.

En un eslabón más avanzado en la cadena de valor, las exportaciones de Conservas y Preparaciones de Carnes experimentaron un retroceso en comparación con el año 2004. Si en ese año acumulaban exportaciones por U\$S 204 millones, en 2005 se ubicaron 3% por debajo de aquel valor en U\$S 199 millones.

En lo que respecta a las Bebidas y líquidos alcohólicos, las exportaciones de Vino de uva explicaron prácticamente la totalidad del crecimiento de 33% de las exportaciones del rubro. Con un fuerte contenido de diferenciación de producto en el envasado (sólo el 12% de las exportaciones se realiza a granel) los envíos de este sub-rubro se encuentran esencialmente volcados a mercados más dinámicos y de preferencias más exigentes en materia de consumo de alimentos. En este sentido, en 2005, las exportaciones de Vino de uva experimentaron crecimientos destacables a Estados Unidos (+38%; +U\$S 17 millones), Canadá (+69%; +U\$S 9 millones), Reino Unido (+16%; +U\$S 5 millones), Países Bajos (+41%; +U\$S 5 millones) y Rusia (+76%; +U\$S 4 millones).

² Para más detalles consultar el artículo «Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas» en este número de la revista.

³ Se entiende por cortes «alta calidad» a la «Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada o congelada, deshuesada» ubicadas en las posiciones arancelarias 020130 y 020230.

En las exportaciones de Lácteos se destacaron los Quesos, que al variar un 64% con respecto al año 2004, alcanzaron los US\$ 143 millones contribuyendo, de esta manera, en 75% al crecimiento de las exportaciones del rubro. Este dinamismo fue consecuencia principalmente del crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos (+79%; +US\$ 24 millones) y en menor medida a Chile (+97%; +US\$ 7 millones), Japón (+569%, US\$ 6 millones), República de Corea (+151%; +US\$ 6 millones) y Rusia (+43%; +US\$ 5 millones).

Si bien en menor medida al mostrado por las ventas con menor contenido de diferenciación de producto, no es despreciable el dinamismo que evidenciaron las exportaciones de Quesos listos para el consumo al por menor, cuyo crecimiento en relación al mismo período del año anterior fue de 134% (alrededor de US\$ 38 millones más). Lo expresado reviste particular importancia dado que la diferenciación de producto en este ítem es en gran medida la base de su competitividad. En este último sentido el 47% de las exportaciones del sub-rubro se realizaron en «envase pequeño».

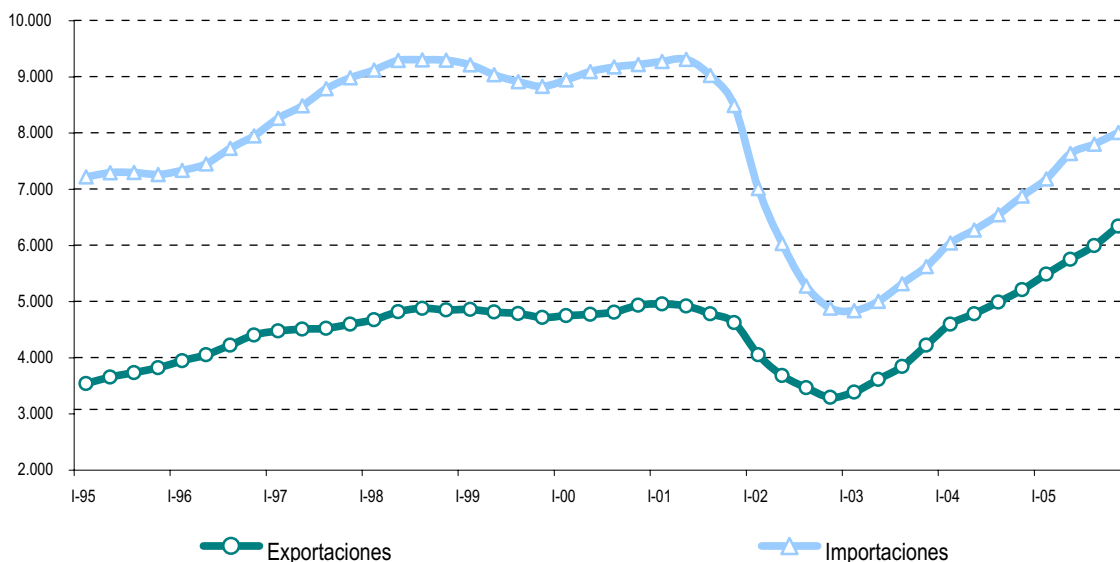
Con una variación interanual positiva de 27% (+US\$ 50 millones) las exportaciones de Jugos de frutas y hortalizas totalizaron US\$ 181 millones. Sudáfrica (+272%; +US\$ 6 millones), Israel (+121%; +US\$ 4 millones) y Puerto Rico (+937%; +US\$ 5 millones) se mostraron muy dinámicos, aunque muy por detrás de los Estados Unidos (+21%; +US\$ 24 millones) que se consolidó como el principal destino de exportación de este sub-rubro.

4. Comercio de Servicios

Luego del estancamiento experimentado a fines de la década pasada y de la caída pronunciada acaecida durante la crisis 2001-2002, el sector Servicios presenta una apreciable recuperación y aumento de las exportaciones. Estas se ubicaron en el 2005 en torno a los US\$ 6.343 millones, un 22% por encima del valor registrado en 1998 (Gráfico 10).

Gráfico 10

Evolución de las exportaciones e importaciones de servicios
millones de US\$, acumulado últimos 12 meses



Fuente: CEI en base a Dirección de Cuentas Internacionales

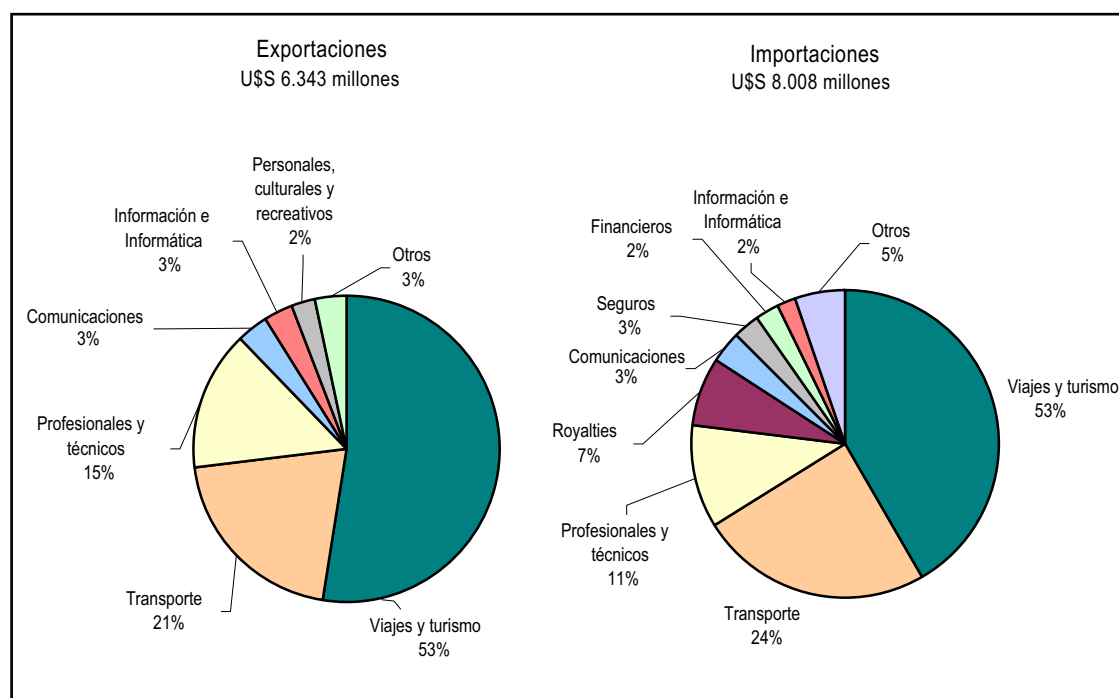
Basado en el incremento de las ventas al exterior y reforzado por el hecho que las importaciones se encuentran aún por debajo de los niveles verificados durante la convertibilidad (Gráfico 10), el saldo de la balanza comercial de servicios ha mejorado de manera significativa, pasando de un resultado negativo de US\$ 4.314 millones promedio en 1997-1999 a uno sensiblemente menor de US\$ 1.576 millones promedio en 2003-2005.

La mejoría en términos de saldo de balanza comercial es notoria entre 1998 y 2005. Al mismo tiempo, el comercio de servicios se incrementó para la mayoría de los subsectores. Inclusive, en alguno de ellos, como Servicios de informática e información, Servicios empresariales, profesionales y técnicos y Servicios personales, culturales y recreativos, la recuperación llegó a revertir el signo del saldo de la balanza comercial.

Tanto para las importaciones como para las exportaciones, la característica del comercio argentino de servicios es su concentración. Sólo tres grandes subsectores, a saber, los Servicios de Viajes y Turismo, los Servicios de Transporte y los Servicios Empresariales, profesionales y técnicos representaron más de las tres cuartas partes del valor comercializado (Gráfico 11). A su vez, aun cuando las Royalties no representan una porción importante de las exportaciones de servicios, explican el 7% de las importaciones.

Gráfico 11

Composición del comercio argentino de servicios año 2005, en %



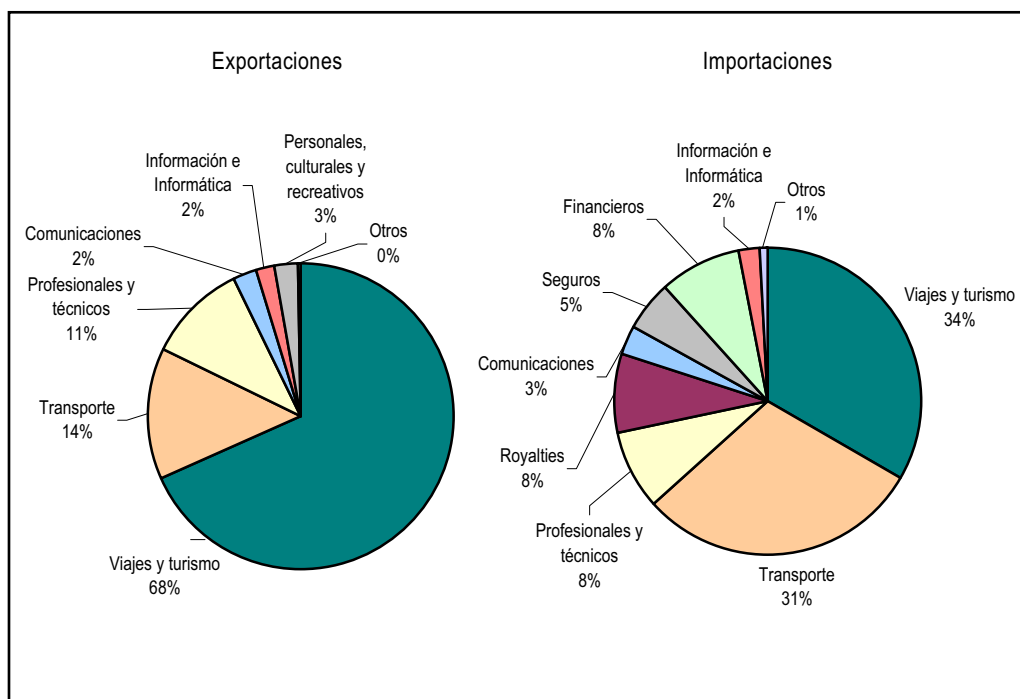
Fuente: CEI en base a INDEC

Los tres subsectores mencionados fueron también los que más contribuyeron al crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios. A diferencia de lo sucedido para las exportaciones, las royalties explicaron una porción importante del crecimiento de las importaciones (Gráfico 12).

El turismo ha sido una pieza importante en la mejora del balance de servicios teniendo en cuenta que los viajes personales representaron tres cuartas partes de las exportaciones del rubro Viajes. Con un incremento en la llegada de turistas en 2005, el subsector mencionado logró aumentar sus exportaciones en un 30% respecto al año anterior.

Gráfico 12

Contribución al crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios año 2005, en %



Fuente: CEI en base a INDEC

5. La balanza comercial

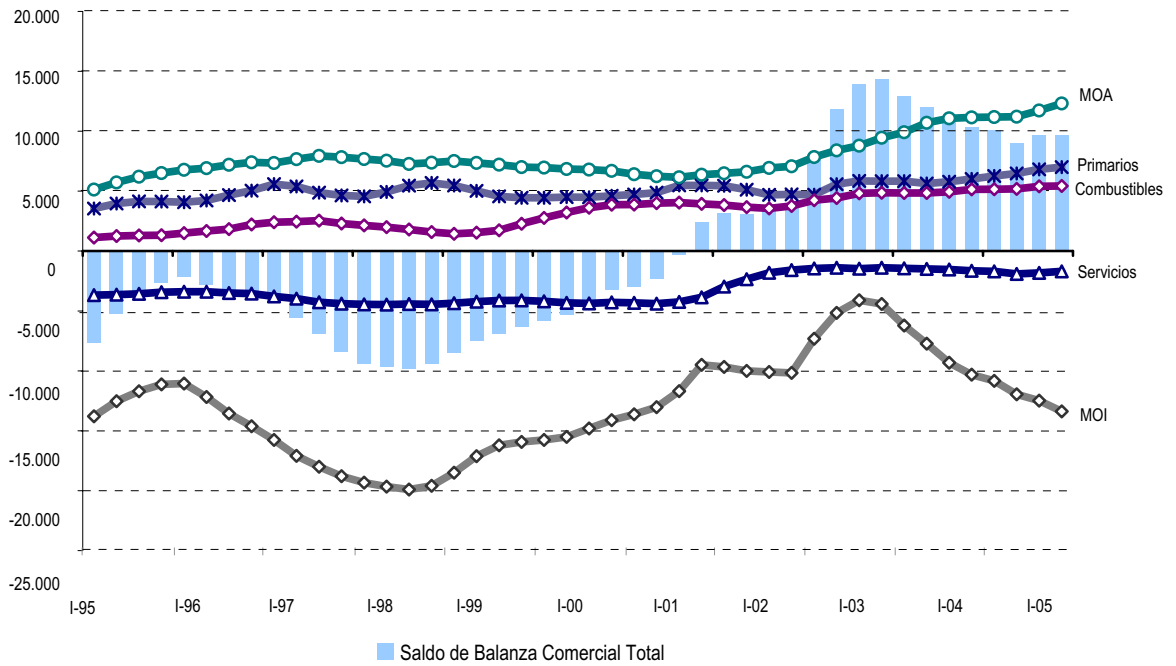
a) Estática y evolución

El cambio de precios relativos, que siguió a la salida de la Convertibilidad, dio lugar a una fuerte reversión del signo de la balanza comercial. Desde el punto de vista estático, el saldo de balanza comercial que registran todos los rubros de exportación se encuentra en una mejor posición que la que verificaban en 1997-1998, años que por nivel de actividad son comparables a los de 2004-2005. Desde una perspectiva dinámica, sin embargo, la tendencia que registra el resultado del intercambio es distinta según el rubro que se analiza. Mientras el intercambio de MOA y de Servicios ha reaccionado de manera positiva y sostenida al cambio de precios relativos, el comercio de MOI, con un comportamiento similar, presenta un saldo negativo creciente, aunque notablemente inferior al experimentado en 1998 (Gráfico 13). Si se tiene en cuenta el total del valor comercializado MOI, la balanza comercial del sector en términos del volumen de comercio ha tendido a mantenerse constante entre 2004 y 2005. Lógicamente, tanto las exportaciones como las importaciones de MOI mostraron un mismo ritmo de crecimiento, de allí que el déficit comercial en relación al total comercializado se haya mantenido sin cambios pero en valor absoluto haya empeorado.

La balanza comercial global de bienes continuó registrando un fuerte superávit en 2005, con una leve disminución de U\$S 896 millones en comparación con 2004. Si se considera el intercambio con Brasil *vis-à-vis* el intercambio con el resto del mundo, la evolución mostró comportamientos dispares. La balanza comercial de bienes con Brasil empeoró en U\$S 1.962 millones; el intercambio con el resto del mundo, en cambio, verificó una mejora de U\$S 1.066 millones (Gráfico 14).

Gráfico 13

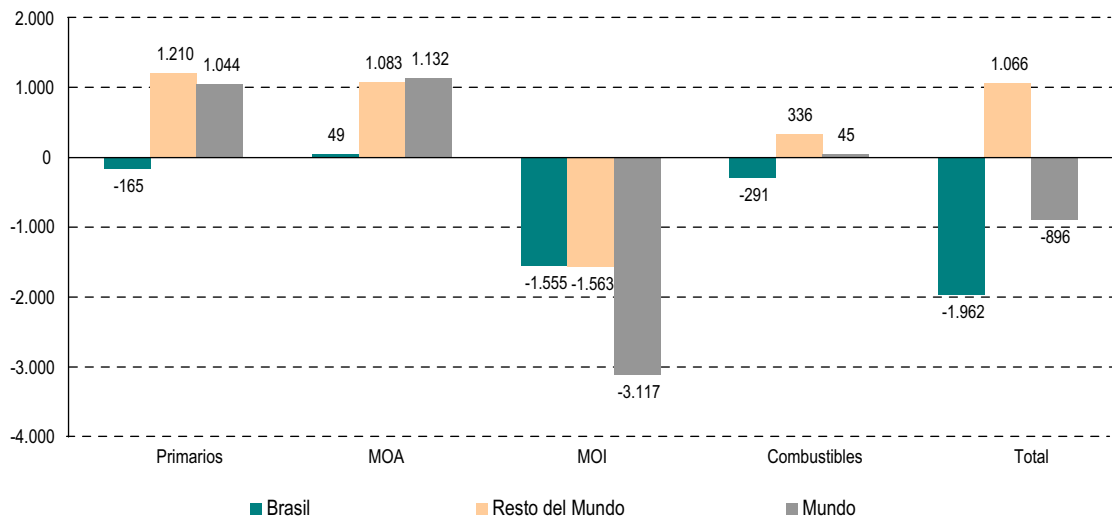
Evolución del saldo de balanza comercial de bienes y servicios según grandes rubros
millones de U\$, acumulado últimos doce meses



Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 14

Cambio en el saldo de balanza comercial de bienes
millones de U\$, años 2004 - 2005



Fuente: CEI en base a INDEC

En resumen, el saldo de balanza comercial registró cambios positivos (aumento del superávit o reducción del déficit) en todos los rubros salvo en el intercambio de productos industriales, el cual en el año 2005 incrementó el saldo negativo en U\$S 3.117 millones. Brasil contribuyó de manera significativa a este resultado de la Balanza comercial de MOI, representando cerca del 50% del cambio negativo total.

Los déficit comerciales de MOI aumentaron, además de con Brasil, con todos los socios comerciales a excepción de los demás países latinoamericanos (salvo México), Medio Oriente, África y el Resto del Mundo acentuando, de esta manera, el perfil comercial bilateral argentino (Ver Gráfico A.1 del Anexo A). En este sentido, la balanza comercial de MOI se hizo más positiva en U\$S 127 millones con Chile, en U\$S 288 millones con la CAN, en U\$S 100 millones con Medio Oriente y en U\$S 59 millones con África (Ver Cuadro A.1 del Anexo).

Los productos que más contribuyeron al mayor saldo negativo MOI fueron las Maquinaria y equipo, las Sustancias y productos químicos, Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, y la Maquinaria de oficina, contabilidad e informática (Cuadro 1).

Si se recae en el saldo de la balanza comercial según socios comerciales, en la relación con los pares regionales es donde se observa con mayor frecuencia un intercambio de signo positivo (obsérvese la mayor densidad de celdas grises en el intercambio con países latinoamericanos en el Cuadro 1). La excepción es Brasil, con el cual, en este nivel de agregación del análisis, no se observan saldos positivos en el intercambio. Sin embargo, si se repara más en detalle, se evidencia un intercambio comercial positivo en algunos productos de la industria Química, como lo son los Abonos y los compuestos de nitrógeno y los Plaguicidas y otros químicos de uso agropecuario, y de la industria de los Instrumentos de precisión, como lo son los Instrumentos de control de procesos industriales.

Con respecto a los Vehículos automotores y sus partes, el fenómeno se muestra distinto según se trate del comercio con Brasil o con el resto de los socios. Si bien en el intercambio comercial del sector el país vecino explica la mayor parte del déficit, en el intercambio con el Mundo no es de esa manera. Asimismo, aún cuando el saldo negativo se incrementó en U\$S 315 millones en el caso del comercio con Brasil, el superávit aumentó con el agregado de los demás socios comerciales, puntualmente en el ámbito regional extra-MERCOSUR.

b) Un enfoque desde la inversión

El intercambio comercial muestra comportamientos disímiles en términos históricos para las distintas categorías de usos económicos (Gráfico 15). Mientras que los saldos de balanza comercial de Bienes Intermedios, Combustibles y Bienes de Consumo se muestran estructuralmente superavitarios y, en la actualidad, evidencian un sesgo creciente, en el intercambio de Bienes de Capital y sus Piezas y Accesorios el saldo es negativo (pero aún menor al nivel registrado en el máximo de la década pasada) y estrechamente atado al ciclo.

Esto último se debe a que cuando crece en forma significativa la actividad económica interna, la oferta local no es suficiente ni en cantidad ni en calidad para satisfacer la demanda de inversión en bienes y equipos. Esta es atendida, entonces, por importaciones. Sin embargo, al presente, esta situación se sustenta en ahorro interno proveniente del comercio exterior, a diferencia de lo que acontecía en la década anterior en donde la demanda neta de bienes de inversión se financiaba con emisión de deuda (obsérvese nuevamente el Gráfico 15).

En el Cuadro 2 se muestran las importaciones según grupos de Bienes de Capital y sus piezas y accesorios (en el Cuadro A.8 del Anexo A se presenta la misma información con más detalle).

Cuadro 1

Balanza comercial sectorial de MOI según socios comerciales, año 2005
participación en el saldo deficitario de balanza comercial de MOI total

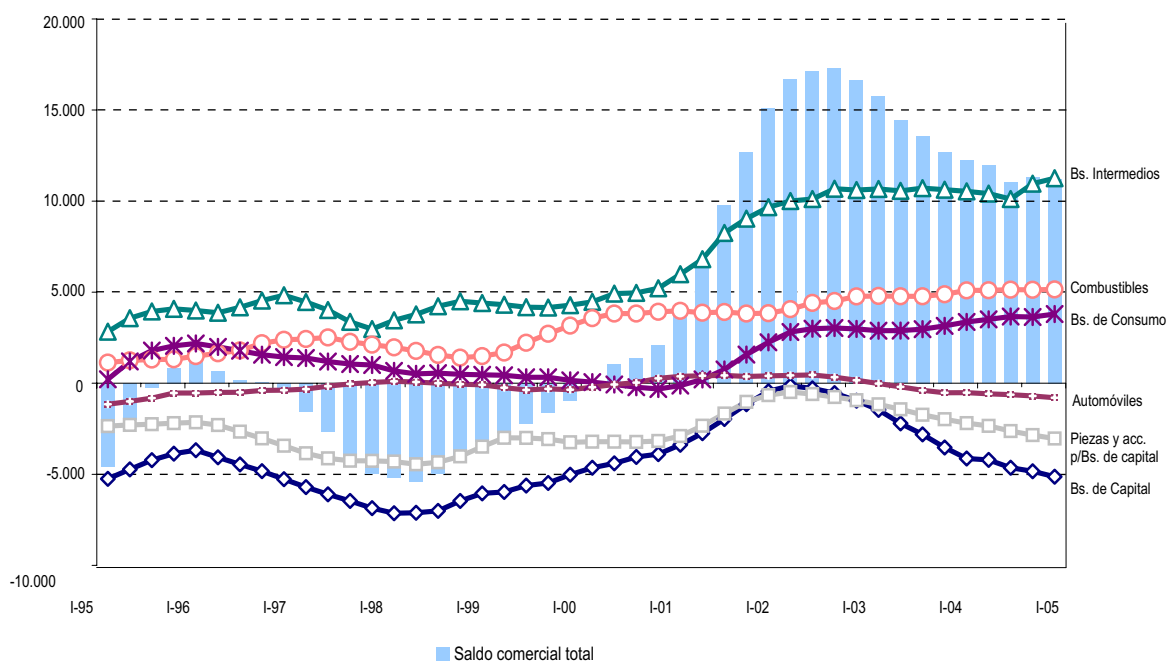
	Brasil	Chile	CAN	México	EEUU	UE	China	ASEAN	RM	Mundo
Extracción de minerales metalíferos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Explotación de otras minas y canteras	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Productos textiles	2,0	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	0,8	3,5
Prendas de vestir; adobo y tejido de pieles	0,2	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2
Curtido y adobo de cueros; maletas, bolsos de mano, y artículos de talabartería	0,9	-0,1	0,0	-0,1	-0,3	-0,1	0,4	0,1	0,1	0,9
Producción de madera y productos de madera y corcho, excepto muebles	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Papel y de productos de papel	1,7	-0,3	-0,2	0,0	0,6	0,8	-0,1	0,0	-0,3	2,1
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,2	0,4	0,0	0,0	-0,1	0,3
Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sustancias y productos químicos	3,2	-2,6	-1,9	0,6	7,7	7,7	1,5	0,3	2,5	19,1
Productos de caucho y plástico	1,0	-0,2	-0,3	-0,1	0,5	1,2	0,5	0,3	0,1	3,1
Otros productos minerales no metálicos	0,7	-0,3	0,0	0,0	0,0	0,4	0,2	0,0	-0,1	0,9
Metales comunes	3,8	-0,4	-1,4	-0,3	-2,3	-0,3	0,1	-0,6	-5,1	-6,5
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	1,2	0,0	-0,2	-0,1	0,5	1,2	0,4	0,1	0,2	3,5
Maquinaria y equipo n.c.p.	8,5	-0,2	-0,8	0,0	5,1	7,7	2,0	0,8	1,8	25,0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	1,0	0,0	0,0	0,4	4,1	0,3	0,6	0,2	1,1	7,5
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1,4	-0,2	-0,2	0,0	1,3	2,4	0,7	0,2	0,6	6,1
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	6,1	0,0	0,0	2,4	2,1	1,9	1,4	0,4	2,5	16,9
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	0,2	0,0	-0,4	-0,1	1,4	1,4	0,2	0,1	0,6	3,6
Vehículos automotores, remolques y semiremolques	9,6	-1,4	-1,3	-3,2	-0,1	3,8	0,1	0,5	-0,8	7,1
Otros tipos de equipo de transporte	0,4	0,1	0,0	0,0	1,4	0,7	0,9	0,0	1,4	4,8
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	0,5	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	0,3	0,7	0,1	0,4	1,8
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras actividades empresariales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	42,4	-5,8	-6,9	-0,6	22,1	30,2	9,8	2,9	5,8	100,0

Nota: el signo (-) significa superávit de participación porcentual en el saldo. Cuando no hay signo, significa participación porcentual en el déficit.

Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 15

Evolución trimestral del saldo de balanza comercial de bienes según usos económicos millones de U\$, acumulado últimos doce meses



Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro 2

Importaciones de Bienes de Capital y sus Piezas y Accesorios millones de U\$ y %

Descripción (CIU REV. 3)	Bienes de Capital				Piezas y accesorios para bienes de capital			
	2004	2005	Var. (%)	Part. prom. 05	2004	2005	Var. (%)	Part. prom. 05
Productos textiles	0	0	-	0,0	14	17	17,1	0,4
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	0	0	-	0,0	2	2	-12,3	0,0
Productos de caucho y plástico	0	0	-	0,0	258	296	14,8	6,2
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	60	82	36,9	1,2	114	129	13,2	2,7
Maquinaria y equipo n.c.p.	1.999	2.593	29,7	36,6	1.035	1.312	26,8	27,4
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	545	752	38,0	10,6	234	284	21,2	5,9
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	250	357	42,6	5,0	351	452	28,6	9,4
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1.068	1.454	36,2	20,5	400	658	64,5	13,8
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	339	461	35,9	6,5	43	50	17,1	1,1
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	543	790	45,7	11,1	1.134	1.531	35,0	32,0
Otros tipos de equipo de transporte	524	598	14,3	8,4	26	37	42,6	0,8
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	4	4	18,4	0,1	11	14	30,1	0,3
Total	5.331	7.091	33,0	100,0	3.622	4.781	32,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

Las importaciones de Bienes de Capital se concentran fundamentalmente en Maquinaria y equipo que representa el 37% de las compras. Le siguen las importaciones de Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, de Vehículos automotores, remolques y semiremolques y de Maquinaria de oficina, contabilidad e informática con 21%, 11% y 11% de las compras del grupo, respectivamente. Además, en cuanto a dinamismo, a excepción de las importaciones de muebles y otros equipos de transporte, el resto de las compras de Bienes de Capital crecieron por encima del promedio de importaciones ubicado en 27.7%.

En cuanto a las compras de maquinaria y equipo se destacan las Maquinarias de uso general, Maquinaria agropecuaria y forestal (en especial los tractores, trilladoras y cosechadoras), las Maquinarias para la construcción y la explotación de minas y canteras, y las Bombas, compresores, grifos y válvulas.

En las importaciones de equipos y aparatos de comunicaciones, los Aparatos emisores de radiotelefonía (en su gran mayoría celulares) explican más del 90% de las importaciones de este subgrupo y el 17% del total de importaciones de Bienes de Capital (Cuadro A.7 Anexo A).

Asimismo, en lo que respecta a Maquinaria de oficina, contabilidad e informática las computadoras y sus accesorios significan casi el total de las importaciones de este subgrupo y aportan con un 10% al total de importaciones de Bienes de Capital (Cuadro A.6 del Anexo A).

Las importaciones de Piezas y Accesorios de Bienes de Capital están lideradas por las autopartes, que representan el 20% (24% si se adiciona las cubiertas y cámaras de caucho) de las compras del grupo. Sin embargo, otros productos se han mostrado dinámicos y con una fuerte incidencia en las compras pertenecientes al grupo. Este es el caso de las Piezas y accesorios para motores y turbinas no destinadas a medios de transporte, los cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión, las Piezas y accesorios para computadoras y las Piezas y accesorios para distribución y control de la energía eléctrica, entre otros.

c) El comercio Intra-Industrial

A los efectos de realizar un seguimiento del intercambio sectorial, se calculó el índice de comercio intraindustrial (ICII) de Fuchs y Kosacoff⁴ para todas las manufacturas. A partir de este cálculo, se distinguieron aquellos rubros en cuyo comercio con el Mundo en 2004 ó 2005 se evidenciaba intercambio intraindustrial (CII), entendido éste como valores del índice de entre 0.7 y 1.3 exclusive. Se formaron cuatro grupos: aquellos que tenían CII en 2004 pero ahora no lo tienen, aquellos que no tenían CII en 2004 pero ahora lo tienen, aquellos que tenían y siguen mostrando CII, y aquellos que nunca lo tuvieron. Asimismo, se distinguió el CII que la Argentina tiene con Brasil de aquel que la vincula al Resto del Mundo (ver Cuadros A.4 y A.5 del Anexo A).

Las exportaciones de casi todos los productos bajo análisis variaron positivamente y en medida considerable. Algunos sectores vinculados a las ventajas comparativas del país, como las manufacturas de cuero y marroquinería, o de tradición exportadora como aluminio y los productos de acero, ratificaron su especialización exportadora con un excelente desempeño en cuanto a ventas al exterior. La evolución que verificó la industria siderúrgica se dio con una curiosidad: a pesar de haber expandido notablemente las ventas al exterior, el sector experimentó simultáneamente un deterioro del intercambio bilateral con Brasil, pasando, en el caso de tubos y caños de acero, de un CII equilibrado a uno con sesgo importador.

En cuanto a la industria textil, aun cuando incrementó sus exportaciones (todos menos los productos sintéticos y los géneros de punto), el saldo de la balanza comercial ha tendido a deteriorarse, inclusive para aquellos productos, como guatas y fieltros, cordelería y tejidos especiales, que han mantenido la condición de sector con CII. Otros, como prendas de vestir y accesorios, perdieron ese status por el deterioro del saldo de balanza comercial con el Resto del Mundo, a pesar de haber experimentado una tendencia al equilibrio del intercambio comercial con Brasil.

Otros productos que contaban con CII en 2004 se han afianzado en dicha condición, verificando además una tendencia al equilibrio en el comercio. Entre ellos, los vehículos automotores y los aceites esenciales y resinas que, habiendo incrementado notablemente sus exportaciones, tendieron a mejorar el intercam-

⁴ Para más precisiones ver Anexo B.

bio con el país vecino y reforzaron su especialización exportadora con el Resto del Mundo.

Dado que la Argentina presenta para el comercio de MOA una especialización exportadora consolidada que no se ha modificado durante el período de referencia, se ha excluido del análisis de comercio intraindustrial a la mayoría de estos productos. Sin embargo, existen casos puntuales en donde la evolución del sector de exportación exige recaer en la especificidad. Por ejemplo, los sectores productores de jugos de frutas y hortalizas, a base de mayores exportaciones y de sustitución de importaciones con producción local, han logrado compensar el intercambio con Brasil manteniendo su especialización exportadora con el resto del mundo. Un caso opuesto es el de quesos, donde las importaciones desde Brasil han crecido, en tanto que las exportaciones a dicho país han disminuido a la vez que aumentaron al resto del mundo.

6. Consideraciones finales

En 2005, las exportaciones argentinas verificaron un fuerte crecimiento en todos los rubros. Esta situación se produce también con las importaciones, especialmente las de origen industrial, impulsadas por las de bienes de capital y piezas y accesorios. La evolución señalada refleja la mayor inserción del país en la economía internacional.

Esa inserción se verifica con un balance en cuenta corriente positivo, con un saldo en el intercambio de bienes y servicios de casi 10.000 millones de dólares. Un rasgo de interés está dado por su evolución. En todos los casos, a excepción de las manufacturas de origen industrial, el superávit aumenta, como ocurre con los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario, mientras que el déficit en servicios permanece casi constante.

El comportamiento del comercio de manufacturas de origen industrial responde a razones estructurales. Esto es, cuando crece en forma significativa la actividad económica interna, la demanda de inversión en bienes y equipos es satisfecha fundamentalmente por las importaciones. La oferta interna no es suficiente en cantidad y calidad como para acompañar el ritmo de crecimiento de la actividad económica. Esta situación, a través del sector externo, atenúa en el corto plazo el efecto del multiplicador de la inversión sobre la economía y la creación de empleo.

Sin embargo, cabe destacar dos aspectos positivos que acompañan al comportamiento de las exportaciones de manufacturas industriales. El primero está dado por el importante crecimiento de las exportaciones y por su contribución, la más importante, al crecimiento de las exportaciones totales argentinas, fenómeno que anteriormente no se daba. El segundo es que el déficit comercial en materia industrial no compromete al superávit global y, por lo tanto, la generación de ahorro externo. En este sentido puede afirmarse que el proceso de inversiones está siendo financiado con recursos «genuinos».

La reversión de la tendencia que verifica el comercio en bienes industriales, es decir la disminución del déficit comercial sectorial, en condiciones de fuerte crecimiento de la economía, y la diversificación y expansión de las exportaciones de los rubros de mayor valor agregado y componente tecnológico, depende, en el mediano y largo plazo, de dos factores principales. En primer lugar, del comportamiento de la inversión y de las políticas dirigidas a reconstruir y diversificar el tejido industrial y aumentar la competitividad de las empresas, *vis-à-vis* las importaciones en el mercado doméstico, y la mayor presencia en el mercado internacional. En segundo lugar, además de la política industrial, cabe considerar los componentes de la política comercial, incluyendo las negociaciones multilaterales y las acciones dirigidas a la integración regional.

El desenvolvimiento del comercio de servicios, aun dentro del escaso detalle que todavía presentan las estadísticas, permite apreciar signos de evolución positiva, con un crecimiento significativo de las exportaciones en concepto de turismo, de prestaciones empresariales y de servicios informáticos. Indudablemente, esa evolución se relaciona con las inversiones que se han producido en las industrias de ingeniería y de tecnología de la información, alentadas por regímenes específicos de promoción, y con la política de tipo de cambio, que torna competitivo al trabajo calificado del país a nivel internacional y favorece el turismo receptivo.

ANEXO A

Cuadro A 1
Evolución del saldo de la balanza comercial
año 2005, millones de U\$S

Regiones y países seleccionados	GRANDES RUBROS														
	PRODUCTOS PRIMARIOS			MOA			MOI			COMBUSTIBLES			TOTAL		
	2004	2005	VAR.%	2004	2005	VAR.%	2004	2005	VAR.%	2004	2005	VAR.%	2004	2005	VAR.%
ASEAN	395	514	30	654	831	27	-293	-549	-87	-6	4	173	751	801	7
CAN	130	236	81	578	533	-8	690	978	42	-10	-119	-1,049	1,388	1,628	17
CHILE	146	213	46	428	574	34	756	883	17	2,105	2,252	7	3,434	3,922	14
MORIENTE	409	440	8	393	436	11	46	146	218	-7	-4	37	841	1,018	21
MERCOSUR	543	364	-33	460	552	20	-3,544	-5,004	-41	1,137	742	-35	-1,404	-3,346	-138
UE	1,544	1,650	7	3,493	3,915	12	-3,032	-3,489	-15	-33	-69	-107	1,971	2,007	2
EEUU	97	140	45	717	782	9	-2,083	-2,490	-20	1,613	1,886	17	344	317	-8
MEXICO	19	21	9	201	245	22	46	29	-36	10	54	427	277	350	26
CHINA	1,195	1,883	58	1,090	890	-18	-1,238	-2,025	-64	179	195	9	1,227	943	-23
INDIA	27	70	159	506	641	27	-137	-223	-63	4	3	-169	400	484	21
JAPON	155	109	-29	77	97	26	-504	-689	-37	21	-1	-104	-253	-483	-91
COREA, REP.	130	96	-26	150	223	49	-269	-368	-37	0	0	19	10	-49	-574
AFRICA	841	804	-4	1,371	1,276	-7	206	265	29	-25	-1	94	2,393	2,343	-2
RESTO MUNDO	408	542	33	1,044	1,300	25	-927	-867	7	201	299	49	726	1,275	76
MUNDO	6,038	7,082	17	11,162	12,294	10	-10,285	-13,402	30	5,190	5,235	1	12,105	11,209	-7

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 4

Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con Brasil año 2005, miles de U\$S e ICII

Grandes Rubros	Brasil			
	Exportaciones 2004	Exportaciones 2005	ICII 2004	ICII 2005
Primarios	979.774	991.712	0,55	0,71
Animales Vivos	85	101	1,91	1,90
Pescados y mariscos sin elaborar	5.304	6.543	0,42	0,56
Miel	77	0	0,04	0,00
Hortalizas y legumbres sin elaborar	90.751	108.734	0,04	0,03
Frutas frescas	52.256	77.072	0,43	0,34
Cereales	765.710	704.497	0,00	0,00
Semillas y frutos oleaginosos	1.930	3.910	1,51	1,14
Tabaco sin elaborar	3.370	2.841	0,60	0,71
Lanas sucias	34	0	0,00	-
Fibras de algodón	2.491	1.578	1,88	1,87
Mineral de cobre y sus concentrados	40.599	69.428	0,00	0,00
Resto de productos primarios	17.166	17.009	1,89	1,93
MOA	604.968	666.393	0,61	0,59
Carnes	27.185	35.397	1,31	1,08
Pescados y mariscos elaborados	46.449	58.242	0,25	0,22
Productos lácteos	50.328	69.365	0,14	0,17
Otros productos de origen animal	1.959	2.503	1,24	1,34
Frutas secas o congeladas	24.006	29.587	0,02	0,03
Café, té, yerba mate y especias	1.197	1.158	1,48	1,51
Productos de molinería	65.774	67.660	0,04	0,03
Grasas y aceites	34.317	28.650	0,21	0,24
Azúcar y artículos de confitería	3.763	3.642	1,55	1,60
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	99.371	106.926	0,18	0,15
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	22.436	26.223	0,20	0,20
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	8.316	6.591	0,92	1,18
Extractos curtientes y tintóreos	1.103	2.084	0,94	0,58
Piel y cueros	49.641	30.084	0,20	0,18
Lanas elaboradas	940	914	0,00	0,00
Resto de MOA	168.183	197.368	0,95	0,92
MOI	2.911.601	3.669.397	1,40	1,43
Productos químicos y conexos	676.597	737.230	1,17	1,21
Materias plásticas y artificiales	498.722	593.381	0,99	1,04
Cauchos y sus manufacturas	88.874	139.565	1,33	1,22
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	1.075	1.679	1,17	1,01
Papel cartón, imprenta y publicaciones	86.188	98.839	1,49	1,53
Textiles y confecciones	123.550	134.572	1,48	1,52
Calzado y sus componentes	525	829	1,99	1,99
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio y sus manufacturas	10.320	10.614	1,77	1,80
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	53	69	1,96	1,96
Metales comunes y sus manufacturas	164.299	205.961	1,61	1,62
Máquinas y aparatos, material eléctrico	392.281	448.474	1,61	1,67
Material de transporte terrestre	814.281	1.244.594	1,43	1,41
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1.032	1.727	0,18	0,23
Otras MOI	53.804	51.863	1,38	1,47
COMBUSTIBLES	1.090.364	915.763	0,11	0,33
Petróleo crudo	132.038	66.858	0,00	0,00
Carburantes	592.577	560.011	0,06	0,39
Grasas y aceites lubricantes	31.344	29.941	0,33	0,37
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	319.821	237.175	0,00	0,00
Energía eléctrica	0	16.804	2,00	1,00
Resto	14.584	4.973	0,44	1,09
Total	5.586.707	6.243.265	1,15	1,24

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 5**Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con el resto del mundo
año 2005, miles de U\$S e ICII**

Grandes Rubros	Resto del Mundo			
	Exportaciones 2004	Exportaciones 2005	ICII 2004	ICII 2005
Primarios	5.870.587	7.118.751	0,14	0,13
Animales Vivos	11.288	13305	0,54	0,61
Pescados y mariscos sin elaborar	470.081	432.300	0,03	0,05
Miel	121.637	127.945	0,00	0,00
Hortalizas y legumbres sin elaborar	107.748	128.675	0,15	0,12
Frutas frescas	496.246	605.546	0,21	0,18
Cereales	1.925.092	2.098.173	0,01	0,01
Semillas y frutos oleaginosos	1.828.212	2.427.292	0,20	0,15
Tabaco sin elaborar	180.812	207.924	0,06	0,10
Lanas sucias	41.463	34.149	0,13	0,08
Fibras de algodón	8.276	23.285	0,17	0,08
Mineral de cobre y sus concentrados	625.492	957.480	0,00	0,00
Resto de productos primarios	54.239	62.675	1,46	1,47
MOA	11.349.244	12.446.099	0,09	0,08
Carnes	1.203.355	1.606.939	0,02	0,02
Pescados y mariscos elaborados	275.429	292.654	0,20	0,23
Productos lácteos	472.945	528.603	0,04	0,04
Otros productos de origen animal	27.964	34.497	0,59	0,62
Frutas secas o congeladas	39.371	65.800	0,09	0,04
Café, té, yerba mate y especias	59.802	66.073	0,17	0,16
Productos de molinería	26.522	29.022	0,25	0,28
Grasas y aceites	3.121.322	3.249.270	0,02	0,02
Azúcar y artículos de confitería	142.458	215.831	0,09	0,06
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	346.958	415.692	0,15	0,14
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	250.988	330.635	0,15	0,15
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	3.834.927	4.022.821	0,01	0,01
Extractos curtientes y tintóreos	34.294	36.595	0,30	0,31
Pieles y cueros	787.276	805.136	0,07	0,07
Lanas elaboradas	134.453	132.083	0,01	0,01
Resto de MOA	591.180	614.449	0,68	0,64
MOI	6.638.599	8.211.511	1,32	1,32
Productos químicos y conexos	1.339.335	1.557.984	1,41	1,38
Materias plásticas y artificiales	438.413	548.109	1,21	1,22
Cauchos y sus manufacturas	101.551	114.268	1,43	1,45
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	101.373	111.087	0,52	0,62
Papel cartón, imprenta y publicaciones	397.379	397.666	1,02	1,09
Textiles y confecciones	148.038	154.515	1,43	1,50
Calzado y sus componentes	19.447	27.825	1,31	1,37
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio y sus manif.	114.232	132.820	1,06	1,10
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	141.654	152.168	0,32	0,43
Metales comunes y sus manufacturas	1.542.419	2.093.254	0,68	0,69
Máquinas y aparatos, material eléctrico	665.560	865.278	1,75	1,76
Material de transporte terrestre	1.241.460	1.641.284	0,91	0,90
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	45.778	79.920	1,84	1,76
Otras MOI	341.959	335.335	1,36	1,48
Combustibles	5.105.030	5.856.350	0,31	0,38
Petróleo crudo	2.170.206	2.415.624	0,07	0,06
Carburantes	1.830.298	2.121.428	0,32	0,41
Grasas y aceites lubricantes	76.080	105.557	0,82	0,87
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	839.220	991.942	0,18	0,32
Energía eléctrica	66.702	99.161	1,49	1,40
Resto	122.524	122.639	1,19	1,32
Total	28.963.460	33.632.711	0,68	0,71

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 6
**Saldo de balanza comercial sectorial con Brasil y resto del mundo
según grandes rubros
año 2005, millones de U\$S**

Grandes Rubros	Brasil		Resto del Mundo	
	Saldo de Balanza Comercial 2004	Saldo de Balanza Comercial 2005	Saldo de Balanza Comercial 2004	Saldo de Balanza Comercial 2005
Primarios	607	442	5431	6.640
Animales Vivos	-2	-2	7	7
Pescados y mariscos sin elaborar	4	4	464	421
Miel	0	0	122	128
Hortalizas y legumbres sin elaborar	89	107	99	120
Frutas frescas	38	61	439	546
Cereales	764	703	1.915	2.089
Semillas y frutos oleaginosos	-4	-1	1.630	2.232
Tabaco sin elaborar	2	1	175	197
Lanas sucias	0	0	39	33
Fibras de algodón	-37	-21	8	2
Mineral de cobre y sus concentrados	41	69	625	957
Resto de productos primarios	-287	-480	-91	-113
MOA	340	389	10.822	11.905
Carnes	-24	-6	1.193	1.590
Pescados y mariscos elaborados	40	51	246	254
Productos lácteos	46	63	462	517
Otros productos de origen animal	-1	-3	16	19
Frutas secas o congeladas	24	29	38	64
Café, té, yerba mate y especias	-2	-2	54	60
Productos de molinería	64	67	23	24
Grasas y aceites	30	25	3.085	3.217
Azúcar y artículos de confitería	-9	-11	136	209
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	90	98	318	385
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	20	23	231	304
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	1	3	3.816	4.003
Extractos curtientes y tintóreos	0	1	28	30
Pieles y cueros	44	27	758	775
Lanas elaboradas	1	1	134	131
Resto de MOA	16	29	284	323
MOI	-3.953	-5.508	-6.331	-7.894
Productos químicos y conexos	-283	-395	-1.865	-1.876
Materias plásticas y artificiales	6	-46	-233	-309
Cauchos y sus manufacturas	-86	-77	-150	-187
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	0	0	66	61
Papel cartón, imprenta y publicaciones	-165	-223	-15	-83
Textiles y confecciones	-225	-293	-221	-303
Calzado y sus componentes	-109	-121	-18	-33
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio	-68	-83	-15	-29
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	-2	-3	114	110
Metales comunes y sus manufacturas	-510	-684	754	996
Máquinas y aparatos, material eléctrico	-1.209	-1.783	-4.094	-5.418
Material de transporte terrestre	-1.236	-1.707	201	300
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1	1	-479	-495
Otras MOI	-66	-94	-378	-629
Combustibles	1.026	735	4.164	4.500
Petróleo crudo	132	67	2.089	2.347
Carburantes	575	423	1.478	1.573
Grasas y aceites lubricantes	25	23	23	24
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	320	237	758	802
Energía eléctrica	-37	-14	-129	-131
Resto	11	-1	-56	-116
Total	-1.980	-3.942	14.085	15.151

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 7
**Principales productos de importación
según usos económicos
millones de U\$S y %**

Uso Económico	2004	2005	Var. %	Part. Uso	Part. en total
Bienes de Capital	5.331	7.092	33,0	100,0	24,7
Aparatos emisores de radiotelefonía, incluso con aparato receptor (celulares)	916	1.223	33,5	17,2	4,3
Computadoras y sus accesorios	510	708	38,9	10,0	2,5
Vehículos automóviles para el transporte de mercancías	445	666	49,6	9,4	2,3
Tractores	283	397	40,2	5,6	1,4
Bombas y compresores de aire o de vacío	161	245	51,9	3,5	0,9
Topadoras, niveladoras, traillas y palas mecánicas	97	187	93,1	2,6	0,7
Cosechadoras y trilladoras	250	168	-32,8	2,4	0,6
Transformadores y convertidores eléctricos y bobinas de reactancia	71	121	68,8	1,7	0,4
Máquinas y aparatos para el acondicionamiento de aire	103	117	13,7	1,6	0,4
Bombas y elevadores de líquidos	95	116	21,5	0,4	0,4
Otros bienes de Capital	2.399	3.144	31,1	45,6	11,0
Piezas y accesorios para bienes de Capital	3.622	4.782	32,0	100,0	16,7
Partes y accesorios de vehículos automóviles	956	1.256	31,4	26,3	4,4
Partes destinadas a aparatos de telecomunicaciones	162	284	75,2	5,9	1,0
Partes y accesorios destinados a computadoras	220	270	22,9	5,7	0,9
Neumáticos nuevos de caucho	220	250	13,7	5,2	0,9
Motores de émbolo de encendido por compresión (diesel o semi-diesel)	185	235	26,6	4,9	0,8
Partes destinadas a los motores de émbolo y rotativos	134	200	48,5	4,2	0,7
Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	94	155	64,7	3,2	0,5
Aparatos de corte, seccionamiento, protección, etc., de circuitos eléctricos	113	145	28,0	3,0	0,5
Arboles de transmisión; engranajes y ruedas de fricción; reductores, multiplidores	123	144	17,3	3,0	0,5
Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, etc.	111	139	25,9	2,9	0,5
Otros piezas y accesorios para bienes de capital	1.304	1.704	30,7	35,6	5,9
Bienes Intermedios	8.632	10.376	20,2	100,0	36,2
Minerales de hierro y sus concentrados	252	427	69,3	4,1	1,5
Polímeros de etileno en formas primarias	265	335	26,7	3,2	1,2
Otros Compuestos organo-inorgánicos	269	265	-1,5	2,6	0,9
Abonos minerales o químicos y los demás abonos	265	247	-6,9	2,4	0,9
Poliacetales y demás poliéteres y resinas epoxi	191	246	29,0	2,4	0,9
Herbicidas, inhibidores de germinación, reguladores de crecimiento de las plantas	227	226	-0,6	2,2	0,8
Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, holagenuros, peróxidos y peroxiacidos	201	209	4,2	2,0	0,7
Papel y cartón estucados con sustancias inorgánicas	156	195	24,9	1,9	0,7
Ferroaleaciones	93	162	75,0	1,6	0,6
Habas (porotos, frijoles) de soja; incluso quebrantadas	149	156	5,3	1,5	0,5
Otros bienes intermedios	6.565	7.907	20,4	76,2	27,6
Bienes de Consumo	2.501	3.161	26,4	100,0	11,0
Medicamentos	361	395	9,3	12,5	1,4
Aparatos receptores de radiodifusión	87	123	41,6	3,9	0,4
Agentes de superficie orgánicos, preparaciones tensoactivas y de limpieza	106	113	7,3	3,6	0,4
Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico	72	100	39,3	3,2	0,3
Motocicletas y triciclos a motor	38	98	159,3	3,1	0,3
Refrigeradores, congeladores y demás máquinas y aparatos para la producción de frío	71	96	35,5	3,1	0,3
Las demás manufacturas de plástico	67	89	32,7	2,8	0,3
Aparatos receptores de televisión, videomonitores y videoproyectores	52	78	50,4	2,5	0,3
Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer	55	68	23,1	2,2	0,2
Artículos y aparatos de ortopedia	49	64	31,7	2,0	0,2
Otros bienes de consumo	1.543	1.935	25,4	61,2	6,7
Automóviles	1.197	1.603	33,9	100,0	5,6
Otros	1.162	1.654	42,4	100,0	5,8
TOTAL	22.445	28.667	27,7	100,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

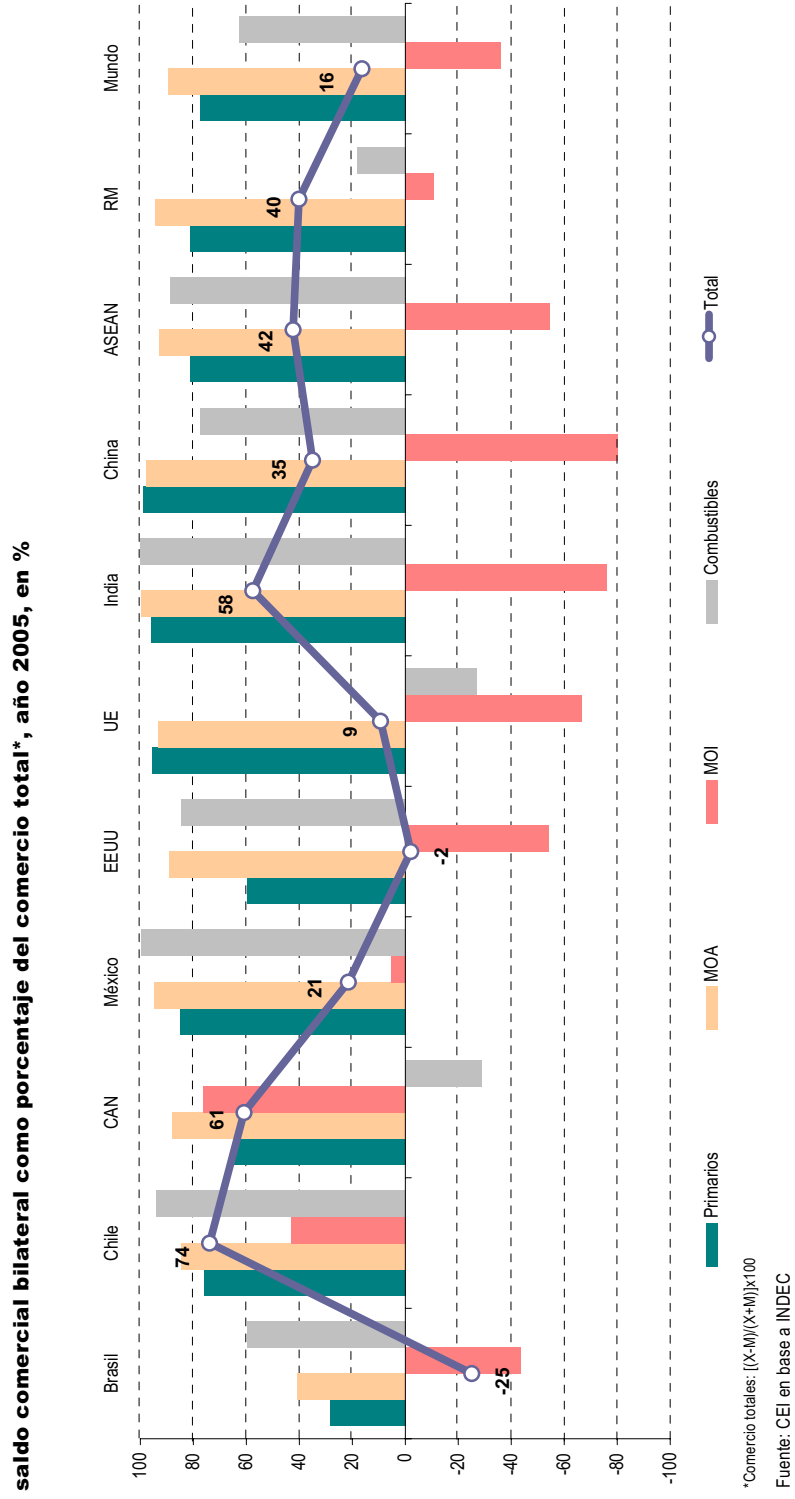
Cuadro A 8

Importaciones de Bienes de Capital y sus Piezas y Accesorios millones de U\$S y %

CIIU rev.3	Descripción	Bienes de Capital				Piezas y accesorios para bienes de capital			
		2004	2005	Var. (%)	Part. prom. 05	2004	2005	Var. (%)	Part. prom. 05
1729	Otros productos textiles n.c.p.	0	0	-	0,0	14	17	17	0,4
2222	Actividades de servicios relacionadas con la impresión	0	0	-	0,0	2	2	-12	0,0
2511	Cubiertas y cámaras de caucho; recauchado y renovación de cubiertas de caucho	0	0	-	0,0	233	268	15	5,6
2519	Otros productos de caucho	0	0	-	0,0	25	28	12	0,6
2812	Tanques, depósitos y recipientes de metal	29	34	15	0,5	0	0	-	0,0
2813	Generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central	3	1	312	0,2	1	1	-33	0,0
2893	Artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	22	30	34	0,4	88	98	12	2,1
2899	Otros productos elaborados de metal n.c.p.	5	7	33	0,1	24	29	22	0,6
2911	Motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas	17	22	34	0,3	352	476	35	10,0
2912	Bombas, compresores, grifos y válvulas	259	369	42	5,2	162	201	24	4,2
2913	Cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión	0	0	-	0,0	233	275	18	5,8
2914	Hornos, hogares y quemadores	12	16	33	0,2	4	4	6	0,1
2915	Equipo de elevación y manipulación	86	175	102	2,5	9	12	28	0,2
2919	Otros tipos de maquinaria de uso general	349	434	24	6,1	118	154	31	3,2
2921	Maquinaria agropecuaria y forestal	416	362	-13	5,1	13	13	3	0,3
2922	Máquinas herramienta	188	273	45	3,8	14	22	57	0,5
2923	Maquinaria metalúrgica	14	7	-51	0,1	12	17	45	0,4
2924	Maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción	309	480	55	6,8	46	59	27	1,2
2925	Maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco	38	48	27	0,7	8	10	28	0,2
2926	Maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros	91	101	11	1,4	26	29	8	0,6
2929	Otros tipos de maquinaria de uso especial	200	280	40	3,9	39	40	4	0,8
2930	Aparatos de uso doméstico n.c.p.	19	26	34	0,4	0	0	-	0,0
3000	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	545	752	38	10,6	234	284	21	5,9
3110	Motores, generadores y transformadores eléctricos	193	272	41	3,8	19	21	15	0,4
3120	Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	0	0	-	0,0	189	250	32	5,2
3140	Acumuladores y de pilas y baterías primarias	0	0	-	0,0	44	52	17	1,1
3150	Lámparas eléctricas y equipo de iluminación	0	0	-	0,0	1	1	20	0,0
3190	Otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	57	85	50	1,2	98	127	30	2,7
3200	Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0	0	-	0,0	162	284	75	5,9
3210	Tubos y válvulas electrónicos y de otros componentes electrónicos	20	22	11	0,3	191	310	62	6,5
3220	Transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	989	1.327	34	18,7	27	44	65	0,9
3230	Receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo	59	106	80	1,5	20	20	3	0,4
3311	Equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos	89	133	49	1,9	0	0	-	0,0
3312	Instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines	182	230	27	3,2	41	47	15	1,0
3313	Equipo de control de procesos industriales	62	83	33	1,2	0	0	-	0,0
3320	Instrumentos de óptica y equipo fotográfico	5	3	181	0,2	1	2	8	0,0
3330	Relojes	2	2	31	0,0	1	2	155	0,0
3410	Vehículos automotores	532	775	46	10,9	40	68	68	1,4
3420	Carrocerías para vehículos automotores; remolques y semirremolques	11	15	42	0,2	4	8	99	0,2
3430	Partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	0	0	-	0,0	1.090	1.455	34	30,4
3511	Construcción y reparación de buques	16	110	593	1,5	0	0	-	0,0
3520	Locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	4	8	772	0,5	3	7	108	0,1
3530	Aeronaves y naves espaciales	504	453	-10	6,4	5	7	41	0,1
3592	Bicicletas y de sillones de ruedas para inválidos	0	0	-	0,0	18	24	32	0,5
3610	Muebles	0	0	-	0,0	5	7	37	0,1
3691	Joyas y artículos conexos	1	1	-15	0,0	0	0	-	0,0
3699	Otras industrias manufactureras n.c.p.	3	4	28	0,1	6	7	24	0,2
Total		5.331	7.092	33	100,0	3.622	4.782	32	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

Grafico A 1
Especialización en el comercio bilateral
según grandes rubros
saldo comercial bilateral como porcentaje del comercio total*, año 2005, en %



*Comercio totales: $[(X-M)/(X+M)] \times 100$
 Fuente: CEI en base a INDEC

Anexo B

Índice de Comercio Intraindustrial (ICII)

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

El ICII se define como:

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

Donde: X_j exportaciones correspondientes al sector j , y

M_j importaciones correspondientes al sector j .

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

2

Panorama Mercosur

Renovado Avance Económico e Institucional

Hernán Sarmiento

Resumen

El año 2005 dejó un MERCOSUR que, tras quince años de su creación formal y superada la inestabilidad macroeconómica, está cimentando la construcción del espacio económico común y es un fuerte activo a la hora de definir la inserción internacional, de cada uno de sus socios, dando gran capacidad para negociar las principales economías del mundo. Además, presenta una economía en expansión, especialmente de la Argentina y Uruguay, con un fuerte incremento de las exportaciones hacia fuera de la región y disminución en la tasa de desempleo, junto a la recuperación de las inversiones tanto de origen local como extranjero, reflejado en el alza generalizada de las importaciones de bienes de capital.

1. Evolución económica e institucional del Mercosur

1.1. Evolución económica

En el año 2005 se mantuvo un importante dinamismo económico y comercial, con patrones comunes de solvencia fiscal y prudencia monetaria, régimen cambiario flexible, reducción en la relación deuda/producto, una mayor diversificación de las exportaciones y una mayor solidez en el sistema financiero.

Nuevamente, el crecimiento fue más acelerado en los países que más sufrieron la crisis en el año 2002, Argentina y Uruguay. El PIB en dólares del MERCOSUR llegó a casi U\$S 997.000 millones en 2005, creciendo 73% respecto de 2002. A partir del año 2002, la recuperación de Brasil y la Argentina, que representan el 78% y 20% del producto de la región, acompañados por los otros dos miembros, está impulsando al MERCOSUR al mejor ciclo de crecimiento conjunto desde su creación.

En líneas generales, Brasil ganó lugar como base productiva manufacturera en la región, y la Argentina se está recuperando sobre la base de un mayor crecimiento de su industria tanto para abastecer al mercado local como de exportación, amén del salto agropecuario, mientras que los países más pequeños vieron acentuar el peso de este último sector. El rubro de servicios, que en todos los países representa más de la mitad del PIB, afianzó su recuperación.

El sostenido nivel de precios internacionales de las materias primas impulsó un fuerte proceso de inversiones en bienes de capital destinados a la producción agropecuaria y minera, hecho que favorece el

incremento de la producción y la expansión de las exportaciones principalmente a extrazona. En general, en todos los países, el sector productor de carnes se caracterizó por un proceso de fuerte expansión al igual que la producción de soja comenzó a ganar lugar de manera importante, desplazando a otros cereales. En particular, Brasil consolidó su tendencia al autoabastecimiento en los principales productos agrícolas (trigo, arroz, etc.), resultado de su política de fomento sectorial.

La inversión, tanto de origen externa como interna, muestra claras señales de recuperación y un marcado vuelco hacia el sector productivo, tanto industrial como agropecuario, impulsada por la recuperación del mercado interno y la mejor posición competitiva de la región, además de los abundantes recursos naturales.

En lo que respecta al comercio exterior, las exportaciones del MERCOSUR de 2005 llegaron a niveles sin precedentes, U\$S 163.000 millones, superando ampliamente los U\$S 87.000 millones del año 2001. Las exportaciones intra y extra MERCOSUR se duplicaron respecto al año 2001; las primeras llegaron a los valores del año 1998, U\$S 21.000 millones, mientras las segundas alcanzaron el valor récord de U\$S 142.437 millones.

Los países del MERCOSUR tienen distinta composición exportadora, derivada de las diferencias de tamaño de mercado y de la estructura productiva. El Brasil destina más del 90% de sus exportaciones a extrazona y Paraguay coloca más de la mitad de sus ventas externas en el mercado de intrazona. Las exportaciones de la Argentina y Uruguay al MERCOSUR disminuyeron en proporción al total, representando actualmente la mitad que en la década de los noventa, de 19% y 23% respectivamente. Los destinos que más absorbieron los productos del MERCOSUR son la Unión Europea y los EE.UU., en torno del 20% cada uno, aunque merece destacar que ganaron una importante participación Chile y China, en 5% y 6% respectivamente.

A nivel de productos vendidos por el bloque, si bien las materias primas mantienen un papel importante dentro de la canasta de exportaciones, están conquistando un lugar cada vez mayor las ventas de bienes manufacturados y, en particular, las ventas de bienes industriales, que actualmente representan el 55% de lo vendido por el MERCOSUR. Estas se originan principalmente en Brasil, pero también cada vez son más importante las originadas en Argentina.

En materia financiera, en los últimos meses del año 2005, Brasil, Argentina y Uruguay, realizaron operaciones de deuda de distinta importancia y de distinta naturaleza, aprovechando la elevada liquidez y bajas tasas de interés, además de cancelar sus pasivos con el Fondo Monetario Internacional (FMI). A su vez, se marcó claramente la tendencia a emitir bonos en moneda nacional para mercados externos, para evitar el riesgo de devaluación y cambiar el peso de la deuda. Por lo cual, estas economías tienen cubierto prácticamente todas sus necesidades financieras para el periodo 2006-2007.

Las perspectivas para el año 2006 se mantienen favorables, esperando que el crecimiento del MERCOSUR se base tanto en el dinamismo de la demanda interna como en la demanda de exportaciones, con una trayectoria levemente descendente o estable de los precios, esto último explicado en parte por los buenos resultados obtenidos con la aplicación de metas de inflación, en un contexto de menor percepción de riesgo por parte de los inversionistas internacionales que favorezca el ingreso de capitales.

1.2. Desarrollo Institucional

En lo que respecta a las negociaciones en el MERCOSUR, tras quince años de su creación formal y superada la inestabilidad macroeconómica que afectó a los países miembros, especialmente a la Argentina y al Brasil, en el año 2005 se produjeron importantes avances para la concreción de su objetivo primordial, que es establecer un mercado común por la perfección de una unión aduanera.

Para cimentar la construcción del espacio económico común, entre otros aspectos, se decidió eliminar el doble cobro del arancel externo común (Decisión CMC 37/05), sin perjuicio de mantener su flexibilidad (Decisiones CMC 33/05, regímenes especiales de importación; 39/05, bienes de informática y telecomu-

nicaciones, y 40/05, bienes de capital), y se buscó la forma de solucionar asimetrías estructurales (Decisión CMC 24/05, que reglamenta el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR).

Se adoptó el Mecanismo de Adaptación Competitiva, Integración Productiva y Expansión Equilibrada del Comercio (MAC), régimen que permite la restricción temporaria de importaciones en caso de «daño importante» a la industria nacional, pero con la obligación de comenzar a aplicar dentro del período de noventa días un Programa de Adaptación Competitiva (PAC) a fin de reconvertir la industria afectada. A pesar de este logro, se debe destacar que se pospuso la plena entrada en vigencia de régimen de libre comercio para el sector automotriz y el sector azucarero.

Otra medida conducente al perfeccionamiento institucional fue la firma del Protocolo que crea el Parlamento del MERCOSUR; la aprobación de las Reglas de Procedimiento del Tribunal Permanente de Revisión (Decisión CMC 30/05), órgano principal del Protocolo de Olivos sobre solución de controversias, y la creación de un grupo de alto nivel para elaborar una propuesta integral de reforma institucional del MERCOSUR (Decisión CMC 21/05).

También se aprobó la reglamentación del artículo 20 del Tratado de Asunción (Decisión CMC 28/05), estableciendo pasos a seguir y requerimientos a cumplir para concretar compromisos de adhesión. Se inició, además, el camino para incorporar a Venezuela, país que tendrá un status transitorio especial que le permitirá participar de los órganos del MERCOSUR con voz pero sin voto (Decisión CMC 29/05 y firma de un «acuerdo marco»).

En la agenda comercial multilateral, el MERCOSUR se concentró en cuatro temas de importancia: agricultura, productos manufacturados, servicios y normas de comercio. En el año 2005 se reanudaron las negociaciones para la concreción de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Esa negociación y la del ámbito plurilateral del ALCA prácticamente no registraron avances.

A su vez, durante el año 2005 se dio nuevo impulso a la negociación con terceros Estados, destacándose el acuerdo con SACU (South Africa Custom Union) y la India, suscribiéndose un acuerdo marco global con Israel. Además del Acuerdo con Bolivia, existe un Acuerdo con Perú (ACE-58) recientemente protocolizado en la ALADI y el Acuerdo entre los Estados Partes del MERCOSUR y algunos Países Miembros de la CAN: Ecuador, Colombia y Venezuela (ACE-59).

Además, se avanzó en las negociaciones para la concreción de una zona de libre comercio entre México y MERCOSUR, y se profundizaron las relaciones con Corea, Canadá, CER (Australia y Nueva Zelanda), EFTA, República Dominicana, Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), Panamá, CARICOM, Santo Tomé y Príncipe – Guinea Bissau, SICA y Japón. En total existen alrededor de treinta ámbitos distintos en donde el MERCOSUR tiene abiertas negociaciones comerciales.

2. Evolución económica de los estados miembros

2.1. Se consolidó la economía de la Argentina

En el año 2005 se fortaleció el programa económico sobre la base de la solvencia fiscal, la prudencia monetaria, la flexibilidad cambiaria, la inclusión social y el dinamismo exportador, alcanzando la economía argentina un sendero de expansión que se mantiene por cuarto año consecutivo. El crecimiento del PIB alcanzó en dicho año al 9,2% anual, siendo el mayor de los últimos tres años y el más alto desde 1993. Los meses consecutivos de aumento de la actividad económica llegan a treinta y siete. En el trienio 2003-2005 la economía creció un 30%, el mayor crecimiento de los últimos 100 años, cifra que sólo es superada por el 43% del período 1903-1905.

En el periodo 2002-2005 el incremento de la inversión superó ampliamente el aumento del PIB, mejorando la calidad de su composición. La Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) aumentó a una tasa del 26,9%

interanual en el cuarto trimestre del 2005, con una creciente participación de la inversión en equipo durable de producción. El coeficiente IBIF/PIB se encuentra en 19,8%, sustancialmente por encima del promedio 1990-2004.

El buen desempeño de la actividad económica se reflejó en el mercado laboral. A fines del 2005, la tasa de desempleo estuvo apenas por encima del 10%, muy lejos del 24,1% registrado en el segundo trimestre del 2002, tras el estallido de una de las peores crisis económicas, políticas y sociales del país. Además, se redujo el índice de pobreza en 4,5 puntos porcentuales, estando en 34% de la población, lejos del 54% del año 2002.

Al igual que a nivel mundial, se notó el alza en el precio del petróleo y de las materias primas, especialmente de las agropecuarias. Esto, junto a la fuerte demanda local por la recomposición de los ingresos reales, la mayor demanda externa y la necesidad de absorción de las nuevas inversiones, reavivó las presiones inflacionarias. En todo el año 2005 el incremento de los precios al consumidor alcanzó 12,3% y duplicó al del año anterior, por lo cual el Gobierno consensuó una serie de medidas con el sector privado para morigerar los aumentos. Los primeros resultados fueron la desaceleración de la inflación de los primeros meses de 2006.

En 2005 las ventas externas alcanzaron el récord de U\$S 40.013 millones, creciendo 16% respecto al año anterior, consecuencia principalmente del fuerte crecimiento de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), cuyas exportaciones se incrementaron un 25% interanual y explican el 43% del crecimiento absoluto de las exportaciones totales. Además, se produjo una mayor diversificación de los envíos externos tanto en productos como en destinos. Las importaciones, por su parte, alcanzaron U\$S 28.692 millones, aumentando 28% respecto al año 2004 por el fuerte crecimiento que verifica la demanda relacionada con la importación de Máquinas y Equipos y sus partes y piezas.

Otro aspecto de importancia es que a partir del año 2002 se revirtió el signo deficitario de las cuentas fiscales y el ciclo negativo de mayor ajuste y continuidad del déficit. Esta reversión es producto del aumento de la recaudación tributaria, impulsada por el crecimiento económico junto al aumento moderado y selectivo del gasto público. Se alcanzó el cuarto año consecutivo de superávit fiscal, que representó el 4,4% del PIB en 2005.

Un eje fundamental para la consolidación de la situación fiscal y de la política económica en general fue la reestructuración de la Deuda Pública, buscando el máximo nivel de aceptabilidad por parte de los mercados, dentro de un marco de sustentabilidad, de compromisos creíbles y cumplibles. El nivel de adhesión a la operación de canje de la deuda alcanzó al 76% de los bonos en default. La quita lograda por el gobierno fue de 65% del monto nominal, permitiendo una significativa caída del peso de la deuda sobre la economía, que pasó de 130% del PIB en 2004 a 72% del PIB. En 2005, la deuda pública total pasó de un récord de U\$S 191.254 millones a U\$S 125.283 millones.

En noviembre de 2005 el Gobierno Nacional inició un proceso de desendeudamiento mediante la primera licitación para el rescate anticipado de títulos de la deuda. En diciembre anunció la cancelación de la deuda con el FMI, de U\$S 9.810 millones. La cancelación se realizó a inicios del 2006 y así el total de la deuda pública descendió al 65% del PIB.

Continuando con el proceso de reestructuración de la deuda, el Gobierno avanzará en los próximos meses en la negociación con el denominado Club de París, con quien se tienen compromisos acumulados de U\$S 6.500 millones, derivados de préstamos bilaterales oficiales otorgados por distintas naciones durante la década de los noventa.

La perspectiva del año 2006 es que se repita el fuerte impulso del segundo semestre del año 2005 por parte de los sectores de la construcción (llegó al mejor momento histórico, expandiéndose un 15% respecto al 2004), la industria (registró el año pasado un alza de un 7,7% frente a 2004 y llegó a su máximo nivel histórico al estar un 6,3% por encima del pico de actividad anterior, registrado en junio de 1998) y, en menor medida, el sector agropecuario (luego de una campaña con producción de granos récord de 84,4 millones de toneladas).

Por segundo año consecutivo el motor del crecimiento estará ligado al mercado doméstico, con un acompañamiento destacado de la demanda de exportaciones. Se espera una consolidación de las bases del crecimiento económico, con un aumento del PIB que superará la pauta presupuestaria del 4%. Diversas estimaciones de analistas económicos ubican la tasa de crecimiento entre el 6% y el 7%, en función de la evolución de la inversión en capital productivo e infraestructura.

2.2. Brasil busca un mayor crecimiento

En el año 2005 el crecimiento de la economía se desaceleró, en su conjunto el Producto Interno Bruto (PIB) creció un 2,3% y fue menor al 4,9% registrado en 2004. La economía acusó el impacto de la menor tasa de crecimiento de la agricultura desde 1997 (0,8%), por la pérdida de la cosecha en productos significativos (bajo el algodón 27%, el maíz 16,5% y el café 13%) y el brote de aftosa del cuarto trimestre. Además, las contribuciones de la industria manufacturera y la construcción civil fueron de sólo 1,3%. En tanto que se destacaron las subas de petróleo y gas en 11,4% y mineral de hierro en 11,1%, beneficiados por la fuerte demanda externa y los altos precios internacionales.

Por el lado de la demanda, el Consumo Privado, que equivale a la mitad del producto, creció 3,1% ante la recuperación de los ingresos reales y el crédito, mientras que la Formación Bruta de Capital Fijo se incrementó sólo 1,6%, manteniendo su participación casi similar a la del año 2004, en 19,9% del PIB. Los mayores incrementos se correspondieron al sector externo, dado que las Exportaciones de Bienes y Servicios crecieron 11,6% y las Importaciones de Bienes y Servicios 9,5%.

Se debe destacar la recuperación de la economía en el cuarto trimestre con el 1,43% interanual, superando el 0,85% interanual del tercer trimestre, ante el repunte de la demanda interna, creciendo la inversión (2,7%) y el consumo privado (3,4%). Mientras, que el sector externo experimentó un dinamismo inferior a causa de la progresiva apreciación del real.

El significativo superávit comercial y las altas tasas de interés atrajeron capitales externos que, a pesar de la intervención del Banco Central en la compra de divisas, llevó a una significativa y continua apreciación del tipo de cambio. La moneda local pasó de 2,69 reales por dólar en enero a 2,27 en diciembre de 2005, apreciándose un 15% en todo el año.

La apreciación de la moneda junto a una buena oferta de productos básicos para el consumo de las familias (como el arroz, aceite de soja y la harina de trigo) redujo la presión sobre los precios al consumidor. La tasa de inflación disminuyó a lo largo del año 2005, aumentando sólo 0,4% en el mes de diciembre. En el año, el aumento de precios fue de 5,7% y quedó por debajo del año 7,6% del año 2004.

La moderación de la inflación y su progresiva convergencia hacia el objetivo del Banco Central, permitió a la autoridad monetaria retomar el sendero de reducción de la tasa de referencia del mercado SELIC abandonado a fines de 2004. A partir de septiembre la tasa pasó progresivamente de 19,75% anual a 18% anual en diciembre de 2005 y ayudó a reactivar la economía en el último trimestre del año.

El buen desempeño de la economía y el menor dinamismo en el crecimiento de las personas que buscan trabajo, permitió que a partir de junio de 2005 la tasa de desocupación se redujera a niveles de un dígito, llegando a 8,3% en el mes de diciembre, el menor registro desde marzo de 2002. Los principales sectores que generaron empleo fueron servicios a las empresas y administración pública.

Las cuentas públicas en 2005 registraron un superávit primario consolidado equivalente al 4,8% del PIB, apenas superior al del año 2004 y encima del nivel objetivo del Gobierno de 4,25%, con una buena evolución de las cuentas públicas de las administraciones estatales que alcanzaron el 1,1% del PIB (el mayor desde 1991). Este resultado, nuevamente, se logró por la suba de los ingresos del gobierno y la baja inversión pública. La creciente cuenta de intereses sobre la deuda pública, 8% del PIB, llevó a al déficit nominal, luego del pago de intereses, de 2,7% del PIB en el año 2004 a 3,3% del PIB en 2005.

La deuda pública en 2005 ascendió al 51,6% del PIB, apenas por debajo del 51,7% de 2004. Los factores favorables para la reducción del nivel de endeudamiento se vieron contrarrestados por las altas tasas de interés aplicadas por el Banco Central para controlar la inflación. Se espera reducir la vulnerabilidad a los tipos de interés, acelerando la recomposición que ya se viene produciendo, bajando el peso de los bonos flotantes (50% del total) y aumentando el de la deuda a tipo fijo (aún en el 26% del total).

La recomposición de las reservas internacionales, que llegaron a U\$S 55 mil millones al final de 2005, permitió a Brasil decidir la cancelación anticipada de su deuda de U\$S 15.500 con el FMI, derivaba del acuerdo Stand-By de 2002, y buscar saldar la deuda con el Club de París. En tanto se intentará reducir el riesgo financiero con el anuncio de recompra hasta U\$S 20 mil millones con cargo a reservas (para liquidar toda la deuda Brady), la venta de «reverse currency swaps» para eliminar el riesgo de los bonos ligados a tipo de cambio y la exención fiscal a los inversores extranjeros en deuda pública en reales para impulsar el mercado local.

A pesar que tanto las exportaciones como las importaciones en 2005 tuvieron un crecimiento menor que en el año 2004, la balanza comercial de Brasil tuvo superávit de U\$S 44.800 millones, el más alto de su historia, y 33% mayor al del año 2004. La mayor demanda mundial, los altos precios de las materias primas y el mayor dinamismo de sectores con alto contenido tecnológico expandieron las exportaciones un 22,6% anual, llegando a U\$S 118.300 millones. Las importaciones crecieron 17% respecto al año 2004, llegando a U\$S 73.500 millones, por el impulso en las compras de bienes de capital (+25,4% interanual).

Para el año 2006 se espera que la economía crezca en torno al 3,5%. La continuidad en la reducción de los elevados tipo de interés permitiría una mejora del crecimiento, más apoyado en la demanda interna y la inversión privada, con un menor dinamismo externo ante la apreciación de la moneda local. La apreciación del tipo de cambio y la recuperación de la demanda doméstica impulsarán las importaciones. En tanto que las exportaciones crecerán a un menor ritmo, a pesar de la suba del precio internacional de las materias primas (principalmente azúcar, café y mineral de hierro) y la continuidad del crecimiento de los principales países de Latinoamérica, su mayor demandante de manufacturas industriales.

Finalmente los logros en el control de la inflación serán aprovechados para aplicar una política monetaria y fiscal menos restrictiva, con tipos de interés a la baja y gasto público al alza en partidas socialmente sensibles (suba del salario mínimo y gastos en seguridad social). Siendo que, el panorama político hasta las elecciones presidenciales de octubre se presenta favorable, dado que el actual mandatario, Lula Da Silva, es favorito y el candidato del principal partido de la oposición, G. Alckmin, es del agrado de los mercados.

2.3. El Uruguay mantiene en crecimiento su economía

En el Uruguay el crecimiento se mantiene robusto en un contexto de presiones inflacionarias moderadas y exportaciones pujantes. Luego de un crecimiento en 2004 del 12,3%, en el año 2005 la economía se expandió en 6,6%.

Los dos sectores que registraron el mayor crecimiento fueron comercio, restaurantes y hoteles, que aumentó su volumen de producción en un 11,6%, y transportes y comunicaciones, que lo hizo un 10,9%. El otro sector que creció por encima del promedio fue la industria manufacturera, que registró un incremento de 9,5%, impulsada por la rama de producción de alimentos y bebidas ante el aumento de las exportaciones de carne. El sector agropecuario fue el que registró el menor crecimiento, 3,2%, a pesar del aumento de la producción vacuna impulsada por la demanda externa y los elevados precios internacionales de la carne.

Las exportaciones de bienes y servicios, que crecieron 16,8% en el año, fueron el componente de la demanda que tuvo mayor incidencia al explicar aproximadamente dos tercios del crecimiento del producto. Las exportaciones de bienes se incrementaron un 16% ante el impulso de las ventas de carne vacuna, que aumentaron el 22,5% y representaron el 22% del total vendido.

Las importaciones crecieron 8,8% en términos reales y 25% en términos nominales. Las compras de bienes de consumo crecieron en mayor medida ante la sustitución del consumo de productos nacionales por bienes extranjeros principalmente a causa de la caída del dólar, que abarata en términos relativos los productos importados. También en el último año creció en mayor medida el consumo de productos no alimenticios, electrodomésticos y vestimenta, y de bienes durables.

En 2005 el consumo privado verificó el tercer año consecutivo de aumento luego de la crisis, aunque se debe aclarar que creció sólo 2,4% anual, luego que en 2004 había aumentado 11,8%. Si embargo, a pesar de la recuperación de los últimos años, el consumo privado está casi un 10% por debajo del exhibido en 1998, previo a la crisis. El consumo del sector público presentó un comportamiento similar al del año 2004, aumentando 2,5%. La inversión creció 10,1% en el 2005, impulsada por la inversión en el sector privado que creció 25,4% y representa la mayor parte de la inversión total.

Se debe destacar que, desde mediados de 2005, la industria manufacturera está creciendo al 20% anual, donde los sectores más dinámicos son Alimentos y bebidas (que explica dos tercios del crecimiento de la industria gracias al favorable desempeño de la industria frigorífica, impulsada por las exportaciones de carne) y Productos químicos, de caucho y plástico. Esto incide en el mercado laboral, dado que son una de las principales fuentes de empleo.

El buen desempeño de la economía en el año 2005 ayudó a crear 15.600 puestos de trabajo, estimándose que la cantidad de personas ocupadas fue de 1.115.000 personas. Por lo cual, la tasa de empleo llegó a 51,4%, seis puntos porcentuales más que la de 2004. Es la primera vez en tres años que se produjo un suba de la relación masa salarial/ PBI, que pasó de 25,9% en 2004 a 26,5% en 2005, luego de haber sido de 35% en 2001. El aumento del empleo no está generando un impacto inflacionario y se estima que el Índice de Precios de Consumidor subirá este año 5,5%, después del incremento de 7,6% en 2004 y de 5,9% en 2005. Así se espera que las exportaciones cedan paulatinamente al consumo el papel de motor de la economía.

En lo que respecta a las cuentas del sector público, el resultado fiscal del pasado año fue superior al previsto. Con el aporte de las comunas se alcanzó un superávit primario de 3,7%, que luego del pago de intereses se transformó en un déficit de 0,9% del PIB. La deuda pública en relación al PIB se redujo de 100% en 2004 a 85% en 2005 y la deuda externa neta se ubicó por debajo del 50% del PIB. Al cierre de 2005, la deuda externa bruta ascendía a U\$S 11.441 millones, de los cuales el 49% se originaba por los préstamos contraídos con los organismos internacionales.

A fines de marzo de este año, el Uruguay canceló anticipadamente los vencimientos de deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI) correspondientes al 2006, por unos USD 630 millones, siguiendo parcialmente la decisión de Argentina y Brasil de pagar la deuda total con el organismo. El adelanto se financió con fondos obtenidos en recientes colocaciones de deuda (el gobierno emitió 1.700 millones de dólares y 300 millones de euros desde marzo del 2005), restando U\$S 1.600 millones por pagar al FMI. Además, el país había cancelado deuda con otros organismos por más de 400 millones de dólares.

Para el año 2006, el efecto de arrastre ante un aumento del PIB de 6,6% en 2005, asegura un mínimo de crecimiento de la actividad económica de 2,5%. Las estimaciones de crecimiento se sitúan en 4,6%, con alza de las importaciones y un menor empuje de las exportaciones, a pesar del contexto externo favorable. El déficit en cuenta corriente sería de 6% del PIB, más que duplicando el resultado de 2005.

2.4. Bajo crecimiento en Paraguay

En el año 2005 se conjugaron un crecimiento bajo y una inflación alta. El PIB tuvo un crecimiento de 2,7%, por debajo del 3,4% registrado en el año 2004, debido a las malas cosechas de soja y algodón que sufrieron las consecuencias negativas de una prolongada sequía. Excluyendo al sector agrícola, el producto habría crecido el 4,7% anual. No obstante, es el tercer año consecutivo que la economía registra crecimientos positivos, situación que no se presentaba desde la primera mitad de los años noventa.

El año pasado, entre los sectores con mejor desempeño se encuentran la ganadería, las comunicaciones, hoteles y restaurantes, comercio y servicios. Las industrias manufactureras dieron origen al 14,5% del PIB del 2005 y su producción aumentó 3,3%, continuando con la expansión iniciada en el año 2004, influenciada principalmente por los rubros provenientes de la ganadería. Los derivados de la carne vacuna (2,5% del PIB de 2005) presentaron una tasa de crecimiento récord de alrededor del 27%, producto de los incrementos en los volúmenes y valores de las exportaciones a los principales mercados de este producto (Rusia, Brasil, Chile, etc.).

Los precios al consumidor en el año 2005 aumentaron 9,9%, más que triplicando la tasa del año anterior y superando la meta establecida por el Banco Central (5% con margen de 2,5%), estimulados por el incremento en el precio del petróleo (combustibles y pasajes prácticamente se duplicaron), la acelerada apreciación de la moneda brasileña (dada la alta integración comercial con Brasil) y el rápido crecimiento de la demanda externa de carne vacuna. Ante las diversas presiones inflacionarias que las autoridades monetarias buscaron controlar con el aumento en las tasas de interés.

Por primera vez en diez años se lograron dos años consecutivos de superávit fiscal, dado que en 2004 fue de 1,6% del PIB y el año pasado 0,7% del PIB. En el Ejecutivo esperan que este año concluya de nuevo con un superávit o equilibrio fiscal, que permita una mayor ejecución en inversiones públicas. Sin embargo, el Parlamento introdujo modificaciones que podrían generar un déficit fiscal de unos 150 millones de dólares en el presupuesto de 3.400 millones de dólares previsto para 2006.

Se debe destacar que la situación de la deuda pública es actualmente crítica, dado que el Gobierno aún no aseguró su acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que debería regir hasta agosto del año 2008. El nuevo convenio pondría a disposición de Paraguay un crédito de U\$S 93,6 millones y se basa en asegurar la estabilidad macroeconómica, reformar el sector público, el sistema financiero y establecer una red de protección social. El acuerdo anterior, que terminó en noviembre del año pasado, contemplaba un préstamo de 73,3 millones de dólares, que el Gobierno no llegó a utilizar.

En lo que respecta al sector externo, está causando bastante preocupación la apreciación de la moneda local respecto al dólar desde la segunda mitad del año pasado, que si bien ayuda a contener la inflación, también afecta a muchos sectores, particularmente al exportador. En términos reales, el comportamiento del tipo de cambio efectivo mostró una depreciación en el primer semestre del año superior al 20%, derivado principalmente de la devaluación con respecto a la moneda brasileña, para luego revertirse a niveles del orden del 5% de devaluación efectiva anual.

Las exportaciones en el año 2005 totalizaron U\$S 1.687,8 millones, apenas por encima del año anterior, ante el sostenido incremento en las ventas de carne, cereales, maderas, cueros, prendas de vestir y aceites, que compensó la caída en los complejo oleaginosos, fibras de algodón y azúcar afectados por la sequía. Además, el crecimiento en buena parte se sustentó en las exportaciones de productos no tradicionales como las del sector maquila, que cada vez se vuelca más al MERCOSUR, que en 2005 absorbió el 38% de lo vendido por este sector.

La maquila, nuevo centro laboral incorporado al espectro económico local desde hace seis años, funciona sólo en la producción de atuendos deportivos para conocidas marcas alemanas e italianas, motocicletas de marcas chinas e indumentaria del rubro jeans. Se debe destacar que en el 2001 las maquilas apenas exportaron U\$S 1,2 millones, mientras que en 2005 llegaron a U\$S 27 millones, creciendo 227,7% en relación a los envíos del 2004.

Las importaciones totalizaron U\$S 3.251,4 millones, aumentando un 22,6% anual, ante las mayores compras de combustibles, maquinarias y material de transporte. La clasificación en grandes rubros muestra que las compras de bienes de capital se incrementaron 59% y representan el 36% de las compras totales.

En base a los resultados alcanzados por Paraguay en el 2005, uno de los más modestos de América del Sur, las perspectivas no son alentadoras. Los sectores agrícolas, principalmente productores de algodón y soja, estiman fuertes mermas en el rendimiento de la cosecha para este año a causa de la sequía. Se

espera un crecimiento económico de alrededor del 3% y una tasa de inflación de 7,5%, a pesar de que el Banco Central espera que los precios converjan al establecido rango meta de 5%. Además, mejoraría la posición de reservas del Banco Central que a fines del año 2005 se situaron en un nivel récord de cerca del 19% del PIB, al alcanzar U\$S 1.293,5 millones, superando la media de los últimos diez años de 12,6%.

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	7,6
Inversión Bruta Fija	% del PIB	11,3	14,3	17,7	19,8	21,2
Exportaciones	Millones de U\$S	25.651	29.565	34.550	40.013	43.400
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	9.100
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	9,4
Brasil						
PIB	var. % real	1,9	0,5	4,9	2,3	3,6
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	129.010
Importaciones	Millones de U\$S	47.236	48.253	62.766	73.524	88.030
Balanza Comercial	Millones de U\$S	13.126	24.831	33.708	44.785	40.980
Balance en Cta. Cte.	en % de PIB	-1,7	0,8	1,9	1,8	1,2
Precios al Consumidor	var. % anual	14,71	6,6	6,87	5,61	4,32
Tipo de Cambio	Reales por dólar	2,35	3,12	2,93	2,44	2,19
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	50,5
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	12,1	12,7	11,8	8,3	9,4
Uruguay						
PIB	var. % real	-11,0	2,2	12,3	6,6	4,6
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	3.575
Importaciones	Millones de U\$S	1.964	2.190	3.114	3.879	4.150
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-103	8	-183	-474	-576
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	6,9
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	13,3	28,2	28,7	24,5	24,4
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,0	2,7	3,8	3,8	3,7
Deuda Pública Nacional	% del PIB	96	104	92	76,7	60
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	3,0
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	1.739
Importaciones	Millones de U\$S	1.520	1.865	2.652	3.251	3.329
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-570	-624	-1.026	-1.563	-1.590
Balance en Cta. Cte.	en % de PIB	1,8	2,4	0,2	-2,7	-2,2
Precios al Consumidor	var. % anual	10,5	14,2	4,3	6,8	7,5
Tipo de Cambio	Guaranies por dólar	3.471	4.117	6.595	6.071	6.248
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	-1,4	2,5	3,5		1,7
Deuda Pública Nacional	% del PIB	54,5	51,7	40,4	38,2	32,2
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 copcenso del mercado de cada país.

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

3

Negociaciones Comerciales

La Ronda Doha después de Hong Kong

Diana Tussie* y Néstor E. Stancanelli**

Indice

1. Introducción	49
2. La Situación de la Ronda Doha	50
2.1. El Mandato Original	50
2.2. El Marco de Julio de 2004	53
2.3. La Declaración Ministerial de Hong Kong	54
2.4. Los Resultados Alcanzados y la Reprogramación de compromisos	56
3. El Proceso Negociador	56
3.1. La importancia de las coaliciones	57
3.2. Las cuestiones de transparencia y toma de decisiones	57
3.3. Resultados e influencia de las coaliciones	59
4. Las Áreas Principales de Negociación	62
4.1. NAMA	62
4.2. Agricultura	65
4.3. El Párrafo 24	69
4.4. Servicios	73
4.5. Otros temas	74
5. Conclusiones	75
Anexo. Coaliciones Negociadoras	77

1. Introducción

La Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales, a la que se ha denominado Ronda del Desarrollo, es la primera desde la constitución de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994 y la novena desde la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1947. Se encuentra en una etapa avanzada, aunque sin que pueda afirmarse todavía que podrá concluir de manera satisfactoria.

El Director General de la OMC y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), Pascal Lamy, anunció, pocos días antes de que venciera otro plazo clave, su decisión de no convocar a la reunión ministerial del 30 de abril de 2006, teniendo en cuenta que la mayor parte de los compromisos fijados en la Declaración de la VI Reunión Ministerial de Hong Kong, del pasado mes de diciembre, no pudieron cumplirse. Se trata de otra fecha límite que pasó sin que pudiera llegarse a la concreción de los compromisos acordados por los ministros de los países miembros.

*Diana Tussie es directora del área de Relaciones Internacionales de FLACSO Argentina y de la Red LATN de Negociaciones Internacionales
**Los autores agradecen la colaboración de Gabriel Bottino, Blanca Torrico y especialmente a Laura Uzquiza de FLACSO y a Ivana Doportó y Verónica Fossati del CEI.

El incumplimiento referido se suma a los verificados durante la IV y V Conferencias Ministeriales, de Seattle (Estados Unidos) de noviembre de 1999, cuando se fracasó en lanzar la que se pensaba denominar como Ronda del Milenio, y de Cancún (México), de septiembre de 2003, cuando se debieron aprobar las modalidades de negociación en agricultura, bienes no agrícolas y servicios. La falta de definición de estas modalidades ha obligado a postergar nuevamente la conclusión de la Ronda, prevista en un principio para el 1 de enero de 2005 en la Declaración de Doha y, ahora, para fines del corriente año.

Detrás de las vicisitudes del calendario, se encuentra un nudo gordiano que no logra desatarse y que se asienta en las importantes diferencias que existen entre los países de la OECD y la mayoría de los países en desarrollo. Esas diferencias se vinculan con el nivel de ambición a que se aspira en las negociaciones sobre agricultura, productos no agrícolas, servicios y propiedad intelectual. Mientras el primer grupo de países presiona por una fuerte liberalización en las últimas tres áreas, gran parte de los integrantes del segundo pretende que se modifiquen las tradicionales políticas de protección y distorsión del comercio y producción agrícolas que aplican los países desarrollados, a la vez que desea preservar cierta flexibilidad en el manejo de las políticas industriales y de servicios, de forma de favorecer la expansión de esos sectores, su competitividad y, consiguientemente, un mayor protagonismo de los países en desarrollo en el comercio internacional.

En propiedad intelectual se ha resuelto la cuestión del otorgamiento de licencias obligatorias y de importación de medicamentos producidos en base a esas licencias, de verificarse situaciones de emergencia de salud pública. Continúa discutiéndose la cobertura de posibles compromisos en indicaciones geográficas y el reconocimiento de derechos de patente para la medicina tradicional, en particular la proveniente de comunidades indígenas.

Se negocia asimismo sobre facilitación del comercio, reglas de la OMC, incluida la solución de diferencias, y comercio y medio ambiente.

Al contrario de lo que acontece con agricultura, productos no agrícolas y servicios, no parece que las diferencias en el resto de las áreas de negociación puedan conducir al bloqueo o fracaso de la Ronda. Claro está que el éxito o el fracaso no son las únicas opciones posibles, ya que de no superarse la distancia que separa actualmente las posiciones de los miembros de la OMC en los temas centrales a que se ha hecho referencia, no puede descartarse una tercera opción, vinculada a un resultado modesto o mínimo.

El interrogante que presentan tanto la segunda como la última de las hipótesis mencionadas se relaciona con la continuidad del sistema multilateral de comercio en condiciones de debilidad, hecho que acentuaría la proliferación de acuerdos bilaterales que tienden a aumentar la discriminación entre las naciones. Precisamente, la creación de las instituciones políticas y económicas de posguerra, entre ellas el GATT, devenido ahora en la OMC, tuvo entre otros objetivos el de terminar con la discriminación que caracterizó las relaciones internacionales de los años 30 y 40 del siglo pasado.

2. La Situación de la Ronda Doha

2.1. El Mandato Original

El propósito que animó el lanzamiento de la nueva Ronda, como se señala en la Declaración de Doha (Qatar) de noviembre de 2001, fue el de continuar el proceso de reforma de las políticas comerciales y promover la liberalización del comercio, teniendo en cuenta su contribución al crecimiento económico, al desarrollo y al empleo. En particular, el Mandato Ministerial de Doha promueve la mayor coherencia de las decisiones en materia de política económica internacional y la promoción de los intereses de los países en desarrollo, mediante el mayor acceso a los mercados, reglas equilibradas y asistencia técnica y financiera bien dirigida.

El Programa de Trabajo aprobado comprendió temas de instrumentación que, como los de agricultura, servicios y propiedad intelectual, tenían seguimiento desde la Ronda Uruguay y otros que, hasta ese

momento, no habían sido objeto de la agenda de trabajo de la OMC. Dentro de estos últimos se encontraban las inversiones, las políticas de competencia y la transparencia en las compras públicas.

En concreto se incluyeron 19 temas de negociación, que se detallan seguidamente con indicación de sus objetivos específicos:

Agricultura:

Se comprometió la mejora sustancial en el acceso al mercado, la reducción con vistas a la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación y la aplicación de sustanciales reducciones en el sostén doméstico causante de distorsión. Las modalidades de negociación debían establecerse antes del 31 de marzo de 2003 y las listas de concesiones durante la V Conferencia Ministerial de septiembre de 2003. Por su parte, las negociaciones, incluyendo reglas, disciplinas y textos legales, debían concluir al 1 de enero de 2005, fecha de terminación de la Ronda.

Acceso a Mercados para Productos no Agrícolas (NAMA):

Se acordó la reducción o eliminación de aranceles, incluyendo los picos arancelarios, los altos aranceles y el escalonamiento arancelario, así como las barreras no arancelarias. Se indicó que además del tratamiento especial y más favorable para los países en desarrollo, éstos se beneficiarían de la reciprocidad menos que plena.

Servicios:

Se propuso la mayor liberalización del comercio y participación de los países en desarrollo, mediante negociaciones plurilaterales y bilaterales de compromisos específicos en materia de acceso a mercados y tratamiento nacional.

Los calendarios de las negociaciones de NAMA y Servicios se correspondieron con el señalado para Agricultura.

Propiedad Intelectual (TRIPS):

Se comprometió negociar un mecanismo multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para vinos y licores que debía establecerse durante la V Sesión de la Conferencia Ministerial. En cuanto a la extensión de la indicaciones geográficas a otros productos, en virtud de que no se alcanzó acuerdo, se dispuso el tratamiento del tema en el Consejo de TRIPS, es decir en el órgano regular de la OMC y no en el Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda.

Se instruyó también a dicho Consejo a fin de que examinara, entre otros temas relevantes, la relación entre el Acuerdo TRIPS y la Convención sobre Diversidad Biológica y la protección del conocimiento tradicional y el folklore.

En materia de Salud Pública se indicó que el Acuerdo TRIPS debía aplicarse de forma de facilitar el acceso a las medicinas para todos. Se determinó que los miembros tienen el derecho de otorgar licencias obligatorias, la libertad de decidir las bases sobre las cuales se otorgan dichas licencias y qué constituye una emergencia nacional sanitaria u otras circunstancias de extrema urgencia. También se dejó establecido que los miembros tienen la prerrogativa de establecer su propio régimen de agotamiento de derechos¹ sin desafíos, sujeto a los principios de la Nación más Favorecida y de Tratamiento Nacional. Se estipuló el compromiso de encontrar una solución al problema de los países en desarrollo que no cuentan con capacidad industrial, a fin de hacer efectivo el uso del sistema de licencias obligatorias. Con ese propósito se instruyó al Consejo de TRIPS para alcanzar una solución antes de fines de 2002.

¹ El agotamiento de derechos se vincula con la adquisición legítima de un producto patentado en el mercado local o a través de la importación. Algunos miembros de la OMC han insistido a fin de que este agotamiento quedara limitado a las compras en el mercado local o a aquellas dentro de una Unión Aduanera, posición que no fue aceptada por la mayoría de los países en desarrollo.

Relación entre inversión y comercio, vínculo entre las políticas comercial y de competencia y transparencia en compras públicas:

Se encomendó a la V Conferencia Ministerial que examinara en profundidad esos temas, denominados de Singapur por haber sido introducidos en la agenda de la OMC durante la III Conferencia Ministerial celebrada en ese país.

Facilitación del Comercio:

Se dispuso que las negociaciones tendrían lugar luego de la V sesión de la Conferencia Ministerial con el propósito de agilizar el movimiento, liberación y despacho a plaza de bienes, incluyendo aquellos en tránsito.

Reglas de la OMC:

Se estableció que el objeto de las negociaciones era el de clarificar y mejorar las disciplinas de los Acuerdos Antidumping y de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Se incluyó por primera vez el tema de las Subvenciones a la Pesca.

Solución de Diferencias:

Se acordó que las negociaciones sobre mejoras a las disciplinas deberían finalizar antes de mayo de 2003.

Medio Ambiente y Comercio:

Se incluyeron una serie de cuestiones para negociar, en particular la aplicabilidad de las reglas y disciplinas de la OMC a los acuerdos medioambientales multilaterales y la reducción o eliminación de aranceles y de barreras no arancelarias a los bienes y servicios medio ambientales.

Se encomendó al Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC que analizara los efectos de las medidas medioambientales sobre el acceso al mercado, las disposiciones relevantes del Acuerdo TRIPS y los requerimientos de etiquetado con propósitos medioambientales. El propósito fue el de identificar la necesidad de clarificar disciplinas relevantes de la OMC.

Comercio Electrónico:

Se propuso examinarlo y solicitar que los miembros de la OMC no impongan derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas.

Economías pequeñas, comercio, deuda y finanzas y comercio y transferencia de tecnología:

Se instruyó al Consejo General de la OMC a fin de que examinara el programa de trabajo e informara a la V Sesión de la Conferencia Ministerial.

Cooperación Técnica y Creación de Capacidad de Gestión:

Se propuso un plan de acción con la ayuda de organismos multilaterales, regionales, gobiernos y la propia OMC.

Países menos desarrollados:

Se comprometió el objetivo de libre acceso al mercado para los productos originados en esos países, la ayuda técnica y la no reciprocidad.

Tratamiento especial y diferenciado:

Se respaldó el programa de trabajo respectivo y se indicó que las disposiciones sobre el particular son parte integral de los Acuerdos de la OMC.

2.2. El Marco de Julio de 2004

El fracaso de la V Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Cancún en septiembre de 2003, obligó a reestructurar y reprogramar las negociaciones. En esa conferencia no pudieron alcanzarse coincidencias sobre las modalidades, particularmente en Agricultura. A la vez se registraron serias disputas por los efectos negativos de las subvenciones de los países desarrollados sobre el comercio de algodón. Los países africanos exigieron la terminación de dichas subvenciones y cuestionaron, junto a otros países en desarrollo, la pertinencia de incluir los temas de Singapur en la agenda Doha. Tras una nueva serie de tratativas, en julio de 2004 pudo finalmente llegarse a un acuerdo para proseguir las negociaciones.

El programa de trabajo consensuado por el Consejo General de la OMC, conocido como Marco de Julio, excluyó los temas de Singapur (inversiones, defensa de la competencia y compras públicas), circunscribiéndose a las siguientes cuestiones:

Agricultura:

Respecto al sostén interno propuso un esquema de fórmula de bandas de corte lineal para armonizar las reducciones del apoyo de los países desarrollados. A partir de ese esquema los niveles más elevados deben quedar sujetos a cortes más profundos. Obliga a un compromiso general o de corte total de la ayuda doméstica, a partir de los niveles consolidados. Adicionalmente deben reducirse la Medida Global de Ayuda (AMS), que comprende precios administrados y subvenciones a los insumos, y el nivel mínimo o «de minimis», representado por un porcentaje de subvenciones respecto del valor de producción agrícola (actualmente el 5%) que no está sujeto a compromisos de reducción. Se establece asimismo que se fijará un límite para aquellas subvenciones en Caja Azul, mayormente pagos en deficiencia² basados en rendimientos históricos, así como sobre los niveles de subvenciones específicas o por productos.

Con relación a la competencia de las exportaciones, el programa de trabajo determinó establecer modalidades detalladas que aseguren la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación.

En acceso a mercados fijó que las reducciones sobre los aranceles consolidados serán sustanciales, mediante una fórmula lineal de bandas. Propone aplicar cortes mayores para los aranceles más altos con flexibilidad para productos sensibles, para los que contempla la expansión de cuotas arancelarias.

NAMA:

Instruyó al Grupo de Negociación a continuar las negociaciones respecto a una fórmula no lineal aplicada a nivel de partida arancelaria, contemplando un aporte menos que recíproco de parte de los países en desarrollo. Se acordó que todos los aranceles específicos serán convertidos y consolidados en términos *ad valorem*. Para los países en desarrollo el marco contempla el tratamiento diferencial y más favorable, aunque éste no quedó definido.

Reconoció excepciones en concepto de sensibilidad para países en desarrollo. En tal sentido, el Párrafo 8 del Anexo B del Marco de Julio prevé, como una primera opción, la aplicación de cortes inferiores a los de la fórmula para un [10] por ciento de las líneas arancelarias, siempre que los cortes no excedan la mitad de los correspondientes a la fórmula general y que ese [10] por ciento de líneas arancelarias no represente más del [10] por ciento del valor total de importaciones del miembro de que se trate. Una segunda y última opción permite exceptuar un 5% de líneas arancelarias de la obligación de consolida-

² Son aquellos mediante los cuales se igualan los costos agrícolas (generalmente más altos en los países desarrollados) con el precio de mercado.

ción o de la obligación de corte, siempre que el valor del comercio de ese [5] por ciento de líneas arancelarias no exceda el [5] por ciento del valor total de importaciones del miembro que utilice esta opción. Los números entre corchetes, que no pudieron acordarse, quedaron sujetos a negociación posterior.

TRIPS:

Estableció que se continúen negociando los temas del mandato de Doha. Se requirió que el Director General de la OMC siga con su proceso de consultas, en particular el relativo a la extensión de la protección a las indicaciones geográficas para productos distintos al vino y los licores.

Servicios:

Recomendó la presentación de ofertas de concesiones en nuevas categorías y modos de prestación y la intensificación de esfuerzos para concluir la negociación de disciplinas sobre calificaciones y licencias de prestadores, normas técnicas, medidas de salvaguardia, compras públicas y subvenciones.

Reglas, Comercio y Medio Ambiente y Solución de Diferencias:

Reafirmó el compromiso de progreso en estas áreas.

Facilitación del Comercio:

Dispuso que las negociaciones deben clarificar y mejorar las cuestiones relevantes de los Artículos V (libertad de tránsito), VIII (tasas y formalidades a la importación y exportación) y X (publicación y administración de normas) del GATT 1994.

2.3. La Declaración Ministerial de Hong Kong

Complementó el Marco de Julio de 2004 mediante una propuesta de continuidad de las negociaciones, agregando algunas precisiones que, sin embargo, no acortaron las importantes diferencias que existen en Agricultura y NAMA.

Propuso completar el programa de trabajo de Doha y concluir la Ronda a principios de 2007, es decir con dos años de atraso respecto del calendario inicial. En cuanto a las diversas áreas de negociación, los ministros sugirieron que se establezcan las modalidades para Agricultura, NAMA y Servicios a más tardar el 30 de abril y que se presenten proyectos de listas globales de concesiones basadas en esas modalidades al 31 de julio de 2006. El primero de los plazos citados no pudo respetarse, por lo que ahora las expectativas se concentran en el segundo de ellos.

Los principales resultados de la Declaración de Hong Kong en función de los distintos temas de negociación fueron los siguientes:

Agricultura:

En acceso a mercados se dispusieron cuatro bandas para estructurar los cortes arancelarios, reconociendo que es necesario acordar los umbrales dentro de cada banda y la profundidad de la reducción. Se señaló la necesidad de convenir el tratamiento de los productos sensibles y se estableció que los países en desarrollo tendrán la flexibilidad de designar por sí mismos un número apropiado de líneas arancelarias como productos especiales, los que estarán sujetos a menores cortes o exceptuados de cortes. Asimismo se contempla un mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo, que se activaría en función de las variaciones de cantidad y precios de las importaciones. Respecto a algodón se determinó que los países desarrollados darán acceso libre de derechos y de contingentes a las exportaciones procedentes de los países menos adelantados (PMA) a partir del comienzo del período de aplicación.

En materia de competencia de exportaciones se convino en asegurar, para fines del 2013, la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación. Con relación al algodón se determinó que los países desarrollados eliminarán todas las subvenciones a la exportación en 2006.

En ayuda interna se acordaron tres bandas para el corte global y para los cortes de la Medida Global de Ayuda (AMS), con mayor impacto para las bandas superiores. Implícitamente se indicó que la Unión Europea deberá ser incluida en la primera banda, o sea la de mayor corte, y los Estados Unidos y Japón en la banda media. Los demás Miembros estarán comprendidos en la banda inferior. Los países en desarrollo que no tengan compromisos en materia de AMS quedan exentos de las reducciones en el nivel «de minimis» y del corte global de la ayuda interna. Sobre algodón quedó una frase entre corchetes en la Declaración, es decir no acordada, que reconoce el objetivo a que deben arribar las negociaciones, de reducir en mayor grado las subvenciones internas a la producción de algodón, causantes de distorsión del comercio.

NAMA:

Se decidió adoptar una fórmula suiza con coeficientes para la reducción de aranceles. Se estableció que los aranceles que sea necesario serán transformados a equivalentes *ad valorem* para la ejecución de compromisos y consolidados también en términos *ad valorem*. Se reconoció la vigencia del párrafo 8 del Anexo B del Marco de Julio de 2004 que incluye productos sensibles para los países en desarrollo que podrán ser excluidos o ser sometidos a menor reducción que la prevista en general. A fin de facilitar el proceso de consolidación, para aquellos miembros con bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas, se autorizó el aumento de los aranceles aplicados con una metodología a determinar, de forma de fijar la base a partir de la cual se aplicarán los coeficientes de reducción.

El párrafo 24 de la Declaración vinculó, por primera vez en una ronda multilateral, las negociaciones de Agricultura y NAMA. Al respecto, dicho párrafo encomienda a los negociadores que aseguren un nivel comparablemente elevado de ambición de acceso a los mercados en las dos áreas. Expresa que esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de tratamiento especial y diferenciado.

Servicios:

Se manifestó el propósito de intensificar las negociaciones para ampliar la cobertura sectorial y modal de los compromisos y mejorar su calidad. En cuanto al enfoque, se destacó que las negociaciones proseguirán en base al método de peticiones y ofertas con miras a obtener compromisos sustanciales.

Normas:

Se comprometió la prosecución de las negociaciones.

Propiedad Intelectual:

Se evaluaron los progresos respecto al establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas.

En materia de salud pública se manifestó la satisfacción por la Decisión del Consejo General del 6 de diciembre de 2005 que propone una enmienda al Acuerdo TRIPS. Esa enmienda, en casos de graves riesgos para la salud, contempla la importación, por parte de países en desarrollo que no posean facilidades industriales, de medicamentos producidos a través del mecanismo de licencias obligatorias.

Se solicitó que el Consejo General informe respecto a la consideración del vínculo entre los derechos de propiedad intelectual y la cultura de las comunidades (folklore) y sobre las discusiones de extensión de las indicaciones geográficas a otros sectores distintos a los vinos y licores.

En los demás temas se encomendó a los miembros intensificar las negociaciones.

2.4. Resultados y Reprogramación de Compromisos

Los resultados alcanzados en la Reunión Ministerial de Hong Kong, que se consignan en la declaración respectiva, pueden caracterizarse como modestos. Incluyen:

- Un acuerdo para eliminar todas las formas de subvenciones a la exportación de productos agrícolas en 2013.
- Un compromiso por el cual los países desarrollados permitirán la libre importación sin cuotas e impuestos de productos originarios de los países de menor desarrollo relativo. Este compromiso abarca al 97% de las líneas arancelarias, con lo que pueden dejarse de lado, en el restante 3%, a categorías sensibles como las de textiles e indumentaria, de particular importancia en las estructuras productiva y de exportación de aquellos países.
- La eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación de algodón por parte de los países desarrollados que atañe casi exclusivamente a las ventas de EE.UU. y es clave para cuatro países de África occidental. El compromiso de una reducción sustancial de las subvenciones domésticas, que son las que más preocupan a los países productores en desarrollo, quedó sin acordar.
- La aprobación por el Consejo General de la OMC de un Protocolo de Modificación del Acuerdo TRIPS. Mediante dicho protocolo se permite la importación, por parte de los países menos adelantados, de medicamentos producidos bajo licencias obligatorias. Esta importación está limitada a casos de extrema urgencia o de emergencia sanitaria y sujeta a obligaciones de notificación y control para evitar la elusión.

Respecto a la prosecución de las negociaciones, se coincidió en establecer un cronograma para completarlas a principios de 2007. Los plazos estipulados conciernen al acuerdo sobre modalidades de negociación (profundidad de cortes, productos sensibles y pedidos y ofertas en bienes y servicios), fijado para el 30 de abril de 2006, y la negociación de listas de concesiones para fines de julio de 2006. El propósito de fijar un cronograma tan ajustado tiene en cuenta la expiración, a mediados de 2007, de la Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority)³ del Presidente de los Estados Unidos.

En cuanto al telón de fondo de Hong Kong, cabe destacar que estuvo enmarcado por dos dinámicas diferentes. Por un lado, el espectro del fracaso de Cancún presionó a los negociadores a cerrar la reunión con resultados tangibles. Por otro, la adopción del Marco de Julio de 2004 y la asunción de un nuevo Director General de la OMC generaron una mayor predisposición a conciliar en los márgenes. De esa manera se evitó el conflicto y se establecieron compromisos que sostienen la esperanza de cerrar exitosamente las negociaciones.

Un aspecto que mejoró el clima previo a la Reunión de Hong Kong fue la adopción del Protocolo de enmienda del Acuerdo TRIPS. Ese protocolo ancló de manera definitiva el compromiso sobre salud pública que debió cerrarse en 2003. Permitted despejar un área controvertida, de forma que los negociadores pudieran concentrar sus esfuerzos en agricultura y acceso a mercados de productos no agrícolas, que conforman los temas centrales sobre los que se dirimirá la Ronda.

3. El Proceso Negociador

3.1. La importancia de las coaliciones

³ Esa autoridad permite al Presidente someter al Congreso de los Estados Unidos el paquete de negociación de la Ronda para su aprobación o rechazo, sin que pueda introducirle modificaciones.

La formación de coaliciones, que constituye un hecho novedoso para la construcción de poder negociador, marcha en el sentido de democratizar el funcionamiento de la OMC. El ejemplo más claro durante la Ronda Uruguay estuvo dado por el Grupo de CAIRNS de países exportadores agrícolas desarrollados y en desarrollo que ejerció una influencia significativa para que se alcanzara el Acuerdo sobre la Agricultura. Puede afirmarse que esas coaliciones, salvo la del grupo antes referido, tuvieron corta vida, probablemente como consecuencia de su carácter informal y de la falta de instrumentos de institucionalización vinculantes. La mayoría de ellas se conformaron para ejercer el poder de veto sobre decisiones en las que no participaron, asumiendo un carácter defensivo y promoviendo, como fue el caso del Grupo Informal de Países en Desarrollo en el GATT y el G77 en la UNCTAD, el tratamiento especial y diferenciado.

Las circunstancias fueron cambiando en la Ronda Doha, donde los numerosos grupos de países en desarrollo (PED) constituyen la novedad con relación a las rondas anteriores. Esa estrategia de accionar en común se reflejó claramente durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

Las coaliciones influyen, por un lado, la construcción de agendas. Además, países con intereses diferentes pueden agruparse para reducir o disminuir los desacuerdos y contribuir al logro de un consenso. En este caso, los grupos se constituyen específicamente para llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento más que para mantenerse firmes en una posición común.

También promueven la investigación, el intercambio de información entre los miembros y la división de tareas, esto último referido a la posibilidad de defender posiciones comunes cuando alguno de ellos no puede participar de determinadas reuniones u actividades. Los recursos son compartidos y la presión del grupo se manifiesta no sólo políticamente sino a través del porcentaje del comercio que representa.

Por un lado, si los países pequeños temen por la aplicación de represalias en el caso de que intenten defender una propuesta en forma individual, la acción colectiva disminuye ese riesgo al legitimar el reclamo y aumentar los costos de eventuales medidas de ese carácter por parte de los países desarrollados.

El protagonismo creciente de los países en desarrollo demuestra que invierten recursos diplomáticos en la creación y mantenimiento de grupos de interés, los que han adquirido una influencia y poder negociador que va más allá de la suma de las partes. Como consecuencia tienen cada vez mayor influencia en la orientación de la OMC.

Es de destacar la lógica de que sea más frecuente la constitución de grupos y asociaciones en la OMC. Ello es en parte el resultado de la integración económica: en todas partes se establecen más uniones aduaneras y zonas de libre comercio que contribuyen a acercar posiciones. En algunos casos los grupos actúan conjuntamente valiéndose de un solo portavoz o equipo de negociación.

3.2. Las cuestiones de transparencia y toma de decisiones

Es de señalar que la OMC surgida de la Ronda Uruguay (RU) sentó las bases para el sistema internacional de comercio actual. Como resultado del proceso de apertura a nuevos países que tuvo lugar después de dicha Ronda, la cantidad de miembros fue aumentando en forma apreciable, superando ahora el número de 150.

Además de su número creciente, los países en desarrollo se incorporaron activamente al sistema multilateral de comercio mediante la apertura significativa de sus economías y la participación en los mecanismos de la OMC. Consolidaron la mayor parte de sus aranceles al mismo tiempo que aceptaron todos los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay. Estos se aplicaron por igual a todos los miembros por el mecanismo del llamado compromiso único, por el cual un país no tiene la opción de firmar sólo algunos acuerdos, sino que debe aceptarlos todos. Al mismo tiempo, la RU culminó la era de las negociaciones centradas en la política comercial en la frontera, ya que sus resultados comenzaron a afectar en mayor escala las políticas domésticas, como es el caso de las subvenciones, las reglamentaciones en materia de servicios y la protección de la propiedad intelectual.

En virtud de los cambios mencionados, el proceso de toma de decisiones en la OMC fue dando lugar a una tensión creciente. Ello se debe a que la incorporación masiva de miembros y las mayores competencias de la organización se producen al mismo tiempo que se verifica un retraso en la actualización de los mecanismos de participación, representación y construcción de consensos. Los países con delegaciones pequeñas no tienen recursos para asistir activamente a las reuniones formales e informales, de modo tal de contribuir a la formación de opiniones compartidas.

Sin asistir a las múltiples reuniones informales resulta difícil, sino imposible, incidir en el rumbo del proceso negociador formal. La ausencia no sólo se explica por razones de disponibilidad de recursos humanos, técnicos o financieros, sino también por el carácter «exclusivo» de ciertas reuniones importantes que congregan a los países más activos o con mayor interés y peso comercial en los temas en juego. La última Ronda Uruguay y, en mayor medida la presente, se han caracterizado por la proliferación de tales reuniones, a las que se asiste sólo por invitación, donde se deciden las principales cuestiones en juego de las negociaciones. Es el caso de las llamadas salas verdes y de las reuniones mini ministeriales. En sí el procedimiento busca formar opinión y consenso en grupos reducidos, para después transmitirlos y proyectarlos al resto de las delegaciones. Como era de esperar es objeto de creciente controversia.

Si bien el principio de «un miembro-un voto» otorga una fuerza abrumadora a los países en desarrollo al concentrar las 2/3 partes del total de la membresía, la continuidad de la regla del consenso para la toma de decisiones favorece el ejercicio de la presión sobre aquellos países de menor peso comercial, que difícilmente pueden oponerse a las decisiones que se tomen en el seno de las reuniones cerradas. Esta situación se agrava para los veintidós miembros de la OMC que no tienen delegaciones en Ginebra. Lo cierto es que en el centro del debate hay una importante discrepancia. La OMC tiene, por un lado, una legalidad marcada por el Órgano de Solución de Diferencias, que garantiza el recurso de todos a dicho sistema judicial y, por tanto, el respeto de las normas. Pero por otro, registra una falta de democratización en la elaboración y adaptación de las reglas que la rigen, al no asegurar la participación regular en la gestión de un importante número de países.

Cuatro momentos en la evolución de la OMC aparecen como significativos para el proceso de adaptación de su funcionamiento a la nueva realidad de su membresía.

En primer lugar, la III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle (Estados Unidos) en 1999, que tenía por propósito lanzar la «Ronda del Milenio». En esa conferencia sólo 30 de los miembros de la OMC, en virtud del sistema comentado, se encontraron en condiciones de participar en las decisiones. Tal circunstancia provocó la negativa de continuar las negociaciones de parte de los países en desarrollo, ante la evidencia de que sus intereses no estaban siendo adecuadamente considerados. La debacle de la reunión dejó un profundo sentimiento de frustración ante la imposibilidad de la mayoría de participar y convenir la orientación que debía asumir el sistema multilateral.

En segundo lugar, los hechos del 11 de septiembre de 2001 que relegaron la prioridad de los temas económicos y de cooperación en la agenda internacional. Ante el imperativo de las cuestiones de seguridad y la complejidad que plantea la creciente interdependencia de las naciones, los países de la OECD recurrieron a la presión para continuar con el sistema multilateral según sus antiguas bases, aún conociendo los cambios producidos y la diversidad de nuevos intereses a contemplar.

En tercer lugar, la IV Conferencia Ministerial en Qatar en noviembre de 2001, con el Programa de Doha para el Desarrollo, cuyo objetivo era dar respuesta a los problemas comerciales de los PED, de forma de favorecer su mayor inserción en la economía internacional. La Conferencia dejó en evidencia la necesidad de una reforma estructural de la OMC y de las instituciones de Bretton Woods, cuestiones que, por otra parte, eran y son debatidas crecientemente en los círculos académicos. Fue así que en Doha se reflejó la necesidad de mejorar cuatro puntos centrales del proceso negociador: el principio de «un miembro-un voto», la votación bajo consenso y la importancia de los procesos informales, para que la participación de los países en desarrollo pudiera ser, finalmente, plena.

En cuarto lugar, el estrepitoso colapso de la Cumbre Ministerial de Cancún en 2003 que trajo aparejada

una nueva desilusión respecto al compromiso de concretar la iniciativa de Doha. Pese a los avances logrados respecto a la importancia de los temas centrales para los países en desarrollo, en particular la Agricultura, los países de la OECD permanecieron aferrados a sus posiciones. Defendieron hasta último momento la adopción de compromisos respecto a los temas nuevos o «temas de Singapur», relacionados a las inversiones, la defensa de la competencia y las compras públicas. Recién cuando la oposición cerrada de los países en desarrollo llevó al colapso a la reunión parecieron percatarse que esos temas debían abandonarse y que la atención debía dedicarse, de allí en adelante, a las cuestiones estructurales del proteccionismo y las distorsiones que traban el desenvolvimiento del comercio internacional y la mayor participación de los países en desarrollo.

Puede decirse que Cancún marca el momento en que el aumento significativo de membresía comienza a verse plasmado en el incremento comparable del poder de negociación de los nuevos miembros, que hasta allí habían permanecido relativamente al margen de la toma de decisiones.

3.3. Resultados e influencia de las coaliciones⁴

Un cambio que se hace evidente poco antes de la Conferencia de Cancún está dado por la construcción de coaliciones de países en desarrollo por temas específicos y con agendas pro activas. El éxito del Grupo CAIRNS en la Ronda Uruguay sirvió de ejemplo para consolidar este cambio. Aprendiendo de esa y otras experiencias negociadoras varias coaliciones realizaron esfuerzos considerables en investigación e intercambio de información entre miembros y también comenzaron a apoyarse en aportes de la sociedad civil. Las coaliciones mejoraron a través de las enseñanzas derivadas de los conflictos surgidos.

El actual G20 surgió como una reacción al texto de compromiso en agricultura entre Estados Unidos y la Unión Europea de Julio de 2003, visto como un remedo del Acuerdo «Blair House» de la Ronda Uruguay. Esa reacción fue compartida por los países en desarrollo pro liberalización y los altamente defensivos sobre el tema agrícola. Brasil, India y Argentina presentaron un primer texto sobre la negociación de Agricultura de la ronda Doha poco antes de la V Reunión Ministerial de la OMC en Cancún, sumando el apoyo de China, Sudáfrica y de otros PED. La articulación de países que se dio en este grupo fue aparentemente contradictoria, pero el conjunto de intereses motivó que permanecieran unidos y constituyeran una fuerza importante que continúa desempeñándose con un rol muy activo en la Ronda. La línea de fractura más notoria se encuentra entre aquellos miembros que también forman parte del Grupo CAIRNS y pugnan por la liberalización de la agricultura, y aquellos otros con una alta proporción de población campesina minifundista que sostienen, por ese motivo, posiciones defensivas frente al comercio.

A pesar de las diferencias, los dos grupos convivieron en el G20 y llegaron a una fórmula relativamente ambiciosa en acceso a mercados, apoyo doméstico y subvenciones a la exportación, que contempla medidas especiales para los PED. Coincidió con el Grupo CAIRNS, que auspicia la eliminación de las subvenciones a la exportación y un corte radical en las subvenciones domésticas de los PD, así como un mayor acceso a mercados tanto de países desarrollados como en desarrollo, preservando el tratamiento diferencial para este último grupo de países.

Otra nueva coalición en agricultura es la del G33, generadora de un mecanismo de productos especiales y salvaguardias para países en desarrollo. La diferencia con el G20 radica en que todos los miembros tienen una postura defensiva sobre el tema de acceso a los mercados. Liderado por Indonesia y Filipinas, el grupo propuso que los PED tuviesen derecho a designar individualmente productos especiales que no estuvieran sujetos a nuevos compromisos u obligaciones de reducción de aranceles. El grupo también avaló un mecanismo especial de salvaguardias que podía ser utilizado por los PED para proteger sus mercados domésticos del aumento de importaciones y la caída de precios.

Las coaliciones de otros países en desarrollo, como el ACP y el Grupo Africano, conformaron el G90 para evitar que los temas de Singapur (inversiones, competencia y compras públicas) continuaran dentro del mandato de Doha. Estos países insistieron asimismo para que se considerara el efecto de la erosión de

⁴ En el anexo se incluyen las principales coaliciones con indicación de sus integrantes.

preferencias derivado de la liberalización comercial.

El aumento del poder de negociación explica como el G20 y el G90 pudieron amenazar con bloquear el consenso a menos que sus intereses comunes fueran atendidos debidamente en la agenda de Doha. Cuando en Cancún se separó la agricultura de la mesa de negociación, la postura de las coaliciones determinó el fracaso de la Conferencia Ministerial.

El G20 adquirió un alto perfil dado la relación entre las negociaciones de agricultura y de productos no agrícolas (NAMA). Dicha conjunción acentuó el cambio del centro negociador que pasó claramente de la llamada cuadrilateral (Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Canadá) al Grupo de los Seis (Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Japón, India y Brasil) para tratar de desbloquear las negociaciones. De hecho el Acuerdo Marco de Julio de 2004, que revivió la Ronda Doha, fue impulsado por el G20 y el Grupo de los Seis.

En Hong Kong el G20 insistió que las excesivas demandas de la Unión Europea para NAMA y servicios no estaba en sintonía con su ofrecimiento menos que modesto en acceso a mercados en Agricultura. La UE se defendió criticando a Brasil y la India por no tener una propuesta formal sobre productos industriales. La respuesta de estos dos países fue de que ellos reducirían significativamente sus aranceles industriales si los Estados Unidos y la Unión Europea aceptaran profundizar los cortes que propusieron en materia de subvenciones domésticas y aranceles en agricultura. Brasil mencionó que era políticamente imposible aceptar una reducción en los aranceles de NAMA de los PED mayor al corte de los aranceles en agricultura que estuvieran dispuestos a hacer los PD.

El G20 enfatizó que el establecer la fecha de 2013 para la eliminación de las subvenciones a las exportaciones era uno de los pocos resultados –en lo que respecta a la agricultura– provenientes de Hong Kong. Ese resultado y las concesiones sobre algodón habían sido aceptados por la Unión Europea, Suiza y Estados Unidos luego de fuertes presiones de los países en desarrollo y de la amenaza de un nuevo fracaso en la Ronda.

La inhabilidad europea para negociar concesiones que no hayan sido pactadas dentro de la reforma de la Política Agrícola Común (PAC), le permitió a los Estados Unidos apartarse rápidamente del proceso de adopción de compromisos. Los estadounidenses sólo dieron una modesta concesión, la de suprimir las subvenciones a las exportaciones de algodón, uno de los requerimientos de los productores africanos.

Desde finales del 2005, muchos de los países en desarrollo de la OMC acusan a la UE de haber boicoteado la negociación tras presentar una propuesta de reducción de sus aranceles a productos agrícolas, considerada insuficiente. A pesar del rechazo general, el Comisario de Comercio de la UE aseguró que disponía de muy escaso margen de maniobra para mejorar lo presentado, teniendo en cuenta la resistencia de algunos miembros a la liberalización y la prioridad que su bloque asigna a la reducción de las barreras al comercio de bienes industriales y servicios.

Teniendo en cuenta ese hecho, un grupo de países en desarrollo, posteriormente conocido como el NAMA 11, liderados por India, Sudáfrica, Brasil y Argentina, envió una carta al Presidente de la VI Reunión Ministerial en Hong Kong, John Tsang, en donde argumentaba que la base actual de las negociaciones de NAMA no refleja adecuadamente las preocupaciones sobre el desarrollo.

Por otro lado, una coalición de países en desarrollo, liderada por Zambia, propugnó que las importaciones desde los países menos desarrollados queden libres de aranceles. Finalmente, como fue señalado, los países desarrollados concedieron la liberalización para el 97% de las líneas arancelarias, excluyendo los productos más sensibles y de mayor interés exportador de esos países (textiles e indumentaria).

El G90 circuló un anexo opcional sobre servicios para la Declaración Ministerial. Los objetivos delineados por el G90 se diferenciaron de aquellos mencionados en el Anexo «C» original en el que se solicitó a los miembros mejorar sus compromisos en los cuatro modos de suministro en vez de consolidar compromisos a su nivel actual de acceso a mercados. El texto presentado por el G90 fortalecía las referencias a los intereses de los PED y pedía más liberalización particularmente de la Modalidad 4 sobre

movimiento de los proveedores de servicios a través de las fronteras.

Como consecuencia de ese debate, el Anexo «C» sobre servicios, o sea el texto del Presidente del Grupo de Negociación respectivo, figuró como una de las partes controvertidas del borrador de Declaración del 17 de diciembre que se repartió a los ministros. Varios PED habían solicitado que la sección se eliminara del todo debido a que no había sido acordada previamente. El G 90 estaba molesto con las disposiciones del anexo sobre los compromisos cualitativos de modalidades y el lenguaje vinculante relativo a que los miembros que fueran invitados a entrar en negociaciones plurilaterales de acceso a los mercados debían hacerlo. Quizás, la cuestión más controvertida estuvo ligada a la presión ejercida sobre los países en desarrollo, tanto por la UE como por los Estados Unidos, para que no se modificara el anexo en aras de una buena conclusión de la Ronda de Doha. La polémica y el rechazo al anexo sobre servicios fueron utilizados por la UE como una manera de condicionar mayores compromisos sobre la agricultura. La posición sobre servicios liderada por el G90 contó con el apoyo de otros países en desarrollo, entre ellos Sudáfrica, Venezuela, Cuba, Jamaica y Kenia que rechazaron la apertura indiscriminada.

Si bien tanto el G20 como el G90 advirtieron que cualquier paquete de desarrollo adoptado en Hong Kong debía proporcionar beneficios concretos en vez de buenas intenciones, ese objetivo se vio dificultado por los problemas del nivel efectivo de participación. Por un lado las reuniones de Sala Verde o Grupos Consultivos del Presidente carecieron de registros de lo discutido. Asimismo, el otorgamiento de facultades en ocasiones ilimitadas a los «amigos del presidente», dieron lugar a la continuidad de los hábitos tradicionales de reuniones cerradas a la mayoría de los miembros. El broche de oro estuvo en la realización de sólo dos reuniones formales en toda la Conferencia –sesión de inauguración y clausura– para adoptar formalmente las decisiones.

En sí el progreso fue minúsculo, pero los PED, a pesar de los problemas de transparencia y participación, demostraron ser buenos jugadores en las negociaciones. No se limitaron a ser simples beneficiarios sino que, a pesar de las limitaciones, condicionaron efectivamente el proceso negociador. El condicionamiento se evidenció en servicios y sobre todo en la interrelación obtenida de las negociaciones de agricultura y NAMA, la que quedó reflejada en el párrafo 24 de la Declaración Ministerial adoptada el 18 de diciembre de 2005.

En ese párrafo, en cuya redacción la Argentina jugó un papel principal, se plantea el equilibrio en el acceso al mercado en las dos áreas, precisado mediante la siguiente redacción: «reconocemos que es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante el mayor acceso a los mercados para los PED tanto en agricultura como en NAMA. Con este fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados para agricultura y NAMA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada compatible con el principio de trato especial y diferenciado».

Evidentemente los dos últimos puntos sientan los parámetros a los que tendrá que ajustarse la negociación desde Hong Kong en adelante, condicionando los avances de la Ronda a una efectiva liberalización en agricultura y a un tratamiento en NAMA que contemple las sensibilidades de los países en desarrollo.

El Párrafo 24 establece el principio del acceso a mercados para agricultura y NAMA «comparablemente elevado (...) de manera equilibrada y proporcionada» hecho que significa que estos temas están directamente vinculados a la hora de negociar. Son dos caras de una misma moneda, en la cual el movimiento de una de las áreas afecta a la otra. Se plantea una estrategia de negociación en la que se juega «quién cede primero» o bien «cómo afecta a la otra parte». De esta forma, se tiende a evitar que se deje la negociación agrícola para último momento y se favorezca la presión de aquellos con posiciones defensivas en la materia. Los países defensivos en agricultura y ofensivos en NAMA no tendrán más remedio que enfrentarse a los países ofensivos en agricultura y a los defensivos en NAMA, debido a las consecuencias que pueden sufrir ante cualquier movimiento que, desde ahora, es inevitablemente equivalente y proporcional.

En tercer lugar, el párrafo 24 facilita que se llegue al compromiso único en mejores condiciones de equilibrio para los países en desarrollo. Que la agricultura no quede para el final dificulta que se acuse a

los países en desarrollo de impedir la conclusión de la Ronda ante ofrecimientos finales que no contemplen sus intereses. Sólo podrá arribarse a la etapa final una vez satisfecho el movimiento «equilibrado y proporcionado, compatible con el principio de trato especial y diferenciado», entre agricultura y NAMA que plantea la Declaración Ministerial de Hong Kong.

La fecha fijada del 30 de abril para acordar los parámetros bajo los cuales en una etapa inmediata posterior se debía decidir la intensidad de la liberalización multilateral bajo la Ronda Doha, pasó sin que se cumplieran los compromisos estipulados. Luego de casi seis meses desde Hong Kong, los esfuerzos para acercar posiciones no han dado resultados, particularmente por la resistencia de la Unión Europea y de otros países para mejorar su oferta de acceso a los mercados en agricultura. La idea existente ahora es que los dos meses hasta fines de julio próximo serán decisivos para materializar un acuerdo.

Por un lado, la UE no quiere llevar a costas el fracaso de la Ronda de Doha y por el otro, pretende continuar con su *quid pro quo*. Para poder combinar estas dos aristas debe enfrentarse a las pretensiones del G20 y de algunos países desarrollados que persiguen mayor acceso a mercados en agricultura.

4. Las Áreas Principales de Negociación

4.1. NAMA

Las negociaciones NAMA abarcan todo lo relacionado a los productos no agrícolas, es decir, entre otros, los pesqueros, minerales, químicos, forestales, electrónicos, automóviles, maquinaria, textiles y vestido, artículos de cuero y manufacturados diversos.

Se trata del área donde más avanzó la liberalización del comercio desde la creación en 1947 del Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT). Los aranceles promedio de los países industrializados se encuentran ahora consolidados por debajo del 5% mientras que también se verifica un alto grado de consolidación en los países en desarrollo con un techo, en este caso, entre el 30 al 35% *ad valorem* pero con aranceles aplicados sustancialmente más bajos. A título de ejemplo el arancel promedio aplicado en el MERCOSUR es del 9,8% *ad valorem*.

Es de señalar que en el GATT, al mismo tiempo que se realizaba la reducción de aranceles industriales, se introdujeron disciplinas para evitar la distorsión que podrían provocar las subvenciones domésticas y a la exportación en el comercio de estos productos. Estas últimas se prohibieron ya en 1958, mientras que las disciplinas a las subvenciones domésticas fueron introducidas durante la Ronda Tokio y consolidadas en la Ronda Uruguay, mediante el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

El punto de partida de la Ronda Doha es el de avanzar sobre los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay, que a pesar de una reducción promedio del 40% no eliminó las dispersiones, provocadas por el escalonamiento arancelario y los altos aranceles NAMA en los países industrializados. Por otro lado, se trata de alcanzar la consolidación del universo arancelario y de reducir los aranceles consolidados de los países en desarrollo.⁵

Conforme a lo indicado en el punto 2.1 anterior, la Declaración de Doha dispuso como objetivos en NAMA «celebrar negociaciones con la finalidad de reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y el escalonamiento arancelario, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo» (párrafo 16 Declaración de Doha). El texto enfatiza que se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, previendo, entre otras cosas, que no haya una reciprocidad plena en los compromisos de reducción, de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994". Asimismo, las negociaciones deberán tener plenamente en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los

⁵ La consolidación significa el compromiso de no aumentar el arancel por sobre el techo comprometido. En caso que se desee modificarlo se debe recurrir al Artículo XXVIII del GATT que dispone la realización de consultas y negociaciones destinadas a acordar una adecuada compensación con los miembros que tengan derechos negociadores.

países en desarrollo y los países menos adelantados (párrafo 50 de la Declaración de Doha).

En julio de 2002 se terminó de negociar un programa de trabajo en el que se establecía el plazo de mayo de 2003 como fecha límite para el establecimiento de las modalidades de negociación. En el curso de ese mes el Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados presentó una propuesta en forma de proyecto que incluía elementos sobre las modalidades de negociación (Texto Girard).

Lo más destacable y debatido fue que proponía una fórmula armonizadora y no lineal que debían aplicar todos los países a excepción de los países menos adelantados (PMA), sobre un esquema de línea por línea. Mediante dicha fórmula se tomó en consideración el principio de reciprocidad no plena incorporando una media arancelaria como coeficiente. De este modo, al reducir los aranceles más altos en menor medida que los más bajos, la fórmula daba como resultado unos menores compromisos de reducción por parte de los países que tuviesen aranceles consolidados medios más altos (en su mayoría, países en desarrollo). Además, planteó un programa obligatorio de tres fases destinado a la supresión de los aranceles para siete sectores considerados de especial interés de los países en desarrollo: electrónico; pesca y productos pesqueros; calzado; artículos de piel; piezas y componentes de motores para vehículos; piedras, gemas y metales preciosos; y productos textiles e indumentaria.

La mayor dificultad de la negociación, sin embargo, no pudo ser resuelta. Reside en que los países desarrollados (PD) presionan para que los países en desarrollo (PED) abran más sus mercados, mientras mantienen una posición fuertemente defensiva en agricultura, el área de mayor interés para los países en desarrollo. Para ello insistieron permanentemente en que en NAMA la reducción sea sobre la base de los aranceles aplicados y no de los consolidados.

Ante el rechazo de esa posición y la imposibilidad de modificar el mandato de Doha y la tradición en el GATT y la OMC, de que la reducción se efectúa desde los aranceles consolidados, han buscado limitar las flexibilidades e insistido en la aplicación de una fórmula no lineal tipo suiza con coeficientes reducidos. Por medio de esta fórmula y tales coeficientes los aranceles altos se rebajan en mayor medida, con la cual se reducen rápidamente las diferencias entre aranceles y se perforan los niveles aplicados por los países en desarrollo.

Las metas específicas y las demandas en NAMA de los países desarrollados se refieren a:

- Ajustar el sistema de aranceles, reduciendo la cobertura de productos no consolidados a un máximo de 5% de las líneas arancelarias.
- Reducir sustancialmente los aranceles a partir del nivel inicial consolidado en la Ronda Doha.
- Limitar o remover la diferencia entre el arancel consolidado y el actual arancel aplicado (agua en la tarifa).
- Armonizar aranceles aplicando una fórmula suiza simple no lineal de reducción de aranceles, con coeficientes 10 para países desarrollados y 15 para países en desarrollo.⁶
- Eliminar aranceles en sectores industriales seleccionados
- Acelerar el proceso de liberalización para ser concluido entre cinco a diez años como máximo.

Con relación a las fórmulas y coeficientes propuestos, algunos países como China e Indonesia expresaron sus críticas. Otros, como Chile, Colombia y México sostuvieron los propósitos de los países desarrollados. Malasia, con el apoyo de Tailandia y Filipinas formuló una contra propuesta argumentando que el compromiso de consolidar los aranceles no consolidados debía ser reconocido como un compromiso significativo y que los niveles de los nuevos aranceles consolidados no deberían ser reducidos como los países desarrollados proponían.

Argentina, Brasil y la India se unieron en contra de los argumentos de los países desarrollados, proponiendo una nueva fórmula (ABI) que modera los diferentes coeficientes propuestos al ponderarlos por el promedio arancelario de cada país. Demostraron que los cortes de aranceles que persiguen los países

⁶ Es de destacar que la fórmula suiza $[R = (c \times t) / (c + t)]$, donde R es el arancel resultante, c el coeficiente que se elija y t el arancel vigente, da lugar a un arancel máximo equivalente a ese coeficiente. Es decir que, conforme a la propuesta, el arancel resultante tendría un máximo de 10% o del 15% *ad valorem*, según se trate respectivamente de países desarrollados o en desarrollo.

desarrollados, al no ponderar los coeficientes, llevó a cortes mayores en los países en desarrollo, hecho que va contra el trato especial y diferenciado y la reciprocidad menos que plena del Mandato de Doha y de la Declaración de Hong Kong. Según los coeficientes que se utilicen en la fórmula ABI, se moderan las reducciones para los aranceles altos.

El estado de situación de las negociaciones previo a Hong Kong quedó reflejado en el informe presentado en esa Conferencia Ministerial por el Presidente del Grupo de Negociación de NAMA. Sobre la base de dicho informe se pudieron registrar ciertos progresos en las conversaciones de la Conferencia Ministerial.

En primer lugar la mayoría de los países coincidió en el empleo de una fórmula suiza, quedando acotada la discusión a los temas centrales de determinación de los coeficientes de corte y su relación con el principio de flexibilidad. Se coincidió en la posibilidad de tener dos coeficientes: uno para los países desarrollados y otro para los países en desarrollo. Los Estados Unidos, la Unión Europea, Chile, Colombia y México vincularon la aceptación de este último coeficiente a la eliminación de la flexibilidad, contemplada en el Marco de Julio de 2004, de excluir tentativamente un 5% de las líneas arancelarias de la reducción o de aplicar la mitad del corte que se acuerde para el 10% de las líneas arancelarias. La mayoría de los países en desarrollo rechazó tal condicionamiento, argumentando que el uso de flexibilidades es adicional y no opcional al empleo de un coeficiente especial para ellos.

En segundo lugar, se construyó cierto consenso respecto del tratamiento de los aranceles no consolidados: la consolidación deberá ser del 100% para países desarrollados y al menos del 95% para países en desarrollo. Teniendo en cuenta que la mayor parte de estos últimos no está dispuesta a consolidar sus aranceles a un nivel bajo (comparable al de sus aranceles aplicados) para después ser obligados a reducir aún más este nivel por medio de una fórmula, se acordó diseñar un procedimiento de aumento de aranceles (mark up) con tal finalidad. Finalmente, se convino que la participación en las negociaciones sectoriales, donde se tiene como objetivo alcanzar una eliminación plena de aranceles, sería de carácter voluntario.

Un aspecto relevante de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, fue el de la constitución de un nuevo grupo de once países en desarrollo, denominado NAMA 11, en el que participan Argentina, Brasil, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Namibia, Sudáfrica y Venezuela. Ese grupo envió una carta al Presidente de la Conferencia, John Tsang, en donde argumentaba que la base de las negociaciones no reflejaba adecuadamente las preocupaciones sobre el desarrollo. El grupo dijo que a sus miembros se les pedía hacer cortes desproporcionados en aranceles industriales. Enfatizó que «no se podía esperar que, de esa forma, los países en desarrollo pagaran las más que necesarias reformas del sector agrícola de los países desarrollados». En una referencia, principalmente al comercio agrícola, pidieron que el nivel de ambición en NAMA «fuera calibrado con la ambición que se alcance en agricultura. El grupo enfatizó que la flexibilidad acordada para países en desarrollo en el párrafo 8 del anexo B del Marco de julio 2004, tal como el hecho de eximir a un número pequeño de líneas arancelarias de las reducciones, debería ser independiente de la fórmula de la reducción arancelaria. Solicitó asimismo que los países desarrollados removieran los aranceles altos, los picos arancelarios y el escalamiento arancelario en productos de interés de exportación de los países en desarrollo.

Siguiendo la posición del G20 en Agricultura, el NAMA 11 resaltó que las demandas de la Unión Europea en bienes industriales y en servicios no guardan un nivel de ambición equivalente con lo que está dispuesta a ofrecer en acceso a mercados en agricultura. Su demanda en NAMA requeriría que los países en desarrollo reduzcan sus tarifas casi en el 70%, muy lejos de su oferta del 39% de corte en agricultura.

En el Cuadro 1 puede apreciarse la diferencia en el nivel de corte lineal que se deriva de la aplicación de los coeficientes en la fórmula suiza simple propuestos por la UE y otros países de la OECD para los países desarrollados y en desarrollo, de 10 y 15 respectivamente. Conforme a los aranceles promedio de uno y otro tipo de países, se verificarían cortes lineales, luego de aplicarse esos coeficientes, del 35,4% para los países desarrollados y del 66,7% para los países en desarrollo. La baja de aranceles en puntos porcentuales sería de 2 (del 5,5% al 3,3% promedio) para los países desarrollados y de 20 (del 30% al 10% promedio) para los países en desarrollo. Es decir que el corte lineal promedio de aranceles de los países en desarrollo sería el doble que el correspondiente a los países desarrollados y la reducción en puntos porcentuales del arancel

promedio superaría en más de diez veces el que realizarían los países desarrollados.

Cuadro 1 **Impacto de las propuestas de los países desarrollados en NAMA**

	Arancel promedio ¹	Arancel resultante	Corte lineal
Países desarrollados ² (coeficiente 10 de fórmula suiza)	5,5%	3,5%	35,4%
Países en desarrollo (coeficiente 15 de fórmula suiza)	30,0%	10,0%	66,7%

Nota: 1. Los aranceles medios consolidados para países desarrollados y en desarrollo se tomaron del documento TN/MA/W60.

2. Los países desarrollados, particularmente la UE, EE.UU. y el G-10, proponen en NAMA la aplicación de un coeficiente 10 de fórmula suiza para países desarrollados y un coeficiente 15 para países en desarrollo.

Fuente: CEI

Como resultado de las negociaciones durante la Conferencia Ministerial, la sección pertinente de la Declaración de Hong Kong sobre el acceso a mercados para bienes industriales, estipuló la adopción de una 'fórmula suiza' con un número no especificado de coeficientes. Determinó la consolidación de todo el universo arancelario en términos ad valorem, autorizando el aumento de aranceles no consolidados de los países en desarrollo, antes de su consolidación y aplicación de la fórmula de corte. Confirmó el principio de flexibilidad del anexo B del Marco de Julio de 2004 para productos sensibles de los países en desarrollo. En este caso dejó abierto el número de líneas arancelarias que podrá beneficiarse del tratamiento especial, ya sea excluyéndolas del corte que se disponga o reduciendo ese corte a la mitad. El texto preservó dos inquietudes centrales de los países en desarrollo: la inclusión de «la reciprocidad menos que plena» y «la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y el escalonamiento arancelario».

El aspecto en que más innovó la Declaración Ministerial está contenido en el párrafo 24 que vincula explícitamente el nivel de ambición de NAMA al de agricultura. Mediante la redacción, propuesta por la delegación de Argentina, se procuró corregir el serio desequilibrio que caracteriza al sistema multilateral, en el que se ha alcanzado una importante liberalización del intercambio de productos industriales y una lenta inclusión de la agricultura en las normas y los objetivos del GATT y la OMC.

El párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong, que se comentará más adelante, es instrumental para que no se acentúen las divergencias y, por el contrario, se pueda avanzar de manera equilibrada en la apertura de mercados agrícolas e industriales.

4.2. Agricultura

a) Antecedentes

El sector agrícola es objeto de discriminación dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su predecesor el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Este hecho se deriva de haberse trasladado a las normas y disciplinas multilaterales los mecanismos de protección y distorsión aplicados a la agricultura con posterioridad a la crisis económica de los años 30 del siglo pasado.

Desde la década de 1960, a poco de constituirse la Comunidad Económica Europea, ahora Unión Europea, las medidas de defensa o protección sectorial fueron seguidas cada vez más por el estímulo a las exportaciones, mediante el otorgamiento de subvenciones específicas por parte de los principales países industrializados. De esa manera se posibilitó canalizar al mercado internacional los excedentes de producción generados por las políticas de protección y altos precios garantizados. El conjunto de estas

políticas llegó a ser un factor determinante en la caída de la participación de los países en desarrollo como exportadores netos en el mercado mundial de productos agrícolas, tanto por menores exportaciones como por el aumento de sus importaciones. El efecto inverso se registró para los países de la OECD, en particular la Unión Europea.

La evolución señalada puede visualizarse en el Cuadro 2 relativo a exportadores e importadores netos agrícolas durante el período 1970-2004. Allí se constata como los países en desarrollo de Asia y África pasaron de ser exportadores a importadores netos, mientras América Latina disminuyó en más de dos puntos su participación como exportador neto. Del otro lado, la OECD redujo su participación como importador neto de manera sustancial.

Cuadro 2
Importadores y exportadores netos de productos agrícolas
en % y miles de millones de U\$S

	Participación en total de importaciones agropecuarias ¹		Impacto neto en la demanda	
	1970	2004	Cambio en la participación	Valor ²
Países desarrollados (OECD)	-15,6	-3,7	-11,9	-97,1
UE	-18,2	-3,2	-15,0	-121,7
Japón	-7,9	-7,3	-0,6	-4,5
EE.UU.	2,4	-0,7	3,1	25,0
Otros desarrollados	8,1	7,6	0,5	4,0
China	0,5	-2,1	2,6	21,3
CEI	-1,8	1,1	-2,9	-23,3
Países en desarrollo	16,9	4,7	12,2	99,4
África	5,3	-0,2	5,5	44,6
América Latina	9,6	7,5	2,1	17,3
Asia y Medio Oriente	2,0	-2,6	4,6	37,5

Notas: 1. Una participación negativa indica que un país es un importador neto, una participación positiva indica que un país es un exportador neto.
2. El impacto sobre el valor absoluto de la demanda mundial está dado por el cambio en la participación con relación a 1970 multiplicado por el valor de las importaciones agropecuarias mundiales en 2004. U\$S 813 miles de millones.

Fuente: CEI en base a OMC

Los cambios de participación verificados desde 1970 hasta 2004 implican que los países en desarrollo han perdido sólo en ese último año casi 100.000 millones de dólares estadounidenses de exportaciones. Si hubieran mantenido la participación en el comercio agrícola mundial que tenían en 1970 estarían exportando esa cifra adicional sobre sus exportaciones actuales. La contrapartida de importaciones adicionales por ese mismo valor estaría dada por los países de la OECD.

Es de destacar que recién en la Ronda Uruguay, finalizada en 1994, la agricultura fue incorporada efectivamente a las normas y disciplinas del GATT, a través del Acuerdo sobre la agricultura.

En virtud del citado acuerdo se prohibió la aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones y se limitó la utilización de subvenciones a la exportación y el sostén interno a la producción, medidas cuyo uso, hasta ese entonces, había sido prácticamente irrestricto, conforme a la redacción original de los Artículos XI y XVI del GATT, respectivamente. Las restricciones cuantitativas fueron reemplazadas por su equivalente en aranceles de importación, pero a un nivel tan elevado que, a pesar de la reducción promedio del 36% dispuesta en la ronda, el acceso a los mercados de los países desarrollados sigue siendo altamente restringido. En realidad está limitado para los principales productos agrícolas a las cuotas arancelarias vigentes y a las cuotas de acceso mínimo fijadas en la Ronda Uruguay del 5% del volumen de los mercados domésticos.

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

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

La experiencia respecto a la continuidad de las restricciones y distorsiones en el comercio agrícola y la importancia de la agricultura para los países en desarrollo llevó a que éste fuera uno de los temas principales en el lanzamiento de una nueva ronda multilateral. En particular en las discusiones pertinentes se consideró que a los fines de avanzar en la liberalización del comercio sectorial se requería de un mejoramiento sustancial de las disciplinas existentes, de manera de eliminar o reducir en forma importante la protección de importaciones y las distorsiones domésticas y a la exportación.

En función de lo señalado, la Ronda Doha dispuso continuar con el afianzamiento de las disciplinas en los tres pilares de la negociación agrícola con los siguientes objetivos:

- la reducción sustancial con vistas a la eliminación de las subvenciones a la exportación
- la reducción sustancial de la ayuda interna; y
- la mejora sustancial del acceso a los mercados.

b) La discusión en Hong Kong

Al igual que en las negociaciones que llevaron a la aprobación del Marco de Julio de 2004, los actores más enérgicos durante la negociación en Hong Kong fueron los Estados Unidos, la Unión Europea, los cuatro países africanos que presentaron la Iniciativa del Algodón, el G-10, el G-20 y el Grupo de CAIRNS.

La UE emergió con una fuerte actitud defensiva en la negociación agrícola, cerrándose en su propuesta de reducir sólo un 39% promedio los aranceles de importación en acceso a mercados. Su fórmula de cortes va del 35% para los aranceles menores al 30%, al 45% para los situados entre 30 y 60%, al 50% para aquellos entre 60 y 90% y al 60% para los mayores al 90%. Sin embargo, estos cortes quedan limitados por la posibilidad de compensarlos en la franja más baja y de cortar entre 1/3 y 2/3 la reducción en la franja más alta para un 8% de líneas arancelarias que se propondrían como sensibles. La propuesta de la UE aparece muy distante de la del G 20 que propone un 54% de reducción promedio y cortes que van del 45% al 75% y de la de los Estados Unidos con cortes de aranceles que van del 55% al 90%. De la mano de su propuesta de mínima en acceso a mercados en agricultura, la UE demandó la reducción de las barreras comerciales para los bienes industriales y la ampliación significativa de las concesiones en servicios de los países en desarrollo.

En el ámbito de las subvenciones a la exportación, luego de fuertes presiones de los demás miembros, la UE ofreció aceptar su eliminación para el 2013. Vinculó ese compromiso a las disciplinas que se establezcan respecto a créditos a la exportación y ayuda alimentaria.

Los Estados Unidos, que aumentaron sustancialmente su ayuda doméstica a la agricultura durante los años recientes, condicionaron la reducción en ese pilar al acceso efectivo a los mercados de los países desarrollados y en desarrollo. Consideraron que a la UE se debía aplicar el corte más alto, teniendo en cuenta el alto nivel de su ayuda doméstica.

Conforme a las opciones propuestas por los principales actores en este último pilar, las bandas para la aplicación de los cortes totales se establecieron entre 0 a 10.000 millones de dólares, de 10.000 a 60.000 millones y mayor a 60.000 millones de ayuda causante de distorsiones (de caja ámbar, de caja azul y de minimis). Mientras el G 20 propuso cortes lineales para la suma de esas tres ayudas del 70%, 75% y 80% sobre los niveles consolidados, la Unión Europea situó los cortes en el 50%, 60% y 70%, mientras que los Estados Unidos propusieron el 31%, 53% y 75%, respectivamente.

Durante el transcurso de la Reunión Ministerial, un tercer grupo, además de los mencionados, compuesto por países en desarrollo, el G-33, abogó por la adopción de flexibilidades especiales, fundándose en que, luego de resolver ese tema, sus países se encontrarían en mejor posición para tomar compromisos en acceso a mercados. Propuso negociar diversos aspectos que todavía no tienen resolución, tal es el caso del mecanismo de salvaguardia especial para países en desarrollo y el de inclusión de productos especiales que estarían exentos o sujetos sólo a reducciones mínimas de aranceles.

Los países centroamericanos y latinoamericanos hicieron hincapié en la necesidad de liberar de impuestos y cuotas a los productos tropicales y cultivos alternativos a narcóticos, mientras que los países africanos productores de algodón insistieron en una rápida liberalización del acceso al mercado y la eliminación de subvenciones domésticas y a la exportación de ese producto aplicadas por los países desarrollados.

c) El texto acordado

El texto sobre agricultura de la Declaración Ministerial de Hong Kong contiene algunos progresos respecto a la situación previa. El más significativo es el de la eliminación de los subsidios a la exportación para 2013. Otro aspecto es el de las precisiones en acceso a mercados que se refieren al número de bandas (4), a las diferencias existentes en materia de cortes dentro de cada banda, a las sensibilidades y a la expansión de las cuotas arancelarias.

En cuanto a subvenciones domésticas también determina el número de bandas de corte (3), indicando las diferencias sobre porcentajes de reducción dentro de cada una de las bandas. La Unión Europea aceptó colocarse en la banda más alta de corte y Japón y Estados Unidos en la intermedia. Estos países también coincidieron en fijar límites de gastos más bajos a las subvenciones de caja azul y a las subvenciones de minimis, exentas de compromisos de reducción (2,5% del valor de producción en cada caso).

En lo que respecta a sensibilidades, el texto permite a los países en desarrollo auto-designar un número de líneas arancelarias para productos especiales tuteladas por indicadores basados en criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural –se nota aquí la influencia de recientes propuestas del G-33 que avanza en indicadores como los mencionados anteriormente. Prevé además el acceso a un mecanismo de salvaguardia especial que se activa en función de precios y volúmenes de importación.

Otra cuestión de interés es la relativa a la creación de un «compartimiento seguro» para ayuda alimentaria con el propósito de asegurar que esa ayuda pueda canalizarse en casos de emergencia. También se continúa la negociación de disciplinas sobre programas de créditos a la exportación y empresas comerciales del estado.

En resumen los avances verificados en Hong Kong, exceptuado el compromiso de eliminación de las subvenciones a la exportación, quedó limitado a acotar en mayor medida las cuestiones donde existen importantes diferencias, particularmente las referidas a los cortes en acceso a mercados y en subvenciones domésticas. Claro está que las condiciones vinculadas a esos cortes, como la introducción de un nuevo tipo de subvenciones de caja azul para acomodar los pagos contra-cíclicos de los Estados Unidos, la inclusión de productos sensibles con menores cortes para países desarrollados, la incorporación de productos especiales y de una salvaguardia especial para países en desarrollo y la no consolidación *ad valorem* de los aranceles, pueden menoscabar seriamente el impacto de las concesiones que finalmente se acuerden.

d) Algodón

Las negociaciones sobre algodón exceden la discusión general sobre agricultura, habiéndose transformado en un caso paradigmático de la Ronda Doha. El avance en este tema refleja de manera directa la presión que ejercieron los estados africanos durante la V Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún.

El problema del algodón presenta cuatro desafíos: primero, la política de apoyo al cultivo en países desarrollados, como es el caso de los Estados Unidos, que deprime los precios internacionales y afecta a aquellos países que no subvencionan al sector; segundo, en países de África y Asia Central donde la producción de algodón es fuente central del ingreso rural, es necesaria la instrumentación de políticas estructurales tendientes a aumentar la productividad y la calidad del producto; tercero, los productores de algodón de países en desarrollo deben hacer frente a costos de transferencia de tecnología y adaptar los marcos de regulación para la introducción de nuevas variedades; y cuarto, el algodón encuentra en las fibras sintéticas un fuerte competidor.

Benin, Burkina Faso, Chad y Malí fueron los países que originalmente propusieron la Iniciativa sobre Algodón y fueron apoyados por otros países africanos como Nigeria, Camerún, Guinea, Uganda, Ghana y Rwanda. El acuerdo en el caso del algodón prevé la eliminación acelerada de los subsidios a las exportaciones para el 2006 y el libre acceso de algodón y subproductos de los países menos avanzados en los mercados de los países desarrollados.

El G-20 consideró al algodón como un tema prioritario para Hong Kong, al igual que Australia y la Unión Europea que pugnaban por un esfuerzo del resto de los Miembros que excediera las negociaciones agrícolas para solucionar este tema.

e) Los progresos

Retomando las tres áreas de negociación ya descritas, los pasos hacia adelante en Hong Kong pueden resumirse como sigue:

- se logró acordar la eliminación de los subsidios a la exportación en 2013;
- se arribó al compromiso de hacer cortes reales en el apoyo doméstico, vinculando los mayores cortes con el nivel de apoyo;
- aunque no se realizó ningún avance significativo en acceso a mercados ni en el nivel de los cortes de apoyo doméstico, quedaron explicitadas las diferencias que deben negociarse de ahora en adelante.

Por otra parte, los países en desarrollo tendrán cierta libertad para designar productos especiales y la posibilidad de acceder a un mecanismo de salvaguardia que los proteja del aumento de importaciones y de caídas en los precios.

4.3. El Párrafo 24

El Párrafo 24 de la Declaración de Hong Kong vincula las negociaciones de NAMA y Agricultura, estableciendo que deberá asegurarse que haya un nivel de ambición en el acceso a los mercados en esas dos áreas comparablemente elevado y que esa ambición debe alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.

Teniendo en cuenta esa condición para la prosecución de las negociaciones, la Argentina presentó el 13 de marzo próximo pasado un documento en los Grupos de Agricultura y NAMA, con cotas TN/MA/W/67 y TN/AG/GEN/14⁷, respectivamente, tendiente a precisar la comparación dispuesta por la Conferencia Ministerial.

⁷ El documento se puede encontrar ingresando el código del mismo en <http://docsonline.wto.org>

En el documento argentino se aborda la cuestión de cómo calibrar de manera operativa la consistencia de las propuestas en Agricultura y NAMA con lo estipulado en el Párrafo 24. Con tal fin incluye cuatro elementos centrales: 1) las fórmulas de corte; 2) las flexibilidades y productos sensibles; 3) los aranceles máximos y la relación entre aranceles consolidados y aplicados y 4) la simplificación arancelaria.

Con relación a las fórmulas de corte indica que las propuestas de desgravación en esas dos áreas responden a metodologías distintas. Mientras en Agricultura se contemplan cuatro bandas para realizar los cortes lineales, aún pendientes de definición, tanto respecto a techos y pisos para cada banda como a los porcentajes de corte a aplicar dentro de cada una de ellas, en NAMA, en cambio, se prevé trabajar sobre la base de una «fórmula suiza con coeficientes».

Señala que la diferencia de metodología es un factor que dificulta la comparación dispuesta por el Párrafo 24. Por ese motivo propone un método empírico que muestra resultados ex post equivalentes derivados de la aplicación de los cortes lineales o de coeficientes, según sea el caso. Con dicho propósito acompaña, como anexos al documento sendas tablas de correspondencia de corte lineal y de coeficientes de fórmula suiza.

En el Cuadro 3, se incluye un ejemplo a partir de las propuestas de la Unión Europea y del G10 en Agricultura. Queda en claro la disparidad en el nivel de ambición entre los coeficientes que pretenden estos países en NAMA de parte de los países en desarrollo y los cortes lineales que están dispuestos a aceptar en Agricultura y sus equivalentes en coeficientes de fórmula suiza.

Cuadro 3
Impacto de cortes lineales en propuestas agrícolas

Arancel inicial (%)	Corte lineal propuesto para países desarrollados (%)			Arancel resultante (%)			Coeficientes equivalentes fórmula suiza simple en NAMA ¹		
	UE		G10	UE		G10	UE		G10
	Mínimo	Promedio		Mínimo	Promedio		Mínimo	Promedio	
10	20	35	27	8,00	6,50	7,30	40,00	18,57	27,04
20	20	35	27	16,00	13,00	14,60	80,00	37,14	54,07
30	20	35	31	24,00	19,50	20,70	120,00	55,71	66,77
40		45	31		22,00	27,60		48,89	89,03
50		45	31		27,50	34,50		61,11	111,29
60		45	37		33,00	37,80		73,33	102,16
70		50	37		35,00	44,10		70,00	119,19
80		50	45		40,00	44,00		80,00	97,78
90		50	45		45,00	49,50		90,00	110,00
100		60	45		40,00	55,00		66,67	122,22

Nota 1. $a = ((1 - \% \text{Reducción}) * \text{Arancel Inicial}) / \% \text{Reducción}$
Fuente: CEI

La aplicación de un coeficiente 15 de fórmula suiza, propugnado para los países en desarrollo por la UE en NAMA, hace que un arancel del 30% (que se aproxima al promedio de las consolidaciones de esos países en la Ronda Uruguay) caiga a un nivel del 10%, equivalente a un corte lineal del 66,6% (Cuadro 1). En cambio, la aplicación de la propuesta de la Unión Europea en Agricultura para el mismo arancel del 30%, resulta en un nuevo arancel del 24 o 19,5%, conforme a un corte lineal mínimo del 20% o promedio del 35%, respectivamente. Esos cortes lineales que se aplicarían a los países desarrollados en Agricultura son equivalentes a los que surgirían de la aplicación de una fórmula suiza con coeficientes 120 o 55,71, es decir 8 y 3,7 veces superiores respectivamente al coeficiente 15 en NAMA.⁸

⁸ Los resultados de la propuesta del G10 replican los obtenidos al aplicar la propuesta de la UE. No obstante, los coeficientes equivalentes de fórmula suiza son mayores en conformidad con una propuesta agrícola con corte lineales menores que la UE.

Respecto a la cuestión de Flexibilidades y productos sensibles, el documento argentino confirma que la cuestión en Agricultura no está definida, mientras que en NAMA se consignan las posibles excepciones en el Párrafo 8 del anexo B del Marco de Julio de 2004, las que fueran comentadas anteriormente. El documento señala que pocas líneas arancelarias en Agricultura que se excluyan de los compromisos generales de reducción, al abarcar productos de significativa importancia comercial, pueden limitar seriamente el comercio de una gran parte de las exportaciones de los países en desarrollo.

Cita, a título de ejemplo, que la UE propuso designar como sensibles al 8% de las líneas arancelarias. Partiendo del supuesto de que estas líneas correspondieran a las de mayor arancel consolidado (en equivalente *ad valorem*), obtiene que estaría comprendido el 11,55% de sus importaciones en valor, esto sin incluir el comercio correspondiente a la flexibilidad adicional en la propuesta de la Unión Europea para aquellos productos situados hasta el nivel arancelario del 30%. Expresa que la introducción de esa flexibilidad o «pívor», por la cual algunos aranceles sufrirían un corte de sólo el 20% (inferior al 35% de corte general promedio), puede llevar la excepción por productos sensibles a un nivel significativo del comercio, teniendo en cuenta que las líneas arancelarias entre el 0% y el 30% de arancel de importación (1720 líneas) abarcan más del 66% de las importaciones agrícolas de la Unión Europea.

Señala que adicionando al 8% de productos sensibles llevaría a una ampliación de la flexibilidad («pívor») de la primera banda de reducción arancelaria, el total involucrado podría variar entre el 15,80% y 23,60% de las líneas arancelarias agrícolas y el 18,55% y 26,35% del valor de las importaciones agrícolas totales de la UE. Contrasta estos porcentajes con los correspondientes al 5% o 10% del comercio total según las opciones de que dispondrían los países en desarrollo en NAMA, para determinar otro aspecto de seria disparidad o divergencia entre las propuestas de la UE en las dos áreas bajo análisis (Cuadro 4).

Cuadro 4 Propuesta de flexibilidad de la UE¹

A. Líneas arancelarias

	10% de líneas con aranceles más altos	15% de líneas con aranceles más altos	20% de líneas con aranceles más altos
cantidad de líneas arancelarias	172	258	344
participación en total de líneas agrícolas (%)	7,80	11,70	15,60

B. Importaciones UE-15, 2003

	10% de líneas con aranceles más altos		15% de líneas con aranceles más altos		20% de líneas con aranceles más altos	
	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)	miles de ecus	partic. en el total agrícola (%)
extra-UE	2.034.846	3,16	4.129.760	6,42	5.313.801	8,26
intra-UE	14.022.347	8,42	23.426.201	14,07	28.840.174	17,33
Total	16.057.193	6,96	27.555.960	11,94	34.153.976	14,80

Nota 1: Flexibilidad que resulta de la propuesta de la UE para los productos ubicados en la banda de aranceles de hasta 30%. Se emplearon las líneas agrícolas con aranceles *ad valorem* y no *ad valorem*. Para las líneas con aranceles no *ad valorem* se utilizaron los cálculos de AVE presentados por la UE a la OMC en 2005.

La propuesta de ampliación de la flexibilidad se logra adicionando el 8% de las líneas de productos sensibles en Cuadro A y su equivalente en volumen de comercio en Cuadro B (ecus 26.648 millones o 11,55 % del comercio total de la UE).

Fuente: CEI en base a OMC y Eurostat (2004)

En cuanto a Aranceles máximos y la relación entre aranceles consolidados y aplicados, argumenta que en el caso del comercio agrícola, en ausencia de cuotas con aranceles reducidos o cero, no se verificarían importaciones en los países desarrollados para muchas partidas arancelarias. Refiere que la importación

desde extra zona de la Unión Europea para productos con aranceles iguales o superiores al 30% es de sólo el 5,8% del valor total de sus importaciones agrícolas. Algo similar ocurre en Estados Unidos, donde sólo el 1,2% de sus importaciones agrícolas en valor son de productos con aranceles equivalentes ad valorem superiores al 30%. Menciona que en ambos casos la mayoría de las importaciones se realiza a través del mecanismo de cuotas arancelarias en razón de que el alto arancel general resulta prohibitivo en la práctica.

Respecto a los países en desarrollo en NAMA, expresa que la situación es diferente ya que el arancel máximo consolidado del 35% *ad valorem*, según surge de las estadísticas, permite el flujo de importaciones. Afirma que ese arancel será reducido por debajo del 20% ad valorem como resultado de las negociaciones y que esa reducción brindará seguridad de acceso a los mercados. La situación es distinta para los países de la OECD que tendrán aranceles máximos del 100% en agricultura y un número apreciable de líneas arancelarias por sobre el 20% *ad valorem* (un quinto del total en el caso de la Unión Europea).

El efecto de aranceles máximos y de los resultantes del proceso de reducción para la Unión Europea y los países del MERCOSUR, como representativos de los países en desarrollo, se aprecia los Cuadros 5. Allí se verifica que luego de la aplicación de la propuesta agrícola de la UE casi un quinto de las líneas arancelarias quedarían con aranceles superiores al 20%. En cambio aún con coeficiente 45 de fórmula suiza simple todos los aranceles del MERCOSUR quedarían por debajo del 20%.

Cuadro 5

Impacto de las reducciones por rangos arancelarios de la propuesta UE para Agricultura y de coeficientes de fórmula suiza simple NAMA¹

Distribución porcentual de la cantidad de líneas

Rango arancelario %	Propuesta Agro UE		NAMA Mercosur ²		
	Actual	Arancel resultante	Actual	Arancel resultante	
				a=45	a=30
0-20	67,3	81,5	23,5	100,0	100,0
>20	32,7	18,5	76,5	0	0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: 1. Para facilitar el análisis no se incluyen sensibilidades ni TED.

2. Se ha tomado la base de datos arancelarios del Mercosur teniendo en cuenta que el arancel medio consolidado coincide con el de los PED conforme se indica en el documento TN/MA/W60.

Fuente: CEI

El último elemento a que se refiere el documento argentino es el de Simplificación arancelaria. Sobre el particular expresa que el informe del Presidente del Grupo de Negociación de NAMA establece que existe acuerdo para que los aranceles resultantes de la negociación sean consolidados en términos *ad valorem*. La situación es diferente en Agricultura donde se preservan los aranceles específicos (un 60% de las líneas arancelarias agrícolas de la Unión Europea) que no permiten una adecuada transparencia respecto a la determinación de la protección en frontera y aumentan el impacto de los derechos de importación en situación de baja de precios internacionales.

El documento argentino concluye señalando la necesidad de tomar los cuatro elementos citados a fin de determinar si las propuestas bajo consideración y las que se presenten en el futuro se ajustan a lo establecido por el Párrafo 24, ya que de no ser así no se cumpliría con el mandato de Hong Kong.

La presentación realizada por la Argentina en los grupos de negociación de agricultura y NAMA el 21 de marzo próximo pasado dio lugar a un intenso debate. Una cantidad importante de delegaciones la respaldaron, entre ellas Australia, China, Brasil, Filipinas, India, Indonesia, Tailandia, Malasia, Uruguay, Barbados,

Ecuador, Bolivia, Venezuela, Cuba, Pakistán, Sudáfrica y Nicaragua. Australia vinculó el apoyo mayormente con la Agricultura, destacando que la comparación debía ser con el objeto de alcanzar una amplia liberalización del comercio tanto agrícola como industrial. La India consideró que el documento coincide con el enfoque del Grupo NAMA 11 y contiene una metodología bien diseñada para definir la aplicación práctica del Párrafo 24. La Unión Europea, Suiza, Japón y Corea exhibieron un tono crítico concordante con su oposición a un cambio de importancia en la dinámica negociadora. En sus argumentaciones insistieron en el carácter particular de la agricultura, la sensibilidad social, la protección del medio ambiente y el escaso tiempo que lleva la reforma agrícola desde que se inició en la Ronda Uruguay. Las Islas Mauricio en nombre de los países ACP se opusieron al documento, requiriendo que se analice el tema de erosión de preferencias y se busque un remedio adecuado para los miembros de menor desarrollo relativo.

Los Estados Unidos destacaron la calidad del documento, pero no lo apoyaron como instrumento para alcanzar un nivel de ambición equivalente en Agricultura y NAMA. Manifestaron que debe progresarse en las dos áreas separadamente y evaluarse los resultados en forma individual por parte de las delegaciones.

Las intervenciones en reuniones posteriores del NAMA 11 muestran una utilización cada vez mayor de los argumentos del documento argentino como sostén de las posiciones de ese grupo en NAMA.

La presentación del documento sobre el Párrafo 24 parece haber dado lugar a un cambio de expectativas. El hecho de comparar las propuestas hasta ahora presentadas mediante una metodología empírica, lleva a situar las tratativas en otro contexto, donde se muestran las divergencias de nivel de ambición entre Agricultura y NAMA.

Otro aspecto de interés reside en que el documento contribuyó a modificar la posición defensiva en NAMA de los países en desarrollo. A partir de su presentación dichos países pueden asumir, conforme a las evidencias, una actitud de mayor compromiso con la negociación, exigiendo una sustancial mejora en las ofertas agrícolas y condicionando sus propias ofertas en NAMA a lo que se alcance en Agricultura.

Los papeles del G20 en Agricultura y del Grupo de los 11 en NAMA se refuerzan mutuamente, al contarse con una metodología que sustenta sus posiciones en las negociaciones respectivas.

4.4. Servicios

La negociación de servicios hasta Hong Kong avanzó de forma tímida y pausada. No todos los países presentaron ofertas, las que en promedio incluyen compromisos específicos en 57 subsectores. Menos de la mitad de las listas incluyen compromisos en sectores tales como la distribución, los servicios postales y de correos y el transporte por carretera. A la vez, menos de la mitad de las ofertas contemplan mejoras en los compromisos horizontales relativos al movimiento de personas físicas, donde las exenciones al trato NMF aún son alrededor de 400. En términos generales, la calidad de las ofertas iniciales y revisadas crea pocas oportunidades para los proveedores de servicios, evidenciándose asimismo poco avance en materia de negociaciones sectoriales y de modos de prestación.

Durante la Conferencia Ministerial de Hong Kong, el G-90 integrado por países menos adelantados de África, el Caribe y el Pacífico, circuló un anexo opcional sobre servicios. El texto que se basa en uno anterior enviado por el grupo de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), modifica el lenguaje prescriptivo y obligatorio del texto del presidente incluido en el anexo C del proyecto de Declaración enviado a los ministros. También remueve la referencia original a un informe, que incluye objetivos sectoriales y de modalidades, que algunos países del G-90 criticaron por reflejar exclusivamente las preocupaciones de los países desarrollados.

Los objetivos cualitativos delineados por el G-90 se diferencian de aquellos en el anexo original en que se le solicitó a los Miembros mejorar sus compromisos en los cuatro modos de suministro en vez de consolidar los compromisos a su nivel actual de acceso a mercados. El nuevo texto pide más liberalización particularmente en la Modalidad 4 (que cubre el movimiento de los proveedores de servicios a través de

las fronteras) desvinculada de la presencia comercial y apunta a «los sectores de interés de exportación para los países en desarrollo». El párrafo del texto original que obliga a los Miembros a entrar en negociaciones plurilaterales cuando se les solicite, fue reemplazado con una frase en la que se señala que dichas negociaciones «también podrán ser realizadas», y que las modalidades para los acuerdos plurilaterales continuarán sujetas a discusión.

El Anexo C sobre los servicios figuró como la parte más controvertida del borrador de la Declaración del 17 de diciembre que se repartió a los ministros. De hecho, varios países en desarrollo habían solicitado que la sección se eliminara del todo, debido a que el texto no había sido acordado por los Miembros. El grupo estaba particularmente preocupado con las disposiciones en el anexo sobre los objetivos de modalidades cualitativas, la inclusión de las compras públicas de servicios y el lenguaje vinculante sobre negociaciones plurilaterales.

Finalmente las disposiciones señaladas fueron modificadas, dejándose allanado el camino para que la negociación prosiga sobre la base del procedimiento tradicional de peticiones y ofertas. Algunas de las delegaciones de los países de mayor desarrollo en particular la Unión Europea, Estados Unidos y Japón no quedaron conformes con las modificaciones pero tuvieron en cuenta que resultaba imposible avanzar en materia de servicios, cuando continuaban problemas críticos en otras áreas, particularmente agricultura y NAMA.

La Declaración Ministerial debilitó el lenguaje obligatorio de la versión original del Anexo C. El disputado párrafo 7 del anexo sobre el proceso de solicitudes y ofertas plurilaterales se revisó para especificar explícitamente que la consideración de las solicitudes colectivas de los Miembros se incluirá en el contexto del párrafo 2 del Artículo XIX del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el cual estipula que la liberalización de dicho comercio debe respetar los niveles de desarrollo de los países. Por ende, los Miembros que enfrentan solicitudes colectivas «las tomarán en cuenta de acuerdo con ese párrafo. Se consideró que este cambio era necesario para abordar las preocupaciones del G-90 y de la Asociación de países del Sudeste de Asia.

Los Miembros también acordaron que las solicitudes plurilaterales se entregarían para el 28 de febrero de 2006 y que la segunda ronda de ofertas revisadas se realizaría para el 31 de julio de 2006. El primer plazo no ha sido cumplido, quedando las negociaciones postergadas para esta última etapa. En cierta forma el calendario de la negociación de servicios sigue condicionado a la resolución de las divergencias en las dos áreas centrales de la negociación, esto es Agricultura y NAMA.

4.5. Otros temas

Los de mayor significación son los siguientes:

- El registro de vinos y bebidas espirituosas dentro de la protección de las indicaciones geográficas del acuerdo TRIPS. No existe acuerdo entre el mecanismo obligatorio y de fuertes disciplinas que intenta imponer la UE y la propuesta de carácter voluntario sostenida por muchos países en desarrollo. Tampoco se han verificado progresos para la expansión de la protección de indicaciones geográficas a otros productos distintos de los vinos y licores. La mayor parte de los países en desarrollo argumenta que el mandato de la Ronda Doha no cubre esa pretensión, también defendida por la UE.
- La protección del conocimiento tradicional, sobre todo a través de la revelación de la utilización de ese conocimiento por los solicitantes de patentes. Conjuntamente con la revelación se exige la manifestación de conformidad de parte de las comunidades respectivas y la remuneración adecuada por la utilización. Exigiría modificar el acuerdo TRIPS. Esa posición es defendida por Brasil, la India y otros países en desarrollo, mientras que es rechazada por Estados Unidos, Japón y otros países de la OECD.
- La adopción de disciplinas sobre subvenciones a la pesca. Se han presentado diversas propuestas, entre ellas de Brasil y Nueva Zelanda, tendientes a prohibir aquellas subvenciones que aumentan la capacidad de flota y abaratan los insumos y el combustible. La UE, Japón y Corea defienden la

adopción de restricciones sobre subvenciones a la inversión pero se oponen a considerar como prohibidas aquellas vinculadas a costos de operación.

- La facilitación del comercio. Se ha avanzado en la identificación de medidas tendientes a agilizar y simplificar las tramitaciones aduaneras y administrativas en general, así como el movimiento de mercadería en tránsito. Las principales dificultades son las de generación de capacidad en materia de equipamiento y capacitación de recursos humanos, particularmente en los países en desarrollo.
- La reducción y el establecimiento de disciplinas en materia de barreras no arancelarias. La discusión se está produciendo en las negociaciones NAMA, tanto respecto a cobertura como a las soluciones que podrían adoptarse, teniendo en cuenta que muchas de ellas están ligadas a normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. El grupo NAMA 11 de países en desarrollo ha sugerido la adopción de un procedimiento de arbitraje con vistas a encontrar soluciones cuando se presenten divergencias respecto a la procedencia de medidas no arancelarias o a la forma en que son aplicadas. La discusión proseguirá durante los próximos meses dentro de los nuevos plazos que se han fijado para las negociaciones.

Ninguna de las cuestiones señaladas se encuentra dentro de los temas centrales para alcanzar un acuerdo en la Ronda Doha, aunque pueden ganar en importancia de producirse tal acuerdo. En ese caso su consideración entrará en la evaluación del balance de costos y beneficios del compromiso único (single undertaking).

5. Conclusiones

El aumento del poder negociador por parte de los países en desarrollo a través de múltiples coaliciones es, sin lugar a dudas, la novedad de la Ronda Doha. A partir de la reciente Conferencia Ministerial de Hong Kong, el G20 y el NAMA 11 adquirieron un alto perfil dado la relación establecida entre las negociaciones de agricultura y productos no agrícolas por el párrafo 24. Dicha conjunción acentuó el cambio del centro negociador que pasó claramente de la llamada cuadrilateral (Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Canadá) al Grupo de los Seis (Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Japón, India y Brasil) y crecientemente a otros actores, que se sumaron a las tratativas, como son los casos de China y Argentina, para tratar de desbloquear las negociaciones.

Es indiscutible que el proceso de negociación fue modificándose conforme con la nueva configuración de poder, la aparición de nuevos temas y la necesidad de una representación más inclusiva. Todo ello disminuyó la eficacia con que se desempeñaban los actores tradicionales, que perdieron parte del peso relativo que detentaron hasta no hace muchos años dentro de la OMC. Nuevos protagonistas como China, que es actualmente el tercer exportador mundial, muy cerca de Estados Unidos y Alemania, y la India, asumieron un creciente protagonismo y conjuntamente con muchos países en desarrollo ahora son parte de la toma de decisiones.

Lo anterior explica, que ante la falta de ofertas significativas de parte de los países desarrollados, no se pueda avanzar más allá de resultados modestos obviamente inferiores a las expectativas que se generan. Los países en desarrollo están condicionando efectivamente el proceso negociador a fin de que se contemplen adecuadamente sus intereses. Ello se evidencia en lo acontecido en servicios y sobre todo en la interrelación obtenida para las negociaciones de agricultura y NAMA.

El párrafo 24 de la Declaración Ministerial adoptada el 18 de diciembre de 2005, estableció el equilibrio y la proporcionalidad «compatible con el principio de trato especial y diferenciado» que debe primar en el acceso a los mercados para agricultura y NAMA. Esta contradicción normativa puede resultar beneficiosa, pero también puede llevar a un resultado minimalista para la Ronda si es que los países desarrollados no están dispuestos a asumir el liderazgo necesario que conduzca al ajuste de su sector agropecuario.

Como producto del movimiento proporcional, para avanzar en NAMA habrá que avanzar en agricultura, y este hecho desplazará, finalmente, el tema sensible de los países en desarrollo del último lugar en la agenda. Asimismo, se dificultará encasillar a los países en desarrollo como los actores desencadenantes de un cierre estrepitoso de la Ronda Doha. De hecho, sólo podrá arribarse a la etapa final una vez satisfecho el equilibrio entre agricultura y NAMA, como dispone la Declaración Ministerial.

Por otro lado, siguiendo los lineamientos del documento argentino sobre Párrafo 24, presentado en los grupos negociadores de NAMA y agricultura, resulta imperioso unificar las fórmulas de corte para evitar la heterogeneidad en la metodología de desgravación de las dos áreas. Las propuestas de la Unión Europea en NAMA y agricultura, establecen una situación de clara disparidad, con posiciones muy ambiciosas para la primera de las áreas y muy defensivas para la segunda de ellas. La aplicación de los coeficientes propuestos por la UE en NAMA provoca cortes lineales dos veces superiores para los países en desarrollo, conforme a sus promedios arancelarios. En términos de coeficientes la relación es de más de tres a uno.

Mientras el G20 sostiene la imposibilidad de aceptar una reducción en los aranceles de NAMA mayor al corte de los aranceles en agricultura que están dispuestos a hacer los países desarrollados, Peter Mandelson (Comisario de Comercio de la UE) remarca la ausencia de un mayor margen de maniobra para mejorar lo presentado, teniendo en cuenta la resistencia de algunos miembros –como Francia y España- a la liberalización y la prioridad que su bloque asigna a la reducción de las barreras al comercio de bienes industriales y servicios.

En un sentido, la introducción del párrafo 24 ha erosionado el principio de compromiso único al ligar el resultado con el que se produzca en esas dos áreas de la negociación. Mientras en otras circunstancias el resto de los temas hubiera seguido un curso separado, con una dinámica propia de tensiones y dificultades inherentes a cada uno, la dependencia actual entre NAMA y agricultura los condiciona. De continuar la imposibilidad de los países de la OECD para efectuar ofertas significativas en agricultura, la opción será entre el fracaso y resultados modestos o simbólicos para la Ronda.

Si bien el Director General de la OMC afirmó que las negociaciones no tendrán plazos intermedios, manteniéndose solamente la fecha límite del 31 de julio para posibilitar que la Ronda concluya antes del 2007, lo cierto es que no son los plazos sino la sustancia y el equilibrio del acuerdo final los que determinarán el futuro del sistema multilateral de comercio.

ANEXO

Coaliciones Negociadoras

ACP-Grupo de 77 países de África, el Caribe y el Pacífico (56 miembros) que mantienen una relación comercial preferencial con la Unión Europea en virtud del antiguo Convenio de Lomé, llamado ahora Acuerdo de Cotonú: Angola, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Amigos de las Negociaciones Antidumping. Brasil; Chile; Israel; Japón; Corea; Noruega; Suiza; Taipei Chino; Tailandia; Hong Kong, China.

ASEAN. Asociación de Naciones del Asia Sudoriental. Ocho países de la ASEAN son Miembros de la OMC: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur y Tailandia. Los demás miembros de la ASEAN — la República Democrática Popular Lao y Viet Nam — están negociando su adhesión a la OMC.

Cinco Partes Interesadas. También denominadas los Cinco o el Quinteto: Australia, Brasil, Estados Unidos, India y UE; se vienen reuniendo desde 2004 para tratar de desbloquear las negociaciones sobre la agricultura. -Actualmente conforman el G6 integrado también por Japón-

G-6. Coalición de países integrada por Australia, Brasil, Estados Unidos, India, UE y Japón.

G-10. Coalición de países que presiona para que se tengan en cuenta las diversas funciones y el carácter especial de la agricultura a la luz de las preocupaciones no comerciales (en la actualidad nueve miembros): Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, Noruega, Rep. de Corea, Suiza y Taipei Chino. No confundir con el Grupo de los Diez Gobernadores de Bancos Centrales.

G-20. Coalición de países (actualmente 21) que ejerce presión para que se efectúen reformas ambiciosas de la agricultura en los países desarrollados y con algo más de flexibilidad en los países en desarrollo: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, China, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe. No confundir con el Grupo de los 20 Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales.

G-33. También denominado «Amigos de los productos especiales» en la agricultura, se considera integrado por 42 países: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, China, Filipinas, Granada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Rep. de Corea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

G-90. Coalición de países africanos, ACP y menos adelantados (en la actualidad 64 Miembros de la OMC): Angola, Antigua y Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Egipto, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea (Conakry), Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las

Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tabago, Túnez, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

GRULAC. Grupo informal de países de América Latina Miembros de la OMC.

Grupo Africano. Todos los países africanos Miembros de la OMC, en la actualidad 41 países. Mantiene una posición común sobre muchos temas de negociación.

Grupo de Cairns. Grupo de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de productos agropecuarios. Se formó en 1986 en Cairns, Australia, justo antes del inicio de la Ronda Uruguay. Miembros actuales: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

Países de reciente adhesión. Coalición de países que se han incorporado recientemente a la OMC que propugna menores compromisos en las negociaciones actuales, como consecuencia de la liberalización que han emprendido en el marco de sus respectivos acuerdos de adhesión. En las negociaciones sobre la agricultura, seis de ellos intervienen como un grupo: Albania, Croacia, Georgia, Jordania, Moldova y Omán.

4

Promoción Comercial

Análisis de las Exportaciones Argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

José Cafiero

Resumen

Utilizando el índice de ventajas comparativas reveladas (VCR), se realiza un estudio de las exportaciones argentinas, discriminando regiones de destino y sectores productivos. Se analiza la evolución en el tiempo de dichas ventajas distinguiendo los resultados según regiones y sectores y en igual sentido se indaga acerca de los posibles determinantes de las mismas. En general se observa que: (i) los valores más elevados del índice corresponden a productos del rubro agro-alimentario que, junto con los primarios, son los que denotan, en promedio, un mejor desempeño; (ii) se observa un incremento en los valores de las VCR en el caso de las ventas al MERCOSUR; (iii) el nivel del comercio mundial es un factor que afecta en forma positiva la evolución de las VCR; (iv) la devaluación real del peso ha acompañado el aumento en las VCR sólo en el caso de las exportaciones al MERCOSUR.

1. Introducción

Hace más de cuarenta años, Bela Balassa (Balassa, 1965) publicó un trabajo orientado a analizar «los efectos de largo plazo de la apertura comercial» donde conjeturaba acerca de las «ventajas comparativas» que subyacen en el patrón del comercio a escala internacional, utilizando por primera vez (según algunos autores) el índice de «ventajas comparativas reveladas» (VCR). La idea básica es que dichas «ventajas comparativas» son factibles de ser «reveladas» a través del análisis de los flujos del comercio internacional.

La utilización de este índice en innumerables trabajos relacionados con la especialización y la estructura del comercio a nivel internacional no ha estado (ni está) ausente de críticas. Su eficacia como medida de las «ventajas comparativas» de un país descansa sobre simples supuestos que son permanentemente «discutidos» atendiendo, entre otras causas, a las distorsiones que subyacen en el comercio internacional. No obstante, la popularidad que ha alcanzado su uso y la virtual ausencia de sustitutos amparan su utilización en el análisis que a continuación se propone.

El presente trabajo intentará analizar la evolución de la estructura de las exportaciones argentinas utilizando el índice VCR, según el siguiente esquema: en la Sección 2 se discutirá brevemente cómo se confecciona el índice y las variantes al respecto; en la Sección 3 se analizarán las exportaciones desde la Argentina, elaborando varios indicadores según sea el destino de nuestras ventas; en la Sección 4 se realizará una comparación formal de los diferentes patrones de comercio que es factible observar en relación con las exportaciones argentinas a distintos mercados; en la Sección 5 se indagará acerca de los determinantes del índice; finalmente, en la Sección 6 se formulan una serie de reflexiones respecto de las posibilidades que brinda esta herramienta tanto para la política de promoción como de negociación comercial.¹

¹ Cada una de las Secciones 3 a 5 contiene un Anexo con un detalle de los resultados comentados en las mismas. El lector interesado puede solicitar dichos Anexos, como cualquier otra información complementaria que considere pertinente, a cenei@cancilleria.gov.ar

2. El índice VCR

El índice VCR puede ser definido de la siguiente forma:

$$(1) \text{ VCR}_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{ij}}{X_{ij} / X_{ij}}$$

Donde

X_{ij} : indica las exportaciones del bien «i» por parte del país «j».

El numerador representa la participación del bien «i» en las exportaciones totales del país «j» y el denominador indica la participación de las exportaciones al mundo del bien «i» en las exportaciones mundiales totales. En suma, se compara la estructura de las exportaciones de un determinado país con la estructura de las ventas externas mundiales. La convención usual es que si el índice es mayor que uno, el país en cuestión «revela» una ventaja comparativa en dicho bien o sector y si es menor que uno «revela» una desventaja comparativa. Por ejemplo, si las ventas externas de la Argentina de un determinado producto representan el 10% de nuestras exportaciones y la participación de las exportaciones totales de dicho producto en el comercio total internacional es inferior a dicho porcentaje (9%, 8%, etc.), entonces la Argentina «revela una ventaja comparativa» en la exportación de ese bien.²

Balassa (1965) sostiene que las ventajas comparativas resultan de una serie de factores, algunos observables y otros no, y señala que establecerla «es un ejercicio muy laborioso, ..., con resultados que pueden no ser los esperados».³ En este caso particular, se deberían observar precios anteriores a las operaciones de comercio exterior en mercados sin distorsiones. Ante tamaña imposibilidad, el examen de las corrientes comerciales internacionales termina siendo el único factor observable «revelador» de las ventajas comparativas.⁴ En consecuencia, una interpretación posible del índice es que «revela las ventajas comparativas» teniendo en cuenta las distorsiones que se observan tanto en los mercados domésticos como en los internacionales.

Bowen (1983) critica al índice sosteniendo que la ventaja comparativa es un concepto que se basa en el comercio neto (exportaciones menos importaciones) y debe relacionarse con los niveles de producción domésticos. En Ballance *et al.* (1985) se advierte sobre la inconsistencia entre los distintos índices señalando la importancia de soslayar mediciones heurísticas aunque sin formular una alternativa concreta. Yeats (1985) propone algunos cambios para relacionar el índice con el contenido factorial del comercio.

Por su parte, Vollarth (1991) examina distintas variantes del índice, tales como:

- el de la «ventaja relativa comercial» donde combina (restando) dos índices similares a (1), uno para las exportaciones y otro para las importaciones eliminando en ambos casos el «doble conteo» de países y sectores⁵
- el de la «ventaja relativa de exportaciones» que es el logaritmo natural del índice de exportaciones de la «ventaja relativa comercial»,
- el de «competitividad revelada» que es el logaritmo natural del índice de la «ventaja relativa comercial»

² Es dable señalar que a través de este indicador sólo es factible ordenar los distintos bienes o sectores, esto es, tiene algún tipo de propiedad ordinal y no cardinal. En este sentido, no es posible, a través del índice, precisar en «cuánto» un bien es más o menos competitivo con respecto a otro.

³ La teoría de los números índices supone, en general, conductas optimizadoras por parte de los distintos agentes económicos a través de las cuales se generan los valores y la ponderación de las variables que componen el indicador.

⁴ Balassa (1965) señala que: «la ventaja comparativa revelada puede ser indicada por el desempeño comercial externo de cada país... en el sentido que refleja los costos relativos y las diferencias en factores no relacionados con los precios».

⁵ Esto es en la sumatoria del numerador de (1) se elimina X_{ij} , en el primer término del denominador de (1) se eliminan las exportaciones del país «j» y en el segundo término se eliminan las exportaciones de «j» y las exportaciones totales del bien «i».

Todas estas variantes tienen sus ventajas y desventajas. En el presente trabajo se ha optado por utilizar el índice (1), con un cambio que se comentará seguidamente, en atención a las propias recomendaciones de Vollarth (1991) donde señala que con adecuados niveles de desagregación la diferencia (en términos de ordenamientos) entre (1) y el índice de la «ventaja relativa de exportaciones» es mínima⁶, y a que en gran cantidad de trabajos posteriores sobre el tema se ha utilizado dicha forma del índice.⁷

Hay otra característica del índice que es conveniente señalar: asume valores que van desde cero (ventaja comparativa nula) hasta algún valor positivo indeterminado *a priori*. En tal sentido, siguiendo a Laursen (1998), es factible construir un indicador con mayor simetría, que se denomina precisamente ventaja comparativa revelada simétrica (VCRS), transformando a (1) de la siguiente forma:

$$(2) \text{VCRS}_{ij} = \frac{\text{VCR}_{ij} - 1}{\text{VCR}_{ij} + 1}$$

Donde: «ij»: indican el bien «i» y el país «j».

Ahora, la VCRS variará entre -1 y +1 y el umbral de la competitividad (que antes se determinaba a partir del valor uno) en esta oportunidad se establece a partir del valor cero.⁸

3. Las exportaciones argentinas y el índice VCRS⁹

Un análisis de «las ventajas comparativas que revelan las exportaciones argentinas» requiere trabajar con el mayor grado de desagregación posible, al nivel de producto, y a la vez contar con una serie de tiempo de tamaño razonable. Para asegurar un equilibrio entre ambos objetivos, en el presente trabajo se ha empleado el nomenclador correspondiente a la Revisión 3 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI Rev. 3) al nivel de cuatro dígitos¹⁰ utilizando, en la medida de lo posible, datos desde el año 1989 hasta el año 2004.¹¹

Por su parte, y con el objetivo de diferenciar eventuales efectos atribuibles a regímenes de preferencias comerciales, se han realizado estimaciones respecto de los siguientes agregados:

1. exportaciones argentinas a todo el mundo
2. exportaciones argentinas a todo el mundo excluyendo los países pertenecientes a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹²
3. exportaciones argentinas a los países pertenecientes a la ALADI
4. exportaciones argentinas a los países pertenecientes al MERCOSUR¹³

En consecuencia en algunos casos, se trabajará a nivel global y en otros a nivel regional.

Como ha sido señalado, se confeccionará un índice por producto y por año. En tal sentido, y dado que es necesario contar con un solo indicador por producto, se deben promediar de alguna forma las observaciones anuales, de forma tal de utilizar toda la información disponible. A tal efecto, se ha utilizado un método en donde se privilegian las observaciones más recientes del indicador en cuestión.¹⁴

⁶ Algo que ha sido factible comprobar durante la elaboración del presente trabajo.

⁷ En particular el de Hinloopen y Van Marrewijk (2001), que se ha usado de base en varios puntos del presente trabajo. Ver Sección 4, por ejemplo.

⁸ En este caso, si el índice es mayor a cero se dice que el país «revela» una ventaja comparativa en dicho bien o sector y cuando es menor que cero «revela» una desventaja comparativa.

⁹ Se utilizarán en forma indistinta los acrónimos VCR ó VCRS, según el caso.

¹⁰ La CUCI Rev. 3 fue creada en el año 1988 conteniendo, al nivel de cuatro dígitos, 1033 grupos de productos.

¹¹ Los datos se obtuvieron del sistema WITS de la UNCTAD.

¹² Integrada por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay.

¹³ Integrado por: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

¹⁴ La técnica se denomina «suavizamiento exponencial» y se caracteriza por asignar un «peso» menor a las observaciones de mayor antigüedad, a través del o los parámetros de suavizamiento y al mismo tiempo «calibrar» dicho parámetro en función de llevar a su mínima expresión el error de predicción.

Ahora bien, es dable considerar tanto la magnitud del índice como su evolución. Analizando el índice (1) es factible afirmar que los cambios observados en los valores que asume dicho índice dependerán de:

1. la variación, en el tiempo, de las exportaciones argentinas de un determinado producto (al mundo o a una región determinada) *vis-à-vis* la variación de las exportaciones totales de dicho producto a nivel internacional (mundial o regional). Esto es, precisar si la Argentina aumentó, o no, su participación en la exportaciones de dicho producto al nivel mundial o regional;
2. las variaciones de las exportaciones totales de la Argentina *vis-à-vis* las exportaciones totales mundiales (o regionales).¹⁵ Esto es analizar si la Argentina aumentó o no su participación en la exportaciones totales al nivel mundial o regional.

Dado que la evolución de las exportaciones totales de la Argentina ha sido, en líneas generales, de magnitud similar a las mundiales o regionales, según el caso, una primera evaluación de la evolución de las VCRS utilizará el criterio indicado en el primer párrafo.¹⁶

En función de los criterios expuestos en los párrafos precedentes, en el Cuadro 1 se presentan algunos de los resultados obtenidos. Aquí constan los cuarenta primeros productos exportados por la Argentina al mundo, ordenados según su índice VCRS. Como es dable observar, la gran mayoría de ellos pertenece al sector agro-alimentario y, en general, se trata de bienes de escaso valor agregado. Hay que hurgar hasta el puesto número 44 para hallar productos tales como: tubos, caños y perfiles huecos sin costura, que denotan otro tipo de patrón productivo. Se ha sombreado a aquellos productos en los que la Argentina ha aumentado su participación al nivel internacional, que son la gran mayoría de la muestra, con el fin de posicionar rápidamente al lector acerca de la evolución de las VCRS. Constan además sendas columnas con las participaciones de los respectivos productos, en los totales 1989-2004, tanto para la Argentina como para el Mundo, donde entre otras cosas es dable visualizar una marcada diferencia entre ambas estructuras¹⁷, al menos para esta muestra de productos. Téngase en cuenta que estos primeros cuarenta productos, que representan el 42% del valor de las exportaciones argentinas, no alcanzan al 2% del total del comercio mundial.

¿Qué es lo que sucede con los agrupamientos regionales? En general, en los primeros cuarenta productos ordenados según su VCRS predominan bienes de origen agrícola, aunque diferentes según la región a donde se exportan y en ciertos casos, la participación del producto en el total de exportaciones argentinas es mucho menor, ello obedece, a veces, a que el alto valor del índice VCRS está determinado por la baja participación del producto en la demanda de importaciones de dicha región¹⁸. En el caso de las ventas a la ALADI, en este primer lote, figuran productos: petroquímicos, químicos inorgánicos, gasíferos naturales y manufacturados, minerales y metales. Al igual que en los casos anteriores la mayoría de los ítems que componen dicho lote aumentó su participación en las compras totales de la región.

Hasta aquí se ha brindado una somera visión de las VCRS de las exportaciones argentinas al mundo y a las distintas regiones¹⁹ y sólo de una muestra de productos (aquellos cuarenta con mayor valor de VCRS). Corresponde analizar, a continuación, qué sucede cuando se consideran la totalidad de los productos y regiones. En tal sentido, cabe formular las siguientes preguntas para las que se ensayará seguidamente una explicación muy general, realizando una simple estimación de estas relaciones a través del coeficiente de correlación de ordenamientos (o ranking) de Spearman²⁰ (Ver Anexos).

1. ¿Hay algún tipo de relación entre los índices de VCRS para cada uno de los distintos agrupamientos regionales?

¹⁵ Es posible que se asista a la paradoja de que el índice VCRS mejora debido a que las exportaciones totales argentinas pierden significación a nivel mundial (o regional).

¹⁶ Más aún, el orden de los productos según su VCRS no cambiaría cualquiera fuese la evolución de las exportaciones totales argentinas respecto de las totales mundiales o regionales.

¹⁷ Un llamado de atención en relación con la comparación de las participaciones porcentuales que surgen de un promedio simple con las del índice VCRS que, como se indicara oportunamente, resultan de un promedio ponderado.

¹⁸ Esta es otra de las particularidades del índice. Por otra parte indica cierta falta de complementariedad.

¹⁹ El listado completo con los 1034 productos, por grupo o región, está a disposición del lector. Los otros cuadros con los cuarenta principales productos constan en el Anexo A1, al final de este artículo.

²⁰ Ver nota 1.

Cuadro 1**Exportaciones de Argentina al Mundo ordenadas según su VCRS****Cuarenta Principales Productos****Productos sombreados: Argentina aumentó su participación en el comercio mundial**

CUCI	Descripción CUCI	VCRS	Participación en las Exportaciones Argentinas al Mundo (1989-2004)		Participación en las Importaciones del Mundo (1989-2004)	
			%	Acum%	%	Acum%
4211	Aceite de soja y sus fracciones	0,978	4,16%	4,16%	0,06%	0,06%
813	Tortas de semillas oleaginosas y otros residuos	0,974	10,11%	14,27%	0,18%	0,24%
4215	Aceite de girasol o aceite de cártamo	0,968	2,43%	16,70%	0,04%	0,27%
124	Carne de caballo, asno, mula o burdégano, fresca,	0,963	0,45%	17,15%	0,01%	0,28%
2221	Cacahuets (maníes) sin tostar	0,958	0,80%	17,95%	0,02%	0,30%
616	Miel natural	0,954	0,41%	18,36%	0,01%	0,31%
593	Jugo de cualquier otra fruta cítrica	0,951	0,15%	18,50%	0,00%	0,31%
4213	Aceite de cacahuete (maní) y sus fracciones	0,950	0,22%	18,73%	0,01%	0,32%
176	Carne y despojos de carne (excepto hígado)	0,940	1,05%	19,78%	0,02%	0,34%
449	Otros	0,926	3,61%	23,39%	0,17%	0,51%
572	Otras frutas cítricas, frescas o secas	0,926	0,60%	23,99%	0,03%	0,54%
2222	Soja	0,906	4,32%	28,32%	0,19%	0,73%
412	Otros tipos de trigo (incluso escanda y morcajo)	0,906	3,13%	31,45%	0,20%	0,93%
910	Margarina; mezclas o preparados comestibles	0,902	0,19%	31,65%	0,02%	0,95%
5322	Extractos curtientes de origen vegetal; taninos	0,889	0,23%	31,87%	0,01%	0,96%
2687	Lana u otros pelos finos u ordinarios	0,888	0,28%	32,16%	0,04%	1,00%
441	Semillas	0,885	0,39%	32,54%	0,02%	1,02%
453	Sorgo sin moler	0,879	0,37%	32,92%	0,02%	1,04%
2686	Desperdicios de lana o de pelos finos	0,869	0,02%	32,94%	0,00%	1,04%
743	Mate; extractos, esencias y concentrados de té	0,868	0,07%	33,00%	0,00%	1,04%
2831	Minerales de cobre y sus concentrados	0,857	0,80%	33,81%	0,11%	1,16%
6114	Otros cueros de bovinos y equinos depilados	0,847	2,93%	36,74%	0,18%	1,34%
485	Mezclas y masas	0,834	0,06%	36,80%	0,01%	1,35%
574	Manzanas frescas	0,829	0,72%	37,51%	0,05%	1,41%
599	Jugo de cualquier otra fruta	0,816	0,66%	38,18%	0,06%	1,46%
2450	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón	0,812	0,07%	38,25%	0,01%	1,47%
811	Heno y forraje, verde o seco	0,810	0,14%	38,38%	0,03%	1,50%
344	Filetes de pescado, congelados	0,808	1,11%	39,50%	0,09%	1,59%
3425	Butanos licuado	0,807	0,35%	39,85%	0,08%	1,67%
1213	Residuos de tabaco	0,803	0,03%	39,88%	0,00%	1,67%
812	Salvado, moyuelo y otros residuos, granulados	0,798	0,11%	39,99%	0,01%	1,68%
1212	Tabaco total o parcialmente despalillado	0,790	0,62%	40,61%	0,09%	1,77%
129	Carne y despojos comestibles de carne	0,790	0,11%	40,72%	0,01%	1,78%
171	Extractos y jugos de carne o pescado	0,788	0,07%	40,79%	0,00%	1,79%
5513	Aceites esenciales (desterpenados o no)	0,786	0,19%	40,98%	0,03%	1,81%
482	Malta, tostada o no (incluso harina de malta)	0,784	0,23%	41,20%	0,03%	1,84%
542	Leguminosas secas y pelada, estén o no	0,771	0,64%	41,84%	0,05%	1,89%
5323	Sustancias curtientes orgánicas sintéticas;	0,764	0,03%	41,88%	0,01%	1,90%
352	Pescado salado, pero no seco ni ahumado	0,763	0,08%	41,96%	0,01%	1,92%
6129	Otros artículos de cuero natural o regenerado	0,755	0,12%	42,08%	0,01%	1,93%

Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

Para contestar este interrogante se analizó la correlación entre los ordenamientos de las VCRS que surgen según los distintos agrupamientos. Es dable señalar al respecto, que las VCRS correspondientes a las exportaciones argentinas a países fuera de la ALADI están medianamente interrelacionadas con las correspondientes a las exportaciones argentinas a los países de la ALADI y del MERCOSUR.

2. ¿Hay algún tipo de relación entre el valor de los índices de las VCRS y el desempeño relativo de las exportaciones argentinas por producto a cada agrupamiento regional?

Al igual que en el caso anterior, se analizó la relación entre el orden que presentan todos los productos según su VCRS y el que surge respecto de su desempeño relativo, entendiendo éste como la relación entre las exportaciones del producto a un mercado con la importaciones totales de ese producto en dicho mercado. La comparación del ranking de ambos grupos indica que dicha correspondencia es muy débil, lo cual muestra que, en promedio, los sectores de mayor crecimiento relativo no son los que se revelan como más competitivos. En cambio, se detecta mayor «simpatía» entre las exportaciones a ALADI en general y al MERCOSUR en particular.

3. ¿Hay algún tipo de relación entre el orden que presentan los productos en los distintos mercados de acuerdo a la evolución de las exportaciones argentinas por producto a un mercado *vis-à-vis* las importaciones del mismo producto en dicho mercado?

La evolución relativa de las exportaciones argentinas respecto de las compras internacionales por producto a países fuera de la ALADI están muy poco relacionadas con las correspondientes a las exportaciones argentinas a los países de la ALADI y del MERCOSUR.

4. ¿Hay algún tipo de relación entre la estructura porcentual de las exportaciones argentinas por producto y las importaciones de cada uno de los distintos agrupamientos regionales?

En este caso sólo se ha detectado un exiguo grado de interrelación entre los mismos; esto es, la estructura de las exportaciones argentinas a cada uno de estos mercados casi no tiene relación con la estructura de la demanda de importaciones de dichos mercados.

5. ¿Hay algún tipo de relación entre la estructura porcentual de las importaciones por producto que presentan los distintos agrupamientos? ¿Hay algún tipo de relación entre la estructura porcentual de las exportaciones argentinas por producto que se dirigen a los distintos agrupamientos?

Se observa una cierta homogeneidad entre las estructuras de importaciones de los agrupamientos regionales analizados; en cambio hay poca relación entre las estructuras de las ventas argentinas a cada uno de dichos grupos regionales.

Para finalizar se señala nuevamente que estas mediciones son tan generales como imperfectas. En tal sentido se expondrán a continuación otros métodos de comparación a través de los cuales se intentará arribar a resultados un tanto más precisos.

4. La evolución del patrón de comercio y el índice VCR

Hasta el momento se ha analizado el índice VCRS para un período de tiempo determinado y se han realizado breves apreciaciones sobre su posible evolución en el tiempo. En esta sección, se intentará, siguiendo sendos trabajos de Proudman y Redding (2000) y de Hinloopen y Marrewijk (2001), examinar la evolución de las VCRs en el tiempo.

4. a) Algunas consideraciones generales

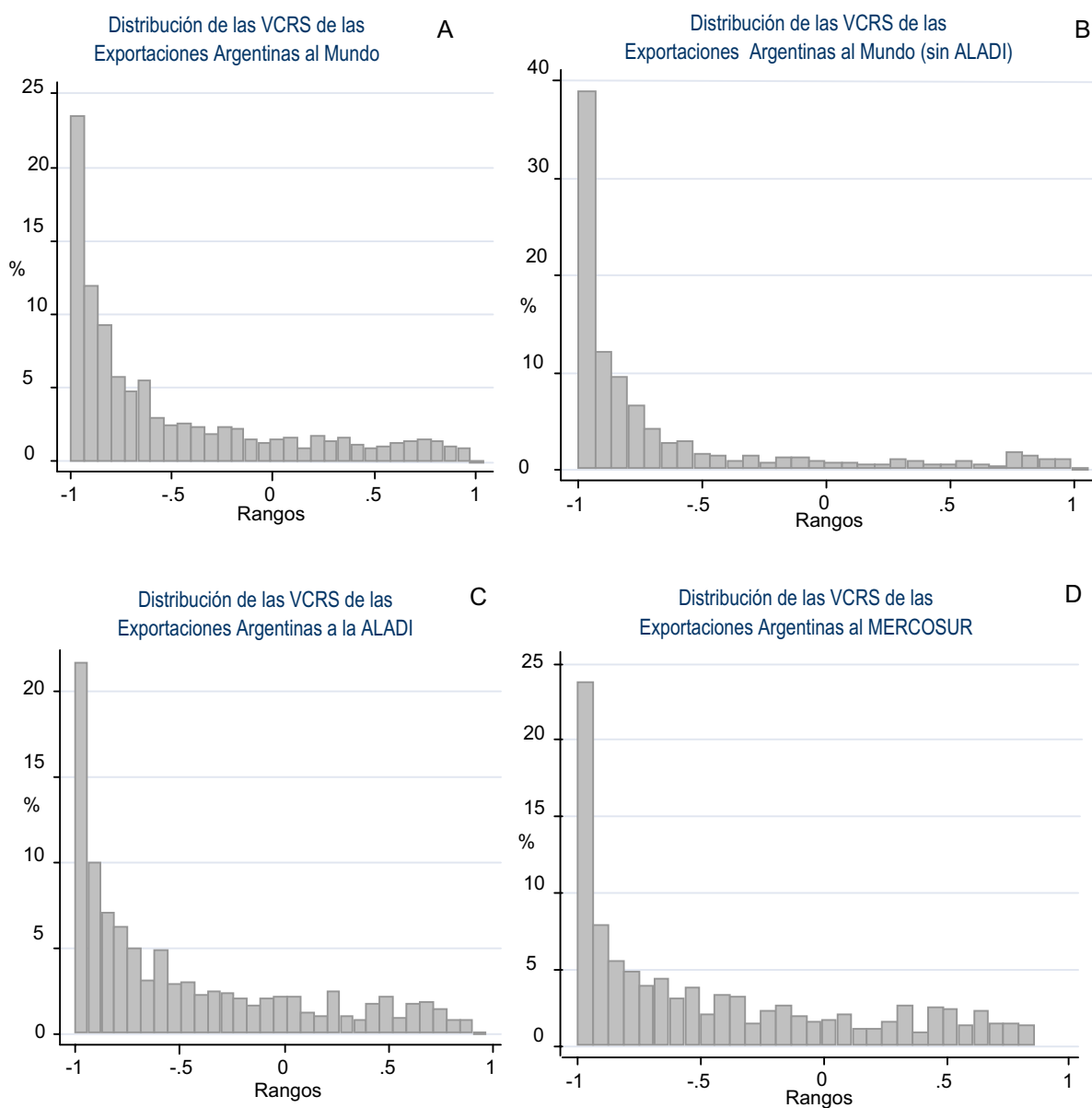
En primer lugar se analizarán algunas de las características más generales relacionadas con la distribución de los índices en cuestión, para luego abordar una perspectiva dinámica.

1. En las exportaciones al mundo, la mayor parte de los productos se concentran en el rango que se podría denominar «sin ventajas comparativas» (VCRS menores a 0). Esta falta de dispersión es mucho menor en el caso de las ventas a los países de la ALADI y al MERCOSUR, lo que indica que una mayor proporción de los productos importados por sus países miembros se revelan como competitivos para la Argentina.²¹

Esto se observa en el Gráfico 1, donde se presentan los histogramas o distribuciones de frecuencias. Allí puede apreciarse que casi el 87% de los productos que exporta la Argentina al Mundo sin ALADI presentan VCRS menores que 0 (Gráfico 1.B), mientras que dicho porcentaje es de 78% en las ventas a la ALADI (Gráfico 1.C) y de 76% en las ventas al MERCOSUR (Gráfico 1.D).

Gráfico 1

Distribución de los productos según las VCRS



Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

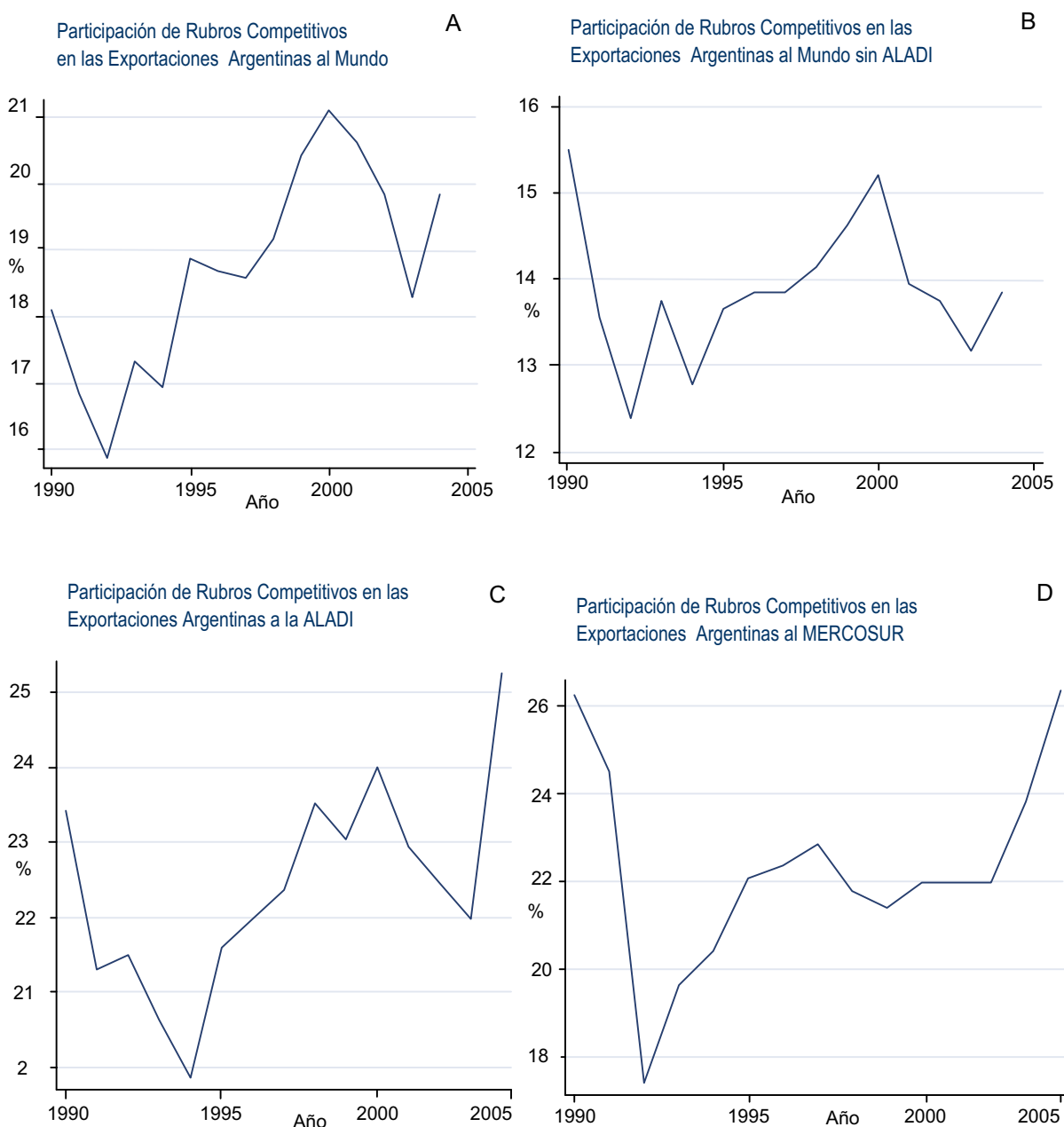
²¹ Recuérdese que ello puede ser resultado tanto de una mayor participación de la oferta argentina en la demanda de la ALADI como en una menor ponderación de dichos productos en las importaciones totales de la ALADI (y/o MERCOSUR).

2. Los «productos competitivos» (con VCRS mayores que 0) tienen una participación en el total algo errática a lo largo del período 1989-2004, excepto en el caso del MERCOSUR, donde se observa una tendencia creciente desde 1992 –período en el cual se consolida dicho mercado común– hasta 1998 – fecha de la devaluación del real en Brasil–, trayecto que se retoma luego del año 2002.

Esto se aprecia en el Gráfico 2, donde también se puede comprobar que, durante el período bajo análisis, una mayor proporción de productos presentó VCRS positivas en las exportaciones argentinas a la ALADI y al MERCOSUR (Gráficos 2.C y 2.D) *vis-à-vis* las ventas externas que excluyen estos agrupamientos regionales (Gráfico 2.B).

Gráfico 2

Participación de rubros competitivos en el total



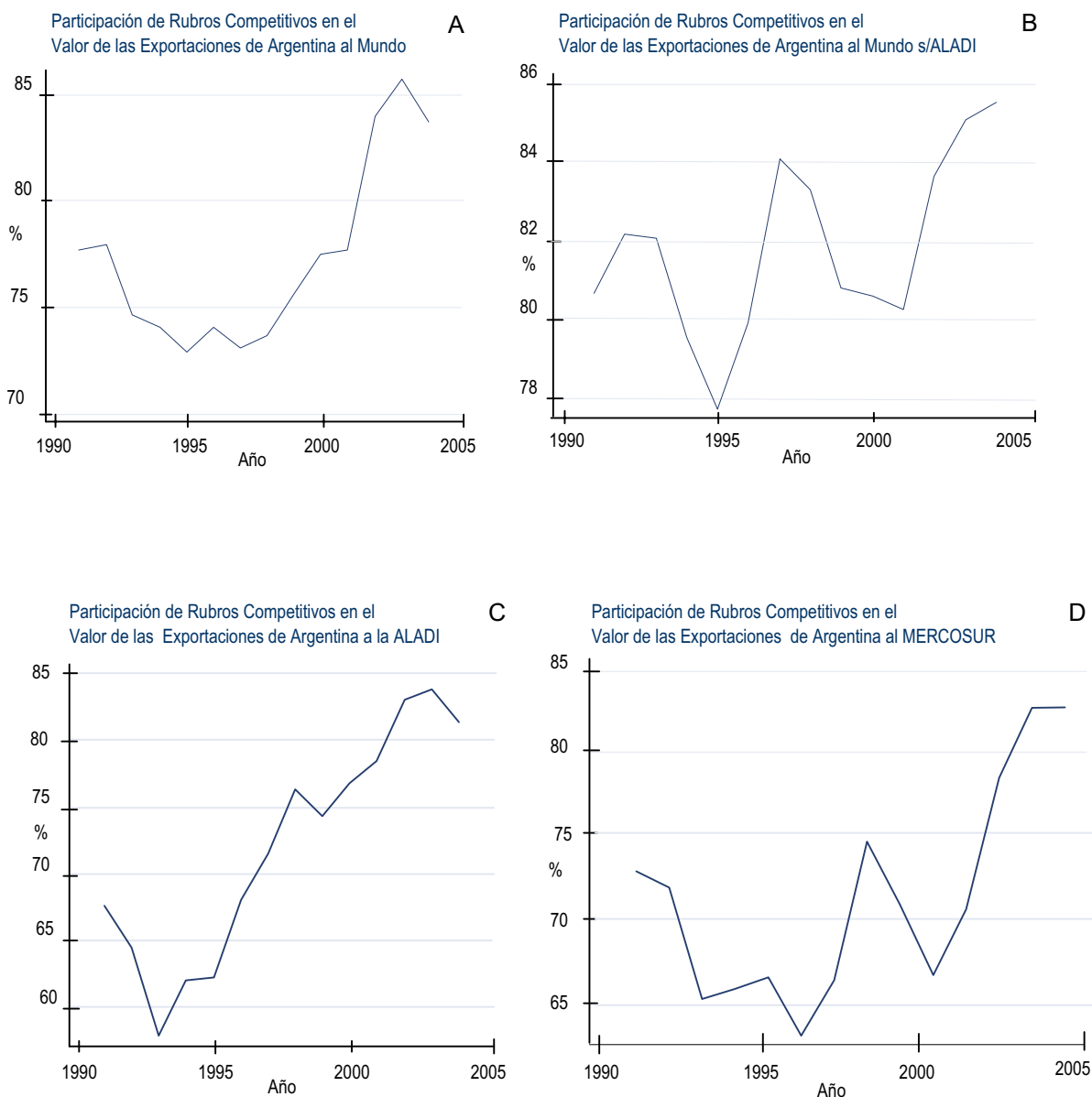
Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

3. La mayor parte del valor de las exportaciones corresponde a «productos competitivos» (con VCRS mayor a 0), tanto en las ventas al mundo con en las dirigidas a la ALADI y al MERCOSUR.

En el Gráfico 3 se observa que más del 80% del valor de las exportaciones es de productos con VCRS mayor que 0 en los distintos destinos estudiados. En el caso de las ventas a ALADI, la participación de las exportaciones de estos rubros ha venido creciendo desde 1992 (Gráfico 3.C), mientras que en las ventas al MERCOSUR el crecimiento se revierte en 1999, para volver a crecer su participación a partir del año 2003 (Gráfico 3.D).

Gráfico 3

Participación del valor de los rubros competitivos en el total



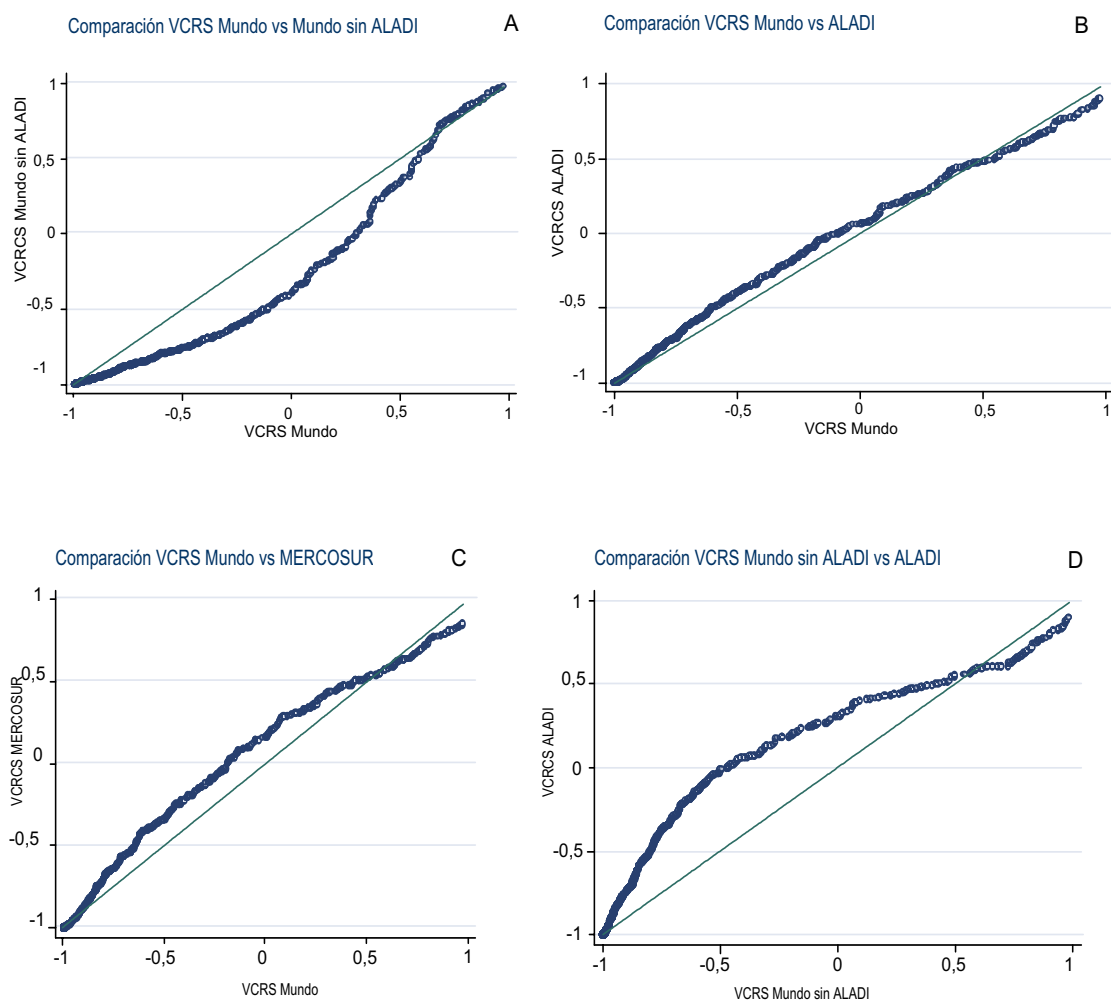
Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

4. Los productos argentinos han revelado un mayor nivel de competitividad en sus exportaciones a la ALADI y al MERCOSUR que en las ventas al mundo.

Esto se observa en el Gráfico 4, donde se ha utilizado una técnica gráfica²² destinada a estimar, al menos visualmente, si las VCRS de los distintos agrupamientos de países exhiben un patrón común. A tal fin, en los primeros tres casos se utilizó como parámetro de referencia a las exportaciones argentinas al Mundo, y en el cuarto a las exportaciones argentinas al Mundo sin considerar las efectuadas a los países miembros de la ALADI. La interpretación de los gráficos es la siguiente: si todos los puntos se ubican sobre la línea diagonal, los distintos índices VCRS poseerían el mismo patrón; caso contrario, hay diferencias. Como es dable observar, los grupos aparentan comportarse en forma disímil, lo que se muestra de manera más marcada en el Gráfico 4.D, donde se comparan las VCRS correspondientes a las exportaciones a la ALADI y las VCRS que surgen de restar dichas ventas de las exportaciones al Mundo: los valores de las primeras son sustancialmente mayores hasta un VCRS cercano a 0.5, para luego decaer. Esto indicaría que hasta dicho valor las exportaciones argentinas a la ALADI (y al MERCOSUR) revelan un mayor nivel de competitividad que las que se destinan al resto del Mundo, que confirma lo que se había observado en el Gráfico 2.

Gráfico 4

Comparación de las VCRS



Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

²² La misma se denomina gráfico cuantil-cuantil. En él, muchos aspectos de la distribución pueden ser de algunas formas testeados: cambios de ubicación, cambios de escala, cambios en la simetría y presencia de observaciones anómalas.

4. b) Trayectoria temporal de las VCRS

Se analizará a continuación cuál fue la evolución de las VCRS en el tiempo. A tal fin, se recurrirá a la metodología establecida por Danny T. Quah (1993, 1995, 1996) para estudiar temas relacionados con la convergencia entre países con distintos niveles de desarrollo y que ha sido adaptada en los trabajos de Proudman y de Hinlopen al caso particular de las VCRS.

La idea es analizar la movilidad de las VCRS a través del estudio de su trayectoria según las exportaciones realizadas al mundo, al mundo sin ALADI, a la ALADI y al MERCOSUR. Agrupando los valores de las VCRS en cuatro grupos²³ se intentará responder a la siguiente pregunta: ¿cuál es la probabilidad de que un producto, en cada uno de los cuatro agrupamientos regionales, se mueva de un grupo a otro?

La técnica consiste en construir lo que se denomina una matriz de probabilidades de transición²⁴, que se estima a partir del conteo del número de veces que cada producto entra y sale de un grupo determinado a lo largo del período bajo análisis.

Para el caso de las exportaciones argentinas al mundo dicha matriz es la siguiente:

Cuadro 2

Matriz de probabilidades de transición de las VCRS de las exportaciones argentinas al mundo

VCRCS	Situación Final (2004)				Total	
	-1/-0,5	-0,5/0	0/0,5	0,5/1		
Situación Inicial (1992)	-1/-0,5	92,34	6,3	1,08	0,27	100
	-0,5/0	23,42	62,1	13,3	1,18	100
	0/0,5	5,21	19,49	65,33	9,97	100
	0,5/1	1,32	1,6	10,48	86,61	100
Total		65,88	15,42	9,84	8,86	100

A continuación se enumerarán algunos ejemplos para esclarecer su contenido.

1. El 92.34% de los productos que «nacen» dentro del tramo menos competitivo (VCRS entre: -1 y -0.5) tienden a permanecer en dicho tramo, mientras que dicho porcentaje alcanza el 86.61% para el caso de los productos que persisten en el tramo más competitivo (VCRS entre: 0.5 y 1). Se alcanzan porcentajes del 62.1% y del 65.33% en los tramos intermedios. Esto indica que en general se observa un bajo grado de movilidad ascendente o descendente en las VCRS.
2. El 65.88% de los productos alcanza en promedio un nivel de VCRS en el rango de -1 a -0.5, mientras que en el rango más competitivo dicho porcentaje asciende al 8.86%, en los tramos intermedios dichos porcentajes son: 15.42% (VCRS entre -0.5 y 0) y 9.84% (VCRS entre 0 y 0.5).
3. El 13.3% de los productos que inicialmente se encontraban en el rango de VCRS entre -0.5 y 0 («desventajas» comparativas reveladas) alcanzaron al fin del período a superar el umbral de competitividad (VCRS mayor que cero), mientras que el 1.18% alcanzó el rango máximo. Dichos guarismos son de 1.08% y 0.27% para el caso de VCRS iniciales entre (-1 y -0.5).

Los resultados del análisis precedente²⁵ para las exportaciones a ALADI y MERCOSUR, pueden resumirse de la siguiente forma:

²³ Los valores del VCRS se agruparon en los siguientes cuartiles. Grupo1: $-1 \leq \text{VCRS} \leq -0.5$. Grupo 2: $-0.5 < \text{VCRS} \leq 0$. Grupo3: $0 < \text{VCRS} \leq 0.5$. Grupo4: $0.5 < \text{VCRS} \leq 1$.

²⁴ También conocida como matriz de Markov.

²⁵ Ver nota 1.

²⁶ Esencialmente consisten en tablas de contingencia. Ver nota 1.

1. La probabilidad de avanzar en la escala de las VCRS es mayor en las exportaciones de Argentina a la ALADI en general, y al MERCOSUR en particular, que la que se observa en el caso del resto del mundo.
2. En el largo plazo es más probable que los productos exportados a la ALADI en general, y al MERCOSUR en particular, finalicen en los rangos más elevados de la escala de VCRS, que los exportados al resto del mundo.
3. Se observa una mayor movilidad general en las exportaciones realizadas al MERCOSUR.

Otro de los análisis realizados consistió en examinar si el proceso que determina la evolución de las VCRS es el mismo en cada uno de los agrupamientos regionales. En tal sentido, las pruebas realizadas²⁶ rechazan esta posibilidad. De esta forma, no es correcto afirmar que la forma en que se generan las VCRS observadas en las exportaciones argentinas a la ALADI y el MERCOSUR sea similar al de las observadas para las exportaciones de la Argentina al resto del mundo.

Ahora bien, para dar mayor operatividad a este estudio, sería de gran utilidad elucidar cómo evolucionan las VCRS discriminadas por productos y obviamente por destino. Distinguiendo, para simplificar, dos grandes grupos de productos:

- productos primarios, combustibles y manufacturas de origen agropecuario y
- manufacturas de origen industrial

Se observa que en todos los agrupamientos regionales se detecta una mayor movilidad ascendente de las VCRS dentro del primer grupo de productos que del segundo.

En el límite es factible confeccionar una matriz de probabilidades de transición por cada producto/destino, con su respectivo índice de movilidad. Esto supera las cuatro mil matrices con sus respectivos índices de movilidad. En este sentido se señalan las dificultades inherentes a una clasificación, de las mismas, que sea inteligible, concisa y práctica.²⁷

Para constatar algunas de las singularidades señaladas en el punto anterior y siguiendo otra metodología, se ha estimado la evolución de las VCRS de los distintos grupos regionales para luego analizar las diferencias entre sectores productivos²⁸. Los resultados obtenidos concuerdan con las conclusiones mencionadas anteriormente y al respecto cabe formular lo siguiente:

1. una evolución de las VCRS, positiva en promedio para todos los productos, se observa sólo en las exportaciones argentinas al MERCOSUR
2. en todos los casos dicha evolución es mayor cuando se discriminan aquellos productos relacionados con las líneas del nomenclador y que corresponden a los rubros relacionados con productos primarios, combustibles y manufacturas de origen agropecuario
3. a grandes rasgos no se registran, al menos utilizando este tipo de metodología²⁹, para ninguno de los agrupamientos regionales, ni para el total, avances relativos en las VCRS de manufacturas de origen industrial.³⁰

En suma:

- los productos exportados a ALADI-MERCOSUR tienden a manifestar un mayor nivel de VCRS³¹

²⁷ Los datos están a disposición del lector. Ver nota 1.

²⁸ Los resultados constan en el Anexo II-II. Los resultados discriminados por grandes rubros también están de disposición del lector. Ver nota 1.

²⁹ Téngase en cuenta que los niveles generales de ajuste de las regresiones realizadas son muy bajos.

³⁰ Estos resultados ameritan un análisis sectorial más detallado. Téngase en cuenta, por ejemplo, que en el período bajo análisis las VCRS de los productos químicos exportados al MERCOSUR aumentan sustancialmente.

³¹ Hasta un valor del 0.5 del índice.

- hay más movilidad ascendente del índice VCRS dentro ALADI y MERCOSUR
- no se ha detectado que dicha movilidad esté asociada a una mayor inserción de los productos industriales con mayor valor agregado

5. La influencia del comercio mundial y el tipo de cambio sobre el índice VCRS

Siguiendo el informe de Crespo-Cuaresma *et al.* (2003) se ha intentado analizar cuáles son las variables que pueden tener alguna influencia sobre la evolución de las VCRS. Dado que su número es vasto, el problema es cuáles de ellas son observables. En tal sentido es factible rescatar dos:

- una relacionada con el nivel de actividad a escala internacional, que podría medirse a través de los niveles del Producto Interno Bruto (PIB) de cada uno de nuestros socios comerciales o con otro indicador como podrían ser sus importaciones (excluyendo las provenientes de la Argentina)
- otra relacionada con la evolución de los tipos de cambio reales relativos que es factible estimar a nivel mundial y regional

En función de lo expuesto, se procedió a realizar la estimación correspondiente³², agregando a las variables anteriores una línea de tiempo por grupo (que apunta a captar los procesos de apertura comercial) y una variable ficticia, para el año 2002, en atención a los abruptos cambios observados en dicho año en la economía argentina.

Teniendo en cuenta las posibilidades que brinda la información disponible al respecto, tanto la elaborada por este Centro de Economía Internacional como por el Fondo Monetario Internacional, se han confeccionado sendos indicadores, uno referido al nivel de actividad, en este caso las importaciones netas de las compras a Argentina y otro relacionado con los tipos de cambio, ya sean multilaterales totales o multilaterales regionales, ajustados por los correspondientes índices de precios al consumidor.³³

Los resultados son dispares y en algunos casos no se compadecen con los esperados.³⁴

1. En el caso del nivel de actividad se observa que un incremento de las importaciones netas de los países socios de la Argentina genera un incremento en las VCRS a nivel Mundo, Mundo sin ALADI, y ALADI, mientras que el efecto en el caso del MERCOSUR no ha sido posible verificar que no sea nulo. En tal sentido, un 10% del aumento del flujo de comercio, global o regional, según el caso, generaría aumentos promedio en las VCRS del 1.62%, 1%, 5.81% y 0% respectivamente.
2. En referencia al tipo de cambio no es posible rechazar la hipótesis de que no hay relación alguna entre las VCRS y una devaluación real de nuestra moneda en el caso de las exportaciones al Mundo y al Mundo sin ALADI. Dicha relación, aparenta ser negativa para el caso de las ventas a la ALADI y positiva (efecto esperado) para el caso de las exportaciones al MERCOSUR. En este último caso, una devaluación real del 10% de nuestra moneda en relación con las del MERCOSUR, generaría un incremento de las VCRS relacionadas con dicho mercado del orden del 1.58%.

En suma, las estimaciones indican que el aumento en el nivel de comercio internacional estuvo relacionado con avances en las VCRS, excepto en aquellos productos que se exportan al MERCOSUR, mientras que la devaluación real de nuestra moneda estuvo relacionada con aumentos en las VCRS sólo en el caso de los bienes despachados al MERCOSUR.

³² Ver nota 1.

³³ En todos los casos las ponderaciones surgen de la participación de cada país en nuestras ventas externas.

³⁴ Los niveles de ajuste, al igual que en el caso de la Sección anterior, son muy pobres.

6. Conclusión

Al analizar el comportamiento y la evolución de las VCR de las exportaciones argentinas³⁵, se detectaron algunas particularidades:

1. En general, los valores más altos corresponden a productos del rubro agro alimentario que junto con los primarios, son los que denotan, en promedio, un mejor desempeño.
2. No se observa un relación estrecha entre el tamaño de las VCR y su evolución en el tiempo.
3. Se registra una mayor movilidad ascendente en los valores de las VCR en el caso de las ventas al MERCOSUR.
4. El nivel del comercio mundial es un factor que afecta en forma positiva la evolución de las VCR.
5. Las variaciones del tipo de cambio relativo sólo tienen el efecto esperado en el caso de las exportaciones realizadas al MERCOSUR.³⁶

En función de lo expuesto se enumeran algunas propuestas que eventualmente podrán ser base de trabajos sobre el tema.

¿Es factible trabajar con un grado de mayor desagregación? Con algo más de esfuerzo se podría construir un panel de datos utilizando la clasificación correspondiente al Sistema Armonizado. Ahora bien, dado que a través de los años hubo varios cambios en dicho nomenclador, se deberá trabajar con un panel de datos des-balanceados, en particular en el caso de los productos que figuran, por primera vez, en las modificaciones introducidas en el año 2002. Es decir, se puede ganar en detalle a riesgo de perder capacidad analítica.

En relación con los determinantes de las VCR de las manufacturas de origen industrial, convendrá trabajar en forma más desagregada incorporando como variables explicativas, por ejemplo, índices de producción y productividad de la mano de obra por rama.

¿Qué otros usos se puede dar a esta herramienta? El índice, como se ha mencionado, es apto para identificar productos en los que el flujo de comercio denota una ventaja comparativa para el país exportador; siguiendo a Vollarth (1991), con el mismo indicador, pero con diferentes datos, es posible también detectar productos en los que el país importador «revela», con mayor o menor ímpetu, sus preferencias. Finalmente, es factible confeccionar el mismo índice con la estructura relativa de las exportaciones de Argentina a un determinado país (o región).³⁷ De esta forma se puede seleccionar una serie de productos en los cuales por algún motivo que debería determinarse (barreras comerciales, calidad o tipo de producto, nivel de especificación, o sencillamente falta de información) las exportaciones de la Argentina de tales bienes a dicho país (o región), están por debajo de algunos de sus niveles potenciales teóricos.

³⁵ Es de señalar que los análisis realizados son también aplicables a las relaciones comerciales país-país.

³⁶ Sin embargo, aumentaron más las exportaciones al resto del mundo que al MERCOSUR, al menos en los últimos años.

³⁷ No es conveniente combinar algebraicamente estos índices, sino sólo trabajar con la técnica de ir filtrando la información.

6. Bibliografía

Balassa, Bela (1965). Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage. *The Manchester School of Economics and Social Studies* 33: 99-123.

Ballance, R. H., H. Forstner and T. Murray (1987). Consistency test of Alternative Measures of Comparative Advantage. *Review of Economics and Statistics* 69: 157-161.

Bowen, H.P. (1983). On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 119(3): 464-72.

Crespo-Cuaresma, Jesús , Bruno Dismann , Christian Helmenstein, Jaroslava Hlouskova y Philippe Scholtès (2003). *Towards an index of industrial capability*. MITI-UNIDO.

Hinloopen J, y Van Marwijk C. (2001). On the empirical distribution of the Balassa Index. *Weltwirtschaftliches Archiv* 137 (1): 2-35.

Laursen, K. (1998). *Revealed Comparative Advantage and Alternatives as Measures of International Specialization*. DRUID Working Paper 98-30.

Proudman, J. Y S. Redding (2000). Evolving Patterns of International Trade. *Review of International Economics* 8(3): 373-396.

Quah, D. (1993). Empirical cross-section dynamics in economic growth. *European Economic Review* 37: 426-434.

Quah, D. (1995). *Covergence empirics across economies with (some) capital mobility*. Centre for Economic Performance, Discussion Paper 257.

Quah, D. (1996). Twin peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics. *The Economic Journal* 106 (July): 1045-1055.

Shorrocks, A. F. (1978). The measurement of mobility. *Econometrica* 46, No. 5: 1013-1024.

Sommers, P.S. y J. Conlisk (1973). Eigenvalue inmobility measures of Markov chains. *Journal of Mathematical Sociology* 6: 253-276.

Vollarth, T. L.(1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed competitive advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130: 265-279.

Yeats, A.J. (1985). On the appropriate interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: implications of a methodology based on industry sector analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv* 121(1): 61-73.

Anexo

Cuadro A 1

Exportaciones de Argentina al Mundo sin Países de la ALADI ordenadas según su VCRS

Cuarenta Principales Productos

Productos sombreados: Argentina aumentó su participación en el agregado

CUCI	Descripción CUCI	VCRS	Participación en las Exportaciones Argentinas ex ALADI (1989-2004)		Participación en las Importaciones Mundiales ex ALADI (1989-2004)	
			%	Acum.%	%	Acum.%
4211	Aceite de soja y sus fracciones	0,986	5,45%	5,45%	0,05%	0,05%
813	Tortas de semillas oleaginosas y otros residuos	0,984	16,76%	22,21%	0,18%	0,23%
4215	Aceite de girasol o aceite de cártamo	0,977	3,17%	25,38%	0,03%	0,26%
124	Carne de caballo, asno, mula o burdégano, fresca	0,976	0,77%	26,15%	0,01%	0,27%
2221	Cacahuets (manies) sin tostar	0,974	1,26%	27,41%	0,02%	0,29%
593	Jugo de cualquier otra fruta cítrica	0,970	0,25%	27,66%	0,00%	0,29%
4213	Aceite de cacahuete (maní) y sus fracciones	0,969	0,38%	28,03%	0,01%	0,30%
616	Miel natural	0,964	0,69%	28,73%	0,01%	0,31%
176	Carne y despojos de carne (excepto hígado)	0,959	1,79%	30,51%	0,02%	0,33%
572	Otras frutas cítricas, frescas o secas	0,956	1,04%	31,55%	0,03%	0,36%
453	Sorgo de grano, sin moler	0,945	0,53%	32,08%	0,01%	0,37%
449	Otros	0,943	4,06%	36,14%	0,15%	0,52%
2222	Soja	0,940	7,13%	43,27%	0,18%	0,70%
441	Semillas	0,919	0,63%	43,90%	0,02%	0,72%
5322	Extractos curtientes de origen vegetal; taninos	0,905	0,29%	44,19%	0,01%	0,73%
2687	Lana u otros pelos finos u ordinarios	0,905	0,39%	44,58%	0,04%	0,77%
2831	Minerales de cobre y sus concentrados	0,902	1,28%	45,86%	0,11%	0,88%
2686	Desperdicios de lana o de pelos finos	0,901	0,03%	45,89%	0,00%	0,89%
2450	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón	0,890	0,12%	46,00%	0,01%	0,89%
574	Manzanas frescas	0,880	0,91%	46,91%	0,05%	0,95%
6114	Otros cueros de bovinos y equinos depilados	0,877	4,07%	50,99%	0,18%	1,13%
743	Mate; extractos, esencias y concentrados de té	0,874	0,05%	51,03%	0,00%	1,13%
2224	Semillas de girasol	0,867	0,70%	51,73%	0,02%	1,15%
171	Extractos y jugos de carne o pescado	0,857	0,11%	51,85%	0,00%	1,16%
1213	Residuos de tabaco	0,855	0,04%	51,89%	0,00%	1,16%
811	Heno y forraje, verde o seco	0,852	0,21%	52,11%	0,03%	1,19%
129	Carne y despojos comestibles de carne, frescos	0,851	0,18%	52,29%	0,01%	1,20%
599	Jugo de cualquier otra fruta	0,851	1,10%	53,39%	0,06%	1,26%
5513	Aceites esenciales (desterpenados o no)	0,848	0,29%	53,67%	0,03%	1,29%
344	Filetes de pescado, congelados	0,848	1,40%	55,07%	0,09%	1,38%
111	Carne de ganado bovino, fresca o refrigerada	0,835	2,11%	57,18%	0,17%	1,55%
1212	Tabaco total o parcialmente despalillado	0,833	0,91%	58,10%	0,09%	1,64%
112	Carne de ganado bovino, congelada	0,826	1,20%	59,30%	0,11%	1,75%
361	Crustáceos congelados	0,825	1,60%	60,90%	0,21%	1,97%
6129	Otros artículos de cuero natural o regenerado	0,809	0,17%	61,07%	0,01%	1,98%
2239	Harinas de semillas o frutos oleaginosos	0,807	0,05%	61,11%	0,00%	1,98%
2923	Materiales vegetales del tipo utilizado	0,801	0,01%	61,12%	0,00%	1,98%
352	Pescado salado, pero no seco ni ahumado	0,798	0,13%	61,25%	0,01%	2,00%
6791	Tubos, caños y perfiles huecos, sin costura	0,794	1,48%	62,73%	0,16%	2,16%
579	Frutas, frescas o secas, n.e.p.	0,790	1,35%	64,08%	0,18%	2,34%

Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

Cuadro A 2**Exportaciones de Argentina a Países de la ALADI ordenadas según su VCRS****Cuarenta Principales Productos****Productos sombreados: Argentina aumentó su participación en el agregado**

CUCI	Descripción CUCI	VCRS	Participación en las Exportaciones Argentinas a ALADI (1989-2004)		Participación en las Importaciones de la ALADI (1989-2004)	
			%	Acum.%	%	Acum%
547	Legumbres conservadas temporalmente	0,902	0,44%	0,44%	0,03%	0,03%
910	Margarina; mezclas o preparados comestibles	0,900	0,46%	0,89%	0,04%	0,06%
485	Mezclas y masas para la preparación	0,883	0,13%	1,03%	0,02%	0,08%
811	Heno y forraje, verde o seco	0,882	0,03%	1,06%	0,00%	0,09%
4215	Aceite de girasol o aceite de cártamo	0,881	1,39%	2,45%	0,09%	0,18%
615	Melaza resultante de la extracción o refinación	0,874	0,00%	2,45%	0,00%	0,18%
582	Frutas y nueces conservadas temporalmente	0,863	0,02%	2,47%	0,00%	0,18%
4211	Aceite de soja y sus fracciones	0,848	2,35%	4,82%	0,17%	0,35%
462	Semolina, sémola y gránulos de trigo	0,846	0,02%	4,85%	0,00%	0,36%
2682	Otras formas de lana, sin cardar ni peinar	0,836	0,04%	4,89%	0,00%	0,36%
3425	Butanos licuado	0,832	0,73%	5,61%	0,09%	0,45%
5719	Otros polímeros de etileno, en formas primarias	0,829	0,23%	5,85%	0,04%	0,50%
412	Otros tipos de trigo (incluso escanda y morcajo	0,828	5,81%	11,65%	0,52%	1,01%
461	Harina de trigo o de morcajo o tranquillón	0,828	0,45%	12,10%	0,04%	1,05%
344	Filetes de pescado, congelados	0,805	0,72%	12,82%	0,05%	1,09%
6611	Cal viva, cal apagada y cal hidráulica	0,801	0,04%	12,86%	0,00%	1,10%
566	Legumbres preparadas o conservadas	0,800	0,29%	13,15%	0,04%	1,13%
545	Otras legumbres, frescas o refrigeradas	0,794	0,76%	13,91%	0,08%	1,21%
2450	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón	0,775	0,00%	13,91%	0,00%	1,21%
5224	Compuestos halogenados y de azufre de elementos	0,774	0,06%	13,97%	0,01%	1,22%
5535	Preparados para antes de afeitarse	0,774	0,28%	14,24%	0,06%	1,28%
2681	Lana grasa (incluso lana lavada en vivo)	0,769	0,07%	14,31%	0,01%	1,29%
2686	Desperdicios de lana o de pelos finos	0,768	0,01%	14,32%	0,00%	1,29%
2224	Semillas de girasol	0,766	0,20%	14,52%	0,02%	1,31%
616	Miel natural	0,766	0,01%	14,53%	0,00%	1,31%
593	Jugo de cualquier otra fruta cítrica	0,756	0,01%	14,54%	0,00%	1,31%
3421	Propano licuado	0,755	0,75%	15,29%	0,23%	1,54%
5323	Sustancias curtientes orgánicas sintéticas	0,754	0,06%	15,35%	0,02%	1,56%
6114	Otros cueros de bovinos y equinos depilados	0,748	1,34%	16,69%	0,20%	1,76%
430	Cebada sin moler	0,746	0,16%	16,84%	0,05%	1,81%
741	Té	0,744	0,08%	16,92%	0,01%	1,82%
739	Preparados alimenticios que contengan cacao	0,744	0,29%	17,21%	0,05%	1,86%
5221	Carbono (incluso negro de humo), n.e.p.	0,722	0,12%	17,33%	0,03%	1,89%
986	Levaduras (vivas o muertas)	0,702	0,03%	17,36%	0,02%	1,90%
583	Frutas y nueces, sin cocer o cocidas al vapor	0,697	0,01%	17,37%	0,00%	1,91%
112	Carne de ganado bovino, congelada	0,694	0,45%	17,82%	0,07%	1,98%
581	Compotas, jaleas de frutas, mermeladas	0,692	0,04%	17,85%	0,01%	1,99%
482	Malta, tostada o no (incluso harina de malta)	0,691	0,54%	18,40%	0,14%	2,13%
5322	Extractos curtientes de origen vegetal; taninos	0,689	0,15%	18,55%	0,02%	2,15%
6851	Plomo y sus aleaciones en bruto	0,674	0,04%	21,56%	0,03%	2,69%

Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

Cuadro A 3

Exportaciones de Argentina a Países del MERCOSUR ordenadas según su VCRS

Cuarenta Principales Productos

Productos sombreados: Argentina aumentó su participación en el agregado

CUCI	Descripción CUCI	VCRS	Participación en las Exportaciones Argentinas al MERCOSUR (1989-2004)		Participación en las Importaciones del MERCOSUR (1989-2004)	
			%	Acum.%	%	Acum.%
3425	Butanos licuado	0,857	0,92%	0,92%	0,21%	0,21%
4215	Aceite de girasol o aceite de cártamo	0,846	0,48%	1,40%	0,05%	0,26%
566	Legumbres preparadas o conservadas	0,843	0,41%	1,81%	0,06%	0,32%
547	Legumbres conservadas temporalmente	0,840	0,67%	2,48%	0,08%	0,39%
4211	Aceite de soja y sus fracciones	0,839	0,70%	3,17%	0,10%	0,49%
6342	Madera compactada y madera regenerada	0,835	0,19%	3,36%	0,03%	0,51%
430	Cebada sin moler	0,831	0,23%	3,59%	0,06%	0,57%
574	Manzanas frescas	0,829	0,68%	4,27%	0,08%	0,65%
344	Filetes de pescado, congelados	0,828	1,08%	5,35%	0,11%	0,76%
2482	Madera de coníferas, aserrada o cortada	0,815	0,02%	5,38%	0,01%	0,77%
3421	Propano licuado	0,812	0,51%	5,89%	0,31%	1,08%
5719	Otros polímeros de etileno, en formas primarias	0,810	0,31%	6,20%	0,06%	1,15%
581	Compotas, jaleas de frutas, mermeladas, purés	0,805	0,03%	6,23%	0,01%	1,16%
6344	Otros tipos de madera terciada, tableros	0,803	0,01%	6,24%	0,00%	1,16%
542	Leguminosas secas y pelada	0,792	0,76%	6,99%	0,11%	1,27%
593	Jugo de cualquier otra fruta cítrica	0,791	0,00%	7,00%	0,00%	1,27%
412	Otros tipos de trigo (incluso escanda y morcajo)	0,789	8,49%	15,49%	0,84%	2,11%
5984	Alquilbenzenos mixtos y alquilnaftalenos mixtos	0,787	0,09%	15,58%	0,01%	2,12%
222	Leche concentrada y azucarada	0,782	1,82%	17,40%	0,33%	2,45%
6535	Tejidos de hilados de filamento continuo	0,780	0,06%	17,46%	0,03%	2,48%
575	Uvas, frescas o secas	0,778	0,16%	17,62%	0,05%	2,53%
3442	Hidrocarburos gaseosos, licuados, n.e.p.	0,777	0,66%	18,29%	0,13%	2,66%
545	Otras legumbres, frescas o refrigeradas	0,776	1,15%	19,43%	0,15%	2,81%
579	Frutas, frescas o secas, n.e.p.	0,770	1,13%	20,56%	0,20%	3,01%
5535	Preparados para antes de afeitarse	0,767	0,21%	20,78%	0,06%	3,07%
5731	Cloruro de polivinilo	0,756	0,36%	21,13%	0,15%	3,22%
243	Queso tipo Roquefort	0,754	0,01%	21,15%	0,00%	3,22%
125	Despojos comestibles de ganado bovino, porcino	0,740	0,17%	21,32%	0,02%	3,24%
224	Suero; productos a base de constituyentes	0,738	0,05%	21,37%	0,02%	3,27%
2221	Cacahuets (maníes) sin tostar ni sometidos	0,732	0,04%	21,40%	0,00%	3,27%
5543	Betunes, lustres y cremas para el calzado	0,725	0,03%	21,44%	0,01%	3,28%
732	Otros preparados alimenticios	0,723	0,03%	21,46%	0,01%	3,29%
6618	Materiales de construcción de asbestocemento	0,722	0,08%	21,54%	0,02%	3,30%
453	Sorgo de grano, sin moler	0,719	0,06%	21,60%	0,01%	3,31%
1212	Tabaco total o parcialmente despallado	0,714	0,23%	21,83%	0,07%	3,38%
6744	Productos laminado planos, de hierro o de acero	0,712	0,12%	21,95%	0,05%	3,43%
812	Salvado, moyuelo y otros residuos, granulados	0,699	0,01%	21,97%	0,00%	3,43%
484	Pan, pasteles, tortas, bizcochos y otros	0,693	0,32%	22,28%	0,08%	3,51%
462	Semolina, sémola y gránulos de trigo	0,683	0,03%	22,32%	0,00%	3,51%
6345	Cartón de pasta de madera u otros materiales	0,682	0,17%	22,49%	0,03%	3,54%

Fuente: elaboración propia en base a datos del WITS

5

Artículos

Contenido Tecnológico y Diferenciación de Producto en las Exportaciones Argentinas

Tomás Castagnino

Resumen

El objetivo de este artículo es el de ilustrar sobre la estructura actual y evolución reciente de las exportaciones argentinas de manufacturados de productos (MOA) y manufacturas industriales (MOI), en cuanto diferenciación de producto y contenido tecnológico. En lo que respecta a las MOI, si bien en niveles inferiores a los de la década pasada, el comercio exterior argentino registra una brecha tecnológica, que está lejos de cerrarse. El país continúa siendo importador neto de bienes de alto y medio alto contenido tecnológico y en sus exportaciones subsiste una componente importante de bienes de menor complejidad. No obstante, de acuerdo a las preferencias comerciales vigentes en el mercado regional, las exportaciones a Latinoamérica registran una relativamente mayor proporción de bienes tecnológicamente más sofisticados. Asimismo, las ramas de actividad cuyas exportaciones contienen mayor tecnología, poseen una baja proporción de valor agregado nacional en sus productos. En lo que respecta a las manufacturas agropecuarias (MOA), la diferenciación de producto se encuentra asociada a restricciones de acceso a mercados en materia agrícola. En este sentido, mercados más restrictivos cuentan con un mayor peso en las exportaciones argentinas con mayor diferenciación de producto.

1. Introducción

En las últimas dos décadas, el dinamismo en las importaciones a nivel mundial estuvo liderado por aquellos productos que mayor tecnología incorporan en el proceso productivo. En general, los países de América Latina no se vieron beneficiados por la expansión de sus exportaciones en igual medida que otros países que adecuaron su estructura productiva al comportamiento de la demanda global. A las tradicionales explicaciones de los elementos de distancia a los mercados más desarrollados y de dotación relativa de factores, se suman aspectos específicos de política económica que incidieron en la composición y dinámica de la canasta exportable de los países de la región.

En Argentina, con 26% de participación promedio en las exportaciones totales para el período 1980-2000, las exportaciones de la industria manufacturera se han caracterizado por una baja inserción en el mercado internacional. Si bien al presente el coeficiente señalado se ha incrementado, el desafío a mediano y largo plazo de la política comercial consiste en consolidar los logros en materia de diversificación y crecimiento de las exportaciones de los últimos dos años.

Las experiencias asiática y de varios países de desarrollo económico reciente registran un claro vínculo entre el crecimiento económico a largo plazo y una estrategia de industrialización orientada a la exportación. Maximizar el impacto de esa estrategia de política comercial en el crecimiento económico requiere una definición de los «productos dinámicos» que conformen la base de una mayor inserción internacional.

Una aproximación que tenga en cuenta la ventaja comparativa estática sugeriría actuar sobre la base del desempeño pasado de algunos sectores exportadores y así aprovechar la estructura productiva vigente. Esto se corresponde con una medida estadística, que trata a todos los productos de igual manera en cuanto a potencial de crecimiento en el mediano y largo plazo, ignorando las alternativas de desempeño ligadas a la evolución y rumbo que pueda tomar la demanda mundial. Por el contrario, si se asume que existe una relación directa entre el dinamismo de la demanda internacional, la tecnología incorporada en los bienes de exportación y crecimiento (como se muestra en Hausmann *et al.* (2005)), se requeriría un criterio complementario que tenga en cuenta este supuesto.

Si bien una medida de la cantidad de tecnología incorporada en el producto exportado resultaría en una clasificación apropiada a fin de evaluar el potencial de crecimiento de los sectores productores de manufacturas de origen industrial (MOI), la situación es diferente en lo que hace a los sectores vinculados a las manufacturas de origen agropecuario (MOA), donde una clasificación de este estilo no aportaría demasiada información. La razón es que, aun cuando la producción primaria incluye de hecho un contenido tecnológico significativo, este contenido es, en gran medida, transversal a todos los sectores y generalmente menor al que incorporan los estándares de producción internacional de las MOI.

En un mapa comercial donde los productos agrícolas se ven discriminados, la competitividad y dinamismo en el mercado internacional de los sectores de agro-industria requiere de la construcción de ventajas comparativas ligadas a la diferenciación del producto. En este sentido, el envasado y la marca, al proporcionar identidad al producto en el mercado internacional, se convierten en elementos de importancia para el logro de una mayor inserción externa que extienda a los países en desarrollo los beneficios del comercio.

Conforme a lo expuesto, el objetivo de este artículo es el de ilustrar, en las dimensiones señaladas, la estructura actual y evolución reciente de las exportaciones argentinas de MOA y MOI. En el caso de estas últimas se realiza un análisis en base a la clasificación de contenido tecnológico propuesta por la OECD¹. En una clasificación complementaria, se utiliza la matriz insumo-producto argentina del año 1997 (MIP-97). Esta incorporación facilita la medición de integración o de contenido de valor agregado nacional de las ramas industriales exportadoras. En cuanto a las MOA, con la intención de evaluar el alcance de la diferenciación de producto en las exportaciones de alimentos, se optó por trabajar con la definición de bienes de exportación que proporciona el Sistema María (al nivel de apertura de 11 dígitos) con el objeto de separar aquellos productos que se exportan envasados para el consumo final de aquellos otros que se venden a granel.

2. Contenido tecnológico de las exportaciones de MOI

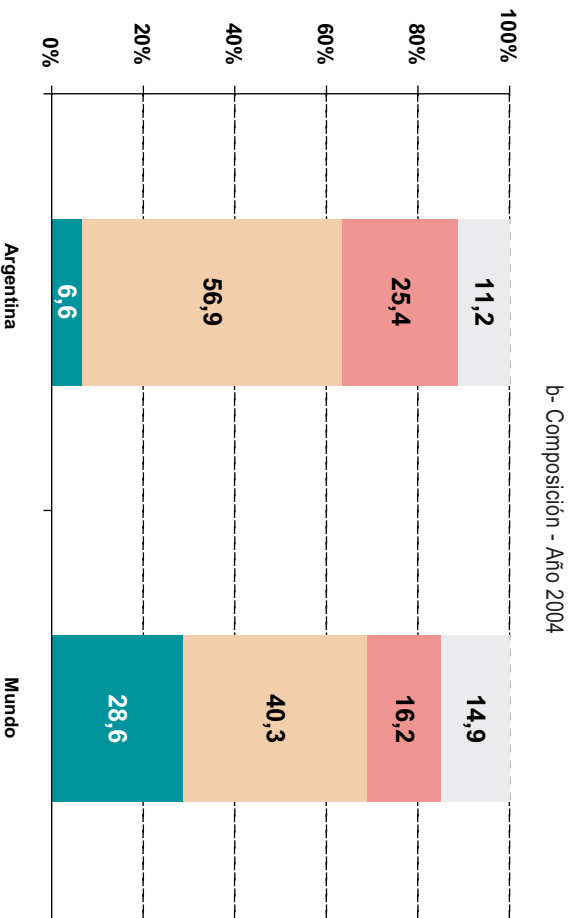
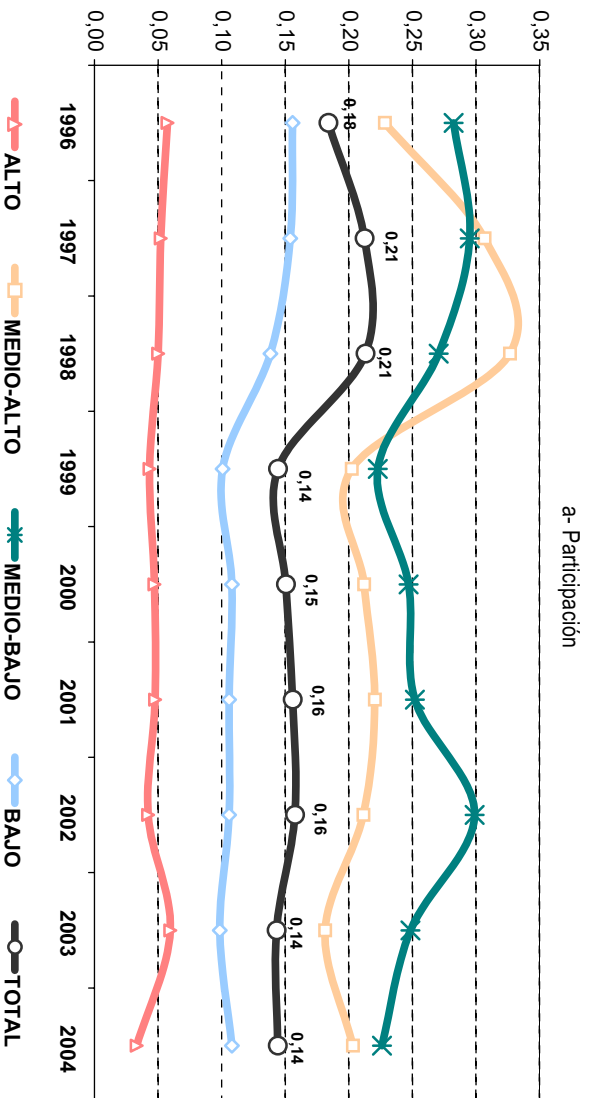
Como consecuencia de la recesión de fines de la década pasada que concluyó en la profunda crisis de 2001-2002, la Argentina vio sustancialmente disminuida su participación en el producto y el comercio mundial. La diferencia cambiaría desde 1999 con Brasil conformó un elemento significativo de ese proceso recesivo, habida cuenta de la concentración de exportaciones argentinas, particularmente MOI, en dicho mercado.

A partir de la modificación de la política económica, entre otras medidas mediante la fuerte devaluación del peso en 2002, las exportaciones respondieron positivamente al cambio de precios relativos, destacándose dentro de ellas el comportamiento de las MOI. Aún así, al año 2004, las exportaciones de productos industriales como porcentaje de las exportaciones mundiales respectivas todavía se encontraban por debajo de los niveles máximos logrados en la década pasada. El promedio de MOI se mantuvo constante (en realidad, levemente por encima) en el nivel de participación en las exportaciones mundiales observado en 2003, fundamentalmente sostenido por la incidencia de las exportaciones de bajo y medio-alto contenido tecnológico que compensaban el terreno perdido en las demás categorías (Gráfico 1.a). Al año 2004, las ventas externas de productos industriales de contenido tecnológico intermedio se mostraban con mayor participación en las exportaciones mundiales que el promedio de MOI. No obstante, todavía se encontraban lejos del 0,4% que representan las exportaciones argentinas en el valor total de las exportaciones mundiales.

¹ La clasificación se basa en la importancia del gasto en investigación y desarrollo en relación al producto bruto y valor agregado de los diferentes tipos de industrias que producen bienes de exportación. Para más precisiones consultar Hatzichronoglou (1997).

El crecimiento de 26% de las exportaciones argentinas de MOI en 2005, por encima del esperado para el de las exportaciones mundiales del mismo grupo, constituye un elemento positivo en cuanto a la inserción internacional y expansión de la participación de los productos industriales en las exportaciones mundiales sectoriales.

Gráfico 1 Participación de las exportaciones argentinas de MOI en las exportaciones mundiales respectivas y composición según contenido tecnológico en porcentaje



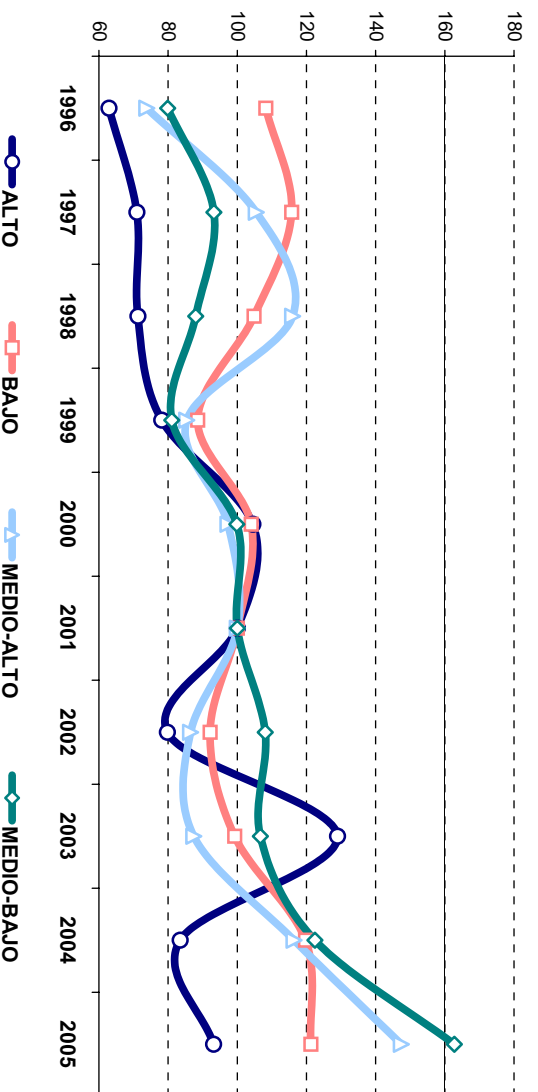
Fuente: CEI en base a INDEC y COMTRADE

Las categorías intermedias y de alto contenido tecnológico muestran una realidad parecida en cuanto a desempeño reciente, con un fuerte crecimiento en 2004-2005, aunque dentro de un comportamiento de

fuerte volatilidad en el período que va desde 1996 a la actualidad. En cambio, el conjunto de los sectores exportadores de medio-bajo contenido tecnológico se caracteriza por una trayectoria sustancialmente menos volátil (Gráfico 2). Con una historia de crecimiento que va más allá de la recuperación post-crisis, las exportaciones del agregado de los sectores de esta última categoría fueron las que se vieron relativamente menos golpeadas por el derrumbe del nivel de actividad luego de la salida de la convertibilidad.

Gráfico 2

Evolución de las exportaciones de MOI, según contenido tecnológico Índice 2001=100



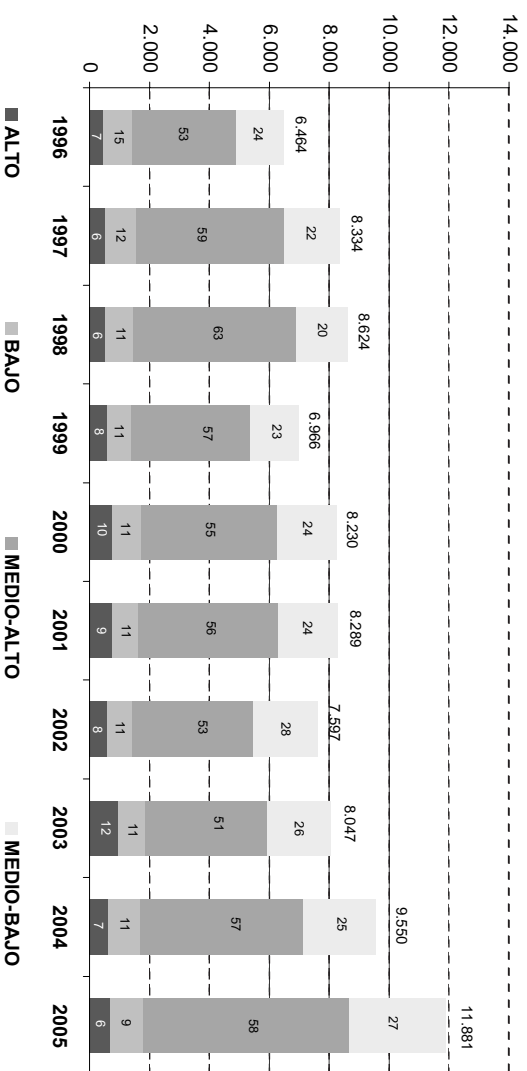
Fuente: CEI en base a INDEC

En los últimos diez años, las exportaciones de MOI estuvieron fundamentalmente concentradas en las categorías intermedias de contenido tecnológico (medio-alto y medio-bajo). Las mismas representaron el 85% de las exportaciones de MOI en el año 2005 siendo las de medio-alto contenido tecnológico las que acumulaban la mayor parte con 58% del total de MOI (Gráfico 3). Sin embargo, las de medio-bajo contenido tecnológico han ganado participación en las exportaciones industriales, pasando de una cuota de 20% en 1998, año récord de exportaciones industriales de la década pasada, a un 27% en 2005.

Si se observa la composición de las exportaciones MOI del agregado del Mundo vis-à-vis la de la Argentina, se verá que hay diferencias marcadas. En nuestro caso se presenta una proporción menor de productos de bajo y alto contenido tecnológico, al mismo tiempo que las categorías intermedias tienen una importancia relativamente mayor a la que exhibe aquel agregado (Gráfico 1.b).

La explicación reside en el hecho que el comercio mundial se compone en su mayor parte por exportaciones de países desarrollados que, a su vez, presentan una canasta exportadora en donde hay una relativamente mayor proporción de productos de alta complejidad. En este sentido, la especialización comercial de, entre otros países de la OECD, Irlanda, Suiza, República de Corea y Estados Unidos, de los cuales el 53,6%, 39%, 36,1% y 35,8% de los productos exportados son de alto contenido tecnológico (OECD,2006), contrasta con la proporción exhibida por las exportaciones argentinas de 6,6%. Aun aquellos países desarrollados que por abundancia de recursos naturales cuentan con una dotación factorial similar a la de la Argentina presentan una participación mayor de estos productos en sus exportaciones. Este es el caso de Australia y Nueva Zelanda, cuyas exportaciones de bienes con mayor intensidad tecnológica representan el 11,8 y 11,2% de sus exportaciones totales, respectivamente.

Gráfico 3
Exportaciones de MOI, según contenido tecnológico, 1996-2005
 millones de US\$ y participación en %



Fuente: CEI en base a INDEC

Las exportaciones de productos industriales, al igual que las totales, se encuentran más extendidas geográficamente que en la década pasada. En mayor o menor medida, este fenómeno de diversificación en cuanto a destinos concierne también a todas las categorías de contenido tecnológico (Cuadro 1).

Cuadro 1
Diversificación de las exportaciones de MOI en cuánto a destinos y productos, según contenido tecnológico
 índice de Hirschman - Herfindahl*

	Productos		Destinos	
	1998	2005	1998	2005
Alto	972	765	1.336	808
Medio-alto	688	305	4.656	1.877
Medio-bajo	296	479	655	574
Bajo	310	285	1.887	1.254
Total MOI	281	143	2.891	1.162
Total expo	224	269	1.118	634

*Nota: el HHI por producto fue calculado en base a la clasificación de sub-partida (seis dígitos del SA). Un valor más alto del índice significa mayor concentración.

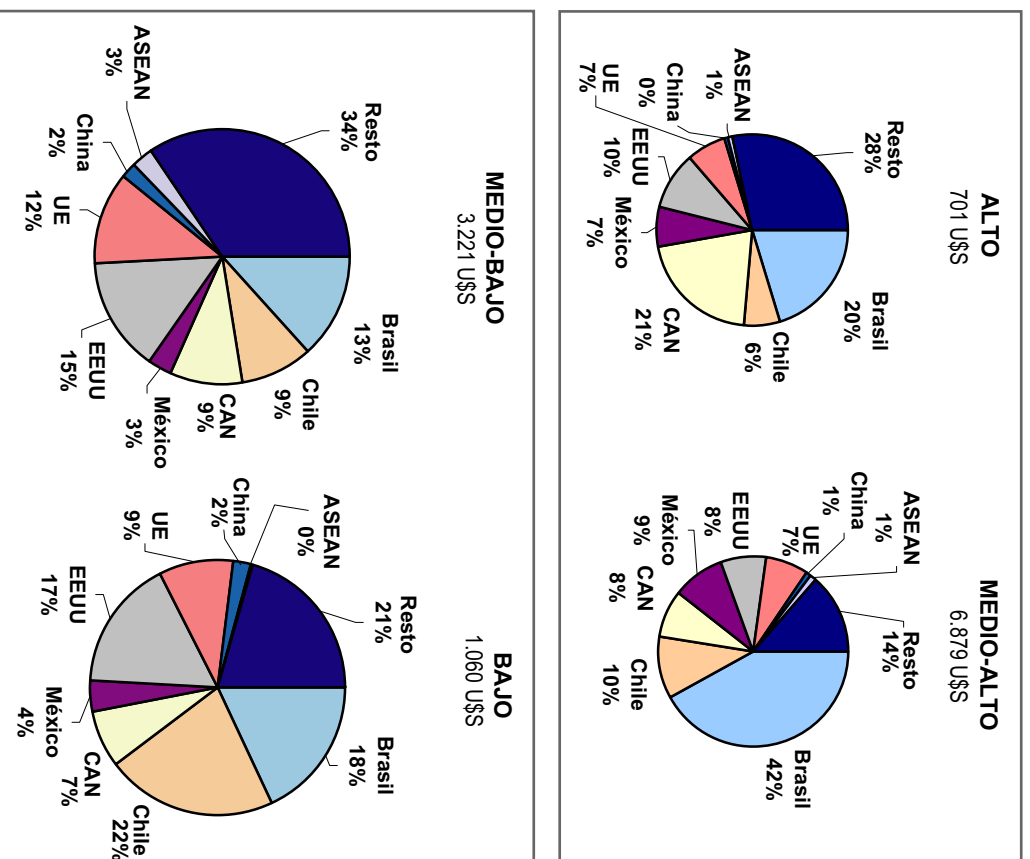
Fuente: CEI en base a INDEC

Existen diferencias en cuanto a la orientación geográfica de las exportaciones de MOI según la categoría de contenido tecnológico a la que pertenezca la rama de actividad. Mientras que las pertenecientes a las exportaciones de alto y medio-alto contenido tecnológico están fundamentalmente volcadas al mercado regional, en las de medio-bajo y bajo contenido tecnológico cobran importancia mercados de mayor

desarrollo como lo son Estados Unidos y la UE y, en alguna medida, el asiático. Mientras el 69% de las exportaciones de medio-alto contenido tecnológico son destinadas al mercado regional (Brasil + Chile + CAN + México) y 15% a Estados Unidos y la UE en conjunto, en el caso de las de medio-bajo contenido tecnológico la cifra disminuye a 34% para los primeros y se incrementa a 27% en el caso de los segundos (Gráfico 4).

Gráfico 4

Orientación geográfica de las exportaciones de MOI según contenido tecnológico año, 2005



Fuente: CEI en base a INDEC

Es claro que, entonces, la distribución señalada estaría indicando que las preferencias comerciales en el mercado regional promueven una canasta exportadora de mayor contenido tecnológico.

2.a). Estructura sectorial

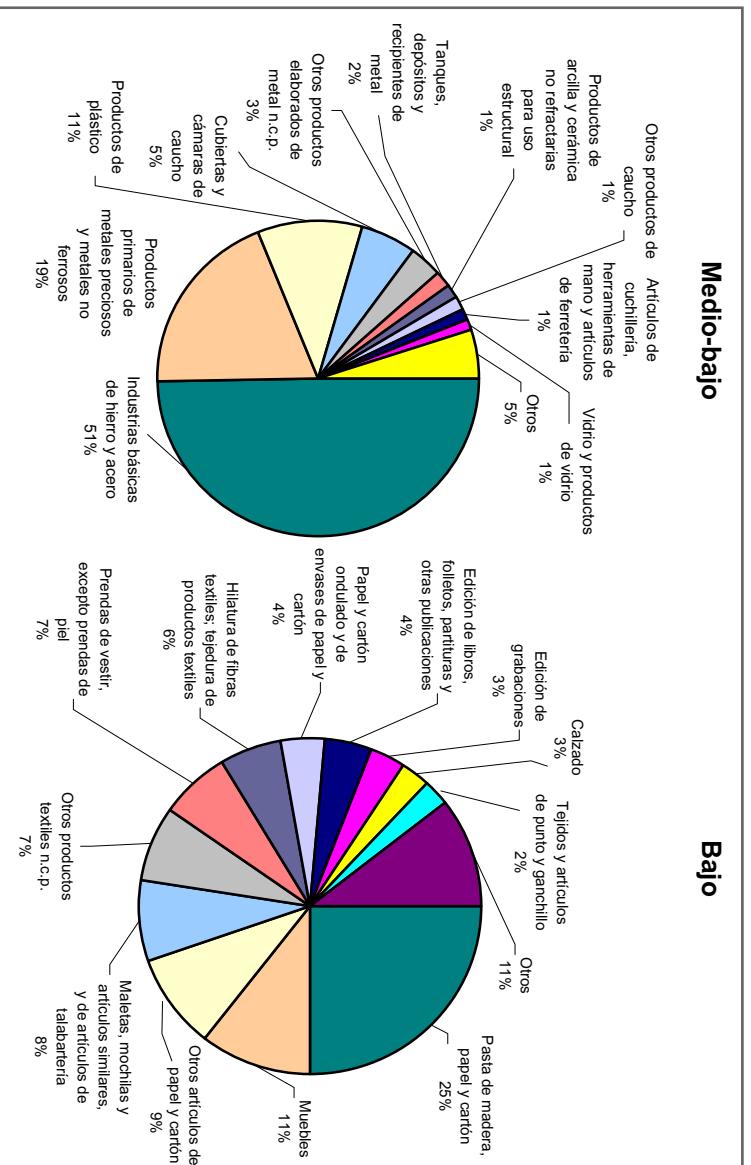
La diversificación según productos de las exportaciones del agregado de MOI y de las categorías de contenido tecnológico (excepto en el grupo medio-bajo) es mayor a la registrada en la década pasada (Cuadro 1); sin embargo, aún así, unas pocas ramas de actividad explican la mayor parte de las exportaciones de cada uno de los grupos.

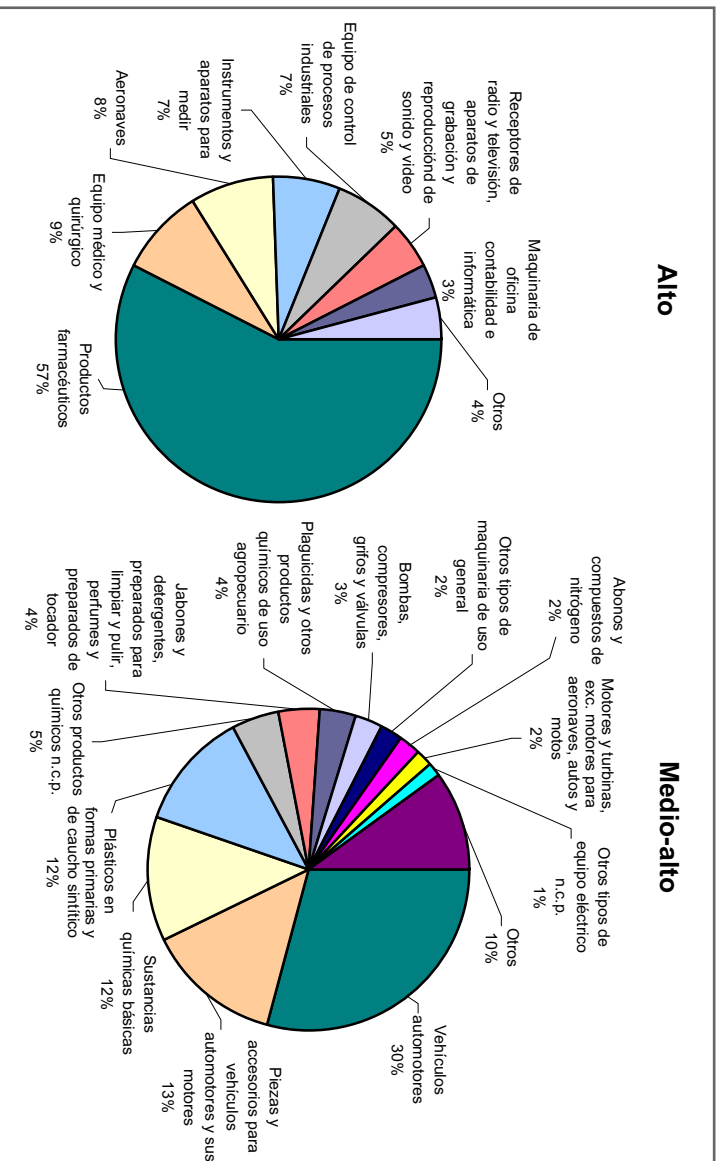
Como se observa en el Gráfico 5, las exportaciones de *bajo contenido tecnológico* están fundamentalmente ligadas a industrias intensivas en mano de obra no calificada y en recursos naturales, en particular a sectores vinculados a la explotación forestal. Por otra parte, los textiles y el calzado, sectores habitualmente identificados con una intensidad en el factor trabajo, se ven relegados a un segundo plano en las ventas externas del grupo.

En las exportaciones de *medio-bajo contenido tecnológico* tienen preeminencia dos ramas estrechamente vinculadas a recursos naturales minerales y de productos altamente normalizados, como la industria Siderúrgica y la de Aluminio. Si bien son importadoras de los insumos básicos para la producción (mineral de hierro y bauxita) por no contar con suministros suficientes y de calidad adecuada a nivel nacional, esas industrias se desenvuelven competitivamente en el mercado global. Ello responde a que han alcanzado adecuadas economías de escala y a que cuentan con abastecimiento energético (gas e hidroelectricidad) a precios inferiores a los que rigen en otros países. Esas industrias son representativas de la política industrial de promoción de sectores de base de los años 60 y 70, aunque continuaron expandiéndose a lo largo de las décadas posteriores. La política de inversión que han seguido se caracterizó por una estrategia de atención tanto de la demanda interna como de la de exportación extra-regional. Este último punto les permitió superar circunstancias de crisis grave como la ocurrida en 2001-2002 y enfrentar una menor volatilidad que otras industrias.

En las exportaciones de *medio-alto contenido tecnológico* el sector automotriz cuenta con una participación del 43%, la que llega al 22% sobre el total de exportaciones MOI. Este hecho contrasta con la participación de la industria automotriz en las exportaciones mundiales que llega al 12% del valor total. Los acuerdos sectoriales vigentes en la región (MERCOSUR, Chile y México) juegan a favor de la inserción creciente del sector en las exportaciones. De allí también la importancia del mercado regional para las exportaciones del grupo.

Gráfico 5 Participación de sectores en las exportaciones, según contenido tecnológico año 2005, en %





Fuente: CEI en base a INDEC

La industria química, intensiva en el uso de recursos naturales, mano de obra calificada y capital, significa una parte importante de las ventas externas de la categoría. Se destacan, fundamentalmente, la fabricación de sustancias químicas básicas, plásticos en formas primarias y caucho sintético.

2.b). Inserción internacional de los sectores según su contenido tecnológico

En la evaluación del desempeño exportador se tuvo en cuenta los criterios propuestos por Pioli (2005) en donde se clasifican los sectores como de Inserción Creciente, Intermedia-Creciente, Intermedia-Decreciente y Decreciente, según indicadores de competitividad, de dinamismo y de diversificación de destinos.

El Anexo Cuadro A1 de doble entrada del muestra las ramas de la producción según el perfil de inserción internacional que registran.

Para los grupos de mayor contenido tecnológico, la calidad de la inserción internacional es distinta según la rama de la producción que se considere. Por ejemplo, mientras la exportación de aeronaves, de equipo de control de procesos industriales y de equipo médico quirúrgico verificaron una inserción creciente, los productos farmacéuticos, que dominan ampliamente las exportaciones del grupo, y los instrumentos y aparatos de medición experimentaron una inserción decreciente de carácter moderado.

Algo similar se observa con los principales actividades exportadoras de la categoría de medio-alto contenido tecnológico. Mientras que los vehículos automotores, los plásticos en formas primarias y los jabones y detergentes evidenciaron un desempeño exportador remarcable, el desenvolvimiento que presentaron las auto-partes y las sustancias químicas básicas no lo fue tanto. Estas últimas ramas, a pesar de haber experimentado un crecimiento relativamente sostenido de sus exportaciones entre 1992 y 2004, no vieron incrementada su participación en las exportaciones mundiales respectivas ni expandirse su diversificación en cuanto a destinos.

Los principales sectores de menor contenido tecnológico se desempeñaron dinámicamente con inserción creciente. En especial, en el grupo de medio-baja complejidad tecnológica se destaca la evolución

de las exportaciones de metales no ferrosos (particularmente el Aluminio), de cubiertas y cámaras de caucho, de productos plásticos y de las industrias básicas de hierro y acero.

2.c). Valor Agregado Nacional de las exportaciones de MOI

Las ventajas comparativas, ya sean naturales o adquiridas, se reflejan en la estructura productiva de la economía. A la vez, el efecto multiplicador de las inversiones y de las exportaciones de un sector sobre la economía depende, en gran medida, del grado de integración nacional que presente.

Como se mencionó, la estructura productiva actual proporciona elementos para evaluar el grado de competitividad alcanzado, pero también es informativa del potencial de desarrollo de la economía y de las exportaciones y del «trabajo por hacer» para asegurar una inserción exportadora que se sostenga en el tiempo. En tal sentido, una condición necesaria de los procesos de sustitución de importaciones es su vinculación a objetivos de exportación con tramas productivas sólidas por el contenido de valor agregado doméstico. La satisfacción de esa condición acentúa el efecto del multiplicador y disminuye el riesgo de estrangulamiento de la economía por razones de balanza de pagos.

Seguidamente se explora el contenido de valor agregado nacional (VAN) de las exportaciones de manufacturas industriales. Para ello, a partir de la MIP-97 se calculó el valor agregado nacional que generan las distintas ramas de la producción, directa e indirectamente, mediante encadenamientos hacia atrás como resultado de una unidad más de demanda en valor. De acuerdo a los resultados de la estimación, se estableció un ordenamiento que resultó en las categorías alto VAN, medio-alto VAN, medio-bajo VAN y bajo VAN.

En el caso argentino existe una relación negativa entre «cantidad» de encadenamientos hacia atrás y el valor agregado generado directamente por una rama de producción, hecho que habla de una menor integración nacional de las ramas que mayor valor agregado generan (directamente)². Es por ello que una medida que reconcilie ambos criterios debe combinar, por un lado, la integración nacional del sector de que se trate y, por el otro, la generación de valor agregado de los sectores con los cuales esté conectada. En este sentido, la clasificación propuesta representa la integración nacional de la rama productiva ponderada por su propia generación de valor agregado y la «calidad» del encadenamiento hacia atrás con el cual está vinculada.

Los resultados del ordenamiento se exhiben en el Gráfico B.1 del Anexo. En dicho gráfico se observa cómo un número importante de ramas, que cuentan con un alto valor agregado generado por su propia actividad (directo), quedan rezagadas en el ordenamiento por no contar con encadenamientos de «calidad» hacia atrás en el orden nacional (1er. Encadenamiento + Resto).

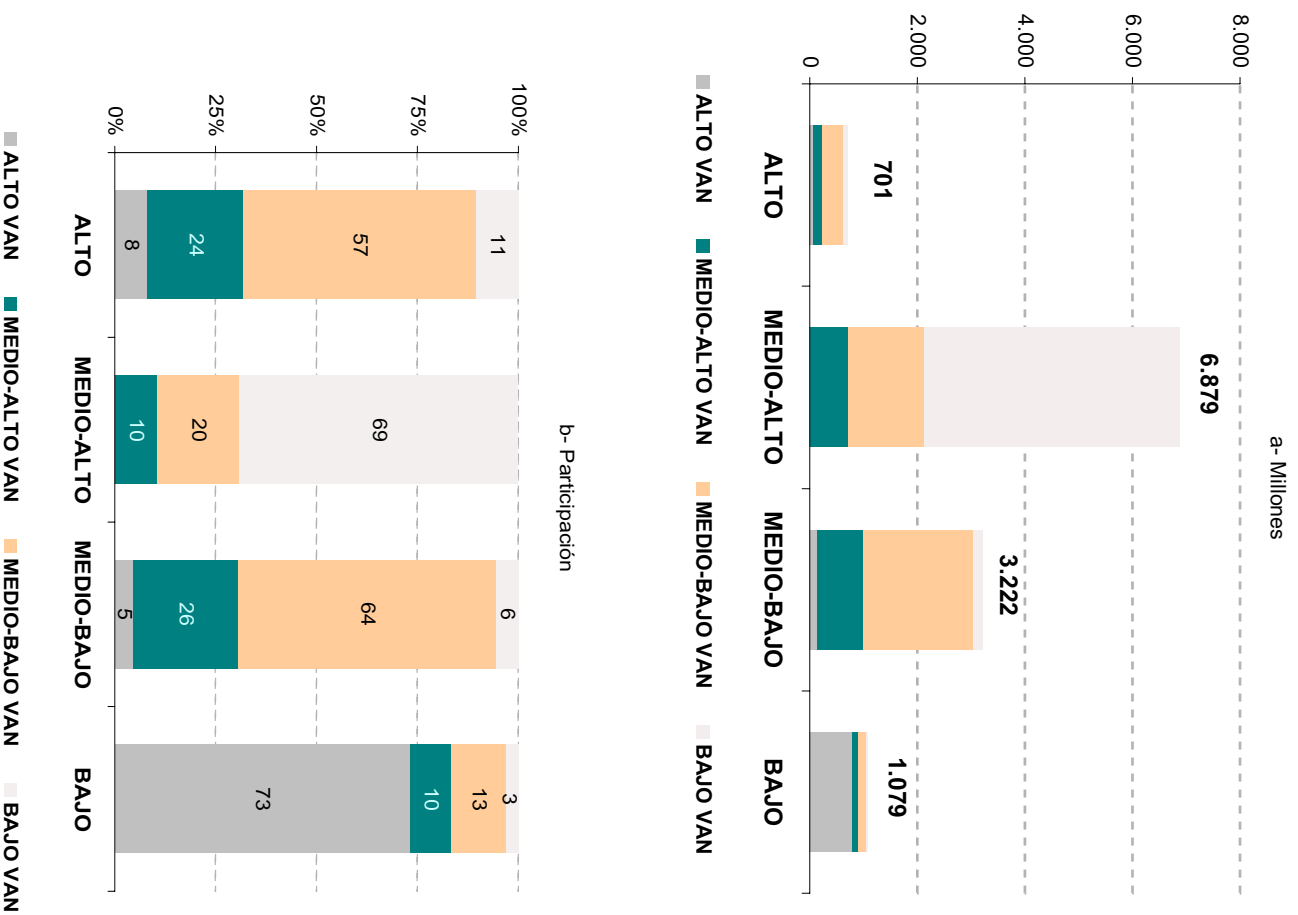
Si cotejamos la clasificación de contenido tecnológico con la de valor agregado nacional incorporado, la correlación es inversa: a mayor contenido tecnológico, menor «calidad» de integración nacional de la rama (Anexo Cuadro B1).

La circunstancia señalada se manifiesta en el valor de las ventas externas. Si bien las exportaciones de medio-alto y de medio-bajo contenido tecnológico son las que registran mayor importancia, existe una diferencia apreciable en cuanto al valor agregado nacional que incorporan. Mientras que las primeras se componen mayoritariamente de productos de bajo valor agregado nacional (aproximadamente el 69%), las segundas son dominadas por ramas pertenecientes a la categoría intermedia de valor agregado nacional incorporado. Las exportaciones de bajo contenido tecnológico incluyen una participación preponderante de ramas con alto valor agregado nacional incorporado (poco más del 70% de las exportaciones es realizada por sectores pertenecientes a esta categoría; Gráfico 6).

² De hecho, las MOA se encuentran, a grandes rasgos, dada la estructura productiva de 1997, relativamente más integradas hacia atrás y generan directa e indirectamente más valor agregado que las MOI.

Gráfico 6

Participación en las exportaciones de ramas con ALTO, MEDIO-ALTO, MEDIO-BAJO y BAJO valor agregado incorporado, según contenido tecnológico año 2005

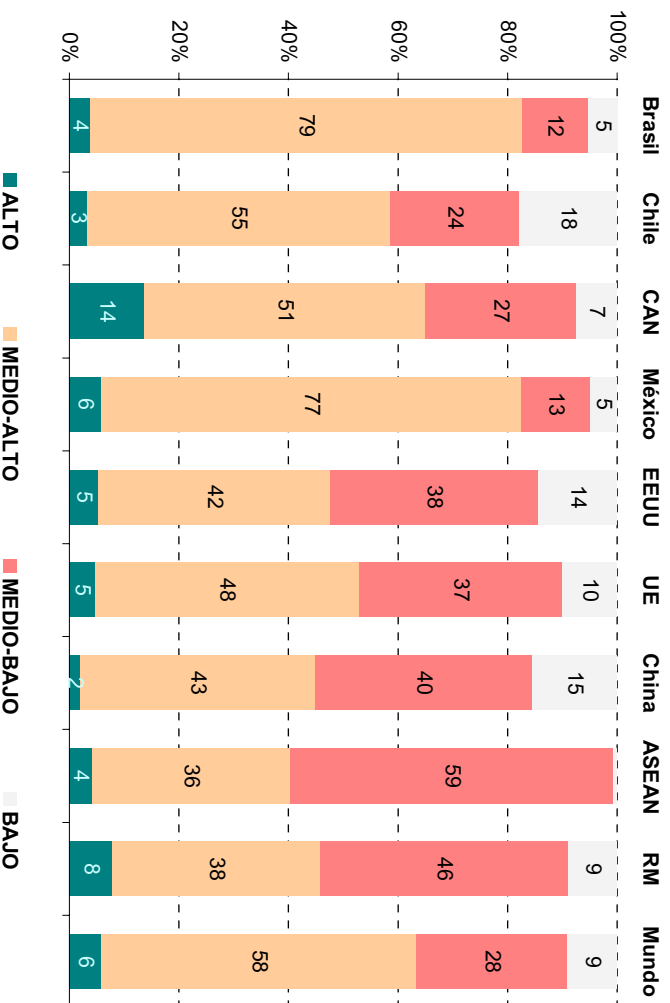


Fuente: CEI en base a INDEC y Dirección de Cuentas Nacionales

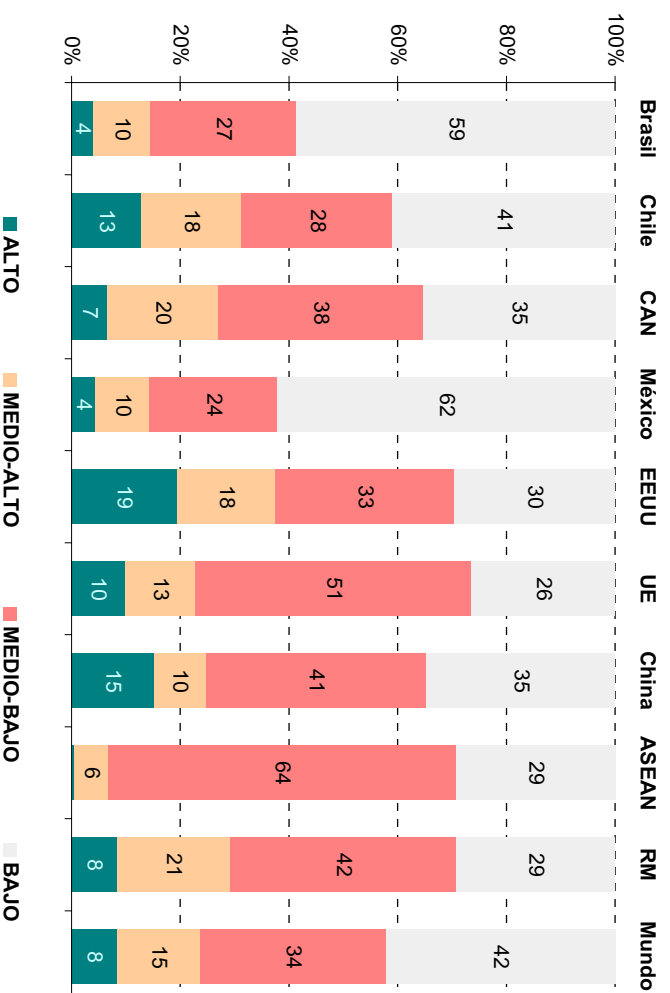
Se aprecia que en 2005, conforme al contenido tecnológico, las exportaciones MOI de medio-alto contenido tecnológico fueron las de mayor importancia con U\$S 6.879 millones de dólares. Le siguieron las de medio bajo contenido tecnológico con U\$S 3.222 millones, las de bajo contenido tecnológico con U\$S 1.079 millones y las de alto contenido tecnológico con U\$S 701 millones de dólares. Si en cambio se toman las categorías conforme al valor agregado nacional (VAN), las exportaciones de bajo valor agregado fueron las dominantes con U\$S 5.039 millones de dólares, seguidas por las de medio bajo valor agregado con U\$S 4.008 millones, las de medio-alto VAN con U\$S 1.832 millones y las de alto VAN con U\$S 1.002 millones de dólares. A menor integración en términos del valor agregado nacional, mayor es el monto exportado.

Gráfico 7 Estructura de exportaciones, por destino en %, año 2005

a- según contenido tecnológico



b- Según contenido de valor agregado nacional



Fuente: CEI en base a INDEC y Dirección de Cuentas Nacionales

Otro aspecto de interés está dado por la diferencia de la estructura de las exportaciones al mercado regional respecto a la que se verifica a los demás destinos. Mientras que en la región ganan en importancia las exportaciones de mayor contenido tecnológico, en los terceros mercados tienen mayor participación las de contenido tecnológico menor (Gráfico 7.a). Al mismo tiempo, en cuanto al contenido de valor agregado nacional, se verifica un menor componente de éste en las exportaciones al continente y una mayor participación a los demás destinos (Gráfico 7.b).

En cierta medida, la fragmentación de la cadena de oferta regional tiene incidencia en los hechos descritos. Desde la irrupción del MERCOSUR se ha generado un importante aumento en el volumen de comercio intra-industrial en sectores que incorporan un contenido tecnológico medio-alto como son algunos químicos (sobre todo de química fina), y los automotores y sus partes. En muchos casos se trata de productores especializados a nivel mundial que no generan un encadenamiento productivo a nivel local. Esta regularidad contrasta con la polarización en la especialización que se observa con los mercados fuera de la esfera regional.

En conclusión, la Argentina consta de una estructura exportadora tal que aquellas ramas que menor contenido tecnológico incorporan a sus productos son las que tienen por detrás una estructura productiva nacional más integrada. Inversamente, las ramas cuyas exportaciones contienen relativamente mayor tecnología, poseen una baja proporción de valor agregado nacional en sus productos. Por otra parte, si bien las exportaciones con un contenido tecnológico importante son las que acumulan mayores ventas externas, éstas son dependientes de las preferencias a nivel regional, probablemente, entre otras cosas, por no contar con una estructura productiva integrada a nivel nacional.

2.d). La balanza comercial de MOI según contenido tecnológico

Como muestra el Gráfico 8, la evolución del saldo de la balanza comercial de productos industriales está dominada por el resultado comercial de las categorías de Alto y Medio-Alto contenido tecnológico, las cuales evidencian los mayores desequilibrios en términos de valor. En este sentido, mientras las categorías de mayor contenido tecnológico explican en conjunto cerca del 90% del déficit comercial MOI (34% las de alto y 55% las de medio-alto), las categorías de menor contenido tecnológico sólo lo hacen en 10% (1% en medio-bajo y 9% en bajo; Cuadro 2).

La demanda de importaciones de bienes industriales se encuentra estrechamente vinculada al ciclo económico; sin embargo, también aquí hay disparidades según la categoría de contenido tecnológico que se considere: las importaciones de bienes más sofisticados tecnológicamente parecen presentar una elasticidad ingreso mayor.

El intercambio según socios comerciales da un patrón de especialización comercial bien definido. Mientras que, a grandes rasgos, en la relación comercial con contrapartes regionales, salvo con Brasil, se evidencian superávits de tamaño importante en cualquiera de las categorías de contenido tecnológico, la situación se revierte fuera de la esfera regional. Notables déficit en términos del valor comercializado se registran con Estados Unidos, la Unión Europea, China y la ASEAN (Gráfico 9).

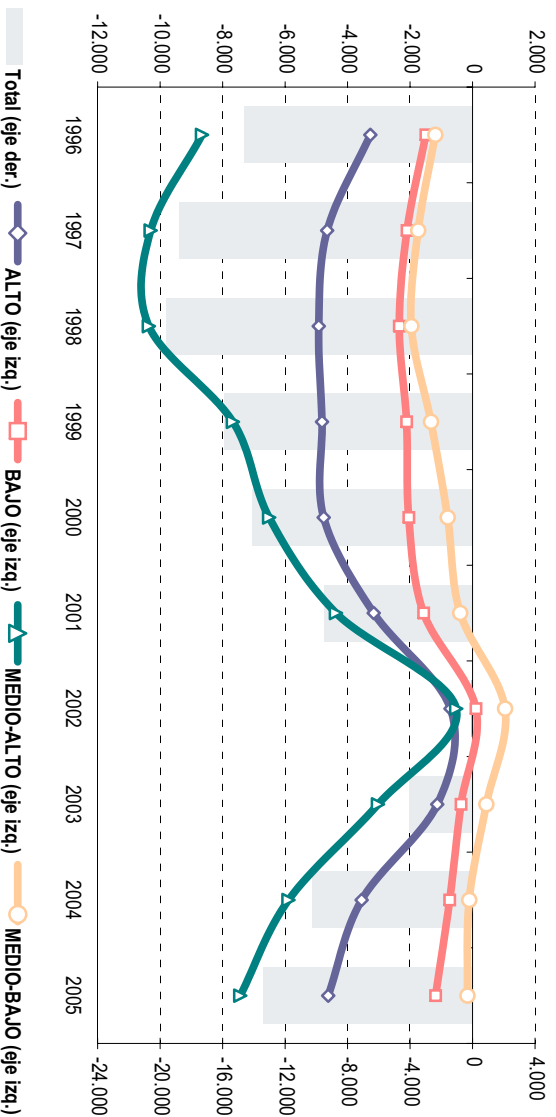
En mejor posición parece encontrarse el intercambio de manufacturas de medio-bajo contenido tecnológico, ya que, cuando no se registra superávit, el déficit en la relación comercial bilateral es el menor entre todas las categorías. Así, el actual patrón exportador argentino refleja el grado de competencia alcanzado en las producciones de insumos básicos, como lo son los de la industria de aluminio y la siderúrgica.

En 2005, casi dos tercios del déficit comercial que arroja el intercambio comercial de MOI estuvo dado por tres ramas de la producción pertenecientes a las categorías más altas de contenido tecnológico: Fabricación de maquinaria y equipo (25%), Fabricación de productos y sustancias químicas (19%) y Fabricación de aparatos de radio, televisión y comunicaciones (17%). Esas tres ramas explicaron el 61% del déficit comercial en productos industriales (Cuadro 2).

En conclusión, si bien el déficit comercial conjunto en las categorías de mayor tecnología incorporada es

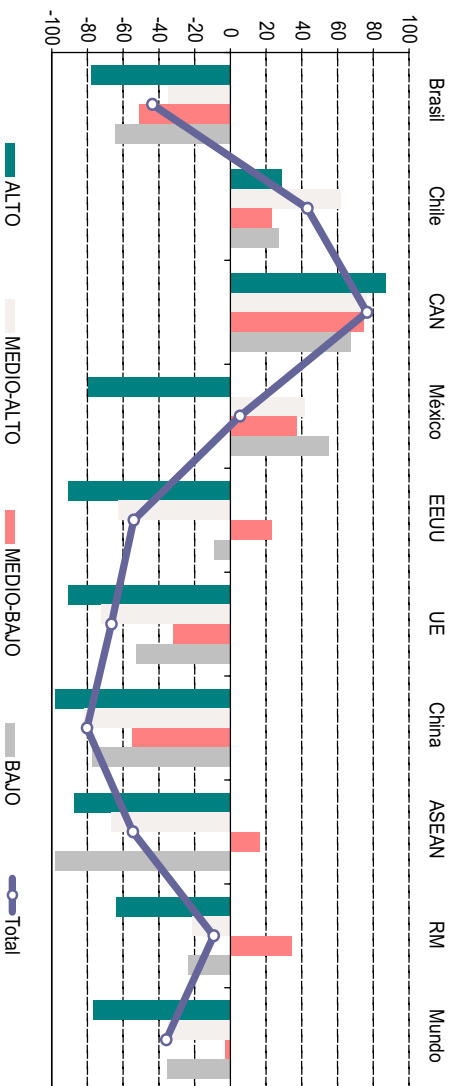
menor a los niveles registrados en años de la década pasada de similar nivel de actividad económica que el actual, el desequilibrio continúa siendo considerable. Aun cuando en términos del valor comercialo la posición de balanza comercial ha mejorado con respecto al decenio anterior, la especialización importadora en los productos de mayor contenido tecnológico sigue siendo considerable, circunstancia que habla de una brecha tecnológica significativa con el resto del mundo. Únicamente las manufacturas de medio-bajo componente tecnológico evidencian una mejora sustancial en la balanza comercial respecto a la década anterior, al mostrar un intercambio prácticamente compensado en valores.

Gráfico 8 Saldo de balanza comercial de MOI según contenido tecnológico millones de US\$



Fuente: CEI en base a INDEC

Gráfico 9 Especialización comercial. Intercambio de MOI con socios comerciales, según contenido tecnológico Especialización en $\left[\frac{X-M}{X+M} \right] \times 100$, año 2005



Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro 2

Saldo de balanza comercial sectorial de MOI, según contenido tecnológico millones de US\$ y participación en el total, año 2005

	ALTO		MEDIO-ALTO		MEDIO-BAJO		BAJO		TOTAL	
	mill. US\$	%	mill. US\$	%	mill. US\$	%	mill. US\$	%	mill. US\$	%
Extracción de minerales metalíferos	-		-		0	0	-		0	0
Explotación de otras minas y canteras	-		-		0	0	1	0	1	0
Fabricación de productos textiles	-		-		-		-469	3	-469	3
Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles	-		-		-		-30	0	-30	0
Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, artículos de talabartería	-		-		-		-120	1	-120	1
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, exc. muebles	-		-		-		-5	0	-5	0
Fabricación de papel y de productos de papel	-		-		-		-286	2	-286	2
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	-		-		-		-37	0	-37	0
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	-		-		-5	0	-		-5	0
Fabricación de sustancias y productos químicos	-445	3	-2130	16	-		-		-2575	19
Fabricación de productos de caucho y plástico	-		-		-411	3	-		-411	3
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-		-		-124	1	-		-124	1
Fabricación de metales comunes	-		-		876	-7	-		876	-7
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	-		-		-421	3	-		-421	3
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	-		-3356	25	-		-		-3356	25
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	-1012	8	-		-		-		-1012	8
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	-		-823	6	-		-		-823	6
Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-2270	17	-		-		-		-2270	17
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabric. de relojes	-487	4	-		-		-		-487	4
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	-		-962	7	-		-		-962	7
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	-406	3	-157	1	-82	1	-		-644	5
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	-		-		-		-238	2	-238	2
Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	-		-		1	0	-		1	0
Otras actividades empresariales	-		0	0	-		0	0	0	0
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	-		-6	0	-		-		6	0
Total	-4620	34	-7434	55	-165	1	-1183	9	-13402	100

Fuente: CEI en base a INDEC

3. Diferenciación de producto en las exportaciones de MOA

Para la gran mayoría de los rubros alimenticios, la Argentina mantiene apreciables ventajas comparativas en costos de producción, calidad de insumos y costo de la mano de obra. A diferencia de gran parte de los países en desarrollo, se especializa en la exportación de productos que cuentan con un comportamiento dinámico de la demanda a escala internacional como son aceites vegetales, lácteos, carnes y preparados de vegetales y frutas. Estos productos tienen como denominador común el de mostrar tasas de crecimiento del comercio superiores a las de las materias primas básicas. Sin embargo, la mayoría de las veces deben enfrentarse a altos aranceles y al escalonamiento arancelario, a fuertes subvenciones domésticas y a la aplicación de subsidios a las exportaciones por parte de los países desarrollados.

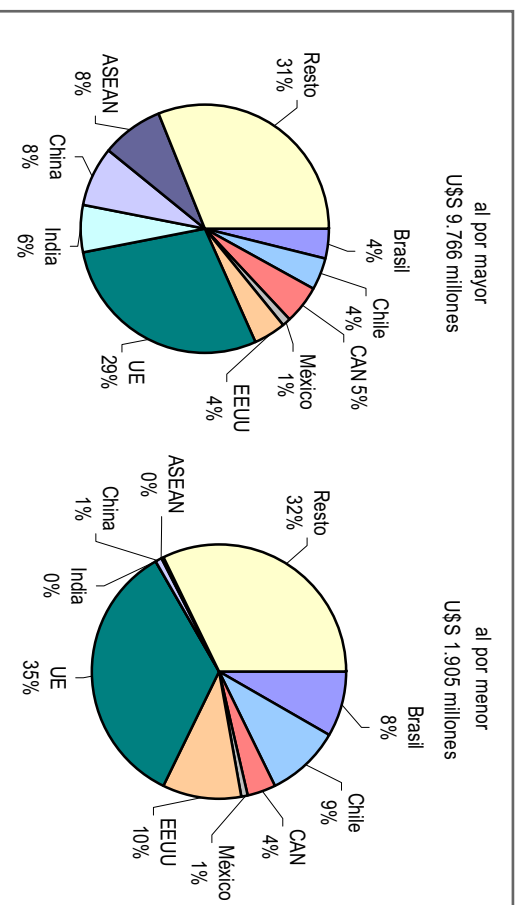
Las circunstancias anteriores hacen que exista un importante potencial de crecimiento de las exportaciones y margen e incentivos para profundizar la diferenciación de producto. Esta estrategia traería por lo menos dos beneficios: por un lado, naturalmente, el mayor contenido de valor agregado y, por otro, el afianzamiento de la imagen del país como proveedor de productos de marca de alta calidad.

Como se adelantó, con la finalidad de determinar cuánto de diferenciación de producto existe en las exportaciones argentinas de alimentos, se trabajó con una distinción adicional a la que ofrece la clasificación de Grandes Rubros para las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario. Esto es, si las mismas se envían al exterior como consumo al por menor, con marca, en un «envase pequeño» o, por el contrario, fueron enviadas «a granel» o en una forma previa a la correspondiente a consumo final.

Poco más del 16% de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario se realiza en «envases pequeños». Sin embargo, existen diferencias sustanciales según el producto y el destino al cual se haga referencia.

Brasil, Chile y en mayor medida la UE y Estados Unidos ganan en importancia cuando se pone acento en las exportaciones de alimentos preparados para la venta minorista. La situación contraria caracteriza al comercio con los destinos asiáticos (Gráfico 10).

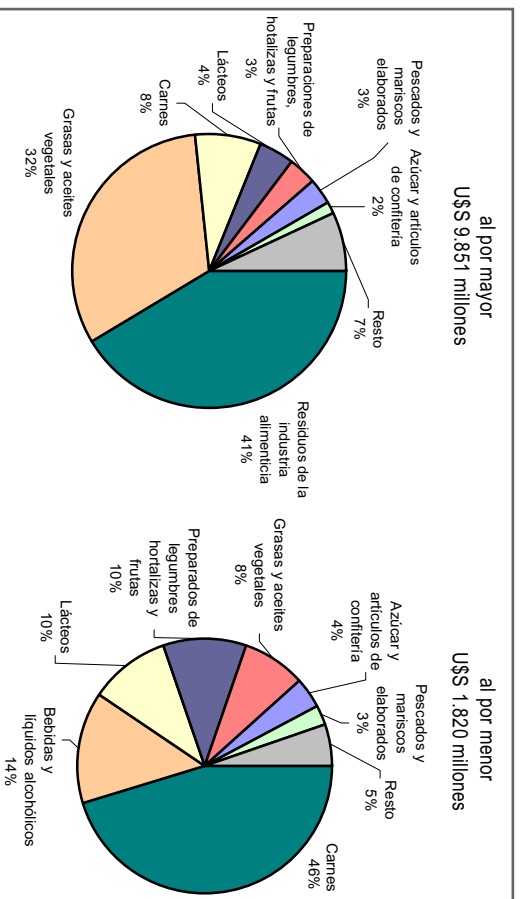
Gráfico 10 Participación de socios comerciales en las exportaciones de alimentos, según diferenciación de producto en %, año 2005



Fuente: CEI

Carnes, bebidas y líquidos alcohólicos, lácteos y las preparaciones de legumbres frutas y hortalizas ganan terreno en las exportaciones de bienes «en envase pequeño». En cambio, en el comercio a granel son importantes los bienes que no enfrentan restricciones de relevancia desde el punto de vista de la comercialización y conservación, de la entrada al mercado de destino, o de las preferencias de los consumidores, como lo son las harinas para la alimentación animal y los aceites vegetales (Gráfico 11).

Gráfico 11 Participación de productos en las exportaciones de alimentos según diferenciación de producto en %, año 2005



Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro 3

Participación según valor de exportaciones al por menor y al por mayor en rubros seleccionados en %, año 2005

	Carnes		Pescados y Mariscos		Lácteos		Té, Yerba Mate y Especias		Grasas y Aceites		Azúcar y Artículos de Confitería		Preparaciones de Legumbres, Hortalizas y Frutas								
	Mayor	Menor	Total	Mayor	Menor	Total	Mayor	Menor	Total	Mayor	Menor	Total	Mayor	Menor	Total						
Brasil	0,4	1,8	2,2	16,5	0,1	16,6	7,5	4,1	11,6	1,7	0,0	1,7	0,5	0,4	0,9	1,1	0,5	1,7	10,0	10,4	20,5
Chile	2,1	7,5	9,6	0,3	0,1	0,4	3,9	1,9	5,8	8,0	3,7	11,6	4,5	0,1	4,6	15,2	3,4	18,6	1,7	1,9	3,6
Can	1,0	1,2	2,2	0,5	0,0	0,5	11,3	0,7	12,0	0,7	0,5	1,2	6,3	0,4	6,8	0,8	2,3	3,1	1,0	0,6	1,6
México	0,0	0,0	0,0	0,4	0,1	0,5	6,1	0,3	6,4	0,1	0,1	0,2	1,8	0,0	1,8	0,0	0,4	0,4	0,2	1,6	1,8
EEUU	2,3	3,0	5,3	10,5	1,1	11,6	2,8	6,6	9,4	42,3	1,3	43,6	2,0	0,0	2,0	8,5	11,7	20,2	27,6	2,0	29,6
UE	10,2	27,6	37,8	30,1	5,0	35,1	0,1	0,0	0,1	8,9	1,9	10,8	11,0	0,0	11,0	1,0	0,3	1,3	7,5	15,8	23,3
India	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	1,2	18,9	0,0	18,9	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
China	0,0	0,7	0,7	0,4	0,0	0,4	0,4	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	21,9	0,1	21,9	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
ASEAN	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3	3,0	0,1	3,1	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	1,4	0,0	0,4	0,5	0,4	0,0	0,4
Resto	31,3	10,7	42,0	28,6	8,0	34,6	31,4	19,9	51,3	24,2	5,4	29,6	27,0	3,7	30,7	41,0	12,8	53,8	13,7	5,4	19,2
Mundo	47,4	52,6	100,0	85,5	14,5	100,0	66,5	33,5	100,0	87,1	12,9	100,0	95,2	4,8	100,0	67,7	32,3	100,0	62,2	37,8	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC

La mayor parte de las carnes de alta calidad son enviadas al exterior en «envase pequeño», siendo, de esta manera, el rubro que dispone de la mayor «cantidad» de diferenciación de producto de acuerdo a la clasificación utilizada (Cuadro 3). La UE constituye el principal destino de exportación bajo esta configuración, más que doblando su participación como receptor de las ventas del producto en la categoría alternativa.

Las exportaciones a la UE de cortes de «alta calidad»³ «en envase pequeño» representan casi el 90% del total de este tipo de envíos. Si se consideran los demás destinos de exportación para las mismas posiciones arancelarias, la proporción cae a la mitad.

Otro rubro que se encuentra sujeto a una significativa diferenciación de producto bajo el criterio aquí adoptado es el de lácteos. El 34% de sus exportaciones se realiza en «envase pequeño». Estados Unidos y Brasil se muestran como los principales destinos (Cuadro 3).

En el caso de las exportaciones de quesos, que representaron el 24% de las exportaciones de lácteos en el año 2005, un 47% se realiza en «envase pequeño». Puede trazarse algún paralelo con lo que ocurre con la carne bovina destinada a la UE. Cuando se distingue por destino, Estados Unidos triplica su participación en las exportaciones de envase pequeño de estos productos respecto a las exportaciones argentinas a granal. En este mercado, los aranceles específicos restrictivos que se cobran por fuera de las cuotas hacen que únicamente envíos con mayor valor unitario sean rentables. Lógicamente, la restricción se diluye con el valor del producto.

La diferenciación de producto es una opción de interés para incrementar el acceso a mercados como los de la UE y Estados Unidos, que si bien son restrictivos en materia agrícola registran una importante sofisticación del consumo alimenticio. De esta manera, la diferenciación de producto se erige como la respuesta forzada a las restricciones en el acceso a mercados. «Saltar la barrera» requiere trabajar sobre las preferencias de los consumidores en cuanto a calidad y confianza tanto en el origen como en los atributos del producto.

4. Consideraciones finales

Si bien en niveles inferiores a los de la década pasada, el comercio exterior argentino registra una brecha tecnológica, que está lejos de cerrarse. El país continúa siendo importador neto de bienes de alto y medio alto contenido tecnológico y en sus exportaciones subsiste una componente importante de bienes de menor complejidad. No obstante, el mercado regional -el MERCOSUR, en un principio, y otros socios, en etapas posteriores- es receptor de exportaciones de mayor contenido tecnológico.

Mirando al futuro resulta evidente que la mejora de la competitividad constituye una condición determinante para contrarrestar la eventual reducción arancelaria en el mercado doméstico y la erosión de preferencias en el mercado regional, escenarios que pueden tener lugar como resultado de las negociaciones multilaterales que se llevan a cabo en la Ronda Doha, así como en virtud de otras negociaciones de libre comercio.

Para la expansión de las exportaciones industriales se requiere de mejoras en las condiciones de acceso a mercados estratégicos y de estímulos al desarrollo exportador. En particular la acción dirigida a pequeñas y medianas empresas productoras de bienes que presentan dinamismo en el mercado internacional, como son aquellos que incorporan mayor cantidad de tecnología, resulta de particular relevancia.

Independientemente del compromiso, por ahora no verificado, de los países más desarrollados a fin de emprender una reforma genuina en Agricultura en la Ronda Doha, es evidente la ventajas derivada de competir en el mercado vía diferenciación de producto. Para «saltar la barrera» que establecen las restricciones arancelarias, las subvenciones a las exportaciones y el apoyo interno basado en medidas de distorsión, se requiere trabajar sobre las preferencias de los consumidores en los mercados desarrollados.

³ Se entiende por cortes de «alta calidad» a la «Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada o congelada, deshuesada» ubicadas en las posiciones arancelarias 020130 y 020230.

De tal forma, sin desconocer el estímulo positivo sobre las exportaciones que tuvo el cambio de precios relativos propiciado por la salida de la convertibilidad, la inserción comercial sostenida del país en el mercado internacional requiere avanzar en la especialización con mayor contenido tecnológico y la diferenciación más acentuada de producto.

El mejorar la calidad de la inserción externa con una estructura productiva más integrada, que trabaje sobre la competitividad de los sectores exportadores incorporando mayor valor agregado nacional y complejidad tecnológica a los productos de exportación, aparece como un requisito indispensable de cara al futuro. No son ajenas a este cometido el logro de niveles de inversión que den lugar a un aumento sustancial de la oferta y las políticas dirigidas a reconstruir y diversificar el tejido industrial y aumentar la competitividad de las empresas.

No todo desvío del patrón de especialización indicado por las dotaciones factoriales resulta en experiencias que por ser iniciadas «artificialmente» terminan por frustrarse; al contrario, la instrumentación de adecuadas políticas industriales y comerciales basadas en los rendimientos crecientes de la difusión tecnológica y la diferenciación, que complementen las fuerzas de mercado, pueden derivar en la creación y consolidación de nuevas ventajas competitivas genuinas.

En lo que respecta a las MOA, incrementar las cadenas de valor con una mayor diferenciación de producto es la mejor respuesta a la necesidad de reforzar las ventajas comparativas naturales en un contexto de fuertes restricciones de acceso a mercados en materia agrícola.

Bibliografía

- Hatzichronoglou, Thomas (1997). *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*. Technology and Industry Working Papers 1997/2. París: OECD.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang y Dani Rodrik (2005). *What You Export Matters*. Center for International Development at Harvard University, Working Paper 123. Diciembre.
- Kacel, Osvaldo (2004). *Apuntes para la Definición de una Estrategia de Inserción Internacional para la Argentina*. Fundación PENT, Documento de Trabajo No. 2004-001. Marzo.
- Mayer, Jörg; Arunas Butkevicius y Ali Kadri (2002). *Dynamic Products in World Exports*. United Nations Conference on Trade and Development, Discussion Paper No. 159, mayo.
- OECD (2006). *OECD Factbook 2006. Economic, Environmental and Social Statistics*. París: OECD.
- Pioli, Fernando (2005). La Inserción Internacional de las Manufacturas de la Argentina. *Revista de Comercio Exterior e Integración* 3: 23-41, Centro de Economía Internacional.
- Rodrik, Dani (2004). *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University. Septiembre. Mineo.

Anexo Cuadro A1

Contenido tecnológico e inserción internacional de los sectores exportadores

		Contenido Tecnológico			
		ALTO	MEDIO-ALTO	MEDIO-BAJO	BAJO
Inserción	Creciente	Aeronaves y naves espaciales	Vehículos automotores Abonos y compuestos de nitrógeno Pinturas, barnices y productos de revestimiento similares Aparatos de uso doméstico n.c.p. Maquinaria metalúrgica Lámparas eléctricas y equipo de iluminación	Productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos Cubiertas y cámaras de caucho Productos de plástico Productos metálicos para uso estructural Productos de cerámica refractaria	Actividades de edición Instrumentos de música Cuerdas, cordeles, bramantes y redes
	Intermedia Creciente	Transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía Recep. de radio y televisión, aparatos de grabación y reproduc. de audio y vídeo Equipo de control de procesos industriales Equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos	Plásticos en formas primarias y de caucho sintético Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario Jabones y detergentes, perfumes y preparados de tocador Motores y turbinas, excepto los de transporte Otros tipos de equipo eléctrico n.c.p. Cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión Otros tipos de maquinaria de uso especial Maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción Hilos y cables aislados Equipo de elevación y manipulación Maquinaria agropecuaria y forestal Maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco Armas y municiones Hornos, hogares y quemadores Acumuladores y de pilas y baterías primarias Locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías Bicicletas y de sillones de ruedas para inválidos	Industrias básicas de hierro y acero Otros productos elaborados de metal n.c.p. Vidrio y productos de vidrio Tanques, depósitos y recipientes de metal Otros productos de caucho Productos minerales no metálicos n.c.p. Cemento, cal y yeso Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte Artículos de hormigón, cemento y yeso Generadores de vapor, excepto calderas para calefacción central	Muebles Pasta de madera, papel y cartón Artículos de papel y cartón Otros productos textiles n.c.p. Prendas de vestir, excepto prendas de piel Maletas y artículos de talabartería Papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón Tejidos y artículos de punto y ganchillo Otros productos de madera; artículos de corcho y paja Actividades de impresión Partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones Tapices y alfombras Recipientes de madera
	Intermedia Decreciente	Productos farmacéuticos Instrumentos y aparatos para medir Instrumentos de óptica y equipo fotográfico Relojes Tubos y válvulas electrónicos y otros componentes electrónicos	Partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores Otros productos químicos n.c.p. Fibras manufacturadas Sustancias químicas básicas Otros tipos de maquinaria de uso general Bombas, compresores, grifos y válvulas Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica Motores, generadores y transformadores eléctricos Máquinas herramienta Carrocerías para vehículos automotores; remolques y semirremolques Motocicletas Otros tipos de equipo de transporte n.c.p.	Productos de arcilla y cerámica no refractarias para uso estructural Construcción y reparación de buques Corte, tallado y acabado de la piedra	Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones Adobo y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel Preparación e hilatura de fibras textiles; tejeduría de textiles Calzado Otras industrias manufactureras n.c.p. Art. confec. de materiales textiles, excepto prendas de vestir Juegos y juguetes Artículos de deporte Actividades de servicios relacionadas con la impresión Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas
	Decreciente	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	Maquinaria para la elaboración de productos textiles	Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural Artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	Joyas y artículos conexos Periódicos, revistas y publicaciones periódicas

Fuente: CEI en base a INDEC, OECD y Fernando Pioli (2005)

Anexo Cuadro B1

Contenido tecnológico y valor agregado nacional de los sectores exportadores

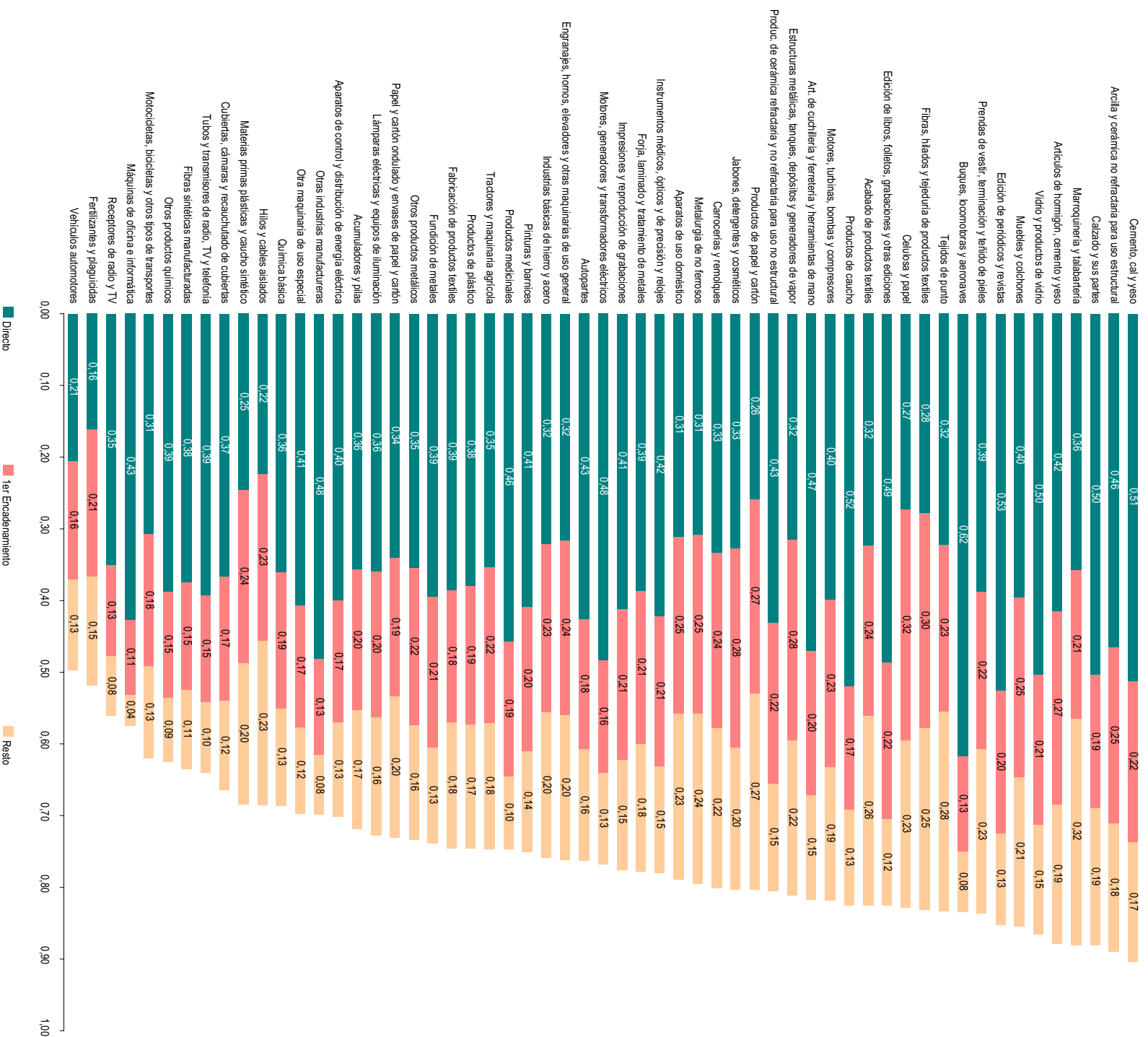
		Contenido Tecnológico			
		ALTO	MEDIO-ALTO	MEDIO-BAJO	BAJO
Valor Agregado Nacional	Alto	Aeronaves y naves espaciales	Locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	Vidrio y productos de vidrio Cemento, cal y yeso Construc. y reparación de embarcaciones de recreo y deporte Artículos de hormigón, cemento y yeso Produc. de arcilla y cerámica no refractarias para uso estructural Construcción y reparación de buques	Edición de grabaciones Otras actividades de edición Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas Muebles Pasta de madera, papel y cartón Prendas de vestir, excepto prendas de piel Maletas y de artículos de talabartería y guarnicio Tejidos y artículos de punto y ganchillo Otros productos de madera; artículos de corcho y paja Partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones Recipientes de madera Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones Adobo y teñido de pieles; artículos de piel Preparac. e hilatura de fibras textiles; tejedura de prod. textiles Calzado Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas
	Medio - alto	Equipo de control de procesos industriales Equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos Instrumentos y aparatos para medir Instrumentos de óptica y equipo fotográfico Relojes	Aparatos de uso doméstico n.c.p. Jabones y detergentes, perfumes y preparados de tocador Motores y turbinas, excepto para medios de transporte Bombas, compresores, grifos y válvulas Motores, generadores y transformadores eléctricos Carrocerías para vehículos automotores; remolques y semirremolques	Produc. primarios de metales preciosos y metales no ferrosos Productos metálicos para uso estructural Productos de cerámica refractaria Produc. de cerámica no refractaria para uso no estructural Art. de cuchillería, herramientas de mano y art. de ferretería Tanques, depósitos y recipientes de metal Otros productos de caucho Otros productos minerales no metálicos n.c.p. Generadores de vapor, excepto calderas para calefac. central Corte, tallado y acabado de la piedra	Otros artículos de papel y cartón Actividades de impresión Actividades de servicios relacionadas con la impresión

Valor Agregado Nacional	Medio - Bajo	<p>Produc. farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos</p>	<p>Pinturas, barnices y productos de revestimiento similares lámparas eléctricas y equipo de iluminación Otros tipos de equipo eléctrico n.c.p. Cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión Equipo de elevación y manipulación Maquinaria agropecuaria y forestal Hornos, hogares y quemadores Acumuladores y de pilas y baterías primarias Partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores Otros tipos de maquinaria de uso general Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica</p>	<p>Productos de plástico Industrias básicas de hierro y acero Otros productos elaborados de metal n.c.p.</p>	<p>Cuerdas, cordeles, bramantes y redes Otros productos textiles n.c.p. Papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón Tapices y alfombras Art. Confec. de materiales textiles, excepto prendas de vestir</p>
	Bajo	<p>Maquinaria de oficina, contabilidad e informática Maquinaria de oficina, contabilidad e informática Transm. de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos Recep. de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de audio y video Tubos y válvulas electrónicos y de otros componentes electrónicos</p>	<p>Vehículos automotores Abonos y compuestos de nitrógeno Maquinaria metalúrgica Maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros Plásticos en formas primarias y de caucho sintético Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario Otros tipos de maquinaria de uso especial Maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción Hilos y cables aislados Maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco Armas y municiones Bicicletas y de sillones de ruedas para inválidos Otros productos químicos n.c.p. Fibras manufacturadas Sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno Máquinas herramienta Motocicletas Otros tipos de equipo de transporte n.c.p.</p>	<p>Cubiertas y cámaras de caucho</p>	<p>Instrumentos de música Joyas y artículos conexos Joyas y artículos conexos Otras industrias manufactureras n.c.p. Juegos y juguetes Artículos de deporte</p>

Fuente: CEI en base a Direcciones de Cuentas Nacionales y OECD

Anexo Gráfico B1

Generación de valor agregado nacional directo e indirecto según actividades de la MIP, 1997



Fuente: CEI en base a Dirección de Cuentas Nacionales

Participación de la Argentina en las Importaciones de Brasil en el año 2005

Graciela Molle

Resumen

En el año 2005 Argentina disminuyó de 8,9% a 8,5% su participación en las importaciones de Brasil, con respecto al año 2004. La participación total es el resultado de la evolución tanto de las exportaciones argentinas como de las importaciones totales de Brasil de más de tres mil productos. En grandes rasgos, las exportaciones argentinas de Combustibles disminuyeron, mientras las importaciones de Brasil crecieron; las exportaciones argentinas de Productos Primarios experimentaron una caída mayor que la del total de importaciones de Brasil de este Rubro; y el crecimiento de las exportaciones argentinas de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) fue ligeramente inferior al del crecimiento de las importaciones totales de Brasil. Por el contrario, las exportaciones argentinas de Manufacturas de Origen Industrial (MOI) crecieron más que las importaciones totales de Brasil de este tipo de productos, hecho que dio lugar al incremento de la participación de las exportaciones argentinas de MOI en el mercado de Brasil; el crecimiento de la participación de las exportaciones argentinas de MOI atenuó la pérdida de participación de las exportaciones argentinas en las importaciones totales de Brasil resultante del desempeño de los demás Rubros. La composición de las exportaciones argentinas resultante, con mayor proporción de MOI y menor de Productos Primarios y Combustibles, mientras se mantiene la proporción de MOA, debería ser considerada una mejora del perfil de las exportaciones argentinas.

1. Introducción

En el año 2005 Argentina perdió participación en el total de importaciones de Brasil, a pesar del incremento del valor FOB total exportado. Las importaciones totales de Brasil (que incluyen las de origen argentino) se incrementaron 17%, mientras las de origen Argentina lo hicieron 12%. Por tal motivo, las ventas de la Argentina participaron en 8,5% en las importaciones de Brasil, cifra que se compara con el 8,9% correspondiente al año 2004.

La pérdida de participación mencionada es de apenas 0,4 puntos porcentuales y se da en un cuadro de recuperación de las exportaciones argentinas a Brasil. Pero como una pérdida de participación implica que las importaciones de origen argentino crecen menos que las del resto del mundo, a pesar de que Argentina disfruta de la «preferencia MERCOSUR», se consideró interesante identificar los rubros y productos que originan este resultado, ya que el porcentaje que expresa la pérdida de participación es un dato agregado que agrupa resultados heterogéneos cuando se examina al nivel de Grandes Rubros, Capítulos y Productos.

Ese es el origen del presente trabajo, que presenta la evolución de las importaciones originadas en la Argentina en relación con la totalidad de las importaciones de Brasil, entre los años 2004 y 2005, para observar las modificaciones en la participación en el mercado de Brasil por productos y por Grandes Rubros y, dentro de lo posible, formular las explicaciones que puedan deducirse de los datos estadísticos¹ y dejar planteados los interrogantes cuya respuesta requiera información adicional.

En el texto se hace referencia indistintamente a las posiciones arancelarias (8 dígitos de la NCM) como «productos». Pero debe tenerse presente que una posición arancelaria es un rubro clasificatorio, no un producto en el sentido estricto, y que, bajo una misma posición arancelaria se clasifican productos de diversas calidades, que no siempre son perfectamente sustitutos.

La exposición está organizada en cuatro títulos de desarrollo y uno de conclusión. En primer lugar, se examina la evolución del valor de las importaciones de Brasil totales y de origen argentino clasificadas por Grandes Rubros y Capítulos de la NCM.

En segundo lugar se describe la relación entre la variación de la participación y la variación del valor FOB, cuantificando los «productos» involucrados en los distintos casos posibles. En tercer lugar, se describen los cambios en la participación de las importaciones originadas en la Argentina, agrupando los productos con aumentos, disminuciones y productos sin cambios en la participación, clasificándolos por Grandes Rubros y Capítulos de la NCM.

En cuarto lugar, se presentan con mayor detalle los productos con disminución en la participación y del valor FOB, por considerarse éste el caso más preocupante, porque no deja duda sobre la sustitución de Argentina por otros proveedores. Por último, se expresa la conclusión de lo detallado.

2. Evolución de las importaciones totales y de origen argentino de Brasil

En el año 2005 las importaciones totales de Brasil se incrementaron en 17,1% con respecto al año 2004. La cantidad de posiciones arancelarias NCM («productos») fue similar en ambos años, con una pequeña disminución de variedad de las correspondientes a Productos Primarios (PP) y Combustibles y un también pequeño incremento de las clasificadas como Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y Manufacturas de Origen Industrial (MOI).

El valor FOB de las importaciones de Productos Primarios registra una caída de casi 4%, mientras que los restantes rubros tuvieron incrementos: 12% las MOA, 18,5% las MOI y 17,7% los Combustibles (Cuadro 1). Cuando se observa la clasificación por los mismos Grandes Rubros de las importaciones de origen argentino, se destaca el crecimiento de las importaciones de MOI que alcanzó 27,3%, tasa de crecimiento casi 50% más alta que la de las importaciones de MOI totales de Brasil.

Las importaciones de MOA desde Argentina también se incrementaron, pero lo hicieron a una tasa (10,7%) menor que la de las importaciones MOA desde todos los orígenes (12%).

Por el contrario, los Productos Primarios disminuyeron 10,1%, seis puntos porcentuales más que el retroceso del total importado desde el mundo, y los Combustibles cayeron 6%, mientras las importaciones totales crecieron casi 18%.

¹ Se han utilizado las estadísticas de importación de fuente Brasil (SECEX, Ministerio de Desarrollo), para tener información de importaciones totales y desagregada por orígenes y, complementariamente, de origen INDEC, para contar con información sobre las exportaciones argentinas desagregadas por destinos. Los datos están clasificados según el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM), con la máxima apertura armonizada (8 dígitos). La autora agradece a la Lic. Adriana Tulasne, de la Subsecretaría de Integración Económica Americana y MERCOSUR, el procesamiento de los datos de fuente SECEX.

Cuadro 1 **Importaciones de Brasil clasificadas por Grandes Rubros años 2004 y 2005**

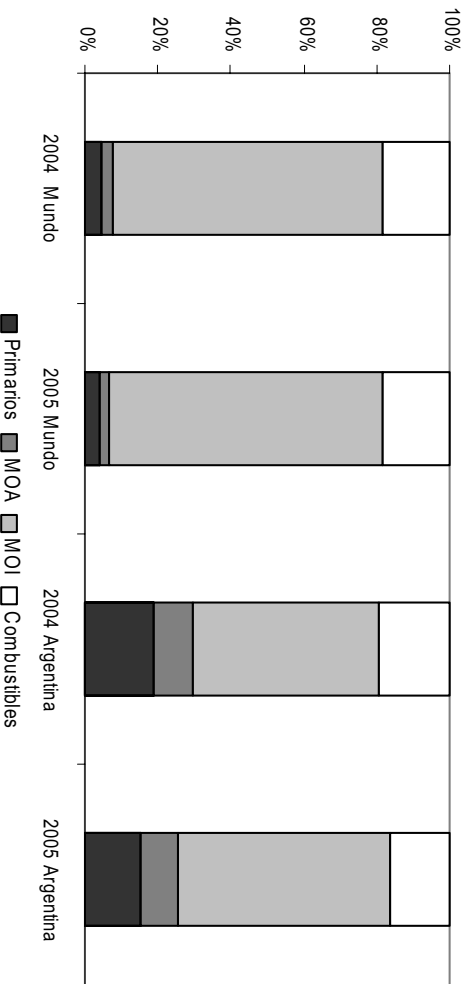
Rubro	2004				2005				Variación u\$s FOB 2005/2004	
	Total Mundo		Argentina		Total Mundo		Argentina		Mundo	Argentina
	Pos.NCM	Millones u\$s FOB	Pos.NCM	Millones u\$s FOB	Pos.NCM	Millones u\$s FOB	Pos.NCM	Millones u\$s FOB	%	%
Primarios	424	3.036	128	1.063	403	2.916	127	966	-4,0	-10,1
MOA	648	1.875	289	584	664	2.101	289	647	12,0	10,7
MOI	7.357	46.448	2387	2.846	7382	55.058	2450	3.624	18,5	27,3
Combustibles	60	11.450	36	1.077	59	13.476	31	1.013	17,7	-5,9
Total general	8.489	62.809	2840	5.570	8508	73.551	2897	6.239	17,1	12,0

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Una primera conclusión es que las importaciones de productos industriales de origen argentino han ganado participación en el mercado de Brasil, mientras que la responsabilidad por la pérdida de participación agregada corresponde al desempeño de los demás Rubros. Las MOI son el rubro de importación más importante de Brasil ya que representan casi el 75% del total importado desde todos los orígenes.

Como puede observarse en el Gráfico 1, en las importaciones totales, la proporción de los Grandes Rubros presenta modificaciones menores en el año 2005 con respecto al 2004: las MOI ganaron un punto porcentual de participación, mientras los Productos Primarios disminuyeron en la misma medida. En las importaciones desde la Argentina, la participación de las MOI en el 2005 se incrementó siete puntos porcentuales (de 51,1% a 58,1%) y la de las MOA prácticamente se mantuvo², mientras perdieron participación los Combustibles y los Productos Primarios.

Gráfico 1 **Importaciones de Brasil por Grandes Rubros - Participación del mundo y Argentina años 2004 y 2005**



Fuente: elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

² En rigor, la participación de las MOA en el total de exportaciones argentinas a Brasil disminuyeron de 10,49% a 10,37%.

También cabe destacar que además de crecer en participación en el mercado de Brasil, las exportaciones argentinas de MOI incrementaron su participación en las exportaciones totales de Argentina a Brasil, al pasar del 51% del total vendido a Brasil en 2004 al 59% en 2005.

Este cambio en la estructura de las ventas argentinas debería ser considerado una mejora del perfil de las exportaciones argentinas a Brasil, al incrementarse la presencia de productos con más valor agregado. Esta evolución es parte de un cambio estructural de la composición de las exportaciones de Argentina a su principal socio comercial. En 1985, cuando se suscribieron los primeros acuerdos de integración entre Argentina y Brasil, que son previos al MERCOSUR, en las exportaciones argentinas a Brasil ocupaban el primer lugar los Productos Primarios, con un 36%, y el segundo las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), con el 30%; las MOI tenían una participación de 22%. A lo largo de los veinte años posteriores, en un contexto de crecimiento de las exportaciones totales a Brasil mayor que al resto del mundo, las MOI se afirmaron en el primer lugar, alcanzando en el año 2005 la mayor participación: 59% sobre el valor total de las ventas a Brasil. Las exportaciones argentinas de MOI al resto de los destinos tienen una participación de menos de la mitad, el 25%

3. Relación entre la variación de la participación y la variación del valor FOB de las importaciones

Al enfocar el trabajo sobre los cambios de la participación de las importaciones originadas en la Argentina en las importaciones totales de Brasil, es necesario tener presente que la participación entre dos períodos puede aumentar, disminuir o permanecer sin cambios tanto en casos de aumento como de disminución del valor FOB de las exportaciones argentinas, porque el incremento de la participación en las importaciones de Brasil también depende de la evolución de las importaciones totales de Brasil. Los casos que pueden presentarse se resumen a continuación:

En los casos en los que la participación se mantiene si cambios (subtítulo 4.1) o aumenta (subtítulos 4.2 y 3.3) se presenta la información sobre cantidad de posiciones involucradas y valor FOB agregados por Grandes Rubros. Con mayor detalle se examinan los casos en los que la participación de las exportaciones argentinas en las importaciones totales de Brasil disminuye (subtítulos 4.4 y 4.5).

La conjunción de pérdida de participación con aumento del valor FOB exportado se considera «menos preocupante», porque al no haber una caída del valor absoluto, puede deducirse que Argentina no ha sido desplazada por otros países proveedores.

Por el contrario, los dos casos en los que la pérdida de participación se combina con la disminución del valor FOB, muestran un desplazamiento de Argentina por otros proveedores, hecho que constituye un fuerte indicio de pérdida de competitividad. Por este motivo, se desarrollan con mayor detalle en el título 5.

Cuadro 2 — Importaciones de Brasil de origen argentino, agrupadas por la variación de la participación argentina en el año 2005

Importaciones de Brasil de origen Argentina	Cant. posiciones NCM	FOB millones de u\$s 2004	FOB millones de u\$s 2005	Variación u\$s FOB (%)
Aumentan participación	1.739	1.488	2.267	52,4
Disminuyen participación	1.706	4.058	3.943	-2,8
Sin cambios en la participación	22	24	29	21,0
Total	3.467	5.570	6.239	12,0

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

³ Como se verá más adelante, un conjunto de posiciones arancelarias («productos») registran comercio solamente en uno de los dos años. Por tal motivo, cuando se informan las cantidades de posiciones arancelarias para cada año por separado, las mismas no coinciden.

En el Cuadro 2 se presenta la cantidad de posiciones arancelarias involucradas (entre ambos años³) y los valores FOB en los años 2004 y 2005 para cada uno de los tres casos principales.

4. Cambios en la participación de las exportaciones argentinas en el mercado de Brasil por Grandes Rubros y Capítulos de la NCM

Las importaciones de Brasil de origen argentino incluyen 2840 posiciones arancelarias de la NCM en el año 2004 y 2897 posiciones arancelarias en el año 2005 (Cuadro 1). Dichas posiciones arancelarias no son las mismas en ambos años.

Para comparar la evolución de la participación de las importaciones argentinas en el año 2005 con respecto al año 2004 se ha considerado la totalidad de las posiciones arancelarias involucradas en ambos años, que suman 3.467, como se detalló en el Cuadro 2.

En el año 2004 registran importaciones 570 posiciones arancelarias que no aparecen en el año 2005. Estas posiciones en el año 2004 representaron el 1% del total de las importaciones de Brasil desde Argentina. Por su parte, en el año 2005, aparecen 627 líneas arancelarias nuevas, es decir, sin importaciones en el año 2004, que representan el 2% del total importado por Brasil desde Argentina en el año 2005.⁴

Al clasificar las posiciones arancelarias que integran ambos grupos por Grandes Rubros -Cuadro 3-, puede observarse que el valor FOB de los productos «nuevos» (los que aparecen solamente en el año 2005) es 120% mayor que el de los «viejos» (los que registraron importaciones solamente en el 2004). Desagregado por Rubros este conjunto de productos, es destacable el crecimiento de 249% de las MOI, seguido por los Productos Primarios que se incrementaron 127% mientras las MOA retrocedieron 88% y los Combustibles 81%.

Cuadro 3

Productos de origen argentino con importaciones en sólo un año

Rubros	2004		2005		Variación FOB 2005/2004
	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB	
Primarios	28	422	27	960	127%
MOA	42	16.654	42	1.945	-88%
MOI	493	35.343	556	123.376	249%
Combustibles	7	5.419	2	1.028	-81%
Total general	570	57.838	627	127.309	120%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

4.1. Productos sin cambios en la participación

Un conjunto reducido de productos no han experimentado modificaciones en su participación en el mercado de Brasil. Si bien esta situación podría ser el resultado de que la tasa de variación de las importaciones de origen argentino fuera igual a la correspondiente a las importaciones totales, en todos los casos responde a que Argentina es el único proveedor, es decir, son productos en los que Argentina tiene una participación del 100% en las importaciones de Brasil. En estos casos solamente se puede distinguir el aumento o disminu-

⁴ El aumento de la participación de estos productos por línea arancelaria no puede determinarse, porque la operación requerida (división por cero) admite resultados infinitos.

ción del valor importado. En caso de disminución del valor FOB, se estaría frente a una sustitución por producción interna o a una caída en el consumo de dicho producto en Brasil (Cuadro 4).

De este conjunto, los productos más importantes son las tableros de fibra de madera (dos posiciones del Capítulo 44), que están entre los 100 primeros productos importados por Brasil desde la Argentina en el año 2005, cuyo valor FOB disminuye 10%, y el sorgo granífero, cuya importación se incrementó 729% en el año 2005 (Cuadro A1 del Anexo).

Cuadro 4 **Productos sin modificación en la participación en las importaciones de Brasil, clasificados por Grandes Rubros**

Rubro	Cantidad posiciones NCM	Miles u\$s FOB		Variación 2005/2004
		2004	2005	
Primarios	3	1.154	7.843	579,8%
MOA	10	21.599	19.628	-9,1%
MOI	9	1.049	1.339	27,7%
Total general	22	23.802	28.810	21,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

4.2. Aumento de la participación de las importaciones argentinas en Brasil

El valor FOB de las posiciones arancelarias que en el año 2005 incrementaron su participación en las importaciones de Brasil fue 52,4% más alto que el correspondiente al año 2004.

En la composición por Grandes Rubros del conjunto de posiciones que incrementaron su participación, se observa que Argentina es un proveedor muy importante de las que se clasifican como Productos Primarios y MOA. En los primeros, la participación en el año 2005 es casi un tercio del total, y el correspondiente incremento de la participación de 26%. En las MOA la participación es cercana al 50% y el incremento de la participación del 17% (Cuadro 5).

Sin embargo, el grupo cuya participación creció más es el de las MOI, con una participación del 8,6% en el mercado importador respectivo de Brasil y un incremento de la participación del 43%.

Cuadro 5 **Productos argentinos que incrementan su participación en las importaciones totales de Brasil, clasificados por Grandes Rubros**

Rubro	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB		Brasil		Variación 2005/2004	
		2004	2005	2004	2005	FOB impto Arg	Part impto Arg en Brasil
Primarios	75	143.326	150.366	25,6%	32,4%	4,9%	26,4%
MOA	172	233.646	302.960	39,4%	46,1%	29,7%	17,0%
MOI	1.480	1.000.518	1.710.450	6,0%	8,6%	71,0%	43,2%
Combustibles	12	110.102	103.461	7,1%	6,7%	-6,0%	-6,3%
Total general	1.739	1.487.592	2.267.236	7,7%	10,1%	52,4%	30,8%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Por el contrario, al sumar las doce posiciones arancelarias correspondientes al Rubro Combustibles, todas las cuales incrementaron su participación consideradas individualmente, se observa una disminución del 6% en el total, debido a la disminución del valor FOB de las que tienen un porcentaje importante sobre el total (fuel oil y propano crudo licuado).

Al clasificar este grupo de productos por capítulo de la CNM encontramos que los automotores y autopartes representan la mayor proporción de los productos que incrementaron su participación; por su parte, el conjunto de productos con mayor aumento en la participación es el de «máquinas y aparatos eléctricos». También se destaca el aumento de la participación de un conjunto de productos químicos (orgánicos y diversos). Puede observarse en esta clasificación que el conjunto correspondiente a «Cereales», incrementó su participación en 25,5%, a pesar de la caída de 1% en el valor FOB importado por Brasil. También se observa que los capítulos con mayor participación en las importaciones de Brasil –Preparaciones de cereales, Pescados y Cereales- son los que han tenido tasas de crecimiento no tan altas, pero este resultado es esperable justamente porque al haber alcanzado una participación muy alta, sus posibilidades de crecimiento son menores (Cuadro A2 del Anexo).

4.3. Aumento de la participación y evolución del valor FOB importado

Como se indicó en la introducción, el incremento de la participación de las importaciones de origen argentino puede desdoblarse en dos casos, según aumente o disminuya el valor FOB de las exportaciones argentinas.

Los casos de aumento de la participación y disminución del valor FOB exportado, que corresponden solamente al 7% de los productos y al 9% del valor en el año 2005, indican que la caída en valor de las exportaciones argentinas no es la consecuencia de haber sido desplazada por otros abastecedores. La disminución del valor FOB podría responder a sustitución por producción interna de Brasil, a disminución del precio de esos productos, a una contracción en el consumo o, en el caso de insumos, a la caída de la producción del sector correspondiente. Al respecto, cabe tener presente que en el tercer trimestre de 2005 Brasil presentó una caída de su PIB del 1% (Cuadro 6).

Cuadro 6 **Productos que incrementan su participación, distinguiendo aumento y disminución del valor FOB correspondiente al año 2005, clasificados por Grandes Rubros**

Rubro	FOB		Aumenta la participación y disminuye el valor FOB			
	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB		Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB	
		2004	2005		2004	2005
Primarios	62	45.192	70.049	13	98.133	80.317
MOA	157	213.898	285.501	15	19.748	17.458
MOI	1.392	939.873	1.659.395	88	60.644	51.054
Combustibles	9	19.160	37.152	3	90.942	66.309
Total general	1.620	1.218.124	2.052.097	119	269.468	215.139

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

4.4. Disminución de la participación de las importaciones Argentinas en Brasil

El valor FOB de las posiciones arancelarias que en el año 2005 disminuyeron su participación en las importaciones de Brasil fue 2,8% más bajo que en el año 2004. El Cuadro 7 presenta la composición por Rubros de este conjunto de 1706 productos. Se observa que Argentina mantiene una muy alta participación como proveedor de Productos Primarios y MOA. La mayor reducción en valor FOB corresponde a los Productos Primarios, pero la mayor variación en la participación es en MOA y Combustibles. El primer caso puede ser indicativo de sustitución de las importaciones no sólo por otros abastecedores, sino también por producción interna, mientras que en los demás Rubros, la pérdida de participación indica un desplazamiento pleno de importaciones argentinas por las de otros orígenes.

Cuadro 7 **Productos que disminuyeron su participación, en las importaciones totales de Brasil, clasificados por Grandes Rubros**

Rubro	Cantidad pos. NCM	Millones u\$s FOB		Part. Import. Arg. en total Brasil		Variación 2005/2004	
		2004	2005	2005	2005	FOB impo Arg	Part impo Arg en Brasil
Primarios	77	918.613	797.397	49,1%		-13,2%	-5,0%
MOA	149	328.913	324.098	34,9%		-1,5%	-13,7%
MOI	1.454	1.844.070	1.911.885	10,9%		3,7%	-12,4%
Combustibles	26	966.842	909.496	8,4%		-5,9%	-20,3%
Total general	1.706	4.058.438	3.942.876	12,7%		-2,8%	-16,5%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Entre los principales sectores originarios de los productos cuya participación disminuyó, notamos que más de la mitad de los productos del conjunto que redujo su participación, pertenece a los Capítulos de Combustibles, Automóviles y sus partes y Cereales (Cuadro A3 del Anexo).

Cuando se examina la variación en la participación, se observa que las mayores pérdidas de participación corresponden a Máquinas y Aparatos Mecánicos (-46%), Productos Químicos diversos (-33%), y Combustibles (-20%).

En productos en los que Argentina registra una alta participación las caídas han sido menos importantes. Son los casos de Frutas (-4,6%), Preparaciones de Frutas y Hortalizas (-3,7%), Automóviles y sus Partes (-2,7%), Cereales (-2,2%).

En los «productos» del capítulo Caucho y sus manufacturas, si bien tomados individualmente (por posición arancelaria) disminuyen las participaciones respectivas, al agruparlos por capítulo se verifica un incremento de participación por el mayor peso relativo de tres posiciones arancelarias que aunque perdieron participación en el respectivo total tuvieron un importante incremento en el valor FOB exportado (caucho SBR, neumáticos para autos de turismo, juntas de caucho vulcanizado).

4.5. Disminución de la participación y evolución del valor FOB importado

La disminución de la participación de las importaciones de origen argentino pueden desdoblarse en dos casos, según aumente o disminuya el valor FOB de las mismas.

En el Cuadro 8 se presentan los productos que disminuyeron su participación comentados en el título 4.4, distinguiendo ambas situaciones y agrupados según la clasificación por Grandes Rubros.

Los casos de disminución de la participación y aumento del valor FOB, que representan el 18% de los productos y el 59% del valor FOB de este conjunto, indican que la oferta argentina no pudo responder plenamente al incremento de las importaciones de Brasil. Una posibilidad es que las importaciones adicionales no se correspondan con la calidad de la oferta argentina. Otra, es que la capacidad de exportación de Argentina no haya sido suficiente para abastecer la demanda adicional. Un tercer motivo a tener en cuenta es que, al ampliarse las exportaciones argentinas a mercados fuera del MERCOSUR luego de la devaluación de la moneda, los exportadores argentinos hayan privilegiado otros mercados por alguna ventajitas en los precios o circunstancias de otro orden, como en los casos de comercio intratífera. Una posibilidad adicional desde el lado de la demanda de Brasil, podría estar dada por las perforaciones del AEC con motivo de regímenes especiales que erosionan la «preferencia MERCOSUR».

Los restantes 1405 casos de disminución de la participación y del valor FOB son un indicador de la sustitución de Argentina por otros países abastecedores. Sobre este grupo, nos extendemos en el título 5.

Cuadro 8

Productos que disminuyeron su participación, distinguiendo aumento y disminución del valor FOB correspondiente al año 2005, clasificados por Grandes Rubros

Rubro	Disminuye la partic. y aumenta el valor FOB		Disminuye la partic. y disminuye el valor FOB	
	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB 2004	Cantidad pos. NCM	Miles u\$s FOB 2005
Primarios	19	110.925	58	807.688
MOA	36	137.902	113	191.011
MOI	239	950.708	1.215	893.362
Combustibles	7	450.298	19	516.543
Total general	301	1.649.834	1.405	2.408.604
		2.328.653		1.614.223

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

5. Productos con disminución de la participación y del valor FOB

En esta sección, se examina más detenidamente el conjunto de los 1405 productos cuya participación y valor FOB retrocede, a fin de indicar los principales dentro de cada Gran Rubro. Este conjunto de «productos» también disminuyó su participación en las exportaciones argentinas dirigidas a Brasil: en el año 2004 representó el 43% del total de las importaciones de Brasil de origen argentino y en el año 2005 el 26%.

Desde el punto de vista de su uso económico, una parte muy pequeña de estos productos está clasificada como Bienes de Consumo (en el año 2005 solamente el 3%). Esto nos indica que el retroceso del valor FOB importado puede estar asociado al nivel de actividad de Brasil en sectores particulares, donde la integración con Argentina es más avanzada, en una año en que el PBI de Brasil creció la mitad (2,3%) que en el 2004 (4,9%) y en el que hubo una reducción de inventarios del 52,3%.

5.1. Productos Primarios

Los Productos Primarios cuya participación y valor FOB disminuyeron representaron el 67,3% del total de los Productos Primarios y el 10,3% del total de productos de todos los rubros exportados por Argentina a Brasil en el año 2005. Se trata de un total de 58 productos, de los cuales 28 registran exportaciones solamente en el año 2004, y los restantes 30 disminuyen la participación y el valor FOB en el año 2005. De los 28 productos que registran exportaciones argentinas solamente en el año 2004, sólo uno, correspondiente a una posición de tabaco, excede los u\$s 100.000 (u\$s 114 mil). Los restantes, varían entre 44 dólares y 86 mil dólares. En cinco de los 28 productos, Argentina fue el único proveedor, en el otro

participó en el 98% del total importado por Brasil (la mencionada posición de tabaco), y en el séptimo suministró el 74% del total importado por Brasil.

Si se toman en consideración solamente los productos que en el año 2004 registraron exportaciones argentinas por un valor FOB mínimo de 100 mil dólares, la lista se reduce a 15 productos que se muestran en el Cuadro A4 del Anexo, los que representan casi el 100% del total del grupo de los respectivos años. Casi el 95% de la pérdida de participación de este conjunto de productos lo explican los primeros cuatro: trigo, sulfuros de minerales de cobre, aceitunas con agua salada y arroz con cáscara no parbolizado.

En el caso del Trigo, que tuvo una caída de participación del 5% y contribuye al 67% de la pérdida de participación de este conjunto, los demás proveedores fueron Paraguay, Estados Unidos y Uruguay. Paraguay y Uruguay presentan un valor unitario estadístico más bajo que el de Argentina, y también se benefician de la preferencia MERCOSUR. La participación de Paraguay se incrementó de 1,7% a 7% y Uruguay, que no registra ventas a Brasil en 2004, participó con 0,4% del total en el 2005. Estados Unidos, por el contrario, no goza de la preferencia MERCOSUR y tanto en el año 2004 como en el 2005 tiene un valor unitario estadístico más alto que el de los países del MERCOSUR y su participación, que fue 1,5% en el 2004 se redujo a 0,6% en el 2005. Es decir, que las exportaciones argentinas fueron desplazadas por las de otros proveedores del MERCOSUR.

Hay cuatro productos que Argentina exporta exclusiva o casi exclusivamente a Brasil, hecho que podría estar indicando baja competitividad ante barreras arancelarias que no existen en el comercio con Brasil: aceitunas con agua salada y conservadas; alpiste, maíz para siembra y espato flúor.

También se observa otro grupo que integran productos en los que la participación de Brasil como destino es menos importante y que han incrementado sus exportaciones a otros destinos: papas, surubies congelados, tabaco, boratos de sodio.

5.2. Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)

Las MOA que registran caídas en la participación y en el valor FOB representaron el 19,2% de las MOA y el 2% del total de productos de todos los rubros exportados por Argentina a Brasil en el año 2005.

De las 113 posiciones involucradas, 42 presentan comercio solamente en el año 2004. De éstas, solamente cinco registran valores mayores que 100 mil dólares en ese año.

Tomando en cuenta solamente los «productos» que en el año 2004 registran importaciones de origen argentino por valores superiores a 100 mil dólares, la lista se reduce a 50 posiciones arancelarias, que en el año 2004 fueron el 99% del valor de este grupo de «productos» y en el 2005 solamente el 22% del mismo conjunto.

Dada la extensión de la lista de productos con exportaciones mayores que 100 mil dólares, en el Cuadro A5 del Anexo se presenta la información solamente para aquellos cuyo valor FOB en el 2004 fue superior a 1 millón de dólares y que son los que dan cuenta del 92% de la pérdida de participación de estas 113 posiciones.

El producto con mayor pérdida de participación fue el aceite de soja, que Brasil sustituyó por producción interna.

En valor FOB, en ambos años el principal producto fue la malta sin tostar, cuya participación cayó casi 12%. Brasil es el principal destino de las exportaciones argentinas de este producto (86% en 2004 y 84% en 2005).

En el caso del aceite de nabo o colza, que perdió casi un 60% de participación en las importaciones de Brasil, se observa que Argentina diversificó sus ventas a otros destinos. Brasil había sido el único comprador en el año 2004 y en el 2005 recibió solamente el 28% de las exportaciones argentinas. Venezuela compró el 67% y Colombia 4%.

Un caso particular es el de la caída de la participación de la harina de trigo, porque obedece a su conocido reemplazo por las «premezclas» (partida NCM 190190) como resultado de la política de ventas desarrollada por los exportadores argentinos en respuesta a los impuestos a la exportación vigentes en Argentina. El valor FOB exportado como premezclas se incrementó 4,6 millones de dólares, y la participación en las importaciones de Brasil creció 5,3%.

Los cueros también tuvieron una pérdida de participación relevante. Entre los demás proveedores, son importantes Italia, Bangladesh y Uruguay. Sin embargo, es probable que aunque se clasifiquen en la misma posición arancelaria, los cueros italianos tengan características diferentes de los de origen argentino y no sean sustitutos directos.

El retroceso de las exportaciones argentinas de cueros podría tener su explicación en la situación que atraviesa en Brasil la industria del calzado, entre las más afectadas por la desaceleración de la economía y por la paridad cambiaria. El sector denuncia el cierre de 60 establecimientos y la pérdida de 20.000 puestos de trabajo desde principios de 2005 sólo en el estado de Río Grande do Sul, así como la relocalización de parte de la producción en China y en Argentina.

5.3. Manufacturas de Origen Industrial (MOI)

Las MOI que registran caídas en la participación y en el valor FOB son 1215 posiciones arancelarias representaron el 16,4% de las MOI y el 9,5% del total de productos de todos los rubros exportados por Argentina a Brasil en el año 2005. El valor FOB de este conjunto de productos disminuyó 33,4% en el 2005 con respecto al año 2004.

Aunque se trata de un grupo numeroso de productos, las exportaciones están concentradas en, trece que dan cuenta del 50% de la disminución de participación de las MOI argentinas en las importaciones de Brasil y el 20% de la disminución responde a solamente dos posiciones arancelarias correspondientes a herbicidas.

En el Cuadro A6 del Anexo se presentan las 13 posiciones mencionadas, que suman una participación del 31,4% en las importaciones de Brasil. Por el contrario, el grupo de 1203 posiciones cuyo detalle no se presenta, en el año 2004 alcanzaron una participación de 4% en el total importado por Brasil de los mismos productos, proporción que retrocedió al 2% en el año 2005.

El alto nivel de participación de los trece productos principales es indicativo de la importancia alcanzada por Argentina como abastecedor de los mismos, mientras que la dispersión en los restantes muestra que se trata de productos menos afianzados en el mercado de Brasil.

5.4. Combustibles

Los Combustibles que registran caídas en la participación y en el valor FOB representaron el 24,9% de los Combustibles y el 4% del total de productos de todos los rubros exportados por Argentina a Brasil en el año 2005.

Son 19 «productos», de los cuales 4 explican el 93% de la disminución, como se muestra en el Cuadro A7 del Anexo.

En particular, las naftas, excluidas las destinadas a la petroquímica, representan el 52% de la disminución de la participación. En el año 2005 Brasil redujo en un 90% sus importaciones de este «producto». Argentina sigue siendo el primer proveedor de Brasil, y Uruguay el segundo, pero ambos orígenes han perdido participación que ha ganado Bolivia. Cabe tener presente que Petrobras opera tanto en Argentina como en Bolivia.

El gas licuado (GLP) explica casi el 20% de la pérdida de participación. De este producto Brasil redujo las importaciones 77%. En el 2004, Argentina ocupó el primer lugar y Nigeria el segundo, mientras en el

2005, Nigeria incrementó su participación pasando a ocupar el primer lugar como abastecedor.

6. Conclusión

De lo arriba expuesto se concluye que si la pequeña reducción de la participación total afecta a «productos» (posiciones arancelarias NCM) de todos los Rubros, cuando se considera los agregados por Rubros no hay pérdida de participación de las MOI, las que por el contrario, incrementaron su presencia en las importaciones de Brasil en el año 2005.

La expansión del comercio con Brasil registrada en las dos últimas décadas, con un incremento de las exportaciones que casi cuadruplica el registrado con el resto del mundo, hubiera sido impensable a través de la exportación de Productos Primarios y MOA, teniendo en cuenta que Brasil, al igual que Argentina, es importante productor y exportador de estos productos. El factor dinámico de la relación bilateral son las exportaciones de MOI, que a la vez constituyen un sostén para el propósito de crecimiento y diversificación de la estructura productiva de Argentina.

Este patrón de comercio, a pesar del retroceso de la participación de Combustibles y Productos Primarios y de estancamiento de las MOA de origen argentino en las importaciones de Brasil, debería ser considerado una mejora del perfil de las exportaciones argentinas a Brasil.

Contradictoriamente, cuando miramos no ya la participación sino la evolución general de la relación comercial entre Argentina y Brasil, las MOI son el único rubro deficitario de la balanza comercial de Argentina.

Este déficit refleja la naturaleza estructural que tiene el intercambio de productos industriales para Argentina en general, deficitaria también con el resto del mundo. Frente a la significativa especialización importadora en el sector industrial observable en Argentina, aunque levemente en disminución en los últimos años, Brasil presenta un intercambio industrial levemente superavitario.

En segundo lugar, hasta el año 2001, las razones del freno a la expansión de las exportaciones argentinas fueron la repercusión en Brasil de la crisis mundial con la fuerte desaceleración del crecimiento del PIB y la posterior devaluación del real en los años 1998 y 1999 y la fuerte apreciación del peso argentino vinculado con el dólar estadounidense.

Un tercer aspecto a tener en cuenta es el de la recuperación de la economía argentina a partir del 2003, con una tasa de crecimiento del PIB muy superior a la Brasil, con la consiguiente repercusión sobre la demanda de importaciones de cada uno de los socios con respecto al otro.

Pero sin duda la posición de Argentina con relación a Brasil a largo plazo sólo puede basarse en la diversificación de la estructura productiva de nuestro país y, particularmente, en el fuerte crecimiento de la industria. En ese cuadro, la exportación a Brasil constituye, además, un soporte para la expansión de la producción argentina al ser un mercado significativo de importaciones industriales y constituye una plataforma para la proyección de las exportaciones de MOI a terceros mercados.

Anexo

Cuadro A1

Productos sin modificación en la participación en las importaciones de Brasil, clasificados por capítulos de la NCM

Capítulos NCM	Cant. Posiciones NCM	Miles u\$s FOB		Part FOB 2005	Variación 2005/2004
		2004	2005		
44 Madera y sus manufacturas	2	20.652	18.629	64,7%	-9,8%
10 Cereales	1	918	7.602	26,4%	728,5%
9 Café, té y yerba mate	1	691	766	2,7%	10,9%
28 Productos químicos inorgánicos	2	398	497	1,7%	25,0%
87 Automóviles y sus partes	1	180	458	1,6%	155,4%
30 Productos farmacéuticos	2	372	310	1,1%	-16,5%
12 Semillas oleaginosas	1	164	140	0,5%	-14,6%
7 Hortalizas	1	2	100	0,3%	39,9%
SUBTOTAL	11	23.446	28.504	98,9%	21,6%
LOS DEMAS	11	356	306	1,1%	-14,0%
TOTAL	22	23.802	28.810	100,0%	21,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A2

Productos argentinos cuya participación se incrementó en el año 2005 en las importaciones totales de Brasil, clasificados por Capítulos de la NCM

Capítulo de la NCM	Posiciones NCM	Miles u\$s FOB		Part. año 2005 s/grupo	Participación Import. Arg. en total Brasil		Variación 2005/2004	
		2004	2005		2004	2005	FOB Impo Arg en Brasil	Part impo Arg en Brasil
87 Automóviles y sus partes	32	286.896	495.562	21,9%	15,2%	20,8%	72,7%	36,7%
39 Plástico y sus manufacturas	89	175.049	271.937	12,0%	17,2%	22,1%	55,3%	28,3%
84 Máquinas y aparatos mecánicos	236	140.653	204.327	9,0%	3,8%	4,6%	45,3%	20,2%
29 Productos químicos orgánicos	124	65.323	130.246	5,7%	7,1%	12,7%	99,4%	79,8%
27 Combustibles	12	110.102	103.461	4,6%	7,1%	6,7%	-6,0%	-6,3%
10 Cereales	7	89.804	88.930	3,9%	36,1%	45,3%	-1,0%	25,5%
38 Productos químicos diversos	49	47.120	77.683	3,4%	11,9%	19,7%	64,9%	65,7%
19 Preparaciones de cereales	10	59.753	72.387	3,2%	86,9%	90,6%	21,1%	4,3%
31 Abonos	2	43.157	71.794	3,2%	5,1%	10,6%	66,4%	107,6%
3 Pescados	13	46.152	57.187	2,5%	67,1%	71,1%	23,9%	6,0%
85 Máquinas y aparatos eléctricos	146	18.475	49.571	2,2%	0,5%	1,1%	168,3%	115,6%
40 Caucho y manufacturas de caucho	37	25.067	48.610	2,1%	7,0%	10,4%	93,9%	49,0%
Subtotal	757	1.107.550	1.671.693	73,7%	7,5%	9,7%	50,9%	29,8%
Los demas	982	380.042	595.543	26,3%	8,4%	11,2%	56,7%	33,5%
Total	1.739	1.487.592	2.267.236	100,0%	7,7%	10,1%	52,4%	30,8%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A3

Productos cuya participación disminuyó en el año 2005 en las importaciones totales de Brasil, clasificados por Capítulos de la NCM

Capítulo de la NCM	Posiciones NCM	Miles u\$s FOB		Participación Import. Arg. en total Brasil		Variación 2005/2004		
		2004	2005	2004	2005	FOB Impto Arg.	Part Impto Arg. en Brasil	
		Part. año 2005 s/grupo		2004	2005			
27 Combustibles	26	966.842	909.496	23,1%	10,5%	8,4%	-5,9%	-20,3%
87 Automóviles y sus partes	33	512.421	705.401	17,9%	53,4%	52,0%	37,7%	-2,7%
10 Cereales	8	720.477	598.614	15,2%	91,6%	89,6%	-16,9%	-2,2%
39 Plástico y sus manufacturas	79	319.385	337.916	8,6%	31,9%	26,8%	5,8%	-15,9%
84 Máquinas y aparatos mecánicos	245	143.472	97.424	2,5%	5,0%	2,7%	-32,1%	-46,0%
20 Preparaciones de frutas y hortalizas	13	58.075	93.783	2,4%	78,3%	75,4%	61,5%	-3,7%
40 Caucho y manufacturas de caucho	28	67.816	93.607	2,4%	11,6%	12,4%	38,0%	7,3%
38 Productos químicos diversos	36	159.502	91.534	2,3%	18,2%	12,1%	-42,6%	-33,2%
7 Hortalizas	10	96.156	86.116	2,2%	75,8%	61,7%	-10,4%	-18,7%
8 Frutas	9	61.559	82.242	2,1%	74,3%	70,8%	33,6%	-4,6%
85 Máquinas y aparatos eléctricos	143	81.585	76.889	2,0%	3,2%	2,7%	-5,8%	-15,0%
Subtotal	630	3.187.289	3.173.022	80,5%	16,7%	14,1%	-0,4%	-15,3%
Los demas	1.076	966.842	909.496	19,5%	11,6%	9,0%	-11,6%	-22,0%
Total	1.706	512.421	705.401	100,0%	15,2%	12,7%	-2,8%	-16,5%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A4

Exportaciones argentinas de Productos Primarios que en el año 2005 pierden participación en las importaciones de Brasil y disminuyen el valor FOB

NCM	Descripción	Miles u\$s FOB		Part ARG en Imp BR		Var. Part 05/04 (%)	Contribución a la disminución de participac.
		2004	2005	2004	2005		
10019090	Tingo y morcajo,excluidos trigo duro y p/sembrar	705.223	595.206	96,8%	92,0%	-5,0%	67,0%
26030010	Sulfuros de minerales de cobre	41.665	31.226	8,9%	7,6%	-14,4%	6,4%
7112010	Acetilinas cl/agua salada	38.156	11.738	83,2%	72,2%	-13,3%	16,1%
10061092	Arroz cáscara no parbolizado	9.384	743	23,5%	12,5%	-46,9%	5,3%
10083090	Alpiste excluido p/sembrar	3.173	1.824	30,1%	22,5%	-25,4%	0,8%
7112090	Acetilinas conservadas provisionalmente ncop.	2.511	73	98,6%	52,1%	-47,2%	1,5%
10051000	Maiz p/sembrar	2.188	178	70,9%	15,5%	-78,1%	1,2%
52010090	Algodon s/cardar ni peinar,excluido s/desmotar y desmotado	1.805	170	2,2%	0,8%	-62,4%	1,0%
7122000	Cebollas secas	1.588	1.563	36,3%	36,1%	-0,5%	0,0%
25301010	Perlita s/dilatar	460	378	41,5%	31,8%	-23,3%	0,0%
25292100	Espato fluor c/fluoruro de calcio <= a 97 %	197	76	17,3%	4,8%	-72,3%	0,1%
25281000	Boratos de sodio natural y sus concentrados	131	14	70,9%	16,6%	-76,5%	0,1%
24011020	Tabaco s/desvenar o desvenrar en hojas secas o fermentadas tipo capa	114	0	98,1%	0,1%
7011000	Papas frescas o refrigeradas p/sembrar	107	25	7,2%	1,5%	-78,7%	0,0%
3037953	Sunubles congelados excluido en filetes	105	27	65,4%	59,6%	-8,9%	0,0%
	Subtotal (15 Productos)	806.807	643.242	58,1%	57,5%	-1,0%	99,6%
	Los demás (43 Productos)	882	225	0,4%	0,1%	-75,0%	0,4%
	Total (58 Productos)	807.688	643.467	49,8%	49,6%	-6,4%	100,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A5
Exportaciones argentinas de Productos MOA que en el año 2005 pierden participación en las importaciones de Brasil y disminuyen el valor FOB

NCM	Descripción	Miles u\$s FOB		Part ARG en Imp.BR		Var. Part 05/04 (%)	Contribución a la disminución de participac.
		2004	2005	2004	2005		
11071010	Malta s/tostar, entera o partida	62.727	56.320	32,9%	29,0%	-1191,0%	9,6%
41044130	Cueros y pieles curtidos de bovino, depilados, secos, plena flor s/dividir o divididos c/la flor, ncop.	45.003	24.427	96,4%	94,3%	-217,0%	30,7%
15071000	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	15.163	0	95,5%	0,0%	-10000,0%	22,7%
8062000	Uvas secas incluidas las pasas	14.107	12.379	74,4%	67,9%	-866,0%	2,6%
20079990	Confituras, purés y pastas de frutas, ncop., obtenidos por cocción	5.580	4.004	79,0%	68,1%	-1378,0%	2,4%
15121911	Aceite de girasol refinado, en envases <= a 5 l.	4.908	2.571	99,6%	99,3%	-32,0%	3,5%
41062200	Cueros y pieles depilados de caprino en estado seco ("crust")	3.912	1.156	50,8%	18,4%	-6380,0%	4,1%
15141100	Aceite de nabo o colza	3.852	1.203	56,7%	23,8%	-5799,0%	4,0%
23091000	Alimentos p/perros o gatos, acondicionados p/venta por menor	3.828	3.516	95,4%	91,4%	-414,0%	0,5%
23099090	Preparaciones p/alimentación de animales, ncop.	2.529	1.371	4,0%	1,9%	-5271,0%	1,7%
22041010	Vino espumoso tipo champaña	2.528	2.365	28,1%	22,9%	-1841,0%	0,2%
4069010	Queso de pasta dura c/contenido de humedad < al 36,0%	2.332	2.086	77,9%	65,5%	-1592,0%	0,4%
11010010	Harina de trigo	2.041	807	25,7%	13,5%	-4761,0%	1,8%
23012010	Harina, polvo y "pellets" de pescado excluidos p/alimentación humana	1.979	1.602	33,1%	25,8%	-2223,0%	0,6%
41079910	Cueros y pieles de bovino excluido enteros, preparados despues del curtido o secado, o apergaminados, depilados, ncop.	1.799	217	52,9%	8,7%	-8356,0%	2,4%
41071920	Cueros y pieles enteros de bovino, preparados despues del curtido o secado, o apergaminados, depilados, ncop.	1.543	1.015	16,4%	7,5%	-5422,0%	0,8%
19052010	Pan dulce	1.478	1.242	93,9%	91,2%	-294,0%	0,4%
4069020	Queso de pasta semidura, c/contenido de humedad >= al 36,0% y < al 46,0%	1.201	200	26,8%	6,4%	-7604,0%	1,5%
17041000	Goma de mascar, incluso recubierta de azúcar	1.131	63	85,5%	15,9%	-8142,0%	1,6%
20081100	Maníes preparados o conservados en formas ncop.	1.057	623	99,9%	93,8%	-603,0%	0,6%
	Subtotal (20 Productos)	178.698	117.169	43,3%	30,7%	29,1%	91,9%
	Los demás (93 Productos)	12.313	6.922	8,2%	3,9%	-52,4%	9,1%
	Total (113 Productos)	191.011	124.090	34,0%	22,2%	-34,7%	100,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A6**Exportaciones argentinas de Productos MOI que en el año 2005 pierden participación en las importaciones de Brasil y disminuyen el valor FOB**

NCM	Descripción	Miles u\$s FOB		Part ARG en Imp.BR		Var. Part 05/04 (%)	Contribución a la disminución de participac.
		2004	2005	2004	2005		
38082029	Fungicidas ncop., acondicionados p/la venta por menor	68.433	28.668	17,7%	11,6%	-34,5%	13,3%
38083023	Herbicidas a base de Glifosato o su sal de monoisopropilamina, Imazaquín o Lactofén, acondicionados p/la venta por menor	67.603	47.032	78,2%	74,3%	-5,0%	6,9%
87012000	Tractores de carretera p/semirremolques	30.972	11.777	100,0%	94,8%	-5,2%	6,4%
84082090	Motores de émbolo,diesel o semidiesel, p/vehículos automotores,cilindrada > a 3500cm3.	37.957	27.543	42,1%	25,0%	-40,6%	3,5%
54024200	Hilados sencillos de poliéster parcialmente orientados s/torcer,torsión <= a 50 vueltas por metro, s/acondicionar p/la venta por menor	27.545	17.209	25,8%	21,8%	-15,6%	3,5%
87085019	Ejes c/diferencial p/vehículos de las subpartidas 8701.10,8701.30,8701.90 y 8704.10, ncop.	32.987	23.467	88,2%	87,3%	-1,0%	2,3%
39076000	Politereftalato de etileno en formas primarias	99.341	91.285	65,8%	38,8%	-41,0%	2,7%
39201090	Placas, hojas y tiras de polímeros de etileno, ncop.	7.119	0	28,1%	0,0%	-100,0%	2,4%
47032100	Pasta química de madera de conífera a la sosa o sulfato, blanqueada o semiblanqueada	47.792	41.918	29,9%	25,0%	-16,5%	2,0%
72106100	Productos laminados planos de hierro, acero s/alea, ancho >= a 600mm.revestidos de aleaciones de aluminio y cinc	4.736	0	82,4%	0,0%	-100,0%	1,6%
29032100	Cloruro de vinilo (cloroetileno)	25.567	21.188	100,0%	75,4%	-24,6%	1,5%
82073000	Útiles de embutir, estampar o punzomar, de metal común	5.287	1.080	27,4%	4,6%	-83,3%	1,4%
29291021	Mezcla de isómeros de diisocianatos de tolueno	16.405	12.393	45,6%	35,6%	-22,1%	1,3%
	Subtotal 13 Productos	471.744	323.560	40,6%%	31,4%	-22,7%	49,7%
	Los demás 1.203 Productos	421.617	271.376	3,9%	2,2%	-43,8%	50,3%
	Total 1216 Productos	893.362	594.936	7,5%	4,4%	-40,5%	100,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

Cuadro A7**Exportaciones argentinas de Combustibles en el año 2005 pierden participación en las Importaciones de Brasil y disminuyen el valor FOB**

NCM	Descripción	Miles u\$s FOB		Part. ARG en Imp. BR		Var. Part 05/04 (%)	Contribución a la disminución de particip.
		2004	2005	2004	2005		
27101149	Naftas excluidas p/petroquímica	149.903	13.043	81,0%	69,9%	-13,8%	51,7%
27111910	Gas licuado de petróleo(GLP)	65.350	13.707	50,5%	45,1%	-10,7%	19,5%
27111300	Butanos licuados	156.485	115.364	99,1%	86,8%	-12,4%	15,5%
27090010	Aceites crudos de petróleo	112.753	96.533	1,7%	1,3%	-24,4%	6,1%
	Subtotal (4 Productos)	484.491	238.646	6,7%	3,0%	-54,5%	92,8%
	Los demás (15 Productos)	32.052	13.084	6,7%	1,8%	-73,7%	7,2%
	Total general (19 Productos)	516.543	251.730	6,7%	2,9%	-56,2%	100,0%

Fuente: Elaboración CEI sobre la base de datos SECEX

6

Anexo Estadístico

Indice

- 143 PIB a precios y tipos de cambio corrientes
- 144 Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
- 145 Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PBI
- 146 Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar
- 147 Tasas de desempleo, promedio anual
- 148 Tasas de Infación, precios al consumidor
- 149 Tasas de Inflación, precios mayoristas

La página web del CEI posee un completo compendio
de datos estadísticos de libre acceso.
www.cei.gov.ar/estadisticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB (miles de mill. de dólares)					PIB per cápita (en dólares)				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	1.857,6	1.989,4	2.406,3	2.703,7	2.797,3	22.561	24.119	29.173	32.404	33.922
Argentina	268,7	101,0	125,6	151,3	181,6	7.184	2.681	3.325	3.740	4.802
Australia	358,2	400,0	508,5	602,7	708,0	18.465	20.316	25.444	29.712	34.714
Austria	190,3	206,1	253,6	282,9	307,0	23.406	25.305	31.083	34.627	37.528
Bélgica	227,4	245,4	302,3	339,0	372,1	22.084	23.874	29.408	32.979	35.750
Bolivia	8,0	7,7	7,6	9,3	9,7	1.033	1.029	1.055	1.118	1.058
Brasil	509,5	459,4	493,3	605,0	792,7	3.013	2.689	2.837	3.182	4.316
Canadá	715,5	737,9	869,9	970,3	1.130,2	23.102	23.567	27.536	30.439	35.064
Chile	68,4	67,1	70,8	92,3	114,0	4.440	4.318	4.574	5.571	7.040
China	1.175,8	1.270,7	1.412,3	1.601,0	2.224,8	921	989	1.089	1.227	1.703
Colombia	82,0	81,1	78,6	92,2	122,3	1.904	1.850	1.764	2.033	2.742
Corea del Sur	481,9	546,9	605,4	667,4	793,1	10.179	11.481	12.631	13.806	16.422
Dinamarca	159,3	172,4	212,3	236,8	259,7	29.739	32.108	39.449	43.896	48.000
Ecuador	21,0	24,3	26,8	29,0	33,1	1.590	1.804	1.957	2.082	2.502
España	585,7	659,5	842,1	964,3	1.126,6	14.507	16.234	20.601	23.447	27.226
Estados Unidos	10.128,0	10.487,0	11.004,1	11.733,5	12.485,7	35.321	36.210	37.819	39.991	42.101
Filipinas	70,2	75,6	78,1	84,2	97,7	900	951	964	1.019	1.159
Finlandia	121,3	132,0	161,1	179,1	193,5	23.356	25.366	30.922	34.318	37.014
Francia	1.321,8	1.442,8	1.762,2	1.986,6	2.105,9	21.699	23.560	28.635	32.153	33.734
Grecia	117,4	133,4	172,5	199,1	222,9	10.720	12.163	15.625	18.036	20.082
Hong Kong, RAE de China	162,8	159,9	156,7	164,0	177,7	24.090	23.466	22.757	23.592	25.444
India	473,8	496,8	579,7	654,8	775,4	459	473	543	603	714
Indonesia	143,2	173,4	208,4	222,0	276,0	673	804	954	1.003	1.259
Irlanda	103,4	120,8	152,4	176,4	199,7	26.932	31.006	38.302	43.862	48.351
Italia	1.091,4	1.189,9	1.470,9	1.649,3	1.766,2	18.974	20.701	25.593	28.649	30.450
Japón	4.163,8	3.976,1	4.296,2	4.621,2	4.571,3	32.757	31.220	33.678	36.184	35.787
Malasia	88,0	95,2	103,7	112,5	130,8	3.665	3.880	4.151	4.418	5.040
México	623,9	648,5	626,1	663,1	768,4	6.092	6.200	6.112	6.377	7.298
Nueva Zelanda	51,2	59,3	78,3	92,9	108,5	13.112	15.088	19.726	23.120	26.441
Países Bajos	384,6	420,3	513,6	568,5	625,3	24.054	26.094	31.721	34.836	38.333
Paraguay	6,9	5,6	5,6	7,0	7,2	1.224	981	1.019	1.155	1.165
Perú	53,6	56,4	60,6	66,2	78,6	1.947	2.014	2.131	2.290	2.812
Polonia	185,8	191,5	209,5	229,6	300,5	4.794	4.938	5.399	5.912	7.875
Portugal	109,8	121,4	147,0	163,6	183,4	10.780	11.911	14.410	16.021	17.439
Reino Unido	1.431,8	1.567,5	1.797,6	2.128,2	2.201,5	24.246	26.413	30.140	35.505	36.599
Rusia	306,6	345,6	432,8	571,8	766,2	2.111	2.395	3.020	4.016	5.369
Singapur	86,0	88,3	91,3	103,6	117,9	20.816	21.162	21.523	23.999	26.835
Sudáfrica	114,3	106,6	159,9	174,5	239,1	2.565	2.345	3.444	3.687	5.100
Suecia	219,4	241,1	301,6	336,7	358,8	24.628	26.964	33.605	37.363	39.658
Suiza	250,5	274,5	319,7	351,9	367,5	34.504	37.521	43.391	47.493	50.524
Tailandia	115,5	126,9	143,2	165,7	168,8	1.836	1.996	2.230	2.556	2.577
Taiwán, Provincia de China	281,2	281,9	286,2	307,5	346,1	12.548	12.471	12.545	13.359	15.120
Turquía	153,5	184,8	239,8	312,6	362,5	2.360	2.774	3.452	4.428	5.062
Uruguay	18,7	9,9	11,2	11,9	15,9	5.555	3.653	3.196	3.489	4.656
Venezuela	126,2	94,3	84,8	104,1	132,8	5.166	3.787	3.338	4.019	5.026
Unión Europea-15	7.940,8	8.663,2	10.522,2	11.913,7	12.754,1					
Unión Europea-25	8.318,9	9.084,1	11.020,1	12.481,8	13.446,1					
Mundo	31.127,8	32.273,4	36.163,4	39.849,5	44.461,4					

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	40.014	21.001	8.991	13.834	22.447	28.693
Australia	63.318	65.024	70.298	86.513	104.122	64.324	73.025	89.063	109.345	124.255
Austria	66.481	73.081	89.241	110.742	117.062	70.479	72.766	91.577	111.127	107.986
Bélgica	190.327	215.779	255.468	306.418	331.732	178.683	198.036	234.780	285.407	315.160
Bolivia	1.285	1.341	1.648	2.236	2.671	1.724	1.784	1.616	1.870	2.320
Brasil	58.224	60.362	73.084	96.474	118.309	55.574	47.236	48.253	62.766	73.524
Canadá	260.022	252.583	271.762	316.548	351.953	227.123	227.647	245.549	273.422	382.707
Chile	18.272	18.180	21.524	32.025	39.536	16.428	15.794	18.002	23.006	30.394
China	266.099	325.595	438.229	593.465	762.200	243.553	295.170	412.760	561.484	660.200
Colombia	12.309	11.900	13.010	16.478	21.187	12.834	12.710	13.881	16.745	19.799
Corea del Sur	150.415	162.484	193.819	253.847	284.695	141.055	152.071	178.823	224.454	261.150
Dinamarca	51.068	56.304	65.267	76.074	85.081	44.124	48.886	56.216	66.796	75.279
Ecuador	4.678	5.042	6.039	7.634	9.821	5.363	6.431	6.535	7.861	9.609
España	115.155	123.507	155.994	182.107	190.683	153.607	163.501	208.512	257.591	287.334
Estados Unidos	729.100	693.302	724.030	819.052	904.289	1.179.177	1.202.433	1.305.410	1.525.680	1.732.705
Filipinas	32.128	35.133	36.036	39.598	40.727	31.337	36.211	39.502	42.345	47.800
Finlandia	42.794	44.650	52.503	60.719	65.170	32.108	33.627	41.592	50.054	58.063
Francia	294.813	309.493	362.254	425.188	434.396	298.010	307.608	366.275	442.805	475.986
Grecia	9.706	10.328	13.193	15.042	15.374	28.126	31.318	43.686	51.865	49.746
Hong Kong, RAE de China	190.101	200.324	224.039	259.423	292.700	201.476	208.023	232.581	271.459	299.300
India	43.084	49.312	57.336	74.396	99.700	49.907	56.517	71.213	96.196	137.500
Indonesia	57.360	59.166	64.108	72.330	86.285	37.396	38.310	38.857	54.895	68.736
Irlanda	82.968	88.154	92.825	104.480	110.119	51.406	52.232	54.147	62.315	70.028
Italia	244.210	254.097	293.494	349.245	365.775	236.086	246.496	292.274	349.803	368.883
Japón	403.496	416.726	471.817	565.807	591.949	349.097	337.596	383.301	454.613	469.207
Malasia	88.012	94.135	104.969	126.532	142.200	73.824	79.841	83.618	105.170	109.800
México	158.443	160.763	164.922	189.118	213.712	168.396	168.679	170.546	197.347	221.270
Nueva Zelanda	13.767	14.383	16.526	20.344	21.730	13.308	15.047	18.560	23.194	26.221
Países Bajos	215.845	220.859	263.980	320.559	348.795	194.890	193.698	233.046	283.642	308.887
Paraguay	990	951	1.242	1.626	1.688	1.989	1.520	1.865	2.652	3.251
Perú	7.007	7.647	8.986	12.547	17.247	7.273	7.440	8.255	9.818	12.084
Polonia	36.092	41.010	53.577	73.792	95.812	50.275	55.113	68.004	87.909	98.505
Portugal	24.445	25.523	28.302	33.014	34.841	39.415	38.308	40.835	49.210	53.403
Reino Unido	268.578	276.299	306.534	341.596	369.445	324.377	335.439	383.840	451.680	483.439
Rusia	100.886	107.302	135.930	183.453	245.585	59.142	67.064	80.781	105.936	118.602
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	51.767	28.248	28.785	39.748	n.a.	54.720
Suecia	75.738	81.265	102.158	122.792	129.764	63.479	66.085	83.474	99.604	110.326
Suiza	78.066	83.912	97.146	114.134	121.647	77.070	79.119	91.996	106.642	115.014
Tailandia	64.968	68.108	80.333	97.414	110.110	61.962	64.645	75.805	95.353	118.191
Taiwán, Provincia de China	64.968	68.108	80.333	174.311	188.421	107.211	112.685	127.369	167.242	170.205
Turquía	31.334	36.059	47.253	63.109	77.195	41.399	51.554	69.340	97.500	116.048
Uruguay	2.058	1.861	2.198	2.918	3.405	3.061	1.964	2.190	3.114	3.879
Venezuela	25.567	24.449	24.974	33.625	46.715	16.435	11.673	8.337	15.160	21.846
Unión Europea-15	2.261.684	2.400.432	2.842.570	3.371.735	3.511.890	2.212.009	2.291.500	2.745.610	3.296.653	3.490.287
Unión Europea-25	2.396.125	2.553.210	3.039.790	3.631.888	3.806.860	2.380.441	2.478.879	2.981.878	3.567.260	3.811.823
Mundo	6.153.329	6.455.545	7.504.503	9.062.315	10.133.596	6.333.317	6.577.488	7.676.997	9.404.114	10.487.573

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

Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PBI

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	0,1	2,2	2,2	4,4	4,1
Argentina	-1,4	2,9	2,0	0,7	3,0
Australia	-2,4	-4,4	-5,9	-5,3	-6,0
Austria	-1,9	0,3	-0,9	-1,0	0,7
Bélgica	3,7	5,3	3,8	4,5	4,5
Bolivia	-3,4	-4,4	0,5	2,7	2,6
Brasil	-4,6	-1,7	0,8	1,2	1,8
Canadá	2,3	2,0	2,0	2,9	2,2
Chile	-1,6	-1,3	-0,8	0,5	-0,4
China	-5,4	-5,6	-6,2	-5,5	7,1
Colombia	-35,1	-51,5	-39,0	-18,3	-1,7
Corea del Sur	1,7	1,0	2,0	3,1	2,1
Dinamarca	3,1	2,0	3,0	1,8	2,4
Ecuador	-2,4	-5,0	-1,7	2,8	-0,9
España	-2,8	-2,4	-2,8	-3,4	-7,6
Estados Unidos	-3,8	-4,5	-4,8	-5,4	-6,4
Filipinas	1,9	5,8	4,9	2,8	3,0
Finlandia	7,1	6,8	5,7	5,8	2,4
Francia	1,6	1,0	0,3	-0,6	-1,3
Grecia	-6,9	-6,0	-5,7	-6,0	-7,9
Hong Kong, RAE de China	6,1	7,9	10,7	10,0	10,7
India	-0,2	1,0	1,1	0,5	-2,5
Indonesia	4,8	4,5	3,5	2,9	1,1
Irlanda	-0,7	-1,3	-1,4	-1,6	-1,9
Italia	-0,1	-0,6	-1,5	-1,1	-1,5
Japón	2,1	2,8	3,2	3,4	3,6
Malasia	8,3	8,4	12,9	12,4	15,6
México	-2,9	-2,2	-1,5	-1,2	-0,7
Nueva Zelanda	-5,5	-2,2	0,2	-3,1	-8,8
Países Bajos	1,9	2,5	2,2	2,9	6,4
Paraguay	-3,9	1,3	2,6	1,3	-2,7
Perú	-2,2	-2,0	-1,7	-0,4	1,3
Polonia	-2,9	-2,6	-1,9	-1,7	-1,6
Portugal	-9,5	-6,8	-5,1	-6,1	-9,2
Reino Unido	-2,3	-1,7	-1,9	-2,0	-2,6
Rusia	10,9	8,9	8,3	9,9	11,3
Singapur	18,7	21,4	30,9	25,7	28,5
Sudáfrica	0,0	0,6	-0,8	-2,0	-4,2
Suecia	4,4	5,4	6,4	6,7	6,1
Suiza	8,5	8,5	10,2	10,3	13,8
Tailandia	5,4	5,5	5,6	3,8	-2,3
Taiwán, Provincia de China	6,5	9,1	10,2	6,9	4,7
Turquía	2,2	-0,8	-2,9	-4,0	-6,3
Uruguay	-2,6	3,3	0,7	0,1	-2,4
Venezuela	1,6	7,9	11,3	13,5	19,1
Unión Europea-15	-0,3	0,3	0,0	0,5	-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	2,1	2,2	0,9	0,8	0,8
Argentina	1,0	1,0	3,0	3,0	2,9
Australia	1,7	1,9	1,5	1,4	1,3
Austria	14,9	15,4	0,9	0,8	0,8
Bélgica	43,8	45,0	0,9	0,8	0,8
Bolivia	6,2	6,6	7,9	8,1	8,2
Brasil	1,8	2,3	3,1	2,9	2,4
Canadá	1,5	1,6	1,4	1,3	1,2
Chile	539,1	635,0	703,3	621,6	561,9
China	8,3	8,3	8,3	8,3	8,2
Colombia	2108,3	2301,8	2938,4	2676,7	2331,8
Corea del Sur	1130,2	1293,6	1194,5	1150,9	1027,6
Dinamarca	8,1	8,3	6,6	6,0	6,0
Ecuador	24988,4	25000,0	25000,0	25000,0	25000,0
España	180,7	185,5	0,9	0,8	0,8
Estados Unidos	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Filipinas	44,2	51,0	54,3	56,2	55,1
Finlandia	6,4	6,6	0,9	0,8	0,8
Francia	7,1	7,3	0,9	0,8	0,8
Grecia	365,4	380,6	0,9	0,8	0,8
Hong Kong, RAE de China	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8
India	44,9	47,2	46,7	45,3	44,1
Indonesia	8421,8	10260,9	8594,5	8944,4	9719,5
Irlanda	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
Italia	2102,2	2159,2	0,9	0,8	0,8
Japón	107,8	121,9	116,0	108,2	110,1
Malasia	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
México	9,5	9,3	10,8	11,3	10,9
Nueva Zelandia	2,2	2,4	1,7	1,5	1,4
Países Bajos	2,4	2,5	0,9	0,8	0,8
Paraguay	3470,6	4116,8	6595,2	6071,3	6248,5
Perú	3,5	3,5	3,6	3,5	3,3
Polonia	4,3	4,1	3,9	3,7	3,2
Portugal	217,9	224,3	0,9	0,8	0,8
Reino Unido	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
Rusia	28,1	29,2	30,7	28,8	28,3
Singapur	1,7	1,8	1,7	1,7	1,7
Sudáfrica	6,9	8,6	7,6	6,5	6,4
Suecia	9,2	10,3	8,1	7,3	7,5
Suiza	1,7	1,7	1,3	1,2	1,2
Tailandia	40,1	44,4	41,6	40,3	40,3
Taiwán, Provincia de China	31,3	34,0	34,5	33,5	32,2
Turquía	625219	1225587	1529664	1448637	1,4
Uruguay	12,0	13,3	28,2	28,7	24,5
Venezuela	681,8	726,2	1614,6	1884,8	2109,4
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

Paises	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	7,9	8,7	9,6	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	4,3	4,4	4,8	5,2
Bélgica	6,7	7,3	7,9	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	7,7	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	18,4	18,4	17,0	15,2	11,7
Corea del Sur	3,8	3,1	3,4	3,7	3,7
Dinamarca	4,9	4,9	5,8	6,4	5,7
Ecuador	10,4	8,6	9,8	11,0	9,3
España	10,5	11,4	11,3	11,0	9,2
Estados Unidos	4,8	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	5,1	7,3	7,9	6,9	5,7
Indonesia	8,1	9,1	9,5	9,2	10,9
Irlanda	3,8	4,4	4,6	4,5	4,3
Italia	9,5	9,0	8,7	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 Zelandia	5,3	5,2	4,6	3,9	3,7
Países Bajos	2,5	2,7	3,8	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	4,1	5,1	6,4	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	3,3	4,4	4,7	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

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	2,0	1,4	1,0	1,8	1,9
Argentina	-1,1	25,9	13,4	4,3	9,6
Australia	4,4	3,0	2,8	2,3	1,9
Austria	2,7	1,8	1,4	2,1	2,3
Bélgica	2,5	1,6	1,6	2,1	2,8
Bolivia	1,6	0,9	3,3	4,3	5,3
Brasil	7,5	10,2	17,0	6,3	5,8
Canadá	2,5	2,2	2,8	1,8	2,2
Chile	3,6	2,5	2,8	0,9	3,0
China	5,8	-0,3	3,2	2,4	1,6
Colombia	8,0	6,3	7,2	5,9	5,0
Corea del Sur	4,0	2,8	3,5	3,6	2,8
Dinamarca	2,3	2,4	2,1	1,2	1,8
Ecuador	37,7	12,5	7,9	2,7	2,4
España	3,6	3,1	3,0	3,0	3,4
Estados Unidos	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4
Filipinas	6,1	3,1	-0,4	5,9	7,6
Finlandia	2,6	1,6	0,9	0,2	0,9
Francia	1,6	1,9	2,1	2,1	1,7
Grecia	3,4	3,6	3,5	2,9	3,5
Hong Kong, RAE de China	-1,6	-3,0	-2,6	-0,4	1,1
India	3,7	4,4	3,8	3,8	4,1
Indonesia	11,5	11,9	6,6	6,2	10,5
Irlanda	4,9	4,7	3,5	2,2	2,4
Italia	2,8	2,5	2,7	2,2	2,0
Japón	-0,7	-0,9	-0,3	0,0	-0,3
Malasia	1,4	1,8	1,1	1,5	3,1
México	6,4	5,0	4,5	4,7	4,0
Nueva Zelandia	2,6	2,7	1,8	2,3	3,0
Países Bajos	4,6	3,4	2,1	1,2	1,7
Paraguay	7,3	10,5	14,2	4,3	6,8
Perú	2,0	0,2	2,3	3,7	1,6
Polonia	5,5	1,9	0,7	3,6	2,1
Portugal	4,4	3,5	3,3	2,4	2,3
Reino Unido	1,8	1,6	2,9	3,0	2,8
Rusia	21,5	15,8	13,7	10,9	12,7
Singapur	1,0	-0,4	0,6	1,7	0,5
Sudáfrica	5,7	9,2	5,4	1,4	3,4
Suecia	2,4	2,2	2,6	0,4	0,5
Suiza	1,0	0,6	0,9	0,8	1,2
Tailandia	1,6	0,6	1,5	2,8	4,5
Turquía	54,4	45,0	60,7	8,6	8,2
Uruguay	4,4	14,0	4,3	9,1	4,7
Venezuela	12,5	22,4	12,6	21,8	16,1

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	3,0	-0,4	1,7	1,6	4,6
Argentina	-2,3	76,9	17,8	7,4	8,3
Australia	3,1	0,2	0,5	4,0	6,0
Austria	1,5	-0,4	1,6	4,9	2,1
Bélgica	0,8	1,4	0,6	4,4	2,2
Bolivia	13,6	1,4	9,0	17,8	0,0
Brasil	12,6	16,7	27,6	10,5	5,6
Canadá	-3,2	2,0	0,7	14,9	14,8
Chile	7,8	6,8	6,6	2,8	5,5
Colombia	9,4	5,3	9,1	5,2	3,1
Corea del Sur	-0,5	-0,3	2,2	6,1	2,2
Dinamarca	2,0	0,1	0,2	2,2	4,1
España	1,7	0,7	1,4	3,4	4,9
Estados Unidos	1,1	-2,3	5,3	6,2	7,3
Filipinas	15,1	4,6	8,2	7,5	10,6
Finlandia	-0,3	-1,2	-0,1	1,6	2,1
Francia	1,2	-0,5	0,5	2,5	2,9
Grecia	2,3	2,4	2,1	2,4	0,9
India	4,8	2,5	5,4	6,6	4,7
Indonesia	14,2	2,8	2,1	8,5	16,3
Irlanda	2,9	0,2	-5,6	1,7	3,5
Italia	1,9	-0,2	1,6	2,7	4,0
Japón	-2,3	-2,1	-0,8	1,2	1,7
Malasia	-5,0	4,5	5,7	9,2	6,6
México	5,0	3,7	6,3	8,6	3,6
Nueva Zelandia	6,0	0,3	-1,0	1,7	2,3
Países Bajos	2,8	1,1	1,5	3,9	2,8
Paraguay	5,8	19,9	26,5	7,8	15,0
Perú	1,4	-1,0	1,7	5,2	2,3
Polonia	1,7	1,2	2,7	7,1	0,7
Portugal	2,8	0,4	0,8	2,7	3,1
Reino Unido	-0,3	0,0	1,5	2,5	2,8
Rusia	19,2	10,4	16,4	23,4	25,6
Singapur	-1,6	-1,5	2,0	5,1	9,7
Sudáfrica	8,5	14,2	1,7	0,7	3,1
Suecia	1,6	-0,6	-1,0	0,9	3,6
Suiza	0,5	-0,5	0,0	1,2	0,8
Tailandia	2,5	1,7	4,0	6,7	9,1
Turquía	61,6	50,1	25,6	11,1	4,8
Uruguay	6,6	31,9	38,9	14,7	-2,6
Venezuela	13,3	37,3	51,4	30,5	17,9

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